LA GLOBALIZACIÓN Y LOS CONDICIONANTES DE LA FLEXIBILIZACIÓN Y DE LA PRECARIZACIÓN . UN ESTUDIO SOBRE EL CASO BRASILEÑO.

Tania Cristina Teixeira- Doctoranda del Departamento de Economia Aplicada. Universidad de Valencia. Profa. de Economía de la PUCMINAS-Brasil. Taniacri@hotmail.com. Tania.C.Teixeira@uv.es

Silvia González Herrando. Posgraduada en la Universidad de Valencia. Dep. Estructura Económica. Asesora de Desarrollo Local en La Fundación de los Municipios de la Comunidad Valenciana. Gonsalezherrando@hotmail.com

Resumen

El artículo analiza el mundo laboral: sus contradicciones e implicaciones en el campo socioeconómico e institucional. Busca reflejar los grandes cambios ocurridos en el siglo XX e identifica las tendencias presentes en el siglo actual en el mercado de trabajo, teniendo en cuenta los procesos de Globalización, la reorganización del capital internacional, la flexibilización en el ámbito de las empresas y la precariedad en las relaciones laborales. Además, enfoca los procesos y la dinámica de la reproducción del sistema capitalista haciendo hincapié en las innovaciones tecnológicas y en los impactos generados en el ámbito del mundo laboral.

Además, realizamos un análisis sobre Brasil, insertado en el mercado del Cono Sur-MERCOSUR y los bloques regionales, a partir del cual, efectuamos una comparación entre una economía considerada en vías de desarrollo y las desarrolladas, principalmente respecto al mercado laboral y a las estrategias empresariales.

Palabras clave: Globalización, Regionalización , Brasil, Flexibilidad ,Precariedad.

Introducción

El final del siglo XX nos deparó grandes cambios que desencadenaron un proceso que fue denominado de reestructuración productiva. Estos cambios afectaron, en gran manera, a todos los sectores de las economías, ya sean las desarrolladas como aquellas en vías de desarrollo. Las innovaciones tecnológicas han permitido al capital optimizarse significativamente, configurando una fase donde la información, la comunicación y las telecomunicaciones se han convertido en piezas clave para la conformación de un nuevo orden internacional.

En función de este proceso en curso optamos por analizar el mundo laboral, concretamente, sus contradicciones e implicaciones en el campo socioeconómico e institucional. Intentamos reflejar los grandes cambios ocurridos en el siglo XX e identificar las tendencias presentes en el siglo actual en el mercado de trabajo, teniendo en cuenta los procesos de Globalización, la reorganización del capital internacional, la flexibilización en el ámbito de las empresas y la precariedad en las relaciones laborales. Además, ponemos de relieve los procesos y la dinámica de la reproducción del sistema capitalista haciendo hincapié en las innovaciones tecnológicas y en los impactos generados en el ámbito del mundo laboral.

Continuamos con una conceptualización acerca de los términos utilizados en las relaciones sociales, el mercado laboral y la flexibilidad en el sentido más amplio, es decir, tanto en lo que respecta a las empresas como al ámbito laboral, y en la precariedad del empleo. Revelamos sus características y las tendencias más actuales en el país en estudio, Brasil. Además, nos proponemos reflejar los procesos de gestión de las empresas, los conflictos, las políticas de negociación entre los trabajadores y los empresarios, las políticas gubernamentales y los cambios más recientes. Por último, resaltamos las influencias de las tesis neoliberales en la conformación del nuevo escenario económico mundial y su reflejo en la economía en estudio poniendo énfasis en las cuestiones referentes a las políticas macroeconómicas, los factores condicionantes de la competencia, las políticas estructurales, I+D, la competitividad y las estrategias empresariales y organizacionales.

En el apartado siguiente se analizan las relaciones laborales en el contexto de la Globalización y de la nueva configuración del mercado laboral a partir de los años ochenta y noventa en Brasil. Se presenta una caracterización de los mercados laborales donde destacan las relaciones sociales de la ocupación, los cambios en la composición regional del empleo, las características del empleo formal, los grados de precariedad en el mercado laboral y el desempleo. Finalmente, se analizan las tendencias y la evolución de los niveles de empleo, de desempleo y de informalidad en los mercados laborales.

La parte siguiente versa sobre la flexibilidad laboral productiva y organizacional. En ella se hace un estudio de las relaciones de trabajo consideradas precarias: rotación de la mano de obra, procesos informales o no reglamentados de las relaciones laborales, etc. En la última parte se presentan las tendencias y características actuales del mercado de trabajo brasileño teniendo en cuenta el contexto económico global.

1- El proceso de globalización y la dinámica en las economías desarrolladas y los impactos en aquellas en desarrollo en el siglo XX

Observamos que la reestructuración del sistema capitalista mundial desarrollada en las últimas décadas ha estado marcada por una tendencia al mantenimiento de las relaciones desiguales entre las economías polarizadas por el centro neurálgico y las que se conectan a los movimientos del mismo capital de acuerdo con la dinámica del sistema, es decir, ya sea en fases de crecimiento y expansión como de retracción, tanto en la esfera del capital productivo y comercial, como del capital financiero- capital éste que desempeñó a finales del siglo y presenta en la actualidad, una participación cada vez más relevante.

La globalización económica y sus diversas dimensiones son, en cierta manera, reflejos de esa tendencia a un mayor nivel de integración entre los mercados y sensibilidad de las economías nacionales, locales y regionales frente a los impactos provocados por la organización del capitalismo que es capaz de permitir la recuperación o la destrucción de una economía en tiempo real. Castells (1999) coincide con esa perspectiva en *La Sociedad in Red* al afirmar que la

*"...economía global es algo diferente: es una economía con capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real, en escala planetaria. [*Añade posteriormente que*] una economía global es una nueva realidad histórica, diferente de una economía mundial, o sea, una economía en que la acumulación del capital avanza por todo el mundo, existe en el occidente, como mínimo desde el siglo XVI". (Castells:2000.111)*

Castells considera que el modo capitalista de producción se caracteriza por su expansión continua y siempre ha intentado superar sus propios límites temporales o espaciales, y, que fue sólo a finales de siglo cuando la economía mundial consiguió tornarse verdaderamente global con bases en una nueva infraestructura, propiciada por las tecnologías de la información y de la comunicación. Pero esa globalidad acabaría por envolver los principales procesos y elementos del mismo sistema económico capitalista. Además, el sistema fue capaz de eliminar estructuras que se tornaron obsoletas, ya sea desde el punto de vista tecnológico o del empleo de la mano de obra, generando nuevas oportunidades de localización de los factores de producción, del capital y del trabajo.

Es importante resaltar que la visión de Castells se valora como bastante optimista por no considerar que estos cambios generaron exclusión social o de economías que están situadas en la periferia del sistema global. Rifkin (1995) desde una perpectiva distinta se refirió a la globalización y sus posibilidades de generar inclusión económica y social entre las naciones a partir del desarrollo de la industria de la información y de la comunicación, para él: *"... el mercado tiene generado una reestructuración productiva y provoca modificaciones profundas en la organización de la producción y del trabajo y empleo."(Rifkin in Dupas: 1999.169)*

Dupas (1999) ha disentido de la visión de Rifkin presentada arriba, pues, para él, Castells no puede ser considerado un optimista. Ya que él considera, por un lado que, el avance tecnológico y la intensificación de la conformación de los sistemas- redes no causaron elevación del desempleo ni en los países desarrollados ni en los subdesarrollados - donde la flexibilidad del trabajo tiene la función de disminuir los puestos de empleo formales- por otro, admitió los efectos de la precarización y de la exclusión derivados del modelo actual, denominado global. Con relación a los países periféricos él admitió que el actual sistema ha generado el crecimiento de la precariedad y del subempleo. Pero Castells no ha explicado por qué hay un crecimiento del índice de desempleo, incluso en las economías desarrolladas, con el crecimiento de la industria de la información y de la comunicación a finales del siglo XX. Estas cuestiones son de suma importancia para la comprensión del funcionamiento del sistema mundi, sus conexiones e implicaciones entre países y los posibles resultados logrados hasta el momento en lo que se refiere a las cuestiones económicas y sociopolíticas, principalmente en las economías consideradas "emergentes" con relación a aquellas que están en el centro.

Nuevos Retos del Mercado Internacional y los impactos de la globalización en las economías en desarrollo

En el contexto económico internacional actual se observa la presencia de algunos fenómenos relativos al mercado mundial que comprenden aspectos socioeconómicos, geopolíticos e institucionales. Con respecto a estos cambios, el consenso es que son recurrentes a la nueva conformación de los mercados y a la estructura comercial, financiera, productiva, social, política y cultural.

Benko (1996) y Herscovici (1995) consideran que este proceso se desencadenó a partir de las estrategias del sistema capitalista que entró en vigor al término de la Segunda Guerra Mundial y que ocasionó profundas modificaciones en las economías centrales[1] y se difundió por otras economías nacionales hasta hoy en día.

[1] Las economías centrales son aquellas que presentan mayor rendimiento económico interno y mayor volumen de exportación en el ámbito mundial.

En el transcurso de las tres últimas décadas se observan alteraciones substantivas en la estructura económica. El sofisticado mercado financiero, los bienes y recursos ofertados por la industria de transformación y el crecimiento de la industria de la información (microinformática y telecomunicación) quiebran cotidianamente barreras económicas y culturales.

A partir de los años ochenta, el sistema económico sufrió transformaciones que rompieron las estructuras tradicionales del mercado fundadas en intercambios comerciales limitados de las industrias regionales y se observó una redefinición del estado/nación según nuevas exigencias, particularmente, en lo que se refería a la nueva formación de mercados y a la estructura productiva/ industrial capitalista. El modelo industrial basado en la división del trabajo y en técnicas fordistas y tayloristas también sufrió la influencia de las modificaciones y confluyó en formas de organización del trabajo y de producción consideradas más flexibles.

Lipietz (1990) afirmó que la reestructuración productiva asociada a la nueva reorganización del capital y al recurrente movimiento de transnacionalización del capital es una tendencia que implica un control internacional capitalista de locales de producción y un fraccionamiento de clase, pues geográficamente opera separada. *(Benko:1996.23)* identificó un nuevo proceso de acumulación en transición donde la internacionalización económica interfiere en gran medida en la gestión empresarial y gubernamental. Los cambios geográficos de los espacios de producción coinciden con variaciones en la organización de la producción, y éstas a su vez son provocadas por las exigencias de un nuevo régimen de acumulación y por un nuevo orden económico internacional.

La movilidad y la flexibilidad requeridas en el ámbito de las organizaciones y del sistema de comercio interno y externo se consiguen con la introducción de nuevas técnicas productivas y de gestión de nuevos productos. De esta manera se abren otras perspectivas a la reorganización del proceso de producción y a una estructura de circulación económica cada vez más internacionalizada y mundializada.

Verifíquese que los modelos, las teorías económicas y del comercio que analizaban tanto la estructura productiva como las relaciones del comercio internacional, comenzaron a ser considerados tradicionales en función de estos cambios pues sus explicaciones no eran ya acordes con la realidad económica, comercial y financiera en la nueva fase de acumulación capitalista a nivel local e internacional.

Hasta entonces la teoría de las ventajas comparativas y el modelo desarrollado por David Ricardo (1817) tenían como objetivo explicar el origen de los diferentes recursos económicos de las naciones a partir de la producción de bienes y servicios destinados al consumo doméstico y al comercio internacional. Para este autor el mercado se basaba en la competencia perfecta de los costos constantes en el tiempo y no en economías de escala y economías externas que pudieran disminuir los costos de producción.

Sin embargo, una nación sólo envía al mercado externo, bienes y servicios que han sido producidos a costos menores en comparación con aquellos realizados en otras economías. Solamente en esta situación se justifica el mantenimiento de relaciones comerciales entre naciones pues el comercio mutuo se torna ventajoso en el caso de que estas economías se especialicen en la producción de aquellos bienes con menor costo relativo y mayor eficiencia.

Para que esta relación comercial sea efectiva es necesario observar la teoría de las ventajas comparativas: mantener el libre comercio, superar las barreras aduaneras y posiblemente, la menor participación de los gobiernos. Estas condiciones garantizarían la libre competencia y el libre mercado y posibilitarían a los países obtener mayores ventajas comparativas en la exportación de productos con precios más competitivos en el mercado y ampliar a medio plazo la producción interna. Por lo tanto, la vitalidad económica de una nación residiría también en su capacidad para mantener flujos de producción y de circulación de bienes en los mercados interno y externo.

Los primeros en refutar este modelo económico fueron Heekscher y Ohlin, y a continuación Samuelson. Desde la visión de estos autores, considerados fundadores de la teoría moderna del comercio internacional,

"...los países difieren en cuanto a la dotación relativa de factores de producción, que ahora pasan a ser tanto trabajo como capital; las ventajas del comercio continúan existiendo o teniendo una ganancia real de renta cuando el país pasa a comercializar en el mercado internacional; los países no tendrían que especializarse en la producción de bienes relativamente más ventajosos; los países tienden a exportar productos que utilizan intensivamente factores de producción que allí se encuentran en abundancia. Un país con una amplia oferta de capital considerará proporcionalmente más barato producir bienes cuya producción necesite más del factor capital, y, por tanto, tendrá ventajas en la exportación, e importará bienes que necesiten de mano de obra." (Vasconcellos et al: 2000.143)

Heekscher-Ohlin propone un modelo que se basa en las siguientes premisas sobre la tecnología:

La función de producción es una línea homogénea y los retornos son constantes en escala;
La función de producción es compartida;
No hay inversión intensa ni incremento en el empleo de factores;
El ajuste es instantáneo, de modo que la economía está siempre en equilibrio.

El conjunto garantiza que, detrás del proceso productivo, los bienes colocados en el mercado tendrán el mismo precio en comparación con los vigentes en el resto del mundo teniendo en cuenta que no hay costos de transporte: al existir libre comercio los mercados tienen pocas imperfecciones.

Finalmente, hay que tener en cuenta los factores de producción disponibles en cantidades fijas y utilizados plenamente y las preferencias de los consumidores que pueden ser representadas por un conjunto de curvas de indiferencia social.

La propuesta fue criticada porque explica el funcionamiento del comercio según la diversidad de asignaciones (o utilización) de los factores de producción, donde las relaciones entre exportaciones e importaciones no siempre resultan en equilibrio ni en ajuste inmediato entre los rendimientos de las economías insertadas en el mercado internacional. Dado que los países que tienden a alienar el capital existente y a mantener mayor nivel de exportación de bienes intensivos en capital (factor tecnología), alcanzarían resultados positivos, esto es, superávit en las relaciones comerciales que difícilmente alcanzarían las economías productoras de bienes intensivos de fuerza de trabajo destinados al mercado externo. En esta relación desigual se configuraría también la confluencia imperfecta del mercado internacional. Además, los países que exportan bienes intensivos de capital, también pueden importar esos bienes, dependiendo de la demanda interna y de la renta.

Ya la teoría desarrollada por los autores anteriormente mencionados, que partían de la tesis denominada *"Cepalina"*, consideraba que cada país tenía obstáculos que podrían impedir su desarrollo y su propio rendimiento en el ámbito del mercado internacional. Las soluciones para la promoción y el crecimiento de la productividad deberían ser trazadas a partir de la realidad local teniendo en consideración que cada país exportaría bienes que presentasen mayores ventajas comparativas y teniendo como fin posibilitar a las economías periféricas subdesarrolladas la incorporación al desarrollo tecnológico vigente en las economías centrales pero sin la industrialización existente en éstas.

Paul Krugman (1994), defensor de la llamada *Nueva Teoría del Comercio Internacional*[2], consideró que, además de existir comercio entre países desarrollados y pobres, se observa un intenso comercio vigente entre países con igual dotación de recursos e intercambio creciente de productos razonablemente parecidos. Por lo tanto, los bienes elaborados en un país pueden ser vendidos en otro independientemente de la economía en que se produzcan. Con respecto a los patrones de comercio, favorecerían la producción de bienes con ganancia en escala, en una economía de escala y rendimiento crecientes. Así mismo, países con la misma dotación de factores preferenciales y gastos de consumo similares podrían obtener retornos positivos. Es importante considerar que estos bienes tendrían que ser producidos en un

[2] La nueva Teoría del Comercio Internacional considera que las estructuras de mercado tenderían también a promover modificaciones en el ámbito de las organizaciones y en las estrategias empresariales, es decir, en el núcleo del ciclo productivo. Además de esto, los modelos de comercio y de inversiones internacionales tenderían a establecer reglas y comportamientos de mercado, en todas las economías sean desarrolladas o no. Y todas las naciones sufrirían el impacto de las medidas impuestas por un orden económico internacional tanto en la esfera de la producción interna, como en el comercio y en las economías domésticas e internacionales.

mercado con niveles restrictivos, no de oligopolio o monopolio, y no generarían necesariamente ganancias iguales para los dos países.

Las preferencias de los consumidores permiten que se aproximen las empresas productoras y puedan atender otros mercados más allá del mercado doméstico sin introducir cambios y satisfacer así a los compradores residentes en otros países con estructura de demanda relativamente parecida. De este modo, las empresas no tendrían el riesgo de producir bienes para exportar y si fuese necesario observarían la demanda potencial de la economía importadora.

Otros factores capaces de producir y ampliar las ventajas de una economía en relación con otra se refieren a las alteraciones e innovaciones tecnológicas, a la creación de nuevos productos y a la cualificación de la fuerza de trabajo.

Los países que tienen estas ventajas comparativas, en caso de que sus productos tengan demanda, los podrían distribuir en el mercado internacional. Aún siendo considerado un país pionero en el modelo de producción de bienes, con el transcurso del tiempo, otros países asimilarían la innovación, incluso los que estuvieran en vías de desarrollo, que tendrían la costumbre de importarlos. Entre tanto, los países fuertes en tecnología y mano de obra calificada exportan otros bienes e imponen precios y patrones al mercado intemacional.

Ante esto, los países en vías de desarrollo tienen que afrontar grandes dificultades para mantener el modelo de producción, ya que no tienen acceso a las tecnologías, a las innovaciones y a la cualificación de la fuerza de trabajo en la misma proporción que los desarrollados. Esto impide, que sus economías entren en el nuevo orden económico mundial.

En la actualidad estas cuestiones son relevantes pues los inversores internacionales parten del principio de que las industrias tienden a tornarse más competitivas en un ambiente bastante propicio a las innovaciones donde deben estar atentas a las ventajas competitivas internacionales y al modelo de comercio internacional. La atracción de los inversores para fijar y localizar empresas está definida por los requisitos antes mencionados e incluso desarrollando la capacidad exportadora de una economía dada.

Este comportamiento del capital productivo y financiero tendería a consolidar un nuevo orden económico donde los capitales destinados a la producción, ya sea en economías en desarrollo o desarrolladas, tendrían que seguir determinados factores para mantener los niveles de inversión, es decir, costos de factura más reducidos, dotación de factores, capacidad de competencia y características favorables en cuanto a la demanda interna. En este sentido, estas cuestiones favorecen la entrada de capital en la actividad productiva destinada al mercado interno y a la exportación.

Los inversores también estarían atentos a las políticas favorables adoptadas por los gobiernos, tales como: infraestructura, financiación, subsidios, baja tributación, estabilidad económica y política, sistemas de protección, tarifas, acuerdos, subvenciones, incentivos fiscales, apertura comercial, entre otras.

A fines de los años noventa el problema surgió cuando los países en desarrollo no cumplieron o fallaron con las exigencias de los inversores y, lo que en un momento dado fueron inversiones de capitales, se convirtió en una salida desproporcionada de los capitales generando una crisis[3] sin precedentes en estas economías.

Soros (2000) afirmó que el capital financiero disfruta de una posición privilegiada pues tiene más movilidad que los otros factores de producción e incluso que la inversión directa y se desplaza donde obtiene más rentabilidad. En esta estructura competitiva, las economías consideradas desarrolladas como aquellas en desarrollo, tendrían que acelerar y/ o intensificar sus ventajas competitivas a fin de garantizar su permanencia en el mercado externo. Esto se aplica, incluso a los mercados regionales.

En el próximo punto hacemos un análisis del contexto de la globalización y de la regionalización.

[3] En este punto es importante aclarar que la salida de capital financiero entre otros dilemas afrontados por los países en desarrollo ha generado graves crisis desde los años ochenta hasta la actualidad..

2- Las Nuevas tendencias del mercado y el proceso de Globalización y regionalización

Los fenómenos ocurridos en los años noventa con la eliminación de fronteras y de barreras comerciales evidencian una nueva conformación económica donde la expansión del comercio internacional va acompañada de un crecimiento en la circulación de bienes y servicios entre naciones y también del propio capital productivo y/ o financiero.

Se puede observar que el proceso de crecimiento del mercado financiero, a través de inversiones internacionales, aumenta rápidamente con relación a las inversiones directas. Crece más rápidamente que el comercio de las mercancías.

Es sabido que este proceso se inició a finales del siglo XIX, cuando el capitalismo superó la fase típicamente de competencia y evolucionó hacia la conformación de los monopolios en formas de concentración tales como los carteles o los trustes. Esto generó un proceso que culminó en la transnacionalización de la producción y de la circulación entre las naciones, cuando las economías industriales ya no se limitaban solamente a vender en el exterior parte de sus productos, y comenzó el desplazamiento de plantas empresariales a otras economías desarrolladas o en proceso de desarrollo.

La expansión de los flujos de capital, el sistema de información y las innovaciones tecnológicas, propiciaron la integración de mercados y de capitales transnacionales. Estas transformaciones fueron reiterativas y dieron otra línea a los ajustes internacionales implementados por el gobierno americano que, en cierto modo, pretendía mantener la hegemonía del mercado a través de la implantación de políticas económicas consideradas restrictivas como la desvalorización del cambio y el aumento de las tasas de interés. Estas medidas generaron inestabilidad y efectos considerados perversos sobre los flujos comerciales, rompiendo con el sistema monetario internacional y propiciando el abandono del régimen de tasas fijas de cambio a favor de las tasas fluctuantes.

En los años 80 se priorizó la emergencia de crear nuevos mercados, principalmente en el continente asiático, que dieron origen a nuevas formas de asociación competitiva. Verifíquese que ante esta nueva situación, los Estados Unidos de América aumentó el grado del comercio administrado y buscó elevar su competitividad industrial.

Otro hecho relevante que tuvo lugar fue la desintegración del sistema político-económico configurado en los países del bloque denominado de *socialismo real* también a fines de la década de los ochenta y principios de los noventa, permitiendo así el crecimiento de la inserción y la hegemonía internacional de las economías más significativas en el mercado liderado por los EEUU.

Los sectores productivos comenzaron a sufrir impactos en función del crecimiento y la influencia del mercado financiero mundial generados por una mayor interacción y aumento del volumen de recursos financieros internacionales, el aumento de la circulación y la reducción del espacio geográfico que no coincidía con los territorios políticos. Ante esto, los estados/ naciones abandonaron la elaboración de estrategias empresariales y fueron presionados por las empresas para que implantaran políticas económicas que facilitasen la inserción de las mismas en el mercado internacional teniendo en cuenta la nueva realidad emergente en el orden económico denominado global o globalizado.

Baumann (l996) refuerza esta visión al afirmar que la integración incluye varias cuestiones en el ámbito del funcionamiento de la estructura del mercado, de las empresas y de los gobiernos considerando las perspectivas financiera, productiva, comercial, institucional y de política económica.

Hurrel (1993) ya había mencionado que al final de la década de los noventa la integración en el ámbito comercial se consolidaría e indicó cierta semejanza entre el comportamiento de las empresas y del mercado en cuanto a la estructura de la demanda y la homogenización de la oferta económica. Esto permitiría la elevación de ganancias en escala y la uniformidad de las técnicas de producción, administración y reducción del ciclo productivo. Alertó sobre el hecho que el evento que se funda en la competencia estaría desplazado por la relación entre competencia/ producto y competencia/ tecnología de proceso.

En síntesis, la integración de los mercados propiciada por el sistema de comercio desencadenó acciones que dieron lugar a la formación de estructuras de mercados regionales y a un crecimiento del comercio administrado según acuerdos tradicionales y no tradicionales.

El análisis y el debate sobre globalización y regionalización trata de explicar los fenómenos de apertura, restricciones del mercado y reorganización de las áreas de comercio, producción y circulación.

Es importante destacar que este movimiento tuvo como origen la regionalización que se encontraba en vigor en los años sesenta y se presentó como alternativa para la independencia de gestión de los conflictos dadas las dificultades en las negociaciones multilaterales generadas por los desgastes del GATT. En este aspecto, esta alternativa es innovadora y muy reciente ya que en el acuerdo se establecieron un conjunto de políticas de uno o más estados destinadas a promover una sólida unidad regional mediante la cual establecerían una base organizativa para políticas regionales.

Estas medidas tenían como objeto elevar la competitividad interna y externa de los países miembros del bloque regional a partir de la relación de recursos productivos y la adopción de nuevas tecnologías y de políticas de liberalización del comercio multilateral. Sin embargo, al final de siglo, la economía mundial sufrió modificaciones dirigidas hacia la internacionalización de los mercados elevando de forma creciente tanto el volumen del comercio como la transnacionalización de empresas y del capital financiero.

Este hecho se puede confirmar cuando vemos que *"...las exportaciones mundiales representaban el 12% del PIB mundial en 1965, y en 1990, cerca del 15% del PIB. Comportan tanto la evolución de las exportaciones como del producto". (Thostensen:1994.17)*

Se suma a esta internacionalización creciente del producto el intenso flujo de capital del sector financiero que en la década de los noventa definió en cierta forma las políticas adoptadas por los gobiernos en el ámbito de los Estados Naciones. Estos factores acabaron dando lugar a que "*… la interdependencia entre los estados, se considera cada vez mayor, y el ambiente internacional va ocupando gradualmente un papel cada vez más importante en la definición de las políticas públicas y en las estrategias empresariales"*. (ibídem: 18)

No obstante esta interdependencia no ha acabado hasta el momento con las desigualdades entre naciones/ estados ni tampoco con las cuestiones económicas y sociales que hacen que existan países en vías de desarrollo y países desarrollados.

En las décadas ochenta y noventa, las economías de los países en vías de desarrollo tuvieron como meta intensificar y mejorar el rendimiento de las exportaciones y regularlas con medidas favorables al crecimiento económico. Estos objetivos no favorecieron la estabilidad económica, tampoco el retorno de los niveles de inversión con el mantenimiento de las reservas cambiarias y el aumento de las exportaciones que tenían como fin mantener el equilibrio de la balanza comercial y la obtención del crecimiento económico en corto plazo.

En los años noventa, los países en vías de desarrollo también intentaron ajustar y estabilizar las tasas de inflación y sostener el ritmo de crecimiento y, simultáneamente, procuraron atraer inversiones extranjeras manteniendo altas tasas de interés. Esta política restrictiva sumada al incentivo de las exportaciones, la reducción de los niveles de exportación y la apertura de mercados, ocasionó déficit en la balanza comercial.

La evolución del comercio y el crecimiento de los países de acuerdo con su rendimiento económico pueden ser analizados en el siguiente cuadro:

Tabla I

Comercio y crecimiento 1980 - 1988 (%)

	GRUPO I	GRUPO II	GRUPO III
Crecimiento de exportación de manufacturas	16,5	6	0,4
Crecimiento de exportaciones	9,1	4	1,4
Crecimiento del PIB real	5,4	2,8	1,0
Manufacturados/ PIB (1980)	19,3	17,2	20,8

Inversión/ PIB – 1988	26,9	19,4	17,8
Inversión/ PIB – 1980	27,8	27,3	25,9
Variación en la tasa de cambio	8,0	10,0	19,9
Tasa de inflación	15,9	31,0	59,5

Fuente: *Unctad. Extraído de Versiani,A et alli. 1996.*

Grupo I: países: Corea, México, China. Estos países presentaron una tasa de crecimiento real de las exportaciones de manufacturas de un 16,5% entre 1980-1988.
Grupo II: países: Chile, India, Brasil, Egipto. Estos países presentaron una tasa de crecimiento real de las exportaciones de manufacturas de un 6% entre 1980-1988.
Grupo III: países: Argentina, Uruguay, Perú, Colombia. Estos países presentaron una tasa de crecimiento real de las exportaciones de manufacturas de apenas un 0,4% entre 1980-1988.

Se observa que la variación de la tasa de cambio es un indicador importante que se encuentra relacionado con el crecimiento de la importación de manufacturas y con el crecimiento de las exportaciones en los demás sectores. En los países del grupo I, la variación de la tasa de cambio fue igual al 8%; en el grupo II, fue del 10 % y en el grupo III, del 19,9% entre 1980-1988. Es importante resaltar que la tasa de inflación fue del 31% y del 59,5% en los grupos II y III, respectivamente; son, por tanto, índices bastante elevados.

Entre tanto, las economías con mayores descensos de las exportaciones en manufacturas, presentaron las mayores variaciones de las tasas de cambio y de inflación. En las economías donde se dio un aumento de las exportaciones de manufacturas (16.5%) y en las demás exportaciones (9,1%) se obtuvo también mayor crecimiento del PIB real (5,4%), menor variación de la tasa de cambio (8,0%) y una tasa de inflación de 15,9% en el periodo analizado –1980-1988.

Los datos presentados abajo respecto a las tasas de crecimiento promedio anual indican una tendencia a la baja a principios de los años noventa por parte de los países del MERCOSUR y una subida en 1997 que puede ser explicada debido a los efectos positivo generados a partir de la estabilidad monetaria promovida por los planes de estabilización monitorados por el FMI ,cuyo objetivo era mantener la moneda estable y atraer inversiones del capital financiero a través de la manutención de las elevadas tasas de interés. El bloque regional MERCOSUR presentó en 1998 una tasa de aumento promedio igual al 1.5%, y el bloque NAFTA con el 4.5%, demuestra un crecimiento constante que perduró hasta el 2000.

Tabla II
Tasas de Crecimiento Promedio anual en porcentaje
1990-1998

Grupos de Integración	1990	1996	1997	1998
América Latina	0,0	3,8	5,3	2,3
Comunidad Andina	3,5	1,4	5,5	0,1
MERCOSUR	-3,3	3,7	4,5	1,5
NAFTA	1,7	3,4	4,3	4,5

BID. Unidad de Estadística y Análisis. 2001

De acuerdo con los datos del siguiente cuadro el país de mayor población del bloque es Brasil, 167.988 (miles) y en consecuencia de mayor fuerza de trabajo 71.156 (miles), le siguen Argentina, Paraguay y Uruguay. No obstante los porcentajes que se refieren al analfabetismo son los más elevados con relación con los demás países de MERCOSUR, y corresponden al 16.1%.

Tabla III
Datos Estadísticos Económicos y Sociales.
Países de MERCOSUR

Países	Población (miles)	Fuerza de Trabajo(miles) - 1995	Analfabetismo (%) -1997	PIB/per cápita[4]
Argentina	36.577	13.510	3,5	2,8

[4] Con respecto a la Tasa media anual de crecimiento (1990-1999)

Brasil	167.988	71.156	16,1	0,2
Paraguay	5.358	1.816	11,3	-0,4
Uruguay	3.313	1.429	2,6	2,4

BID. Unidad de Estadística y Análisis. 2001

En los últimos tres años el gobierno federal, los estatales y los municipales han adoptado planes educativos con el objeto de reducir esta tasa para el 2005. Aún así, Brasil mantiene un elevado porcentaje de analfabetismo en la actualidad. Paraguay estaría en segundo lugar con un porcentaje del 11.3%. Por su parte, Uruguay y Argentina consiguieron bajar significativamente el porcentaje de analfabetismo, y además de esto, presentaban la tasa media de crecimiento del PIB/ per cápita más significativa del bloque de 1990 a 1999. Brasil mantuvo un rendimiento bajo de 0.2% y Paraguay una tasa negativa de –0.4%.

Actualmente, las políticas de estabilización monetaria, fiscal, cambiaría y de comercio internacional sufren modificaciones intensas en función de la articulación del sistema de reproducción capitalista a nivel global, regional y local, pero no promoverán rupturas y disgregación tan significativas como en los grupos de países en desarrollo mencionados anteriormente. Es innegable que esta década también ha estado marcada por la interdependencia de las naciones, por la competencia imperfecta y por la reestructuración y reorganización de los mercados a gran escala.

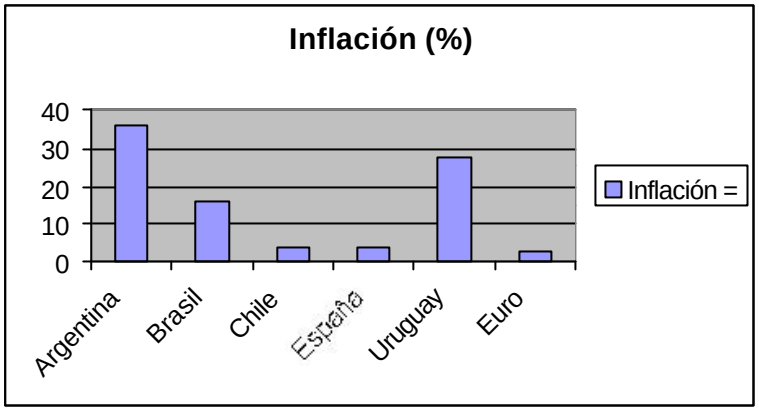
Verificamos que las economías domésticas también se han debilitado con la apertura de los mercados y con las ventajas comparativas y competitivas vigentes. Las políticas internas adoptadas vieron la forma de ampliar e intensificar los flujos de comercio y de inversión en los países donde hay más flexibilidad y estabilidad como resultado de políticas internas provenientes de reformas administrativas, tributarias y del ámbito del trabajo efectuadas en la década pasada. Esas exigencias del mercado se traducen en un proceso de reestructuración productiva en la esfera microeconómica de la empresa y en la aprobación de leyes cuya finalidad es reducir la recaudación de impuestos, flexibilizar los salarios e invertir en políticas sociales.

Los datos publicados recientemente indican los resultados de estas políticas y sus reflejos en las economías de los diversos bloques regionales y sus respectivas inserciones en el mercado global. Observemos a continuación el cuadro IV.

Tabla IV
Indicadores Económicos y Sociales

Países	**Inflación (%)1**	**Desempleo (%)2**	**PIB (%)3**	**Reservas4 En Billones USS**	**Tasa de Interese (%) año**
Argentina	36,1	17,8	-3,6	10,6 (feb)	8,60
Brasil	15,85	11,6	1,52	42,3 (mar)	26,50
Chile	3,8	9,4	3,2	16,4(feb)	2,52
España	3,8	11,9	2,1	39,6(feb)	------
EUA	3,0	5,8	2,9	78,5	1,17
Uruguay	27,2	18,6	-9,4	0,67(out)	-----
Zona-Euro	2,4	8,7	1,3	-----	2,51

1 IBGE. Referente a los últimos 12 meses a partir de Febrero
2 Referente al porcentaje en fuerza de trabajo
3 Refiere al 4º trimestre. Fuente: The Economist
4 Las fuentes de estos datos son de los Bancos Centrales, del FMI, del FED, Selic.



Podemos verificar que los países ubicados en el MERCOSUR presentan desde luego elevadas tasas de inflación en los últimos 12 meses, o mismo no se sucede en los Estados Unidos o España. Otro facto bastante relevante es que el nivel de desempleo es creciente en los países de los diversos bloques regionales, pero destacase el caso de Argentina Uruguay, ambos países localizados en el bloque MERCOSUR. La queda del PIB es muy relevante. Esto se explica por la grande crisis vividas por estas economías en los dos últimos años que genero una queda abrupta de la producción interna.

Las amenazas a la inestabilidad y el miedo del retorno de la alta de la inflación, mismo con todo el esfuerzo hecho en los últimos años a través de la implementación de los planes de estabilización muy restrictivos respecto a las inversiones en producto y la renta en la zona del MERCOSUR en estos países, non generaron hasta el momento el equilibrio esperado. Verificamos aun una misma tendencia cuanto al crecimiento del desempleo, destacando las tasas en Argentina (17,8 %) y Uruguay (17,8%), la reducción de las reservas cambiarias destacando la situación de Uruguay.

Estos desequilibrios económicos internos son atribuidos a la manutención de las elevadas tasas de interese mantenidas en longos periodos para atraer inversiones externas en los mercados financieros, el denominado capital volátil, que en determinados momentos ocasionaron perdidas significativas de las reservas cambiarias en los momentos de realización de capital por parte de los inversores internacionales y grande inestabilidad en el bloque regional. Destacamos el caso de Brasil cuya tasa de interese aun se mantuvieron en los últimos año atingió a 26,50% y mismo con el cambio de gobierno con una agenda social diferenciada del gobierno anterior , pero con una agenda de ajustes internos compatibilizada con la agenda del FMI. Además, hay que considerar la huida de las reservas cambiarias en función del grave **crac** financiero generado pela huida de capital de esas economías muy recientemente. Estos son algunos de los graves dilemas que imposibilitaran a los países del Cono sur dar continuidad a la agenda de conformación efectiva del bloque MERCOSUR.

Estos dilemas impiden, sobremanera, que estos países puedan tener las mismas relaciones de competencia con las naciones desarrolladas acarreando el aumento de la desigualdad entre países y generando dificultades que no atañen al rendimiento de las empresas insertadas en el mercado regional o en un mercado internacional .

Enseguida enfatizamos las implicaciones de los cambios en ámbito mundial de los mercados y los posibles impactos en la organización empresariales y del mercado laboral.

3- Dimensiones del Proceso de Globalización y los Impactos Económicos y Sociales en el Ámbito de las Empresas y de las Relaciones Laborales.

La dinámica capitalista generó un gran avance en las relaciones productivas y, simultáneamente, agravó los procesos de exclusión social dando lugar a un crecimiento de los índices de desempleo tanto en economías desarrolladas como en aquellas en vías de desarrollo.

El fin de la guerra fría, la destrucción del muro de Berlín y el acelerado proceso de integración de los mercados, creó una falsa expectativa respecto a una mejora sin precedentes de la economía mundial y de

las sociedades a nivel planetario. La esperanza en esta prosperidad tomó impulso a partir de las tesis del libre mercado y de la elevación de las ganancias en productividad en las empresas y en el trabajo.

La visión mayoritaria era que la competencia global permitiría la instalación de un mundo de circulación de mercancías y personas y el mercado se constituiría como instrumento promotor de armonía y normalidad. (Dupas:2000.18)

Este fue el ideario que justificó los cambios estructurales ocurridos a finales del siglo XX y principios del XXI. Esta mitología o utopía difundida por los teóricos de la escuela económica llamada "*Nueva Economía*", acabó en grandes disturbios económicos y sociales, a saber: destrucción de una parte significativa del estado de bienestar social, crecimiento de la concentración de la riqueza y reducción de la calidad de vida en economías más frágiles.

Además, esta nueva "utopía" ya presentaba síntomas de ineficacia, ya que en el punto álgido de la reproducción del sistema capitalista no tuvo lugar, hasta llegado el momento, una experiencia de regulación interna y externa en el ámbito global, ni tratándose de las empresas o del mercado internacional.

Otro factor generador de desequilibrios fue la dificultad de adaptación y asimilación de las leyes del libre mercado por los países post-socialistas en concurrencia con el declive del modelo ruso y de los países de Europa Oriental y, mas recientemente, con una crisis sin precedentes desencadenada en países asiáticos y latinoamericanos. Este fenómeno acabó por liquidar la ilusión de la creación de una nueva ola de crecimiento y estabilidad de la economía global a través de los mecanismos de regulación impuestos por las leyes del mercado. Además, las tasas de desempleo de los países de la Europa continental y de las economías que se encontraban en la periferia del sistema económico sufrieron un grande aumento.(Furtado:2002.53)

Verifíquese que, en estos países periféricos se dio un aumento significativo del trabajo informal, de los niveles de pobreza y de marginalidad de los grupos desfavorecidos, excluidos del nuevo proyecto social, económico y cultural dictado por un orden económico global que se reproduce de manera discontinua y fragmentada en el ámbito territorial y espacial.

Dupas (2000) consideró que las características que definen este proceso fueron el resultado de la integración de los mercados financieros mundialmente y del crecimiento singular del comercio internacional, viabilizados por la reducción de las barreras proteccionistas.

Hay que tener en cuenta que el elevado nivel de endogenia practicado en los años 60 y 70 perdió espacio en los 80 y 90. La formación de bloques económicos regionales intensificó el proceso de abertura comercial pero, esta abertura, no se sucedió de forma homogénea ya que los países de economías desarrolladas no realizaron procesos de ruptura y de eliminación de barreras de forma abrupta como ocurrió en las economías no desarrolladas. Estas economías fueron forzadas a abrir sus mercados a las empresas transnacionales y al capital financiero por no disponer de las mismas condiciones para practicar medidas restrictivas y proteccionistas tal y como sucede con las economías centrales.

En este contexto, el de la internacionalización de los procesos decisorios y la movilidad de gran volumen de capital, donde los Estados Nacionales se encuentran en posición de desigualdad, el espacio para la implementación de políticas publicas de cuño social es cada vez más estrecho. Las alternativas de ajustes de cuño monetarista han sido adoptadas por la mayoría de los gobiernos, sometidos a una política de control por parte del Fondo Monetario Internacional. Adoptadas sin éxito por los gobiernos de economías deudoras o consideradas de alto riesgo, no han tenido el efecto esperado sino que han propiciado un mayor nivel de desregularización interna y mayor grado de abertura para los capitales externos. Por lo tanto, la propia política monetarista, aplicada con el fin de ajustar la economía interna, se convirtió en un mecanismo ineficaz marcado por la volatilidad y por la falta de compromiso con la población que no se interpuso a los intereses de las empresas transnacionales ni al capital financiero.

Podemos concluir indicando que, si por un lado, el proceso de globalización, en sus diferentes vías, acabo contrayendo el poder decisorio de los Estados Nacionales y restringiendo su capacidad de operar con los instrumentos regulatorios utilizados satisfactoriamente en otros periodos de crisis e inestabilidad económica; por otro lado, permitió a la empresas transnacionales contemporáneas modificar sus

estructuras, hasta entonces muy verticalizadas, por otras mas fragmentadas y dispersas en relación a la esfera productiva, pasando a no restringirse a un solo país, sino ingresando en diversas economías a través de la difusión de empresas filiales, abastecedoras y subcontratadas. Así, el producto final global de estas empresas esta compuesto por varias partes producidas, simultáneamente, en varios países, maximizando las ventajas competitivas de cada economía en pro de la empresa y posibilitando un retorno económico muy elevado a las cadenas de empresas transnacionales. Este "mosaico" de empresas compone la estructura del mercado global.

Actualmente, estas firmas no pretenden solamente alcanzar un mercado consumidor en ámbito global, como hacían anteriormente. Utilizando la mano de obra, los recursos tecnológicos y la materia prima disponibles reproducían la misma relación de trabajo vigente en la empresa matriz. Ahora este cuadro se ha modificado, ya que las empresas transnacionales actúan de forma distinta pues fabrican tipos de productos diferentes en diversos países simultáneamente y lo hacen bajo variados procesos de contratación. Este es uno de los motivos generadores de grandes impasses para los trabajadores y para los gobiernos ya que estas empresas son responsables, en la mayoría de los casos, de la oferta de un número significativo de puestos de trabajo formal en diversas economías, principalmente en aquellas donde se necesita una mayor penetración del capital internacional.

El movimiento de capital productivo presenta alteraciones significativas estimulando la formación de grupos y de conglomerados más sólidos y, al mismo tiempo, más flexibles. Esta flexibilidad se intensifico con el establecimiento de relaciones de "aparcería" tecnológica, de comercialización y de distribución de bienes y servicios con vistas a la reducción de costes y con mayor agilidad en los procesos de reestructuración productiva. Otras modificaciones han sido realizadas en la esfera gerencial y operacional en el ámbito de las firmas en función del volumen y de la velocidad de circulación del capital financiero. Estos cambios han requerido nuevos procesos y estrategias para las empresas que realizan inversiones en el sector productivo.

Estas empresas también establecieron relaciones con las empresas locales que pasaron a gravitar en torno a la empresa-matriz[5] y, en muchos casos, desarrollaron cierta dependencia para introducir su producto en los mercados internacionales.

Nótese que la revolución tecnológica en curso ha alcanzado igualmente el mercado financiero mundial. Este ha pasado a funcionar alineado con los demás en un sistema de cadenas productivas, formado por empresas-redes[8] que actúa en tiempo real. Podemos considerar que estas modificaciones radicales provocaran grandes impactos sociales (comportamentales desde el punto de vista de las empresas con respecto a los individuos), afectando al nivel de empleo de factores de producción, de capital y de trabajo.

Estas estrategias buscan reducir los costes de los factores de producción: ya que la tecnología es mas cara se opta por intensificar el proceso de explotación del trabajo utilizando formas "híbridas" de contratación de la mano de obra, como la usada por Nike, en economías subdesarrolladas o con un elevado nivel de desigualdad social.

A continuación se analizan las políticas de I+D adoptadas con la intención de elevar la productividad y la competitividad de las empresas y de las naciones.

3.1- Políticas de Competitividad de las Economías centrales y en Desarrollo y las Inversiones en I+D

Según el documento oficial de la OECD divulgado a principios de los años 90, los países miembros tenían que efectuar un proceso de apertura y promover la reducción de las barreras tarifarías con la

[5] Una empresa transnacional que ha figurado como una de las mayores del mundo en la producción de calzado deportivo, Nike, no es responsable de la producción de ninguna parte del producto que vende con su marca. *'Sus 15.000 empleados directos se constituyen en una estructura de estrategia de mercadotecnia desarrollando productos y subcontratando servicios y producción"(Fortunet:1997.8)* . Esta empresa representa lo que esta ocurriendo en lo referente a los procesos intensivos de flexibilización en el ámbito de la esfera productiva y organizacional y en el ámbito de las relaciones laborales. Inclusive, fue acusada por las Naciones Unidas de explotar mano de obra de trabajadores infantiles.

[8] Castells, M. (1998) indico que la empresa- red presenta una forma específica cuyo sistema y los medios están constituidos por la intersección de los segmentos autónomos al mismo sistema afín.

intención de mejorar la calidad de los productos y la competitividad de las empresas, tanto en lo que se refiere a las exportaciones como en relación a los mercados internos. Redefinieron el papel del sector publico y de los procesos de estímulos a los sectores menos progresistas y a los mas progresistas, cayendo en el Estado la función de invertir en I+D y en los sectores y empresas que estuvieran en capacidad de competir en un mercado marcado por un elevado grado de competitividad entre las empresas transnacionales. Sin embargo, al final de esta década, el cuadro económico desfavorable generó grandes retrocesos en las políticas sociales generando inestabilidad laboral y reducción de bienestar que se reflejaron en la continuidad y el agravamiento de la crisis desencadenada en los años ochenta, dificultando la implementación de políticas mas eficaces por parte de los gobiernos en lo que se refiere a seguridad social y creación de empleo.

Las economías centrales consiguieron establecer reglas y direccionar los patrones de generación de nuevas tecnologías segmentando más aun el mercado. La difusión de nuevas tecnologías se da de forma más lenta en las economías en vías de desarrollo. Verifíquese que en los países de la OECD se implementaron programas sistemáticos de innovación y generación de tecnología punta en tiempo récord. Para ello se adoptaron las siguientes pautas:

- reducción de costos de I+D para las empresas, sobre todo, a través de ventajas fiscales y subsidios dirigidos a proyectos más específicos;
- apoyo a los proyectos de generación de tecnología punta capaces de dinamizar la economía y generar ventajas competitivas;
- inversión en determinados tipos de empresas capaces de resguardar la industria del país.

Además, la reestructuración productiva competitiva paso a depender fuertemente de la incorporación continua de nuevos conocimientos y de su aporte al los nuevos productos y procesos. Esta dinámica se reprodujo de manera desigual en el ámbito de los países desarrollados y, se extendió de forma tardía en las economías en desarrollo que asimilaron este proceso, en muchos casos, con más de diez años de retraso. Las inversiones en I+D supusieron una base generadora de cambios en el ámbito de las empresas transnacionales en los últimos años. Con cada proceso de innovación tecnológica, el producto generado se vuelve más caro, intensificando la disputa por parte de las empresas matrices y distantes de las empresas satélites. La superación de este desnivel, en lo que atañe a I+D para los países desarrollados, reside en la elevación de la porcentual del PIB del 1% al 2% a medio plazo, buscando la implantación de programas similares a los aplicados por las economías centrales tanto en recursos gubernamentales como en recursos del sector privado.(SELA:2001.10)

Los programas de formación y cualificación profesional de mano de obra se consideraron una estrategia de suma importancia para garantizar la formación de técnicos y de científicos con vistas a asegurar la puesta en práctica del programa de desarrollo de procesos y de productos.

Es relevante considerar que las políticas de estímulo a la competitividad son muy complejas y combinan descentralización, cooperación y movilización de instancias gubernamentales. Además de esto, exigen cierta compatibilidad entre las políticas industriales, tecnológicas, de comercio internacional y de regulación de la competencia.

Este paquete de medidas permitió, por ejemplo, a los países de la Comunidad Europea y del NAFTA establecer reglas comunes a medio y largo plazo con el objetivo de fortalecer estas economías garantizando la elevación de la competitividad interna en la esfera de los bloques económicos. Este proceso no ha tenido un correcto desarrollo en los países de América Latina, África y Asia hasta el momento, en función de las dificultades estructurales y de la crisis económica y financiera a la que se enfrentaron estas economías al final de los años noventa.

En lo que se refiere a los países en vías de desarrollo, debemos enfatizar que, en los países del sudeste asiático, las políticas industriales y tecnológicas fueron implementadas de forma intensiva en los años 80 y 90. De este modo, estas economías establecieron una relación de cooperación sistemática con los países de la OECD.

En los países de Latinoamérica, la gestión de la política tecnológica puso bastantes restricciones en consecuencia de los problemas macroeconómicos enfrentados en las dos últimas décadas. Pero se establecieron programas de abertura comercial y de fomento a las inversiones en desarrollo de productos

con la participación más efectiva del sector privado dada la crisis en que se encontraba el sector publico. Esta situación se mantiene actualmente. (Coutinho y Ferraz:1997.12)

Verificamos que el modelo desarrollado por Freeman y Oldman respecto a los dos procesos de transformación en el ámbito de la empresa y de la economía, destacando el paradigma tecnológico tradicional y el nuevo paradigma. Sintetiza cuales serian las exigencias en cuanto a competitividad de las empresas, a los procesos de flexibilización empresarial/laboral y al desarrollo de I+D y de comercialización de los productos.

Podemos apreciar grandes alteraciones tanto en la esfera de la producción como en la esfera de la distribución de los bienes y también en cuanto al desarrollo de nuevas habilidades por parte del factor humano.

En el siguiente apartado, enfocamos el concepto de competitividad: sus determinantes y las estrategias empresariales. Y se expone como influyen en las empresas y en el trabajo las alternativas propuestas por el nuevo paradigma.

3.2 - Los Procesos de Flexibilización y la Nueva Configuración del Mercado del Trabajo a partir de los Años Noventa.

La flexibilidad laboral esta creciendo en diversas partes de la economía en ámbito internacional. La flexibilización empieza a notarse en lo que respecta a las jornadas[13] y contratos laborales[14] y en el ámbito funcional y de los puestos de trabajo.

Para De Decca (1999) las relaciones laborales o "mundo del trabajo" presentan grandes cambios a partir de la década de 70 y se intensifican en torno a los años 75 y 77. Teniendo en cuenta el periodo en que estos cambios empezaron a darse, podemos establecer tres grandes olas de transformación saber, De 1975/1977 hasta 1982/1983, al final de la crisis de los 80.De 1984 a 1989. De 1990 a la actualidad.

La primera y segunda están conectadas a la acción de los gobiernos y de las empresas. La tercera se asocia al combate contra la organización de los trabajadores (sindical) con la intención de reducir su poder de negociación y desvirtuar las reivindicaciones laborales.

La segunda ola de cambios tuvo lugar durante un periodo de crisis, de recesión de los mercados internacionales y de fuerte competencia de las empresas japonesas. Las empresas occidentales buscaron en la experiencia japonesa una alternativa con la finalidad de promover cambios organizativos. Se trataba de adoptar una nueva actitud de cara al trabajo y los sindicatos, es decir, una postura agresiva por parte del capital.[15]

Surgieron métodos y formas de control con el objeto de penalizar a los trabajadores sindicalizados y además tuvo lugar una intensa campaña desencadenada por los dirigentes empresariales y por parte de los gobiernos, sobre todo en América Latina, para difundir la tesis de que ya no era necesaria una acción sindical sistemática para garantizar el cumplimiento de las leyes laborales ni para mejorar la calidad de los puestos de trabajo.

Poco después, apareció otra línea de acción que eligió la libre negociación por fábrica o por categoría laboral como alternativa de superación del conflicto entre capital y trabajo. Esta cuestión es importante ya

[13] (De tiempo parcial, compartidas, horario flexible, jornada diaria flexible, sistemas de horas extras, trabajo por turnos...)

[14] Nos referimos al trabajo intermitente, temporal u ocasional, de duración determinada o de subcontratación.

[15] Estas estrategias puestas en practica por las empresas procuraron debilitar la organización sindical a través de la construcción de plantas productivas altamente modernas llamadas "plantas del futuro" cuya innovación consistía en reducir drásticamente la plantilla y sustituir a los trabajadores por robots industriales. Esto ocurrió en empresas como la General Motors y la Fiat dando lugar a una tasa de desempleo considerado estructural seguida de una reestructuración de la unidad productiva con el fin de reducir costos. La salida que se encontró para esta situación fue la subcontratación de una parte de la mano de obra y la *terciarización* del trabajo.

que marca el desencadenamiento del proceso de flexibilización laboral en las grandes, medias y pequeñas empresas. (Nabuco:1999.15)

Posteriormente se vuelve mas blanda ya que las negociaciones colectivas a inicios de los años 80 permitirían una recomposición del poder del capital de las empresas sobre el trabajo dando lugar a un proceso de descentralización de las negociaciones rompiendo de este modo con una tendencia hacia la centralización que había venido observándose desde después de la guerra.

El conflicto entre capital y trabajo presentó a partir de esta década nuevos factores determinantes, a saber: emergencia de un nuevo modelo de acumulación por el uso más intensivo de la tecnología en substitución del trabajo intensivo; los sindicatos han disminuido su poder de cambio y han perdido mucha fuerza política como resultado del crecimiento del paro estructural que paso a funcionar como *disciplinador nato* de la fuerza de trabajo y trayendo consigo la reducción del nivel de participación de la clase trabajadora.

La flexibilidad conseguida permitió a las empresas racionalizar el uso del capital asignándolo donde había mejores condiciones de mercado. Los trabajadores por su parte, pasaron a convivir con una creciente inestabilidad del empleo. La rearticulación de las empresas llevo a una inadecuación de las estructuras laborales forzando a su vez una rearticulación (aunque tardía) de los sindicatos .(Dieese:2000.5)

Finalmente, el crecimiento de la informalidad laboral generó gradualmente en los años 80, 90 hasta los días actuales, un debilitamiento ascendente de los sindicatos en ámbito internacional, reflejando en las regiones y economías locales, reduciendo su capacidad de reaccionar en los procesos de flexibilización laboral y empresarial. Además, este debilitamiento ha intensificado el proceso de exclusión social.

Verificamos que en el periodo que va de 1984 a 1990 la idea central era producir innovaciones organizativas que permitiesen unir tecnología nueva con tecnología antigua y que redujese el riesgo desde el punto de vista de la transformación tecnológica para las empresas. El riesgo no era solo tecnológico sino también financiero ya que muchas de estas empresas se encontraban en una situación financiera bastante delicada.

La tercera ola se refiere a la base de recesión de los años 90 que hizo que las empresas abandonasen parcialmente el proyecto de formación del capital humano ya sea en los países desarrollados como en países en vías de desarrollo como Brasil. Esto significo un retroceso por parte de las empresas en cuanto a su relación con el mundo del trabajo y los sindicatos. Las empresas asumieron una posición mucho más objetiva y pragmática en relación a cuestiones referentes al rendimiento y los resultados dando lugar a un movimiento de retroceso en la relación capital/ trabajo.

Sin embargo, este proceso genero resultados sobre la formación y cualificación de la mano de obra ya que el sector publico paso a destinar recursos a este fin. Se invirtió en un sistema de formación y recualificación profesional con vistas a formar el "*nuevo trabajador*". La acción del Estado supuso mayor restricción: siendo obligación de las empresas formar a sus propios trabajadores asumiendo los costes individualmente.

Estos aspectos son de suma importancia para entender los nuevos caminos tomados por las organizaciones sindicales que con el tiempo asumieron parte de los programas de cualificación profesional iniciados por los gobiernos en los años 80 y 90, justificando con ello los procesos de dimisión y de subcontratación de la mano de obra a partir del principio de que la caída de la calidad de los puestos de trabajo y de los salarios, estaría ligada, irreversiblemente, a la falta de cualificación profesional de los trabajadores.

Desde el punto de vista del régimen de trabajo, se confirma un crecimiento de los contratos de tiempo parcial, de segmentos de ocupación informales y de ocupación de funciones y tareas flexibles[16] dando lugar a una precarización acentuada de las relaciones laborales.

Otro fenómeno que sucedió en los años 90 fue la fuerte presión para la desregularización de los derechos sociales adquiridos por los trabajadores. Este es uno de los pilares del proceso de flexibilización laboral y

[16] En el caso brasileño, esta situación es muy peculiar dado que el mercado de trabajo presenta elevados grados de flexibilización e informalidad desde inicio de los 80. A pesar de la determinación legal para centrar la jornada de trabajo semanal y de las restricciones para el uso de esa jornada como trabajo nocturno, trabajo femenino o de fin de semana, ha existido siempre una gran informalidad laboral.

de desregularización social implantados en los mercados de trabajo considerados rígidos como es el brasileño.

Las propuestas de desregularización son estas:

- la flexibilidad numerica[17] que resulta de la modulación de la jornada laboral;
- los cambios de régimen de trabajo y mayor libertad en la contratación y despido de trabajadores y, finalmente, respecto a la movilidad ocupacional dentro de las empresas y la flexibilidad funcional[18] según las necesidades productivas.

Del punto de vista del costo del trabajo, la flexibilización y determinación de los salarios nominales, en la experiencia latinoamericana[19], siempre fue una realidad donde los costes de trabajo son relativamente bajos y la regulación esta bastante restringida.

El punto siguiente se centra en una caracterización del mercado brasileño y su proceso de flexibilización laboral.

4. Tendencias en el mercado laboral, precariedad y la flexibilidad en Brasil. (2000-2003)

La economía brasileña presentó una ligera mejora en el año 2000 en función de un cierto dinamismo que tuvo lugar a partir de una recuperación en la capacidad productiva, principalmente en el sector servicios. Comprobamos que el sector de servicios y comercio correspondió al 56,2% del PIB en 2000. Cuando analizamos la distribución de la población empleada entre la industria y el sector terciario, verificamos que, en 1990,la industria ofrecía el 25% de los puestos de trabajo y el sector terciario el 60%. En 2002 los puestos de trabajo en la industria cayeron hasta el 15 %, mientras que el comercio y los servicios subieron hasta el 70% (IBGE.2002). En 2003 esa tendencia mantuve hasta el momento.

Verificamos que de 1996/99 la media anual de trabajadores registrados fue de 275 mil, en 2001/2000 fue de 520 mil, lo que significó un crecimiento de casi el 90%. (Ministerio del Trabajo: 2002) Para analizar los fenómenos de formalización e informalidad en Brasil hay que entender la situación de precariedad y flexibilidad vigentes en las relaciones laborales en Brasil. Una de las explicaciones para el crecimiento del grado de formalización puede ser asociado a la recuperación de determinados sectores después de los procesos de reestructuración productiva, que eliminaron puestos con contrato durante la década de los noventa.

De acuerdo con la investigación realizada por el IBGE(2000/2002) el nivel medio anual de ocupación de la mano de obra ha crecido un 4,2%, pero ha presentado una caída en 2001. En este sentido, el resultado alcanzado, en términos de la media actual (variación de 0,6 % sobre el observado en el año anterior), a pesar de ser positivo, no refleja adecuadamente el que ha correspondido a todo el año, ya que en diciembre de 2001 el nivel de ocupación fue un 0,3% inferior si lo comparamos con el de los 12 meses anteriores.

La situación durante el segundo semestre de 2000 presentó un deterioro, dado que las expectativas positivas a inicios del año con relación al mercado de trabajo y la generación de oportunidades de ocupación, sufrieron una regresión, debido, en grande parte, a los cambios de la coyuntura macroeconómica, la cual pasó a caracterizarse por la existencia de una inestabilidad externa sumada a la crisis energética en el país. (IPEA.2002.22)

Las estadísticas apuntan que en enero tuvo lugar un crecimiento del 3,6% de la ocupación. Tres meses después ese número se habría reducido al 0,6% y se ha mantenido a este ritmo hasta julio del mismo año. A partir de agosto, la economía brasileña presentó una caída significativa y una caída de la ocupación. Solamente la industria de transformación mantuvo la absorción más positiva de la mano de obra: ha presentado una variación anual del (+0,5%). Dos sectores tuvieron un bajo rendimiento, de diciembre de 2000 a diciembre de 2001, la construcción civil se mantuvo en (–3% y –6,8%) respectivamente y, el

[17] La flexibilidad numérica se entiende como la capacidad que las empresas tendrían para adaptar la cantidad de trabajo que utilizan.
[18] La flexibilidad funcional corresponde a la capacidad que la empresa tendría para modificar la organización del trabajo, es decir, la de los trabajadores en sus puestos de trabajo.
[19] El mercado laboral en Brasil, considerado altamente flexible, es coherente con esta tipo de propuesta. La flexibilización numérica, es decir, la modulación de la jornada laboral, ya se ha adoptado en los acuerdos colectivos entre empresas y trabajadores, principalmente en empresas transnacionales del sector automovilístico.

comercio en (–0,9% y –0,2%). El sector servicios presentó resultados positivos en los dos años (1,1% y 0.4%), a pesar de que en 2001 y 2002 sufrió una caída en función del descenso de la actividad económica en el país.

En el ámbito regional, las variaciones son muy acentuadas. Sao Paulo ha destacado como la región metropolitana con mayor crecimiento de la ocupación media anual (1,6%) aunque haya terminado el año con una caída del 0.5%, relativo a diciembre de 2000. La región metropolitana de Porto Alegre fue la única que presentó resultados positivos, aunque pequeños, ya que la media anual fue del (0,9%). Salvador fue la región donde la ocupación media anual ha sido más negativa (–1,5% y –3,9%), respectivamente.

Las transformaciones ocurridas en 2002 fueron particularmente acentuadas en tres dimensiones a ser destacadas, en relación a la ocupación:

- Caída absoluta del número de jóvenes hasta 18 años;
- Mayor cantidad de puestos de trabajo ocupados por mujeres;
-Un acentuado declive del número de personas con hasta cuatro años de estudios y un aumento en los estratos de trabajadores con los niveles más elevados de escolaridad.

Verificamos que el descenso del número de jóvenes ocupados en el mercado laboral ha sido muy significativo en 2001, con una caída del 15,2% de la media anual y del 10,2% en diciembre. En cuanto a la escolaridad ha crecido principalmente en la franja de personas ocupadas que poseen nueve o más años de estudio, siendo que la media anual en 2001/2002 fue del 4,6% (9-11 años de escolaridad). Los resultados de 2001 son bastante positivos, si los comparamos con los de 2000, ya que la mayoría de la mano de obra ocupada que trabaja en las regiones Metropolitanas presenta por lo menos la educación básica o elemental (4 años de escolaridad).

En 2001 la tasa media anual de desempleo correspondió al 6,2% y en 2000 fue del 7,1%, presentando un descenso del 13% (2001/2000). Verificamos que en 2001, esa mejora en la media anual se explica, en cierta medida por la caída de la oferta de la -(PEA) – en función de la salida –por la situación de inactividad- de un significativo contingente de personas que se encontraban desempleadas, provocando una caída en la tasa de participación verificada en todas las regiones investigadas por el IBGE. Esa disminución de la oferta llevó a una caída del (–2,7%) en el total de la tasa de participación media entre 2000 y 2001. Observamos que la tasa de desempleo en la región de Río de Janeiro, en 2001, fue inferior al 4,4%, en relación a la menor del país en ese periodo.

El sector de la economía que ha presentado la mayor tasa de desempleo en los dos últimos años es el de la construcción civil, que fue de 7,7% en 2001. Es importante destacar que el sector servicios fue el sector que en 2001 presentó las tasas más significativas en la composición del desempleo total, pues alcanzó aproximadamente el 42,8%. El porcentaje de desempleo en el sector de la industria de transformación correspondió al 17,6% y el del comercio al 16,2%.

Los datos publicados por el Ministerio del Trabajo y el IBGE también indican una caída en los rendimientos medios reales en 2001 y 2002. Tanto en Sao Paulo (-8,2%), como en Río de Janeiro (-10%) los descensos del rendimiento fueron más acentuados. Estas cifras reafirman la tesis de que es necesario retomar el camino del crecimiento, del empleo y de la demanda de trabajo a fin de permitir que los trabajadores aumenten su rendimiento medio real y la masa salarial. (Boletin del IPEA;2002. 27)

Si consideramos la década anterior, la formalización del mercado presenta una recuperación en función del crecimiento de la ocupación media de los empleos con contrato. Los datos al respecto fueron positivos con relación a 2001(3,7%)y 2000(2,2%).

Sin embargo, a lo largo de 2001, verificamos una tendencia descendiente de los puestos con contrato. Esto es atribuible a la crisis y la incertidumbre vividas por la economía brasileña a partir de abril de2001. Verificamos que el grado de formalización del mercado laboral metropolitano presenta un 45% en 2001 y un 43,6% en 2000. En 1991 fue de 53,7%. Es innegable que el grado de formalización en Brasil es bajo en comparación con el de los países desarrollados. Pero es desde 1991 cuando el grado de formalización ha presentado señales de caída: durante ese año fue del (53,7%) y en 1998 correspondió al (45,5%).

Otra explicación está asociada al crecimiento de la fiscalización y de las exigencias legales con respecto a las relaciones de trabajo, principalmente en los sectores de extractiva, agrícola y servicios, donde hay un grado de informalidad y de precariedad muy significativo, incluso encontramos practicas de esclavitud y de trabajo infantil en la industria extractiva y agrícola. Pero es importante aclarar que las estadísticas respecto a los grados de formalización, informalidad y precariedad laboral no son muy precisas, presentando dificultades respecto a un análisis profundo de los mismos en el mercado laboral brasileño.

En el próximo apartado analizamos los condicionantes externos e internos y los posibles desdoblamientos en el mercado laboral brasileño así como los impactos a nivel del empleo, centrándonos en la precariedad y la informalidad a inicios del siglo XXI.

5- Reflexiones sobre el mercado laboral, los efectos de la globalización y los condicionantes coyunturales en Brasil

La situación del mercado laboral brasileño es bastante preocupante, pues presenta tasas de desempleo abierto equivalentes al 7% de acuerdo con los datos del IBGE, una caída en la media de los rendimientos y elevados niveles de concentración de la renta. Además, tiene una población de 170 millones de personas, de los cuales el 17,4 % viven por debajo del nivel de pobreza y ocupa la 74ª posición según el IDH.

Estos problemas se han agravado durante los últimos diez años, en función de factores internos a la propia economía y a factores de origen externo, tales como las crisis financieras y los cambios productivos a escala mundial que han asolado las economías y el sistema mundial. En parte éste ha sido uno de los mayores dilemas vividos por economías como la brasileña, que pautó la estabilidad interna con más dependencia al capital extranjero y a las tendencias globalizantes en los años noventa.

El gobierno de Cardoso(1994) lanzó el plano en 1º de julio y introdujo una nueva moneda- el Real - y convirtió los precios a través de la creación de la Unidad de Referencia del Valor- URV. La política de estabilización también de basó en tres instrumentos de políticas claves: la ancla cambiaria, monetaria y fiscal. Estas medidas se mantuvieron hasta 1999, cuando el gobierno tuvo que reconducción la política de estabilización y efectuar una desvaluación del real en función de las influencias y de la crisis financiera al ámbito internacional, que generó grandes "sangrías" de las reservas cambiarais en el país y en todos los países que adoptaron ese mismo modelo de estabilización basado en la atracción del capital externo con elevado grado de volatilidad.

Verificamos que:

> *"La estrategia utilizada por el FMI para estabilizar las economías, incluso la brasileña, de manera en general, obligó a una reforma monetaria, en que la moneda tenia una relación con una tasa cambiaria fija con relación al dólar y, en algunos casos, con una vinculación de la emisión de moneda internamente al comportamiento de las reservas internacionales, ese es el "Currency Board". (Vasconsellos: 2002.472)*

El gobierno brasileño no optó por el Currency Board ni mantuvo el cambio fijo en principios del plano. Todavía, sabemos que un de los principales instrumentos del plano de estabilización en Brasil fue y aun es la ancla cambiaria. Además, el gobierno no tuvo como opción substituir la moneda nacional por otra extranjera, el dólar. Optase por no fijar la paridad de 1US$ = 1R$, como se hizo en Argentina que estableció una tasa cambiaria nominal de 1 peso = 1US$.

Así mismo, se puede observar que a partir de marzo de 1995 el gobierno brasileño tuvo que cambiar las estrategias para impedir las pérdidas de reservas cambiarias y, para eso, empezó el control de la demanda interna, restringió el crédito y elevó las tasas de intereses, siendo que esa última servio para atraer el capital extranjero. Permitió una fluctuación cambiaria a través de la adopción de las bandas y ha proyectado una desvaluación nominal de la tasa cambiaria entorno de 7%a.a.

Verificamos que, con estos controles, el gobierno pudo contener los efectos del ataque especulativo y afrontar en el corto plazo la crisis financiera global. Todavía, el Banco Central brasileño en esa fase perdió US$ 12 billones en reservas, pero la elevación de las tasas de intereses hizo que las reservas superaran a los 5 0 billones en finales de 1995.

Sin embargo, los efectos y las consecuencias sociales fueron muy significativos, pues esas medidas provocaran una reducción de la actividad productiva y el crecimiento del empleo en el transcurso de 1995. Además los rendimientos medios presentaron una caída, más los efectos de la estabilización fueron positivos en ese periodo por mantener el poder de compra de los salarios y la estabilidad de los precios internos con la reducción de la inflación.

En 1998 y 1999,la economía brasileña afrontó otro choque provocado por la crisis financiera en niveles global. La equipe económica realizó un cambio en la política de ajuste y de estabilización, pero en el mismo campo ortodoxo y neoliberal. Además, ya era evidente que el nivel de endeudamiento, la elevada tasa de desempleo y el crecimiento de la deuda pública (con relación al PIB) habían generado grados de instabilidad interna y se imperaba a cuestionar la política de estabilización monitorada por el FMI y sus consecuencias al ámbito de las economías endeudadas, tal cual a la brasileña.

En 1999-2000 el gobierno reconduzco la política cambiaria con vistas a contener la salida de los capitales externos a través de una desvaluación del Real. El impacto de esa desvaluación del cambio nominal fue en la orden de 70% en los primeros meses, estableciendo una paridad que llegó a superar R$2 con relación al dólar.

Los dilemas afrontados por la economía brasileña son grandes, dado que la moneda ya llegó en agosto a R$3,60 con relación al dólar en el segundo semestre de 2002, elevando el risco país y afectando la economía en todos los aspectos. La salida encontrada en aquel momento fue recurrir al FMI y mantener la misma política económica implementada en los principios del gobierno de Cardoso. La deuda interna e externa crecieron en grandes proporciones y ha provocado la salida de los capitales volasteis durante el año 2001 y hasta hoy. Eso propicia una mayor inestabilidad, ya que el modelo o la cultura de la estabilidad es que tiene apuntado los niveles de atracción o los riegos de las economías emergentes para el capital extranjero. Esa inestabilidad solamente tiene generado cada vez más inestabilidad económica, política y social en Brasil y en la zona de los países de Latinoamérica y central. Argentina, Brasil y Uruguay sufrieron un choque en función de la salida abrupta de los capitales, que podemos denominar de "choque especulativo".

Por tanto, podemos concluir que las debilidades enfrentadas por la economía brasileña en inicios del siglo XXI residen en su dependencia directa de los flujos del capital especulativo para mantener su estabilidad interna, reduciendo significativamente las condiciones efectivas de superación de la crisis a través de la búsqueda de alternativas propias en el corto plazo y de soluciones capaces de revertir el cuadro de inestabilidad tanto para los agentes económicos internos cuanto para los externos.

El gobierno de Cardoso estableció un nuevo acordó con el Fondo Monetario Internacional, siendo que ha hecho una negociación que permitió la liberación de US$ 15,7 billones, de ese total el país podrá sacar US$ 1 billón hasta el final del año de 2002, cuando el acuerdo se terminó. Sabemos que parte de estos recursos ya salieran del país para efecto del pagamiento de los acreedores internacionales y para permitir que el capital especulativo pueda realizar "lucro" sin generar fuga de reservas como ha pasado anteriormente. No hay cualquier propuesta del gobierno que los recursos serán utilizados para generar mayores inversiones en el sector productivo o en políticas sociales.

Además, el FMI tiene buscado el mantenimiento de la misma política de estabilización independiente de los cambios de gobiernos generados por alternancia del poder y de la orientación política de los gobiernos en países como Brasil, incluso después del cambio de gobierno con la elección de Luiz Inacio da Silva, el actual presidente del país. Las criticas a los impactos generados por la política de ajuste en los aspectos productivos, laborales y sociales, realizados por los sectores sociales en contra esa orientación neoliberal es utilizados tanto por lo actual gobierno, cuanto por el FMI para justificar el "riesgo país" y reducir las posibilidades de cambiar la orientación neoliberal en curso. Esa intervención del FMI genera una grande polémica por afrontar de forma directa la gestión política de una nación a través de una intervención de origen económica.

Se puede concluir que mismo que esta opción hecha por estos actores sociales- FMI y gobierno brasileño- ha generado mayor incertidumbre al mercado interno, ha reducido las perspectivas para la retomada de las inversiones en capital productivo a fin de reducir las tasas de desempleo y de permitir el crecimiento de los rendimientos reales, de reducir los niveles de precariedad, de la informalidad y de la pobreza, están vinculados al cambio de la orientación neoliberal y sin de su mantenimiento.

El gobierno de Cardoso adoptó la "cultura de la estabilización " como ideología para la superación de las trabas de un país emergente a ojos del capital internacional, más se olvidó de la parte subdesarrollada del país que es muy bien representada por el 34,1% de la población brasileña que vive en condiciones de pobreza y que no fue hasta el momento favorecida por el *culto* a los fundamentos económicos neoliberales adoptados por los actuales dirigentes del país, con total aprobación de parte de las elites nacionales, de los inversores extranjeros y del capital internacional, sobre la orientación del FMI.

En ese sentido, hay que indagar cual son las salidas efectivas para que el Brasil y los países que están en situación semejante salgan de estos dilemas económicos sin comprometer las condiciones de vida y el bienestar de los ciudadanos, sin cambiar la orientación del modelo económico actual al ámbito interno.

Hay que recordar que todos esos cambios realizados en los últimos diez años en las economías distanciadas del polo central del sistema- mundi y, justificados por el FMI y los gobernantes locales, tenían como objetivo de incluirlas en el escenario global y no destruir su base de producción interna y generar crisis políticas, pero el capitalismo hasta hoy presenta trazos muy definidos de mundanead y una dinámica de construcción y reconstrucción de sus propias bases de sustentación ni siempre prevista ni por los gobiernos ni por los economistas.

Conclusiones

Constatamos que desde mediados del siglo XX hasta inicios del XXI, las economías experimentaron grados de desarrollo tecnológico muy elevados, pero este proceso exigió nuevas estrategias de reproducción del sistema, tanto del lado de la demanda como del de la oferta. En el sistema se han dado cambios como la participación de los gobiernos en las diversas áreas y sectores de la economía y de los servicios públicos, tales como: la salud, la educación, la infraestructura y la seguridad social.

Un mercado que tiende a la globalización exige que las economías sean cada día más competitivas y que las empresas eleven sus niveles de productividad. La cuestión central para el mercado de trabajo es que los aumentos de productividad elevan la eficiencia del sistema económico y, por lo tanto, las oportunidades de éxito de una economía integrada internacionalmente, pero reducen el impacto del crecimiento de la producción sobre la creación de empleos en economías similares a la brasileña.

El desafío reside en promover el desarrollo económico sostenido de forma que dinamice el mercado de trabajo, a pesar de los menores requisitos de empleo por unidad de producto y de inversión. Por consiguiente, es esencial asegurar un ciclo sostenible de crecimiento convergente al proceso de globalización.

Aún así, la globalización debe manifestarse también en una menor exclusión social, pobreza y desigualdad, permitiendo conciliar eficiencia y equidad en una economía internacionalmente competitiva. La solución pasa por la necesidad de alcanzar una elevada trayectoria de crecimiento del empleo, asegurando que los trabajadores tengan acceso a ganancias de productividad que se generan en el núcleo de este proceso. Esto hasta el momento no ocurre en las economías menos desarrolladas ya que las ganancias en productividad no han sido socializadas con una parte significativa de trabajadores.

Las políticas adoptadas con relación a la reestructuración productiva, la flexibilidad en el ámbito de la organización de la producción, la estructura de las calificaciones profesionales, la movilidad de los trabajadores, la conformación de los salarios y, por último, en la cobertura social son decantadas por los sectores empresariales y por los gobiernos de orientación liberal. Estas cuestiones tendrían que ser debatidas por los segmentos sociales, por los partidos políticos y por los sindicatos, ya que se trata de pérdida de derechos por parte de los ciudadanos. Estos últimos pierden espacio cada día con el avance del desempleo estructural y con el endurecimiento de los sistemas de control en el interior de las empresas con el fin de reducir el nivel de organización y de participación de los trabajadores en organismos de clase como los sindicatos. Otra acción llevada a cabo por las empresas con el mismo fin es ofertar servicios de salud y de previsión privada a sus empleados, con anuencia del Estado. Esta política consigue fortalecer el sentimiento de lealtad hacia la empresa por parte de los trabajadores que tienen acceso a estos servicios. Esto se da sobre todo en grandes empresas.

A los gobiernos, principalmente al brasileño, correspondería poner en práctica política en el ámbito macroeconómico y de desarrollo de I+D, atraer nuevas inversiones y promover el desarrollo regional y sectorial sin transferir recursos de la sociedad para fines privados como ha ocurrido en el pasado. Además deberían mantener los niveles de inversión en educación básica, secundaria y superior, direccionar la política de calificación profesional y permitir una amplia formación de los trabajadores sin penalizarlos por el hecho de no haber podido tener acceso a la enseñanza formal.

Las políticas de desarrollo contemplan acciones para atraer inversiones privadas, externos y domésticos, así como promover las inversiones públicas en infraestructura económica y social que permitan financiar actividades productivas de destinación regional y/o sectorial.

La salida más urgente es estimular el crecimiento de la economía y, consecuentemente, expandir las oportunidades de empleo. Éste ha sido un gran obstáculo para la economía brasileña que sufre un proceso de restricción al crecimiento desde hace más de siete años con el objetivo de mantener la estabilidad monetaria y reducir los índices inflacionarios. Sin embargo, no hay como incorporar la clase trabajadora en el mercado solamente con la puesta en práctica de políticas pasivas o desregularizando las leyes laborales y de flexibilidad. La política de inversiones en infraestructura económica y social pretendía, a medio plazo, elevar la capacidad productiva de la economía y la dotación de capital social básico creando empleos tanto en la fase de implantación como en la de funcionamiento. Además, potencia el empleo futuro al expandir la frontera de recursos de la sociedad y de la economía.

Otra medida paliativa a ser adoptada se refiere a la puesta en práctica de políticas compensatorias con el fin de poder atender a personas que no están insertadas en el mercado laboral formal garantizándoles acceso a un crédito, estimulando la generación de renta y el crecimiento de negocios, su formalización y la creación de nuevos puestos de trabajo.

En cuanto al mercado de trabajo propiamente dicho, correspondería al gobierno brasileño junto con los sindicatos, las entidades de clase y los movimientos sociales encontrar la forma de estimular el empleo y la formalización sin reducir los derechos de los trabajadores como pretende el actual ministro de trabajo. La reforma de ley[6] que éste ha llevado a cabo implica flexibilizar las relaciones laborales y ampliar el abanico de posibilidades con relación a los contratos por ser "*más adecuadas a las características de una economía abierta y competitiva, pudiendo hasta generar empleos de buena calidad*"[7]. Esta ley ha sido aprobada atendiendo a una demanda del sector empresarial.

En Brasil, la reducción y flexibilización de la jornada laboral por medio de acuerdo colectivo se permitía en el inciso XII del Art. 7º de la Constitución Federal de 1998. La ley nº 9.601/98 también instituyó de forma universal y por negociación colectiva el número de horas por cuatrimestre antes restringido a la compensación semanal. El gobierno brasileño considera como un avance la reducción de la jornada anual con la flexibilización., obligándolo a cumplir largas jornadas con el fin de reducir los costes de contratación y de despidos.

El intento de los gobiernos en el ámbito mundial ha sido reducir el coste no salarial del trabajo. Justifican estas medidas y parten del principio de que las obligaciones sociales afectan al coste del trabajo, cuyo nivel y variación, debido a la tasa de cambio y al crecimiento de la productividad, pueden ser decisivos en la determinación del grado de competitividad económica. El gobierno brasileño junto con el sector empresarial pretenden disminuir los costes de admisión y de despido. Para esto están negociando formas de reducir, en los contratos indefinidos, las prestaciones sociales, especialmente las de carácter fiscal incidentes sobre los salarios.

Con el fin de estimular la creación de nuevos puestos de trabajos, tal disminución, en la perspectiva de los representantes del poder ejecutivo, deberá alterar la composición del empleo en el sentido de disminuir el

[6] En este sentido, la Ley nº 9.601, de 21 de enero de 1998, de iniciativa del Ejecutivo, reglamentada por el Decreto nº 2.490, de 4 de febrero de 1998, amplía la cobertura del contrato por tiempo determinado como resultado de la negociación colectiva, extensible a todas las actividades de la empresa. El Art. 443 de la CLT limitaba este tipo de contrato a las actividades temporales. Con esta nueva forma contractual, las empresas se beneficiarán de una reducción del 50% en el pago, incidente sobre la contribución social, excepto la correspondiente a la Seguridad social.

[7] Discurso oficial pronunciado por el actual ministro de trabajo.

grado de informalización. Independientemente de su efecto sobre el nivel y crecimiento del empleo, la reducción de la "cuña" fiscal contribuye a reducir el "*coste Brasil*", bien para remover distorsiones en la economía y, particularmente, en el mercado de trabajo.

Sin embargo, esta alternativa no ha generado satisfacción entre los trabajadores que ya se encontraban trabajando en condiciones de precariedad ya que supone una legalización de la misma con la respectiva pérdida de derechos que conlleva y garantiza un "mal empleo".

Podemos concluir indicando que, si por un lado, la flexibilización laboral de las unidades empresariales y las cadenas y redes de empresas ya se encuentra en fase de regulación en varias economías del mercado mundial; por otro, el nivel de organización de los trabajadores cae vertiginosamente en esta época y, hasta el momento, no consigue dar respuestas significativas ni en ámbito local ni global.

Éste es el mayor desafío al que se enfrentan los trabajadores brasileños, latinoamericanos, africanos, de Europa oriental y de todas aquellas economías que no fueron y no son capaces de desarrollarse a través del uso intensivo de la tecnología sin perjudicar a los trabajadores como está ocurriendo en este comienzo de siglo.

BIBLIOGRAFIA

Arrighi, G.(1999) El Largo Siglo XX. Dinero, poder en los orígenes de nuestra época. Madrid. Ed. Akal. P. 8

Arriola, J. Y Guerrero, D.(dir) La nueva economía política de la globalización. Bilbao: Servicio Editorial. Universidad del País Vasco. 2000. P.299

Atiles, A.M.(1995)Flexibilidad y relaciones laborales: estrategia empresariales y acción sindical. España. CES.

Barber, B.R.(1995). Jihad vs.McWord-How Globalism and tribalism are reshapping the Word. Nova York, Ballantine Books Editores.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. (2000) Departamento de Integración Regional. Indicadores económicos. Base de datos.

Baumann, R. (1994) O Brasil e a Economia Global. R.J: Ed. Campus. 1996.Boletim do Subgrupo de Trabalho nº 10 – Mercosul .

Beck,U. (1998) ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Barcelona. Paidós.

----------. (1996) Economía, Espacio e Globalización: en la aurora del siglo XX. São Paulo: Ed. Humble.

Braudel, F. (1982)Civilización material, economía y capitalismo, III Alianza Editorial.Madrid

Benko, G.(1996) Organización económica del territorio. Algunas reflexiones sobre el siglo XX. SP. Hucitec Editores. Brasil.

Cano Cano, E.(1997) Cambio y precarización laboral en el sistema capitalista: teoría y estudio de caso - La industria de los muebles de l'Horta. mimo.603p.

Cardoso, F.H. (1971) Teoría de la dependencia o analices concretas de las situaciones de la dependencia. Estudios CEBRAP. Brasil

Castells, M. (1995). La ciudad informacional. Alianza editorial. Madrid.

----------(1998) La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol.1. "La sociedad red". Madrid: Alianza Editorial.

----------,(1998c) La era de la información. Economía , sociedad y cultura. Vol.3. "Fin del milenio". Madrid: Alianza Editorial.

CEPAL.*(1948)* El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas".mimo. s.n

CEPAL. (Proyecciones Latinoamericana. 2000-2001. División de Estadística y Proyecciones Económicas. Chile. Enero 2001.

Coutinho, L. Y Ferraz, J. C.(1994)Estudio de la Competitividad de la industria Brasileña. Cmpinas.S.P.Papirus

De Decca, C.(1996) Crisis y trabajo en Brasil. ¿Modernidad o retorno al pasado?.S.P. Brasil.

DIEESE.(2000) Boletín sobre el empleo en Brasil. SP. Ed.Dieese.20p.

Dupas, G.(2000) Economía Global y Exclusión Social.S.P:Paz y Tierra .2ª edicion
Ferraz, J. C. Y Coutinho (1994) L. Estudio de la Competitividad de la Industria Brasileña. Editora Papirus. Sao Paulo.MCT.
Fina, L. (1991) El problema del Paro y la Flexibilidad del empleo. Madrid. p.102.
FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO.(2001) Estatística do Comércio Exterior de Minas Gerais, B.H. Brasil. v.1, nº.2. Jan7Fev.
Furtado, C. (1970) Formación Económica de Latinoamérica. R.J.. Lia Editores |
Jordán Galduf, J.M.(1999) (coordinador) Economía de la Unión Europea. 3ª. Edición. Ed. Cevitas.
Gianetti, E..Folha de Sao Paulo.SP.10.04.2000.p.2
Herscovici, A.(1996) Globalización, Sistema de Redes y Estructuración del Espacio. Un Análisis Económico. ANAIS del XIX Congreso Brasileño de La Comunicación. SET. 1996.
Hurrel, A. (1993)Os Blocos Regionais das Américas. RCBS. Ed. S.C. SP. Brasil. Nº 22.
IBGE.(2002) Relatorio sobre el mercado laboral brasileño.Brasilia.nº 21
IPEA-(2002) Instituto de Pesquisa de Economia Aplicada. Relatorio do Emprego e da Renda para todo pais e por regioes. www.ipea.gov.br
Krugman P.(1997) El Internacionalismo moderno. La economia Internacional y las mentiras de la competividad. Barcelona ,Crítica
Krugman, P. y R., Obstfeld. (1994). Economia Internacional: Teoria y Politica. Ed. Mc GRAW-Hill/Interramericana de Espanã,S.A, Segunda Edición,
Lipietz, A.(1991) Audacia. Una Alternativa para el siglo XXI. S.P.
Nabuco,M.R y Neto,A.C (org.).(1999) Relaciones del trabajo contemporáneas. IRT. Belo Horizonte. PUCminas. Brasil
Ortega, A. S. (2002) Trabajo, empleo y cambio social. Valencia .Ed. Tirant lo Blanch. 2ª edición.
Prieto, C. "Crisis del empleo ¿crisis del orden social?" en Míguеles y Prieto. Las relaciones del empleo en España. Editores Siglo XXI. Madrid.
PNUD,(1999) Informe sobre el Desarrollo Humano publicado. ONU. 33p
Relatório do Banco Mundial.(2001) Informe Global Economic Prospect and Developing. Contries 2001. Nº. 126.S, 2001.
Reis Velloso, J. P. (1995) MERCOSUR y el NAFTA: El Brasil y la integración hemisférica. R.J. José Olimpio. 162p
Riccio, A.et al (1997) El paro y el empleo: enfoques alternativos, Barcelona.,Germania
Ricupero, R.. A Abertura Comercial Brasileira. MG. Seminário Gazeta Mercantil. Brasil Sep. 2000
Rifklin, j. (1996) El Fin del trabajo. Paidos, Barcelona.
SELA. La Inserción de la América Latina y el Caribe en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial. Nº.8. Oct.2001-2.
Soros, G. La crisis del capitalismo global: la sociedad abierta en peligro, Editorial Debate, Madrid, 2000.
Teixeira, Tania. C. *Condicionantes de los Procesos de Flexibilización y Precarización en el contexto de la Globalización . Un Estudio sobre el caso brasileño*. Dep. de Economía Aplicada .Universidad de Valencia. Nov. 2002.mimeo.
Thostensen, V. et al.(1994) O Brasil Frente ao Mundo Dividido em Blocos. S.P.Brasil:Ed Nobel.
----------,(1996)Comunidade Européia, Líder do Comércio Internacional. S.P.Brasil: Ed. Aduaneiras,.
UNCTAD. Relatório Financeiro e Endividamento das Economias em Vias de Desenvolvimento.mimeo.1993.
Vasconcellos, M.A.S. (org.) (2002) Economía Brasileña Contemporánea .S.P. Ed. Atlas
Versiani, A. Et al. (1996) Dilemas e Perspectivas do Mercosul: uma discussão preliminar. Cademos de Administração, B.H. PUC Minas, v.3. n.3, abr.

Anexos