

Capítulo IV

LOS NÚMEROS DE LA TRANSICIÓN ECONÓMICA Y LAS RELACIONES LABORALES

EN ESTE CAPÍTULO, hacemos un recuento numérico de los principales resultados de la transformación económica hacia un modelo de líneas liberales –o hacia su contención– de nuestros países. Es decir, aquí se pone en números lo que antes se vio en conceptos y cursos de la lucha política y económica de cada país.

El recuento aborda las estadísticas productivas y de empleo de las dos últimas décadas y de los primeros años del nuevo siglo. La última sección se dedica a documentar el calibre de la transformación de los SRI y laborales, con un interrogante en mente: ¿cuál es la hondura del cambio en los aspectos críticos de estos sistemas, tales como el sindicalismo, la contratación colectiva, la legislación laboral y el empleo formal y calificado?

El propósito es uno; se trata de tener una base de datos económicos y laborales que nos permita reconocer los ambientes externos e internos de donde derivan las condiciones más puntuales en que viven y trabajan los obreros.

LA “DÉCADA PERDIDA”

A pesar de –o, mejor dicho, debido a– el inicio del cambio de modelo económico, la década del ochenta pasó a los anales de la historia como la “década perdida” del continente. Fueron diez años de un raquíctico

crecimiento promedio del 1,1% anual. Fue un incremento por debajo del aumento de la población, lo que determinó un desplome en el producto por habitante. Como se ha documentado, la deuda externa y su pago cobraron dimensiones fuera de control, las monedas y los precios se dispararon en la mayoría de las economías, el desempleo y su precarización se destaparon por doquier, y los retrocesos en el ingreso estuvieron a la orden del día.

En esta década, la deuda externa se multiplicó casi por dos, al pasar de 220 mil a 443 mil millones de dólares. Cuatro de cada cinco empleos creados provinieron del sector informal o del sector de pequeñas empresas, donde los salarios y las condiciones de trabajo suelen ser más pauperizantes. La población por debajo de la línea de pobreza se elevó de 136 a 196 millones (PREALC, 1990; CEPAL, 1996).

Los datos del Cuadro 12 ilustran bien muchas de estas realidades para nuestros cuatro países objeto de estudio. En conjunto, el PIB de los cuatro países promedió tasas de 0,55% entre 1981 y 1990¹⁰¹. De manera que la evolución del ingreso per cápita fue negativa en todos los casos. Venezuela y Argentina son los países que pierden más, en correspondencia con el hecho de que son los que registran peores tasas de crecimiento del PIB, pero ni México ni Brasil mejoraron su ingreso per cápita; al contrario, también lo vieron disminuir.

Cuadro 12
Países en estudio: años e indicadores seleccionados

Variable	Argentina	Brasil	México	Venezuela
PIB per cápita 1981-1990. Tasa anual de crecimiento (%)	-1,80	-0,70	-0,20	-3,20
PIB crecimiento anual 1970-1980 (%)	2,50	8,10	6,30	3,50
PIB crecimiento anual 1981-1990 (%)	-0,30	1,30	1,90	-0,70
Desempleo urbano 1980-1990 (%)	6,20/5,80	6,30/4,30	4,50/2,70	6,60/11
Deuda externa total 1980 (millones US\$)	27.157	64.000	50.700	29.963
Deuda externa total 1990 (millones US\$)	62.233	123.439	101.900	36.615
Crecimiento anual de los salarios de la industria manufacturera 1970-1980 (%)	-2,10	-	-	4,90
Crecimiento anual de los salarios de la industria manufacturera 1980-1992 (%)	-2,20	-2,40	-2,40	-5,40

101 Los datos promedio de PIB para la década del ochenta de los cuatro países son aun menores que el promedio regional. No obstante, a Argentina y Venezuela les va peor. Los países del continente que mejor sortearon estos años fueron Chile, con una tasa de crecimiento promedio anual del 3%; Colombia, 3,7%; Cuba, 3,75%; y Paraguay, 3% (CEPAL, 1996).

Cuadro 12 [continuación]

Variable	Argentina	Brasil	México	Venezuela
Participación de los salarios en el PIB 1980-1989 (%)	31,50/24,90	35,10/-	39/28,40	42,70/34,60
Tasa de inflación 1970-1980 (%)	134,20	38,60	18,10	14
Tasa de inflación 1980-1990 (%)	595,50	654	46,30	25

Fuente: Elaboración propia con base en datos de OIT (1996) y CEPAL (1996).

Más aún, estas tasas de crecimiento del PIB fueron muy inferiores a las alcanzadas en la década del setenta. En efecto, entre 1970 y 1980 el PIB anual promedio de los cuatro países fue del 5,1%, destacándose Brasil –con tasas del 8,1%– y México –con tasas del 6,3%–.

El desempleo urbano en Argentina se mantiene alrededor del 6%; y si bien en Brasil y México baja ligeramente entre 1980 y 1990, en Venezuela crece hasta el 11%.

Los salarios en la industria manufacturera decrecieron en los cuatro países. En Venezuela, la caída fue mayor, ya que entre 1980 y 1992 se presentaron tasas negativas del -5,4% promedio anual, y en la década del setenta sus salarios habían crecido en un 5% por año. En los otros tres países, las caídas promediaron el 2,4% en la década del ochenta.

Irónicamente, uno de los pocos indicadores que mostró datos de evolución “positiva” fue la deuda externa; su crecimiento fue exponencial en la década. Entre 1980 y 1993, en Argentina la deuda más que se duplica, para llegar a alcanzar los 62,3 mil millones de dólares. En Brasil y México, sucede algo similar: en el primero asciende de 64 a 123,5 mil millones y en el segundo de 51 a 102 mil millones. En Venezuela, si bien no se incrementa tan abruptamente, llega a los 37 mil millones de dólares, una cifra ciertamente inquietante para las dimensiones de su economía¹⁰².

Por ese motivo, los años ochenta fueron también la década de la crisis de la deuda externa. Crisis por sus dimensiones, por su manejo,

102 Ha sido discutido y demostrado que existió una conexión entre la explosión de la deuda externa y su crisis simbolizada en 1982, y los procesos de liberalización vividos en el continente. La afluencia de recursos externos y la facilidad para adquirirlos condujeron a los gobiernos a endeudarse para financiar políticas y proyectos personales-grupales durante los últimos años de la era populista ISI. La irresponsabilidad en la conducción gubernamental, al lado de no pocos casos de corrupción y defraudación de las arcas públicas, se ató con dos elementos más producto de esta lógica: el déficit fiscal, por excesivo gasto público, y la sobrevaluación de las monedas dirigida a alentar las importaciones. Se aceleró entonces otro déficit: el externo. Cuando cesaron los flujos de recursos del exterior, los déficits “gemelos” se tornaron insostenibles. Las liberalizaciones fueron obligadas para buscar captar divisas por otras vías –es decir, exportaciones y entrada de IED– (ver Geddes, 2000).

por su oneroso servicio y por la incapacidad creciente de los países para cubrir su costo año tras año. Por alguna razón, la posibilidad de que los países se declaren en suspensión o moratoria de pagos pasó a figurar desde entonces como un riesgo latente que crecería con el tiempo, y nos alcanza hasta nuestros días¹⁰³.

El otro indicador que creció en estos años fueron los precios. Las tasas de inflación anualizadas para el período fueron simplemente brutales en Argentina y Brasil. ¡Del 59% al 654% promedio por año! Por ese motivo, ambos países, al lado de Perú y Bolivia, son considerados como casos ejemplares de desastres económicos, vía hiperinflaciones, combinados con economías y sistemas políticos en transición bajo sistemas presidencialistas o semipresidencialistas (Haggard y Webb, 1993).

En México y Venezuela no tuvieron esa virulencia. La menor inflación en Venezuela, al lado de una contratación de deuda externa menos explosiva, integraron un cuadro que durante buena parte de la década del ochenta la colocó aparte en la magnitud y alcance de los problemas estructurales del resto de los países. Pero ese encanto se perdería a fines de ese período, cuando las reformas estructurales y la apertura comercial se inician, y tienden a coincidir debacles y oscilaciones económicas con desastres y fluctuaciones políticas –como no se veía desde 1958–.

No obstante, la inflación venezolana de la década, al igual que la mexicana, se compara negativamente con lo acontecido en materia de precios en la década del setenta. Son datos, pues, que hablan de un retroceso en ambos países, y refieren a un elemento más que apuntó en la redistribución regresiva del ingreso al que todos los países asistieron por estos años.

La participación de los salarios en el PIB es una buena medida de esta redistribución regresiva del ingreso: entre 1980 y 1989, dicha participación retrocede siete puntos porcentuales en Argentina, nueve en México y ocho en Venezuela.

De ahí que la modernización supuesta por el nuevo modelo de desarrollo que se propagó por estos años fue calificada propiamente de polarizante (De la Garza, 1993) o excluyente (Villas, 1994).

La redefinición de las relaciones entre el Estado y mercado favoreció una drástica transferencia de ingresos desde los asala-

103 No es de extrañar que la moratoria de pagos que se vio obligado a declarar el gobierno populista de José López Portillo en México a principios de los ochenta reprodujera lo que estaba ocurriendo en otros países de la región entonces, y se repitiera en diferentes momentos en los años y décadas siguientes de una frontera a otra. Es realmente una historia que trasciende hasta nuestros días; es la historia de suspensión/moratoria o negociación más justa de los términos de pago que en estos meses recientes ha encarado el presidente Kirchner con los acreedores internacionales y el FMI.

riados hacia los capitalistas y rentistas, y desde América Latina hacia el mercado internacional (vía transferencias, apertura y pago por servicios de la deuda externa, en el marco de una fuerte reducción del producto por habitante) (Vilas, 1994: 121).

LA DÉCADA DEL NOVENTA Y EL NUEVO SIGLO

Todos estos rasgos de evolución, cambios de gran hondura y trauma productivo y social se acentúan en la década del noventa y, con matices y diferencias notables de un país a otro, trascienden hasta el presente. En este período, por ejemplo, a la par que los países giran más hacia una orientación externa, el descontrol económico continúa, y si bien es cierto que la década cerrará con una mejor tasa de crecimiento anualizada respecto de la previa (del 3,3%), ello ocurre en medio de grandes oscilaciones e inestabilidades. Estos datos de comportamiento del PIB por sí mismos –subrayemos: 3,3% anual en la década del noventa; 1,7% en la del ochenta–, y su comparación con lo conseguido en la década del setenta –5,1% anual para la región–, han sido el gran trasfondo para poner en tela de juicio la capacidad del nuevo modelo de desarrollo para sustituir eficiente y ventajosamente al modelo previo.

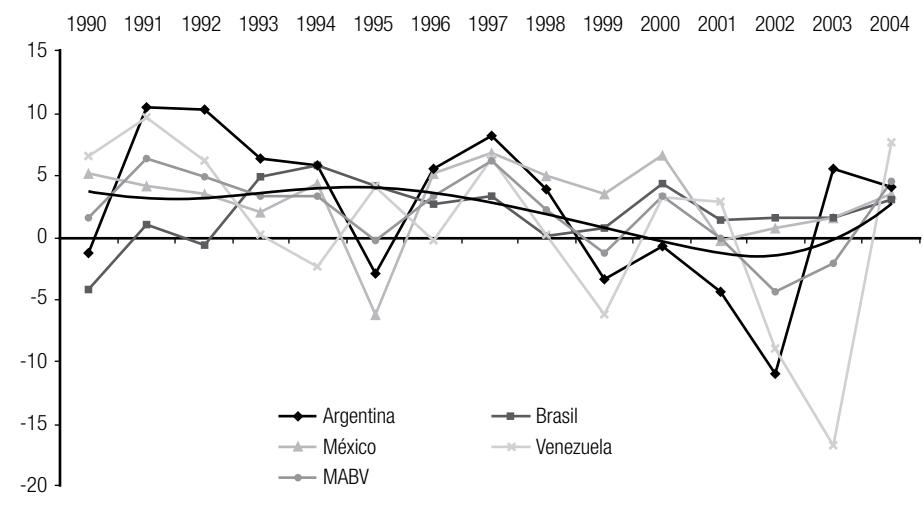
El nuevo siglo encuentra al continente entero en picada y así, en estos primeros años de 2000, el PIB de América Latina apenas si rebasa una tasa de crecimiento del 1%. A continuación profundizaremos en estos aconteceres económicos vividos en los últimos trece años en los países objeto de estudio.

LA EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO Y LA INVERSIÓN

En la última década, la economía latinoamericana sufrió recurrentes vaivenes económicos que a la postre determinan saldos imprevistos de crecimiento. En los primeros años de la década del noventa, nuestros países experimentaron un interesante momento de crecimiento, que se interrumpe drásticamente con la crisis y el “efecto tequila” de 1995, cuyas repercusiones más importantes se trasladaron a Argentina, y en menor grado, en el siguiente año, a Venezuela. De 1996 a 1998, los cuatro países vistos como conjunto se recuperaron de la crisis económica con un crecimiento promedio anual del 3,9%¹⁰⁴. Sin embargo, en 1999 se inicia el período de crisis más profunda y con mayores repercusiones sociales que haya registrado Argentina, al mismo tiempo que el producto de Venezuela sufre la caída más fuerte de la última década (-6,1%).

104 En adelante, cuando nos referimos a MABV hablamos de datos agregados para los cuatro países –es decir, México, Argentina, Brasil y Venezuela–.

Gráfico 5
Tasa de crecimiento del PIB y línea de tendencia (precios constantes de 1995)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de FMI (2003). Año 2004: proyecciones.

Con excepción del año 2000, hasta 2003, el conjunto MABV registra saldos negativos. Es la consecuencia de la profundización de las crisis venezolanas y argentinas, así como del bajo nivel de crecimiento de Brasil y México. El análisis de la evolución del producto y las variables de cada economía es relevante para nuestro objeto de estudio. Aquí subyace la imbricación de la historia reciente con el presente donde viven, trabajan y construyen sus percepciones y orientaciones sociales los actores productivos de cada país.

De la información presentada en el Gráfico 5, se deduce claramente que sólo México y Brasil conservan una evolución ligeramente estable en los últimos años. Pero aun en su caso, se trata de situaciones de muy bajo crecimiento, alejadas grandemente de sus mejores momentos de evolución vividos en los diez años previos. Por ejemplo, Brasil está distante de lo alcanzado en el período 1992-1994 y México de lo logrado en 1996-1997, y luego en 2000.

Estas evoluciones recientes, tanto en México como en Brasil, responden a reducciones de los niveles de inversión muy marcados en 2001 y 2002. En Brasil, la inversión cayó un 4,2% en 2002, luego de que en 2000-2001 se había recuperado del 1,1 al 4,5%, superando la caída del 7,2% de 1999. En México, la inversión ha estado cayendo desde 2001; en este año, fue del -5,6%, del -1% en 2002 y del -0,4% en el último año. En el último lustro, su mejor año fue 2000, cuando creció en un 11,4%.

La economía argentina toca fondo en 2002 y, con ese piso más que dramático, “rebotó” extraordinariamente en 2003 hasta alcanzar una tasa de crecimiento cercana al 10%. Ello fue posible gracias a una recuperación de la inversión del 42%, siguiendo la caída de más del 30% del año previo (LatinFocus, 2003)¹⁰⁵. Pero el promedio de incremento del PIB en los últimos cuatro años es de -4,9%, y aún está por verse si el gobierno de Kirchner podrá mantener el paso y obtener los saldos más prometedores que se vislumbraron en 1990-1991.

Venezuela, por su parte, tiene la contracción más violenta de los cuatro países en el período reciente. Los dos últimos años dejan números del -12% en el PIB, asociados a caídas en la inversión del 22% en 2002, lo que no se puede describir sino como un terremoto económico que mantiene en suspenso al conjunto de los sectores productivos y actores sociales¹⁰⁶. En agregado, el saldo de crecimiento del conjunto MABV es negativo.

Cuadro 13
Períodos recessivos o de bajo crecimiento en MABV, último lustro (en %)

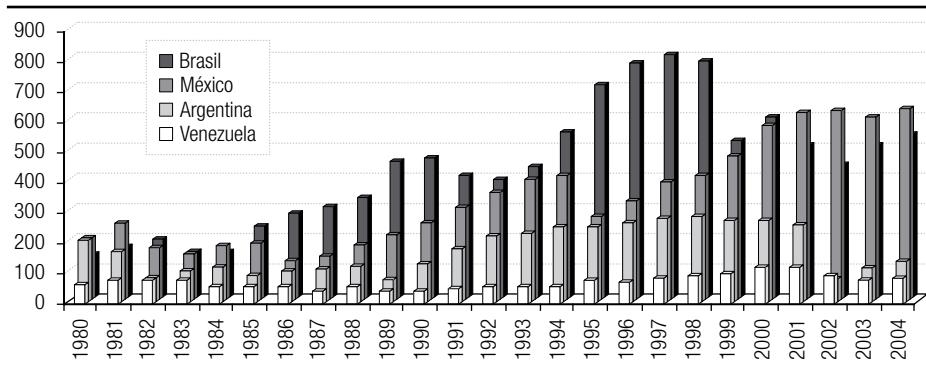
Período	País	Tasa de crecimiento anual del PIB real
1998-2003	Brasil	1,60
2001-2003	México	0,70
1999-2002	Argentina	-4,90
2002-2003	Venezuela	-12,80
1998-2003	MABV	-0,40

Fuente: Elaboración propia con base en datos de FMI (2003).

105 La recuperación de la inversión en 2003 terminó con cuatro años de desinversiones consecutivas; de 1999 a 2002, la inversión cayó en 12,6; 6,8; 15,7 y 36,4%, respectivamente (LatinFocus, 2003).

106 La evolución de la inversión en Venezuela fue positiva hasta 2001 (13,6%); lo fue también en 2000 (3,9%). Fueron resultados que revirtieron los datos negativos de 1999 (-16,4%) y 1998 (-2,5%).

Gráfico 6
Evolución del PIB en miles de millones de US\$



Fuente: Elaboración propia con base en datos de FMI (2003). Año 2004: proyecciones.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

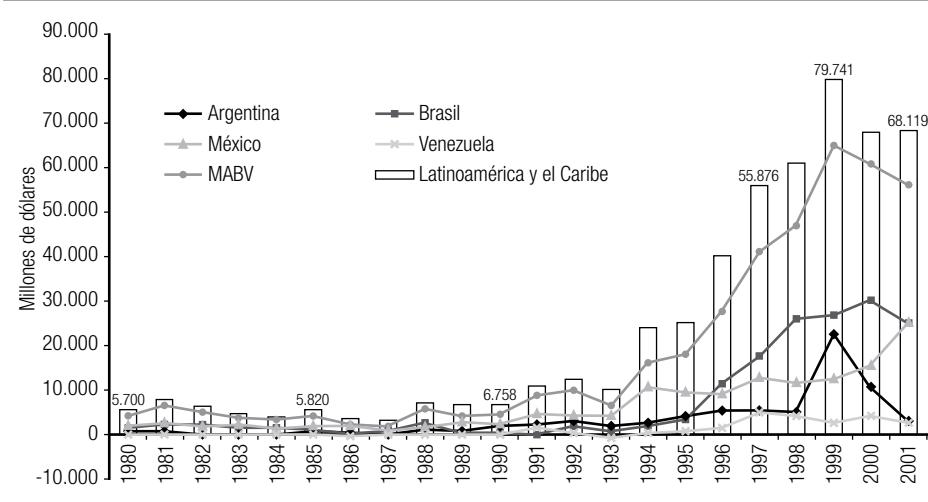
La IED ha sido un fuerte componente que compensó las caídas y contracciones de la inversión doméstica, pero que también explica su desplazamiento. Lo importante es notar que el comportamiento de la IED es un buen indicador de la extensión que fue cobrando el emplazamiento del nuevo modelo económico, pues esta se ha beneficiado de la apertura externa, las privatizaciones y la venta de empresas nacionales.

Si observamos los datos del Gráfico 7 podemos advertir que, entre 1980 y 2000, la IED se multiplica por más de diez veces.

Entre 1995 y 1999, el monto total de la IED se triplica en la región, pero a partir del año siguiente los flujos de capital disminuyen “como consecuencia del agotamiento del proceso de privatizaciones de activos estatales en la mayoría de las economías de la región y las repercusiones de la desaceleración global” (SELA, 2002).

Es interesante observar que la IED en Argentina fue de 2.400 millones de dólares en 1991 hasta 22.600 millones en 1999, para descender brutalmente al año siguiente, coincidiendo con la avanzada de la crisis del país. El asunto es que el monto extraordinario de ese año fue motivado en gran parte por el valor de la inversión de Repsol en Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y la compra de acciones.

Gráfico 7
América Latina, el Caribe y MABV. Evolución de la IED



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL (2002a).

Pongamos en perspectiva el caso de México. La IED va de 4.700 millones de dólares en 1991 a 24.500 en 2001. Es verdad que la IED en México empieza a crecer fuertemente a partir de la firma del TLCAN, pues comienzan a regularizarse flujos anuales de más de 10 mil millones de dólares. Empero, el incremento extraordinario de 2001 fue obra de la compra de la institución financiera Banamex por parte de la transnacional Citicorp¹⁰⁷. Con ello, más del 60% del sistema financiero mexicano pasó a estar en manos de inversionistas extranjeros.

Brasil presenta el crecimiento más espectacular de la IED en la última década, en el marco de los fenómenos de apertura, privatización y adquisición extranjera de empresas domésticas. El dato es contundente: fue de 89 millones de dólares en 1991 hasta casi 27 mil en 1999. En el otro extremo, Venezuela, que venía absorbiendo mayores flujos de la IED desde 1994, ve descender los mismos desde 1998. Es decir, aquí habría una consecuencia del arribo del general Chávez al poder con su discurso nacional-populista.

COMERCIO EXTERIOR, DEUDA Y RESERVAS INTERNACIONALES

El comercio exterior de México ha aumentado exponencialmente. Al año 2003, suma más de 330 mil millones de dólares en importaciones

107 La operación cuantificó un monto del orden de los 12.400 millones de dólares.

y exportaciones. Con todo, sigue siendo deficitario. Ello y los pagos por servicio de la deuda externa determinan un saldo en cuenta corriente negativo a lo largo del último lustro. Se han logrado financiar, no obstante, por una cuenta de capitales alimentada por los flujos de la IED y por el envío de remesas de los trabajadores emigrantes e ilegales en el exterior, específicamente provenientes de EE.UU. Es otra ironía más: los trabajadores mexicanos expulsados del país por la ausencia de oportunidades de empleo y desarrollo –tal y como ocurre con los emigrantes de Centroamérica– han terminado financiando una parte de los desequilibrios externos de México¹⁰⁸.

Cuadro 14
México. Comercio exterior, deuda y reservas internacionales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cuenta corriente (millones US\$)	-15.786	-14.001	-18.167	-18.158	-14.053	-9.150
Cuenta corriente (% del PIB)	-3,70	-2,90	-3,10	-2,90	-2,20	-1,50
Cuenta capital (millones US\$)	18.676	13.879	18.325	25.402	22.231	17.528
Balanza comercial (millones US\$)	-7.914	-5.584	-8.003	-9.729	-7.997	-5.603
Exportaciones (millones US\$)	117.459	136.391	166.455	158.547	160.682	165.355
Importaciones (millones US\$)	125.373	141.975	174.458	168.276	168.679	170.958
Exportaciones (variación anual en %)	6,40	16,10	22,00	-4,80	1,40	2,90
Importaciones (variación anual en %)	14,20	13,20	22,90	-3,50	0,20	1,40
Reservas internacionales (millones US\$)	30.140	30.733	33.555	40.880	47.984	56.086
Reservas internacionales (meses de importaciones)	2,90	2,60	2,30	2,90	3,40	3,90
Deuda externa (millones US\$)	151.878	161.912	148.652	144.527	140.098	143.639
Deuda externa (% de GDP)	36,10	33,70	25,60	23,20	21,60	23,40

Fuente: LatinFocus (2004).

108 Las remesas de los emigrantes e ilegales mexicanos superaron al año 2001 los 10 mil millones de dólares. El fenómeno, empero, tiende a extenderse a la región entera. Como indican estudios de la CEPAL, las remesas han pasado a ser la segunda fuente de ingresos del exterior más importante en la región –después de la IED–. “Alrededor de 25 mil millones de dólares ingresaron a la región por este concepto en el año 2002. Desde inicios de la década de los ochenta, los fondos que los emigrantes envían de vuelta a sus hogares aumentaron a un ritmo promedio anual del 12,4%, la tasa más elevada de crecimiento entre distintas regiones del mundo. La región recibe el 31,3% del total de las remesas que ingresan a los países en desarrollo” (CEPAL, 2004). La CEPAL estima en casi 20 millones los latinoamericanos y caribeños que viven fuera de su país de nacimiento. La mitad de ellos emigró durante el decenio de 1990, principalmente hacia EE.UU. y, en menor medida, a Europa (CEPAL, 2004).

Brasil presenta una situación distinta. La balanza comercial se ha venido fortaleciendo como resultado de un aumento sostenido de las exportaciones y un relativo congelamiento de las importaciones.

Cuadro 15
Brasil. Comercio exterior, deuda y reservas internacionales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tipo de cambio (real/US\$)	1,21	1,79	1,96	2,32	3,53	2,89
Cuenta capital (millones US\$)	29.702	17.319	19.326	27.052	8.856	5.543
Cuenta corriente (millones US\$)	-33.416	-25.335	-24.225	-23.215	-7.718	4.051
Balanza comercial (millones US\$)	-6.606	-1.252	-751	2.651	13.121	24.817
Exportaciones (millones US\$)	51.140	48.011	55.086	58.223	60.362	73.084
Importaciones (millones US\$)	57.746	49.263	55.837	55.572	47.241	48.267
Reservas internacionales (millones US\$)	44.556	36.342	33.011	35.866	38.376	49.254
Reservas internacionales (meses de importaciones)	9,30	8,90	7,10	7,70	9,70	12,20
Deuda externa (millones US\$)	235.082	241.468	236.151	226.036	227.689	238.408

Fuente: LatinFocus (2004).

La cuenta de capitales mostró también saldos positivos durante los últimos seis años, en gran parte por la entrada de la IED. La entrada de remesas de emigrantes e ilegales brasileños también ha venido creciendo, pero aún dista mucho de tomar el relieve que significa para México¹⁰⁹. La cuenta corriente, no obstante, fue deficitaria hasta 2002, ya que 2003 cobra números negros debido al aumento extraordinario de las exportaciones.

El servicio de la deuda externa ha sido el factor desequilibrante para el país; es el elemento que neutraliza los números positivos del comercio, los servicios y las rentas con el exterior.

La balanza comercial argentina, en tanto, ofrece números positivos desde el año 2000, pero la razón nada tiene que ver con fortaleza económica alguna, como sería una dinámica positiva de las exportaciones, sino que ha sido producto del desplome brutal de las importaciones, asociado a la recesión y la crisis interna. La cuenta corriente presenta saldos positivos desde 2002, en igual sentido y a pesar de los números negativos de la cuenta de capitales, por la suspensión del pago del servicio de la deuda externa.

109 La entrada de remesas fue de 1.500 millones de dólares al año 2002. Los números se acercan a los que presentan países expulsores desde los ochenta, como El Salvador, Nicaragua y República Dominicana.

La deuda externa es pues el nudo gordiano que mantiene en suspenso al país, y la variable que puede, de no resolverse favorablemente, comprometer su futuro inmediato. Es de considerar, sólo como un dato de referencia, que la deuda argentina es superior a la de México.

Cuadro 16
Argentina. Comercio exterior, deuda y reservas internacionales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cuenta corriente (millones US\$)	-14.521	-11.960	-8.984	-3.906	9.627	7.941
Cuenta capital (millones US\$)	18.354	13.709	8.737	-5.301	-12.453	-2.891
Balanza comercial (millones US\$)	-4.962	-2.176	1.167	6.277	16.720	15.562
Exportaciones (millones US\$)	26.441	23.333	26.409	26.598	25.709	29.376
Importaciones (millones US\$)	31.404	25.508	25.243	20.321	8.990	13.813
Reservas internacionales (millones US\$)	26.524	27.831	26.491	19.425	10.362	14.119
Reservas internacionales (meses de importaciones)	10,10	13,10	12,60	11,50	13,80	18,80
Deuda externa (millones US\$)	141.929	145.289	146.575	140.214	134.147	145.583

Fuente: LatinFocus (2004).

Finalmente, en el caso venezolano, la exportación de petróleo sigue sacando adelante al país. En un contexto de debacle económica como la que ha vivido la nación, la balanza comercial y la cuenta corriente han podido experimentar signos positivos merced a los precios internacionales del petróleo de estos años. Es este sector el que sigue financiando en adición los déficits de la balanza de capitales y el servicio de la deuda exterior¹¹⁰.

Cuadro 17
Venezuela. Comercio exterior, deuda y reservas internacionales

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cuenta corriente (millones US\$)	-4.432	1.837	12.106	493	7.423	9.624
Cuenta capital (millones US\$)	3.205	-235	-3.227	-2.682	-9.365	-3.171
Balanza comercial (millones US\$)	952	6.471	16.664	7.592	13.034	15.043
Exportaciones (millones US\$)	17.707	20.963	33.529	26.252	26.656	25.750
Importaciones (millones US\$)	16.755	14.492	16.865	18.660	13.622	10.707
Reservas internacionales (millones US\$)	14.849	15.380	20.445	18.516	14.792	21.299

110 Subrayemos que la deuda externa continúa siendo un gran anclaje para todo el continente. En el año 2002, el saldo de entradas y salidas por concepto de deuda, servicios y nuevos préstamos fue de -9 mil millones de dólares.

Cuadro 17 [continuación]

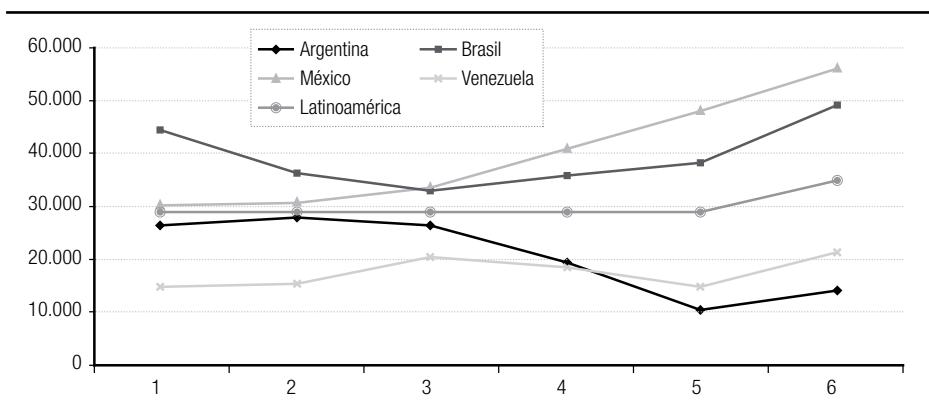
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Reservas internacionales (meses de importaciones)	10,60	12,70	14,50	11,90	9,50	18,80
Deuda externa (millones US\$)	38.300	37.000	34.100	32.900	34.400	-

Fuente: LatinFocus (2004).

En cuanto a las reservas internacionales de los países, en México se han incrementado desde 1998, en tanto que en Brasil lo han hecho desde 2001. Al año 2003, las reservas de México suman 56 mil millones, monto récord en las arcas nacionales, en tanto en Brasil se acercan a los 50 mil millones. En Venezuela, en este quinquenio, las reservas han seguido el camino oscilante de la economía, pero con una tendencia positiva al final para el país. De nuevo, ello ha sido posible por el comportamiento favorable de los petro-precios.

Argentina se presenta como el caso más crítico de posesión de divisas. Si bien su monto da para financiar cerca de 19 meses de importaciones (Cuadro 16), sus reservas hoy son casi la mitad de lo que eran cinco años antes. Este es el punto donde deuda externa y reservas internacionales se enlazan como parte del mismo problema. Tomemos como referencia comparativa el caso de México: las reservas, con todo y su nivel histórico, le dan para financiar sólo cuatro meses de importaciones: la capacidad reservas/importaciones más baja de los cuatro países. Empero, su relación deuda/PIB (del 23%) es la menos crítica de los cuatro países, y en una situación de dimensión de deuda externa como la que existe en América Latina, esa es la relación que más cuenta.

Gráfico 8
Evolución de las reservas internacionales



Fuente: Elaboración propia con base en datos de LatinFocus (2004).

LOS PRECIOS Y LAS FINANZAS PÚBLICAS

La historia contemporánea del comportamiento de los precios y la inflación –es decir, la historia que coincide con estos años de emplazamiento de un nuevo modelo de desarrollo– ha sido desquiciante para América Latina. Lo fue en particular en la década del ochenta, como arriba notamos, cuando el descontrol de precios generó presiones inflacionarias sin paralelo en la región. Los índices de precios de dos, tres y aun cuatro dígitos fueron tema común por esos años, al punto de conducir a políticas de indexación de los precios relativos e, incluso, a políticas de indexación de salarios-precios como las que se vivieron en Brasil.

Los datos en el Cuadro 12 exhibieron cómo la inflación anualizada en Brasil y Argentina llegó a alcanzar el 600% aproximadamente durante la década del ochenta. En los primeros años de la década del noventa, la situación en Brasil tendió a empeorar. Después de una tasa de inflación del 475% en 1991, al año siguiente los precios suben hasta el 1.150% y para 2002 llegan a la inverosímil tasa del 2.244%. En cambio, en Argentina, con el control de los precios por virtud del Plan Cavallo, por estos años se consolida uno de los triunfos trascendentales del presidente Menem, el mismo que a la postre sería decisivo para que terminara de concretar el desplazamiento del radicalismo representado por Alfonsín. Los precios bajan al 84% en 1991, al 17% en 1992 y al 8% en 1993.

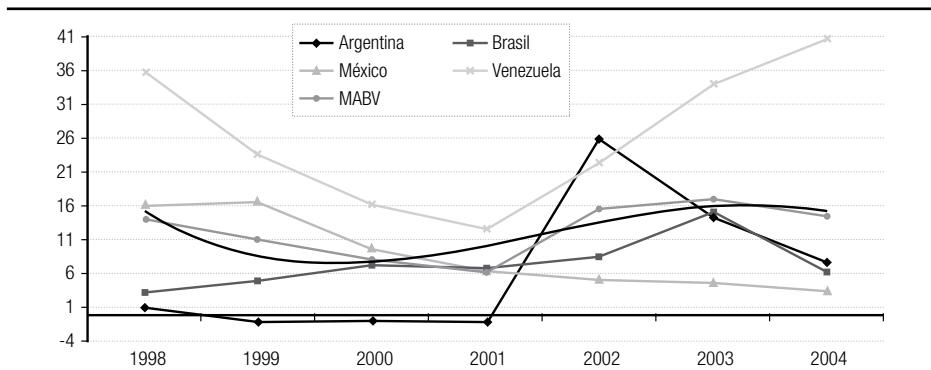
Cuadro 18

Tasa de crecimiento anual de la inflación. Promedio MABV y períodos seleccionados (en %)

1990-1994	1995-1998	1998-1999	2000-2001	2002-2003
370,90	32,70	12,50	7,10	16,20

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL (2004) y FMI (2003).

Gráfico 9
Inflación: curva de tendencia



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL (2004) (tabulado) y FMI (2003) (gráfico). Año 2004: proyecciones.

Una experiencia similar se vivirá en México con el gobierno de Salinas quien, al tiempo que profundiza y acelera grandemente la liberalización y la integración externa de la economía, abate la inflación al 19% en 1991 y al 9% en 1993.

Si tomamos a los cuatro países como conjunto, para mediados de la década del noventa los esfuerzos por estabilizar los precios a la baja rinden frutos más generalizados. Al éxito del control de precios de Salinas y Menem, se aunó el éxito del Plan Real de Cardoso en Brasil.

Visto por períodos, y siguiendo con los números agregados para el conjunto MABV, la tendencia a reducir la inflación continuaría entre 1998-1999 y entre 2000-2001. El problema es que en los años 2002-2003 esta tendencia se revierte, y los precios van a la alza.

Es aquí donde el comportamiento diferencial de un país a otro explica los resultados. Como se ve en el Gráfico 9, México ha venido reduciendo la inflación consistentemente en los últimos cinco años. Argentina lo hizo de 1998 a 2001; en 2002 pierde el control, pero recupera el camino en 2003. Venezuela pierde todo lo conseguido entre 1998 y 2001 en los años 2002 y 2003, y no sólo eso, ya que el disparo de precios es tal que jala los números agregados de MABV. Brasil, por otro lado, es el país que desde 1998 no consigue abatir los precios.

En lo relativo al déficit público para el último año, la situación se presenta como sigue: Brasil es el país que actualmente tiene menor margen para incrementar sus niveles de gasto, debido a que su déficit fiscal representa el 5,7% del PIB (a noviembre de 2003). Esto demuestra cuán insuficientes fueron las reformas tributarias y al sistema de pensiones que logró sacar Lula en el año¹¹¹.

En Argentina se presenta una mejor situación, pues el déficit es del 0,7% (a septiembre de 2003), pero el dato es engañoso, puesto que es precedido por el vaciamiento económico y el déficit que tuvieron las arcas públicas desde 1998¹¹².

En México, el déficit es de 0,5%, signando el éxito monetario de la administración Fox en un contexto de enfriamiento de la economía¹¹³. Por su parte, si Venezuela continúa con su tendencia desde 2001, el Estado buscará la disminución de su déficit, que en 2001 fue del 4,3%, y en 2002 del 3,3%, lo que podría postergar la reactivación del país (LatinFocus, 2004).

111 Entre 1998 y 2003, los déficits fiscales del país han sido una constante: -7,5; -5,8; -3,6 y -4,6% de 1998 a 2002.

112 Desde 1998 el déficit fiscal primario –es decir, sin contar pagos al exterior y las finanzas de las provincias– es negativo. En 2001 llega a su punto superior, con -3,5%.

113 El déficit fiscal ha venido disminuyendo desde 1998, año en que se ubicó en -1,3%. En 2002, nuevamente cobra ese nivel, pero baja en 2003.

Cuadro 19
Déficit y superávit fiscal. Porcentaje del PIB

Año	Argentina	Brasil	México	Venezuela
1990	-3,80	1,20	-2,40	0,10
1995	-0,40	-4,80	-0,10	-5,90
2003	-0,70	-5,70	-0,50	-

Fuente: Elaboración propia con base en datos de LatinFocus (2004).

LAS MONEDAS Y LAS CONTRIBUCIONES REGIONALES

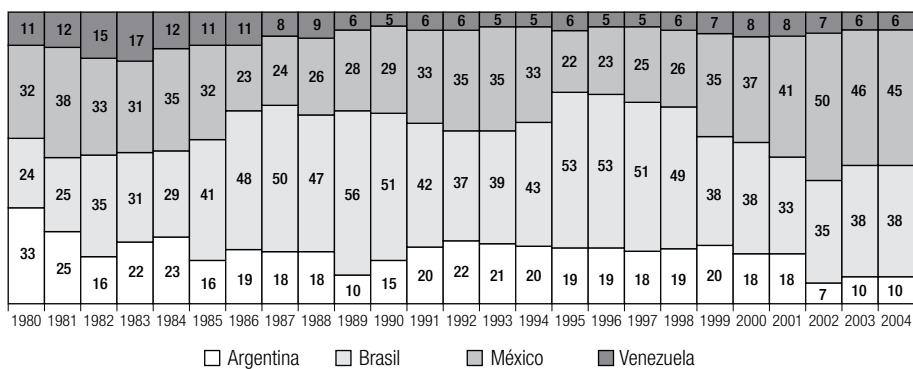
Las diferentes evoluciones que estamos registrando determinan que las aportaciones al producto total que conforman estas cuatro economías –ciertamente, de las más grandes de la región– varíen considerablemente. Esto muestra lo relativamente fácil que es en el continente que las economías cambien su posición de liderazgo por contribución al producto total. En otras palabras, constituye otra muestra de las dificultades de nuestros países para seguir dentro de un sendero más o menos estable de desarrollo.

En 1980, Argentina y México lideraban la aportación económica dentro del conjunto MABV. A finales de la década del ochenta, Brasil se posicionó con mayor aportación a la economía del conjunto, situación que permaneció sin muchos cambios hasta 1995-1996, momento en que la economía mexicana inicia su recuperación. A partir de 2001, México supera a Brasil dentro del conjunto, con una aportación del 41% (Brasil se aloja con una del 33%).

El cambio de posición entre México y Brasil es producto de la combinación de los efectos opuestos de la reducción del crecimiento del producto brasileño desde 1997 versus el crecimiento positivo, aunque oscilante y débil, de la producción mexicana desde 1996. Mas existe una realidad subyacente igual o mayormente importante: es la relativa a las monedas de cada país y su paridad internacional; son la constancia o desplome de las monedas los que determinan la evolución en el tiempo que vive el producto de cada país tasado en divisas internacionales.

La realidad económica relacionada con las monedas es muy visible en estos años. En 1995, la aportación de México al conjunto MABV se desploma en 11 puntos porcentuales. Fue la consecuencia visible del *crack* financiero de 1994, a los inicios del gobierno del presidente Zedillo, y de la devaluación del peso mexicano que acompañará la caída durante todo el año siguiente.

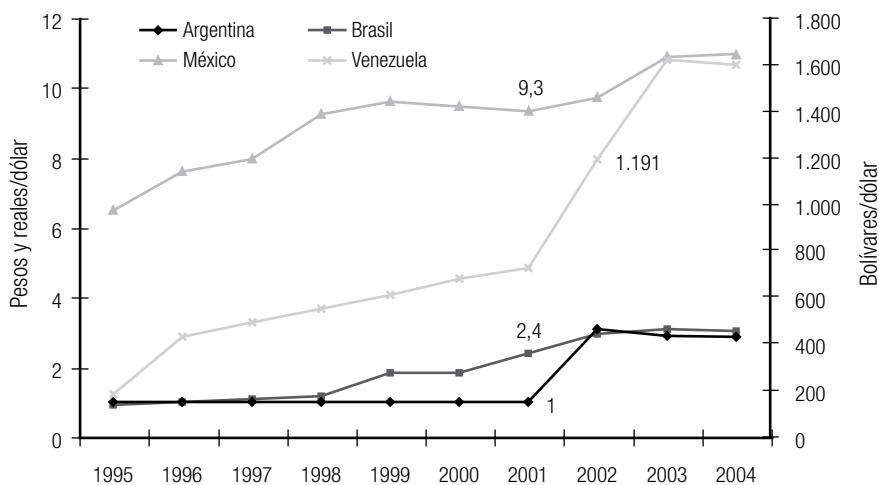
Gráfico 10
Participación del PIB de las economías seleccionadas. Miles de millones de US\$ (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de FMI (2003). Año 2004: proyecciones.

Entre 1998 y 2001, la aportación de Brasil al conjunto MABV decrece en 16 puntos. Fue la consecuencia de las presiones monetarias que se abatieron sobre el país por esos años y que llevaron al abandono de la paridad real-dólar, centro del Plan Real del presidente Cardoso.

Gráfico 11
Evolución del tipo de cambio nominal de las monedas respecto al US\$ en MABV



Fuente: Elaboración propia con base en datos de USDA. Año 2004: proyecciones.

Algo similar se advierte en el caso argentino entre 2001 y 2002, cuya contribución al producto del conjunto MABV desciende en 11 puntos porcentuales. Fue la expresión abrupta del fin del Plan de Convertibilidad peso-dólar, otra de las puntillas al gobierno de De la Rúa.

Semejante es lo que ocurre en Venezuela a partir de estos mismos años (2000-2002), en los que el bolívar se desploma y la paridad con el dólar asciende de más/menos 700 hasta llegar a 1.600 en el último año. Ahora, la aportación de Venezuela al conjunto MABV desciende hasta 6 puntos.

La otra nota de observación obligada es relativa al inmenso desplome del producto de Argentina y Venezuela visto a través del tiempo en relación con el producto regional. Siguiendo con los datos del Gráfico 10 de participaciones del PIB, podemos reconocer cómo, entre 1980 y 2003, la economía venezolana reduce su contribución al conjunto MABV en casi un 50%. Del lado argentino, lo aportado en 2003 al conjunto es poco menos de un tercio de lo contribuido 23 años antes. Son pérdidas por demás relevantes.

No se trata simplemente de que unas economías ganan mientras otras pierden, o de que unos países avanzan mientras otros se retrasan, sino de realidades que reflejan las dificultades para justificar la pertinencia de conceptos de desarrollo que se ofrecen como alternativos; de gobiernos, políticas económicas y actores políticos que no son capaces, ya no digamos de cumplir sus promesas, sino de algo más elemental que es el asegurar los niveles de generación de riqueza y de bienestar que sus sociedades tenían en el pasado.

Esto ayuda a poner en perspectiva una tesis relevante de este estudio. El mayor o menor éxito en completar las reformas para transformar el modelo previo de desarrollo e introducir el nuevo no asegura mejores saldos económicos, al menos, en el plazo inmediato. Tampoco los garantiza mantenerse aferrado a un desarrollismo con un mercado anclado en el pasado, como en el caso venezolano. Recordemos que Argentina y México han completado más acelerada y comprensivamente las citadas reformas. No obstante, lo que aquí encontramos es que Argentina (un caso de extremo liberalismo), junto con Venezuela (un caso de desarrollismo y populismo radical) ofrecen los resultados económicos más negativamente dramáticos.

Una tesis ligada a la anterior tendría que indicar que es la mayor o menor estabilidad política la que finalmente resulta decisiva para la evolución económica y la suerte de la transición de los modelos de desarrollo. México y Brasil, no exentos de problemas, estarían comprobando que su mayor estabilidad política –*vis-à-vis* Argentina y Venezuela–, lentamente, ha contribuido a que se fortalezca su posición en la región, con independencia de la intensidad con que han transformado el modelo de desarrollo.

EMPLEO-DESEMPLERO E INGRESOS PER CÁPITA

¿Qué sucede con los mercados de trabajo, los ingresos y las oportunidades de desarrollo? Esta es la prueba última de los modelos económicos y de los gobiernos que las implementan. Los datos de empleo e ingresos per cápita nos darán un acercamiento más a la realidad correspondiente de los cuatro países. En la siguiente sección, hablaremos de salarios y marginalidad, completando así el cuadro de este análisis.

Las crisis recurrentes y la inestabilidad económica han inhibido la elaboración de planes de largo plazo en el sector productivo. Por tanto, no han existido las bases para la absorción sostenible de mano de obra. De ahí que cuando las empresas se han aventurado a crecer y contratar empleo, la recurrencia de la recesión o la crisis las obliga al despido masivo, generando condiciones de inestabilidad al interior de las firmas y las familias.

El desempleo es un problema que aparentemente no tiene solución dentro de los modelos vigentes de un país a otro. Desde mediados de la década del noventa, los declives económicos han provocado despidos o no han generado las plazas suficientes para absorber la incorporación de nueva fuerza laboral a la industria. Ello a pesar, y en medio, de los períodos de crecimiento que algunos países han experimentado¹¹⁴.

El nivel de desocupación en el conjunto MABV pasó entre 1997 y 2002 del 11,4% de la PEA al 12%. El país que actualmente enfrenta el mayor problema en este rubro es Argentina, seguido por Venezuela y Brasil. Los registros para dichos países en 2002 fueron: 20,4%, 16,2% y 10,4%, respectivamente; mientras que en México fue del 2,7%.

Cuadro 20
Evolución de la tasa de desempleo anual en MABV. Porcentaje de la PEA

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Argentina	5,90 ⁱ	5,20 ⁱ	6,60 ⁱ	9,30 ⁱ	12,10 ⁱ	17,30 ⁱⁱ	18,80 ⁱⁱ	14,30 ⁱⁱ	12,50 ^{iv}	13,90 ^{iv}	14,80 ^{iv}	18,40	20,40
Brasil	4,50	-	-	7,40	-	7,20	8,00	9,20	10,50	11,40	-	10,70	10,40
México^{vi}	-	-	4,40	-	3,70	6,20	5,50	3,70	3,20	2,50	2,20	2,40	2,70
Venezuela	10,30	9,20	7,40	6,60	8,90	10,70	12,70	10,70 ^v	11 ^v	14,50 ^v	13,20 ^v	12,80	16,20
MABV	6,90	7,20	6,10	7,80	8,50	11,70	11,20	11,40	9,30	13,30	10,10	14,00	12,00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL (2002b).

i Área metropolitana.

ii Veinte conglomerados.

iii Gran Buenos Aires.

iv Veintiocho aglomerados urbanos.

v Nacional.

vi A partir de 1994, son datos de la STPS (2004).

114 El crecimiento del desempleo no ha encontrado oposición en el mundo, con excepción de Asia Oriental, el Oriente Medio y África del Norte, de acuerdo con OIT (2004).

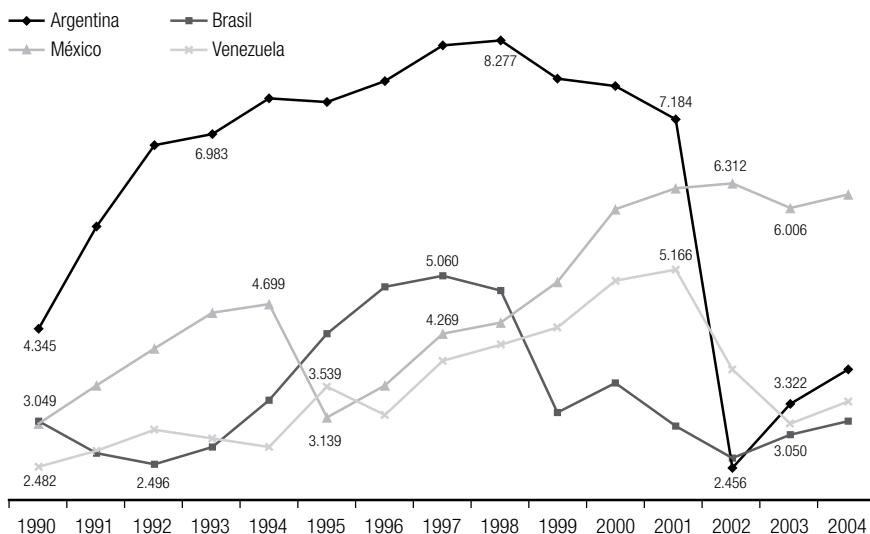
Con excepción del caso de México, la situación para el conjunto MABV en 1990 no era tan crítica. Entonces, los niveles de desempleo fueron: 5,9% para Argentina (área metropolitana), 10,3% en Venezuela y 4,5% en Brasil. México se ubicó con una tasa de desempleo del 3,5% en 1989 (CEPAL 2002a).

Por otra parte, los efectos de una producción inestable no sólo se dejan sentir en aquellos pobladores que quedan sin oportunidad de ocupar empleos formales, sino en aquellos con trabajos formales. Esto se observa en la disminución permanente del PIB per cápita (Gráfico 12).

La cantidad de valor que cada persona aporta a la economía medida en dólares se ha reducido sustancialmente en Argentina y Brasil. Nuevamente, es el efecto combinado de las depresiones económicas y los fuertes movimientos en los mercados cambiarios. El desplome del ingreso por habitante en 2002 en Argentina es brutal; todo lo percibido a lo largo de la década del noventa se esfuma. En 2003, el ingreso per argentino es menor al de trece años antes; mucho menos de la mitad de los 8.277 dólares que le correspondían a cada uno en 1998.

En Brasil, en 2002 se regresa a los niveles de ingreso per cápita de 1990 –es decir, alrededor de 2.500 dólares. En 2003, se recupera nuevamente por encima de los 3 mil dólares, pero debe señalarse que esa cantidad es apenas poco más de la mitad del ingreso alcanzado en

Gráfico 12
PIB por habitante en MABV (en US\$)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de FMI (2003).

1997. En Venezuela, el ingreso por habitante de 2003 es superior en 568 dólares al ingreso de 1990, pero apenas poco más de la mitad de lo alcanzado en 2001, cuando la crisis política y económica del gobierno de Chávez se precipita.

El único país que escapa a estas situaciones de retrocesos en estos años es México. Es cierto que en 1995 el ingreso por persona desciende en alrededor de 1.500 dólares, debido a la devaluación y recesión de este año, pero a partir de ese momento se recupera, de forma que llega al año 2003 con un nivel que duplica los ingresos de principios de la década del noventa. La lección de las monedas se repite: México ha podido mejorar su ingreso por habitante, en primer lugar, por una política cambiaria aplicada desde el “error de diciembre de 1994” que, aunque de libre flotación, ha probado ser más estable sin requerir de fuertes intervenciones del Banco Central. Y, sólo en segundo lugar, por sus tasas de crecimiento a partir de entonces –esto es, con excepción de los picos positivos de 1997 y 2000–, el comportamiento del PIB ha sido errático y más bien modesto.

SALARIOS Y MARGINALIDAD

Hagamos un poco de historia. A principios de la década del ochenta, los salarios mínimos y los salarios promedio de Brasil y México rondaban los cien dólares, mientras los de Argentina y Venezuela aparecían en segundo término. Desde entonces, y hasta el fin de la década del noventa, los trabajadores mexicanos asistieron al desplome dramático de sus ingresos hasta llegar a emparejar en su caída los salarios de los trabajadores venezolanos. Los brasileños, en cambio, vieron crecer sus ingresos, aunque no exentos de oscilaciones. Los argentinos, si bien mantuvieron un crecimiento salarial apreciable en la primera mitad de la década del ochenta, entre 1985 y 1990 sufren caídas extraordinarias, en tanto en la década siguiente logran mantener un nivel más estable y progresan en salarios mínimos. Así, en la década del noventa, los salarios de los obreros de Brasil y Argentina superaron ampliamente a los de México, en especial los del primero.

Al finalizar la década del noventa, la situación se expresó como sigue: Brasil llegó con salarios promedio en la industria y mínimos superiores a los demás países; incluso sus salarios más que duplicaron los de México y Venezuela. Ese fue el resultado de que sus salarios mínimos crecieran el 3,7% anual en estos años, mientras los de México decrecieron un 3,85%, y los de Venezuela, un 2,1%. En Argentina, los salarios mínimos crecieron el 7,6% anual en ese período –que es incluso la tasa más positiva experimentada en toda América Latina después de Bolivia, que los incrementó en un 11% anual–; no obstante, mantuvieron estancados sus salarios industriales.

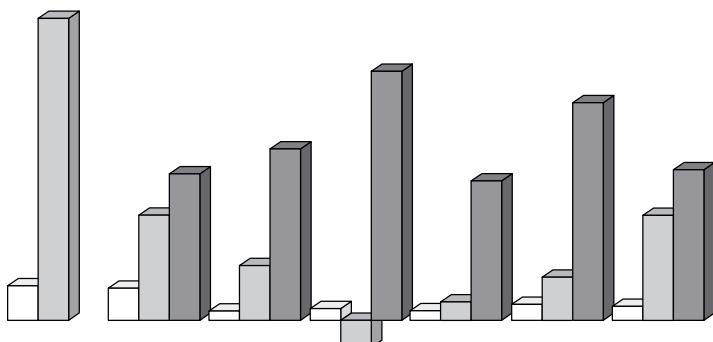
Cuadro 21**Países y años seleccionados. Salarios promedio y salarios mínimos. Índice 1980 = 100 US\$**

Año	Argentina		Brasil		México		Venezuela	
	Salario promedio	Salario mínimo						
1981*	89,40	97,80	104,10	102,20	103,50	100,70	-	-
1985*	107,80	113,10	118,90	90,00	76,60	67,00	-	-
1990**	75,00	40,20	96,70	55,40	59,60	42,00	57,00	55,20
1995**	75,60	78,50	124,20	67,10	62,10	33,30	46,00	53,70
1999**	75,70	77,80	130,80	76,80	56,50	29,80	-	45,40

Fuente: Para los años 1981 y 1985, Riveros (1995). Para los años 1990, 1995 y 1999, OIT (2004).

* Salario promedio en la economía.

** Salario promedio en la industria.

Gráfico 13**Variación porcentual anual de los salarios promedio en la manufactura respecto al año anterior**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
□ Argentina	3,45	3,33	0,99	1,23	0,97	1,68	1,42
■ Brasil	31,21	10,76	5,60	-2,76	1,77	4,41	10,76
■ México			15,04	17,63	25,75	14,47	15,6

Fuente: OIT (2002).

Nota: Información no disponible para Venezuela.

En los últimos años, los salarios manufactureros de México crecen mucho más aprisa que los de los otros países. Entre 1999 y 2001, los salarios argentinos del sector crecen el 1,3% promedio anual, en tanto los brasi-

leños lo hacen en un 5,6% al año. En cambio, los salarios de los obreros manufactureros mexicanos se incrementan en un 17,5% al año.

En este análisis es necesario tener presente que en nuestros países los salarios tienen un fuerte componente de determinación en el comportamiento de las monedas. A este hecho se adicionan, claro está, las trayectorias industriales y laborales específicas de cada nación, así como los sistemas de precios relativos.

¿Qué ha traducido todo lo anterior a nivel social? El deterioro social en la región es visible. El índice de desarrollo humano del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD, 2003) muestra la población por debajo de la línea de pobreza de cada país. La proporción de la población en condiciones de pobreza extrema corrobora los efectos sociales de las condiciones económicas en el año 2002. El país con mayor población por debajo de la línea de pobreza fue Venezuela con el 31% de sus habitantes. La siguiente nación fue Argentina, con el 17,6%, seguida por Brasil con el 17,4% y México con el 10,1%.

En resumen, los indicadores de empleo-desempleo, ingreso por persona, salarios y marginalidad exhiben lo previsible: Argentina y Venezuela son los países que padecen mayor deterioro social y humano a partir de sus condiciones económicas. México, en primer lugar, Brasil, enseguida, han sorteado con menos trauma laboral, de ingreso y oportunidades estos años de transiciones. Ello a pesar de, repitámoslo, sus senderos divergentes de cambio y desplazamiento del modelo de desarrollo previo. México, con una transición radical; Brasil, con una aproximación gradual.

Pero aun ellos han estado muy lejos de tener una transición ordenada o exenta de traumas laborales, sociales y humanos.

Cuadro 22
Población por debajo del consumo mínimo de energía (en %)

País	1979-1981	1990-1992	1995-1997	1999-2001
Brasil	15	12	10	9
México	4	5	5	5
Venezuela	4	11	16	18

Fuente: CEPAL (2002b). La fuente no reporta datos para Argentina.

LOS SRI HOY

LOS TÉRMINOS DE DEBATE

Los programas de ajuste promovidos por los gobiernos en estos años han afectado todos los tejidos del entramado institucional. De ahí que la discusión actual de las relaciones industriales se inserte en una más

amplia que, de acuerdo con Garretón (1999), está relacionada con los ajustes estructurales impulsados en Latinoamérica.

Desde esta perspectiva, un conjunto identificado de medidas de ajuste ha tenido un mayor impacto sobre el funcionamiento de los SRI. Dentro de ellas, se destacan las iniciativas de gobierno para otorgar mayor autonomía y control al sector privado sobre el crecimiento, la disminución de la protección pública sobre los empleados, la modificación o intentos de modificación de las leyes laborales y el debilitamiento de las funciones reguladoras, distributivas e integradoras del Estado. El supuesto general es que estas transformaciones han llevado al debilitamiento de los sindicatos y de los movimientos obreros *vis-à-vis* los empresarios y el Estado mismo.

Aunque la presencia y evolución de estos fenómenos son en líneas generales universales, su aprehensión precisa ha provocado un debate más o menos intenso dentro de los especialistas del trabajo. Hyman (1996) habla de la desarticulación del sindicalismo; una desarticulación, en su versión, que es acompañada por varios fenómenos: el pasaje de una sociedad colectivista a una individualista; una estructura ocupacional con creciente afiliación de trabajadores de carácter administrativo versus los operadores más tradicionales; la polarización de la clase obrera; una proliferación y diversidad de enfoques en torno al sentido y trayecto que debe tomar el proyecto laboral, y finalmente, la fragmentación de la clase obrera organizada, lo que genera conflictos intra e intersindicales, con el consecuente debilitamiento de los liderazgos nacionales y confederaciones centrales.

La tesis de la desarticulación del sindicalismo es disputada por varios autores. Para el mundo desarrollado, Golden y Wallerstein (1996) postulan exactamente lo opuesto. En su evidencia a través de 16 países –y con datos de las últimas cuatro décadas–, el sindicalismo es percibido de muchas maneras, pero nunca desarticulado. Más aún, fuera de cambios secundarios no ha habido transformaciones substanciales –dicen– en la contratación colectiva, la densidad y el monopolio sindical, la organización de empresarios, la negociación salarial, la autonomía de la organización sindical a nivel de piso de trabajo, y el involucramiento gubernamental en la determinación de salarios.

En América Latina, De la Garza (1996) critica por igual la postura sobre el descoyuntamiento sindical y contraargumenta sobre la reanimación de los movimientos laborales a mediados de la década del noventa, no obstante que exista una disminución de las huelgas.

Un hecho sobre el que los autores coinciden mayormente es el relacionado con la existencia de una tendencia a la descentralización de las relaciones de trabajo y la contratación colectiva. La observación puntual indica que las negociaciones de trabajo se realizan cada vez

más a nivel de firmas y empresas específicas. Se trataría de un punto de partida contrapuesto a las negociaciones sectoriales o industriales acostumbradas en el pasado (Kochan et al., 1994; Locke et al., 1995; Hyman y Ferner, 1994).

La evidencia sobre estos temas para nuestros países objeto de estudio muestra realidades contrastantes y desiguales. En los siguientes apartados veremos que no se pueden extraer conclusiones definitivas para la región latinoamericana que representan.

LA DESCENTRALIZACIÓN DE LAS RELACIONES DE TRABAJO

Estudios de caso exhiben diferentes cambios en la contratación colectiva a nivel de empresas y lugares específicos; las transformaciones se identifican principalmente con la pérdida de ciertas conquistas laborales y con la introducción de términos de flexibilidad y de mayor poder gerencial para contratar, despedir, utilizar, movilizar y remunerar la fuerza de trabajo (Covarrubias V., 1992; Katz y Darbshire, 1998). Empero, una pregunta pertinente es ¿hasta dónde la realidad localizada a nivel de casos es generalizable a nivel de países y, sobre todo, hasta dónde ello se corresponde con tendencias claras e identificables a la descentralización de la contratación colectiva?

La evidencia agregada de la OIT para nuestros cuatro países indica que estas tendencias a la descentralización y disminución de la contratación se cumplen, pero muy desigualmente.

En la última década, los cuatro países se encontraban con estructuras de contratación laboral que operaban en los niveles nacional, sectorial y empresarial. Sin embargo, mientras los dos primeros niveles eran dominantes en Brasil y Argentina, en México y Venezuela la negociación a nivel de empresa aparecía como prevaleciente. ¿Qué cambios y tendencias se abren en estos años?

En Brasil, la contratación aumenta en los diferentes niveles. Esto sólo se puede entender como producto de la fortaleza que fue capaz de mantener e incluso acrecentar el sindicalismo en los últimos años, por lo que la tesis de Hyman (1996) no se aplica a esta realidad. En el caso de México, en este análisis agregado no se presentan cambios en los niveles de contratación, es decir, la contratación colectiva no ha cambiado ni en extensión ni en el patrón o modelo dominante.

Argentina y Venezuela son quienes reportan un incremento en la contratación a nivel de empresa, pero con situaciones diferenciales también. En Argentina, no cambian los niveles de contratación sectorial y nacional, en tanto en Venezuela disminuyen. En otras palabras, sólo en el caso de Venezuela se exhiben más claramente las tendencias a la descentralización y a la disminución de la contratación colectiva.

Cuadro 23**Tendencias en la contratación colectiva: ¿descentralización de las negociaciones?**

	Brasil	Argentina	México	Venezuela
Estructuras de contratación prevalecientes en la última década	Nacional/Sectorial/Empresa	Nacional/Sectorial/Empresa	Nacional/Sectorial/Empresa	Nacional/Sectorial/Empresa
Estructuras de contratación dominantes en la última década	Nacional y sectorial	Nacional y sectorial	Empresarial	Empresarial
Tendencias de cambio en la última década	Incremento de la contratación en los diferentes niveles	Incremento en la contratación a nivel de empresa; se mantiene la contratación nacional y sectorial	Sin cambios en los niveles de contratación	Incremento en la contratación a nivel de empresa; decremento en la contratación a nivel nacional y sectorial

Fuente: OIT (2002).

FLEXIBILIDAD VERSUS RIGIDEZ

Como hemos señalado, diversos estudios observan una tendencia a la flexibilización de las relaciones de trabajo a nivel de industrias y firmas específicas. Se trata de movimientos a menudo acompañados de iniciativas para reformar las leyes laborales. La flexibilidad se dirige a terminar con la rigidez de aquellas relaciones, entendida como las protecciones al trabajo (su empleo, desempleo, uso y retribución) que dictan las leyes laborales y las contrataciones colectivas. Por otra parte, tradicionalmente se ha conocido que las leyes laborales latinoamericanas son –al menos en el papel– más restrictivas y, por tanto, más protectoras del trabajo que las leyes de los países sajones y una parte de los europeos.

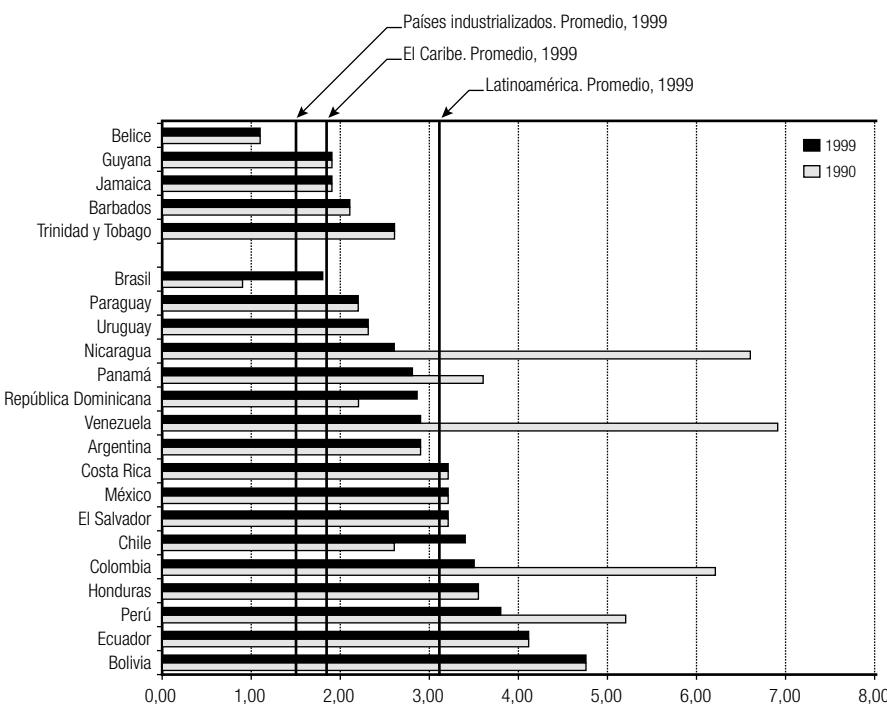
Pues bien, ¿cómo ha avanzado esta tendencia a “desrigidizar” los mercados de trabajo y las relaciones de empleo en nuestros países? Heckman y Pagés (2000) han construido un índice de rigidez del mercado laboral y observado su evolución en la última década. Su constructo resulta muy valioso en esta discusión, ya que, a partir de él, la respuesta a este interrogante puede ser más precisa. El índice incluye los costos por notificación anticipada de despido, indemnizaciones, y otros importes relacionados con la disputa por la terminación de la relación laboral ante organismos competentes provistos por las legislaciones de cada país.

La información del índice expuesta en el Gráfico 14 nos permitirá adelantar varias conclusiones.

- Como hemos señalado en el capítulo I, la legislación laboral de los países latinoamericanos cobró un carácter tutelar de protección al trabajo muy superior al provisto por las leyes de países desarrollados clásicos. El índice de Heckman y Pagés exhibe que, al finalizar la década del noventa, la seguridad (rigidez) en los países latinoamericanos provista por las legislaciones laborales duplicaba a la seguridad de los países desarrollados. Reiteremos: la seguridad en el trabajo fue mucho mayor en países como Bolivia, Ecuador, Perú, Honduras, Colombia, Nicaragua y Panamá. Dentro de nuestros cuatro países objeto de estudio, Venezuela desarrolló una legislación laboral más protectora, seguida de México y Argentina. Brasil, por el contrario, ofreció una legislación en materia de seguridad y protección al trabajo sumamente limitada.
- La posición de Venezuela como el país de mayor rigidez en el mercado laboral cambia al finalizar la década y Brasil lo hace en posición opuesta, producto de las modificaciones a la ley laboral en ambos países. En Venezuela, la modificación a la ley en 1997 elimina o reduce varias restricciones al uso y desempleo de la fuerza de trabajo –como las compensaciones por despidos–, con lo que su rigidez, de ser la mayor de los cuatro países, descende un poco por debajo de la de México y Argentina¹¹⁵. En tanto, en Brasil la rigidez en el mercado laboral crece con la legislación de 1998 que introduce obligaciones en materia de despido, como la notificación en avance y el fondo para separaciones (Fondo de Garantía para los Trabajadores –FGTS–).
- Argentina y México no modifican sus legislaciones en estos aspectos. Por ejemplo, Argentina mantiene la obligación de que el empleador notifique con uno a dos meses de avance el término del empleo, y México mantiene un pago por indemnización de dos tercios de mes multiplicado por el número de años de empleo.
- En suma, al finalizar la década, México y Argentina tienen los más altos costos de despido. Venezuela les sigue y, un tanto alejado, Brasil. En este aspecto, la rigidez laboral de nuestros países duplica e incluso triplica los costos equivalentes de países como EE.UU., Alemania, Francia y Suecia.

115 Al lado de Venezuela, en seis países más se modificaron las leyes para reducir los costos de despido; estos fueron Colombia, Guyana, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Perú. En Chile y República Dominicana, al lado de Brasil, las leyes cambiaron para incrementar los costos del despido.

Gráfico 14
Índice de rigidez del mercado laboral*



Fuente: Heckman y Pagés (2000).

* El índice comprende los costos por notificación de despido, indemnizaciones e importes relacionados por la terminación de la relación de trabajo acorde a la legislación de cada país. El eje horizontal mide los costos por despido en salarios mensuales.

Cuadro 24
Costo esperado por despidos al finalizar la década del noventa.
Países seleccionados (en salarios mensuales)

País	Costo por despido en salarios mensuales
Estados Unidos	0,00
Alemania	1,14
Francia	1,14
Suecia	1,24
Reino Unido	1,45
Brasil	1,78
Venezuela	2,95

Cuadro 24 [continuación]

País	Costo por despido en salarios mensuales
Argentina	2,97
México	3,12

Fuente: Heckman y Pagés (2000).

SINDICALIZACIÓN Y HUELGAS

La membresía sindical se ha visto afectada en estos años. La evidencia disponible muestra que en la década del ochenta y principios de la siguiente la densidad sindical tendió a disminuir en la mayoría de los países, para estabilizarse y ofrecer condiciones incluso de recuperación en los años subsiguientes. El *World labor report* de OIT (1997) presenta datos que apuntan en la dirección anotada. Entre 1986 y 1995, la densidad sindical disminuyó en 23 puntos en Argentina; México experimentó la misma disminución, pero entre 1989 y 1991. En Venezuela, la densidad sindical disminuyó en 11 puntos entre 1988 y 1995.

El Cuadro 25 permite advertir que estas tendencias cambiaron en la década del noventa. En Argentina, Brasil y México, las tasas de densidad sindical se mantuvieron más o menos estables en el segundo lustro de dicho período. Nuevamente, no fue el caso de Venezuela: las tasas de densidad sindical continuaron su desplome de un lustro a otro.

Cuadro 25
Cambio en la densidad sindical* (en %)

País	Densidad sindical	
	1990-1995	1995-2000
Argentina	24,40	25,40
Brasil	24,90	23,60
México	22,30	-
Venezuela	25,90	14,90

Fuente: OIT (2002).

* La densidad sindical mide la membresía sindical como proporción de la fuerza de trabajo no agrícola susceptible de ser sindicalizada.

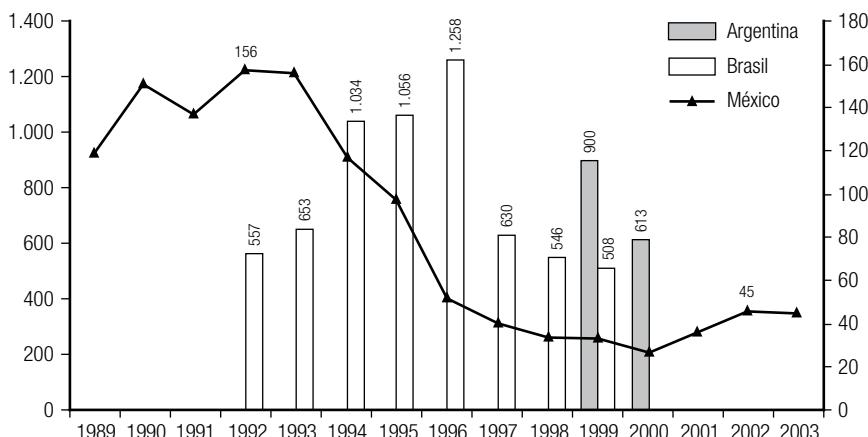
Si vemos el número de huelgas estalladas en los últimos 23 años, hemos de reconocer que existe una tendencia clara a su disminución. Esto es válido incluso en el caso de Brasil, país cuya propensión a la huelga es de las mayores del continente¹¹⁶. En México, donde la información dis-

116 Empero, la propensión a la huelga en Brasil no es la más alta de la región, como a menudo se supone. Países como Guyana, Haití y Perú, en diferentes períodos de estas

ponible es más completa, la tendencia a la disminución de las huelgas en estas dos décadas es más que clara. En realidad, es abrumadora.

Con esta información, podemos ya adelantar una conclusión: en nuestros países no se aplica la tesis del descoyuntamiento sindical, y la descentralización de la contratación colectiva al lado de la flexibilización del mercado laboral han avanzado muy desigualmente –con excepción del caso de Venezuela y, secundariamente, de Argentina donde la evolución en estos sentidos es más definitiva. No obstante, la densidad sindical y los movimientos obreros –vistos a través de las huelgas y paros laborales– sí han mermado.

Gráfico 15
Número de huelgas estalladas*



Fuente: Elaboración propia con base en datos de STPS (2004) y OIT (2002).

* Información no disponible para Venezuela.

ADHESIÓN A LOS PRINCIPIOS DE LA OIT

Brasil ha adoptado gran parte de los principios y convenciones sobre el trabajo de la Organización Internacional del Trabajo. En el año 2002, tenía firmados 90 convenios con la OIT, de los cuales había ratificado 77. Argentina tenía firmados 71 y ratificados 62; mientras México había firmado 77 y ratificado 69 (los datos de Venezuela no están disponibles).

décadas, han registrado movimientos de huelga superiores a los de Brasil. Por ejemplo, en 1980 y en 1985 estallaron 2.946 y 1.653 huelgas en Haití, respectivamente, en tanto en Brasil se produjeron 81 y 843. México mismo, en 1980, vio estallar 1.339 huelgas, la mayor cantidad entre los países más grandes de la región.

Pese a la formalidad versus realidad que ello representa¹¹⁷, permite tener otra ventana para ver el andamiaje institucional-legal de los SRI de estos países.

Ahora bien, la OIT ofrece un índice de adhesión a los convenios que resulta del cociente entre el porcentaje de convenios totales ratificados por país y el porcentaje de convenios fundamentales ratificados por país. En este recuento, Argentina tiene el índice más alto (0,88), seguida de Brasil (0,80), Venezuela (0,76) y México (0,69).

Desde este ángulo, Argentina y Brasil muestran mayor disposición –al menos en el papel– a abrazar los Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo definidos en la Conferencia Internacional del Trabajo de 1998:

La libertad de asociación; la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva; la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio; la abolición efectiva del trabajo infantil; y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación (OIT, 2002).

No obstante, y relacionado con lo antes dicho respecto a la relación formalidad versus realidad, Argentina es el país (al lado de Perú) de donde se reportaron más quejas al Consejo de Libertad Sindical de la OIT, por omisiones y restricciones en aquellos principios y derechos básicos. En los períodos 1990-1995 y 1996-2000, Argentina aportó el 13,2 y el 12,6%, respectivamente, de las quejas totales de la región. En este orden, le siguió Venezuela, que aportó el 10,4 y el 7,6%, respectivamente, de las quejas. Brasil y México reportaron considerablemente menos quejas; en el primer caso, el 2,1 y el 5,9%, y en el segundo, el 0,7 y 4,2% del total de las quejas para uno y otro período.

EL ÍNDICE DE TRABAJO DECENTE (ITD)

El ITD es útil en este marco de discusión. Se trata de un indicador novedoso construido por la OIT en el año 2001 para dar cuenta de los avances y retrocesos en materia de empleo y protección social de los países de la región. Para 2002, el ITD fue definido en los siguientes términos:

Los países registran una mejora si aumenta la ratificación de convenios de trabajo; si disminuye la tasa de desempleo y progresa la calidad de los puestos de trabajo (se reduce la informalidad); si sube el poder adquisitivo de los salarios indus-

117 Por supuesto, entre lo acordado y firmado y la realidad existe una brecha. Brasil es un claro ejemplo de ello. Pese a ser el país con más apego a la letra de la OIT, es la nación donde las restricciones a la libertad sindical son más considerables, por aquello del principio de *unicidate sindical*, y por la incapacidad de organizar al interior de las fábricas.

triales y mínimos; si cae la brecha de ingresos de la mujer y el hombre; si se incrementa la cobertura de protección social y el número total de horas efectivamente trabajadas; y si aumenta el grado de sindicalización y disminuye el porcentaje de trabajadores involucrados en conflictos colectivos (huelgas y cierres) (OIT, 2002: 63).

De acuerdo con este mismo organismo, entre 1990 y 2000 hubo un deterioro en el nivel absoluto de trabajo decente de América Latina y el Caribe. Brasil mostró una evolución positiva en los indicadores de trabajo decente –al lado de Chile, Ecuador, Panamá, Perú, Nicaragua y República Dominicana–, mientras que Argentina, México y Venezuela vivieron retrocesos –en comparación con otras naciones, como Bolivia, Colombia, Costa Rica, Uruguay y Honduras–.

Los países que siguieron una evolución positiva lo hicieron apoyados en variables como mejoras de los salarios reales, mínimos e industriales, en el segundo lustro de la década, y en el gasto público dirigido a seguridad social. Los países que siguieron la evolución opuesta experimentaron retrocesos en materias tales como la informalidad del empleo, la desocupación juvenil y el empleo total.

Cuadro 26

**Nivel relativo de desarrollo del trabajo decente por países seleccionados de Latinoamérica
(1990-1995 y 1996-2000)**

1996-2000	1990-1995				
	Alto	Medio-alto	Medio	Medio-bajo	Bajo
Alto	Costa Rica Chile				
Medio-alto	Colombia	Uruguay Brasil Argentina		Ecuador	
Medio			Panamá México	Perú	
Medio-bajo			Honduras	Nicaragua Paraguay	República Dominicana
Bajo		Venezuela			Bolivia El Salvador

Fuente: OIT (2002).

El cuadro previo muestra el nivel relativo de desarrollo del trabajo decente, tal y como es determinado por la OIT. Lo primero por notar es que, de acuerdo con este análisis, sólo Costa Rica y Chile mantuvieron

niveles altos relativos de desarrollo del trabajo decente en la última década. Ninguno de nuestros cuatro países se acercó a ese nivel.

Brasil y Argentina se mantuvieron dentro de un rango medio-alto, y México aparece enseguida con un nivel medio de evolución del trabajo decente, que se sostiene en la década. Venezuela, por otro lado, presenta una evolución negativa: pasó de tener un nivel medio-alto entre 1990 y 1995 a un nivel bajo en el siguiente lustro.

Una anotación resulta útil en este contexto: los datos que observamos de la OIT (2002) se corresponden con los datos de ingresos, salarios y mercados de trabajo que antes reunimos para años equivalentes. Los casos de México y Venezuela clarifican en este respecto. México sólo hasta los años 2000-2003 –años no computados en estos índices– mejora en ingresos y empleos, y Venezuela arrastra su caída desde la década del noventa.

A MANERA DE RESUMEN

Tras más de dos décadas de transformaciones económicas y luchas políticas para favorecerlas o frenarlas, advertimos que Argentina (un caso de extremo liberalismo), junto con Venezuela (un caso de desarrollismo y populismo radical), ofrecen los resultados más desastrosos en términos de indicadores productivos y variables macroeconómicas. Lo mismo ocurre en términos de los indicadores de empleo-desempleo, ingreso por persona, salarios y marginalidad.

De ahí que la conclusión merece subrayarse: Argentina y Venezuela son los países que padecen mayor deterioro social y humano a partir de sus condiciones económicas.

México parecería haber sorteado con menos trauma estos años de transiciones y Brasil le seguiría en este sentido, pero los indicadores de trabajo decente dicen que este país es el único de los cuatro que mejoró sus mercados de trabajo. El asunto es que en los tres últimos años las cosas irían mejor para México, mientras los sudamericanos lidiaban con nuevas vicisitudes económicas. En cualquier caso, el punto subrayable es que ambos países logran estas semejanzas desde trayectorias económicas divergentes; del liberalismo radical de México al liberalismo contenido de Brasil.

Los SRI y laborales han cambiado, pero en direcciones contrarias y con ritmos desiguales. Brasil y Venezuela son los extremos; el primero gana en regulaciones y protecciones laborales, en tanto el segundo pierde lo conseguido en las décadas previas. El descoyuntamiento sindical no ha anidado en ninguno de los cuatro casos, si bien la descentralización de la contratación colectiva al lado de la flexibilización del mercado laboral ha avanzado mucho más en Venezuela y, secundariamente, en Argentina. Empero, es un hecho que la densidad sindical y los movimientos obreros han entrado en cierta merma en los cuatro países estudiados.

