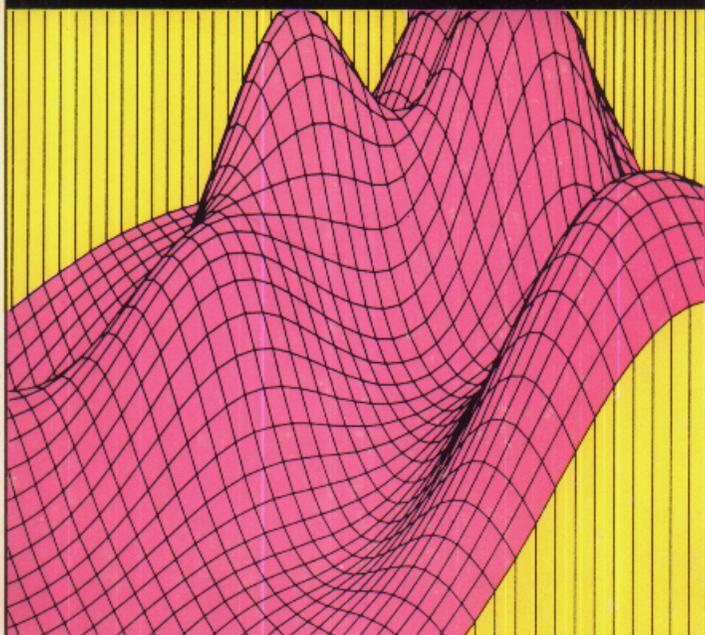


ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO

**Reestructuración
productiva y respuesta
sindical en México**

PREMIO JESÚS SILVA HERZOG 1992



Casa abierta al tiempo



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS / UNAM
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES / UAM-I

**REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA
Y
RESPUESTA SINDICAL EN MÉXICO**

ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. José Sarukhán Kérmez

Rector

Dr. Salvador Malo Álvarez

Secretario General

Lic. Mario Melgar Adalid

Coordinador de Humanidades

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Lic. Benito Rey Romay

Director

Dr. José Luis Rangel Díaz

Secretario Académico

Lic. Roberto Guerra Milligan

Secretario Técnico

María Dolores de la Peña

Jefa del Departamento de Ediciones



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Dr. Gustavo Chapela Castañares

Rector General

Dr. Enrique Fernández Fassnacht

Secretario General

UNIDAD IZTAPALAPA

Dr. Julio Rubio Oca

Rector

Mtro. José Luis Rodríguez Herrera

Secretario

Dr. Sergio Pérez Cortés

Director de la División de Ciencias Sociales y Humanidades

Mtro. César Cisneros Puebla

Coordinador del Consejo Editorial de la División CSH

Lic. Alejandro Toledo Patiño

Coordinador de la Colección Texto y Contexto y Colección CSH

© Universidad Nacional Autónoma de México

Instituto de Investigaciones Económicas

© Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

Primera edición, 1993

ISBN: 970-620-357-5

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Para Amanda



ÍNDICE

- Capítulo I. LAS TEORÍAS SOBRE LA REESTRUCTURACIÓN:
UN ESPACIO PARA LOS SUJETOS** 9
1. La crisis de una forma de Estado, 12; 2. La vuelta a los orígenes: Las explicaciones sobre el proceso productivo, 16; A) El neoschumpeterianismo, 16; B) La polémica sobre la flexibilidad del trabajo, 20; a) Especialización flexible o neofordismo, 23; b) Neofordismo o posfordismo, 24; c) Recalificación o polarización de las calificaciones, 25; d) Mercados internos y externos de trabajo, 26; 3. Las concepciones globales sobre la crisis y la reestructuración, 27; 1) El regulacionismo, 27; 2) Las perspectivas de la reestructuración productiva internacional, 33
- Capítulo II: LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA:
CUESTIONES CONCEPTUALES Y METODOLÓGICAS** 37
1. Lo abstracto en las crisis capitalistas, 40; 2. Del nivel de la valoración al proceso de producción capitalista en su conjunto, 43; 3. Crisis y productividad, 46; 4. Los límites de la base tecnológica, 52; 5. Los límites de la base organizacional, 57; 6. Las relaciones laborales y su flexibilización, 60; 7. Los capitales y las bases sociotécnicas heterogéneas, 65; 8. El intervencionismo estatal como compensador del intercambio desigual, 67
- Capítulo III: CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA
EN MÉXICO** 71
1. La crisis en México, 71; 2. La economía mexicana en los ochenta, 78; 3. Los cambios en la base tecnológica en México durante los ochenta, 91; 4. Las nuevas formas de organización del trabajo, 94; 5. La reestructuración productiva por propiedad del capital, 97; A) La reestructuración en la industria transnacional, 97; a) La industria automotriz, 99; b) La reconversión en la industria electrónica, 102; c) Las maquiladoras, 103; B) La reconversión en la industria paraestatal estratégica, 105; a) La reconversión evolutiva y los problemas sindicales en la industria paraestatal, 106; b) La reconversión revolucionaria (el caso de Telmex antes de su privatización), 109; C) La reconversión parcial en otras empresas paraestatales, 110; D) La reconversión en la industria privada nacional, 112; a) La reconversión evolutiva en la industria privada, 112; b) La reconversión heterogénea (el caso de la industria textil), 113; 6. La reconversión y el cambio en las relaciones laborales, 114; A) La flexibilización de las relaciones laborales en México, 117; 7. Reestructuración productiva y mercado de trabajo, 122

Capítulo IV: REESTRUCTURACIÓN Y RESPUESTA SINDICAL	127
1. Reestructuración y sujetos obreros, 127; A. Hacia un concepto de sujeto, 127; B. Reestructuración productiva y recomposición de sujetos obreros en México, 131; C. Recomposición y crisis del sindicato, 133; 2. Reestructuración y conflicto sindical, 137; A. La crisis del corporativismo, 141; B. Las luchas independientes, 145; C. Reestructuración y respuesta sindical, 152; 3. ¿Nuevos sujetos obreros?, 162; 4. Sindicato y producción: los proyectos, 168; A. La experiencia internacional, 168; B. La experiencia del movimiento obrero en México, 170; a. La estrategia neocorporativa: flexibilidad con bilateralidad, 171; b. El corporativismo tradicional: pasividad con flexibilidad unilateral, 178; c. El sindicalismo independiente; entre flexibilidad unilateral y rigidez unilateral, 179; C. ¿Hacia un nuevo obrerismo?, 182	
Conclusiones	185
Apéndice: LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS POR DIVISIONES	207
Bibliografía	215

CAPÍTULO I

LAS TEORÍAS SOBRE LA REESTRUCTURACIÓN: UN ESPACIO PARA LOS SUJETOS

Desde principios de la década de los setenta hubo síntomas de una crisis estructural mundial de la economía, de la forma predominante del Estado y de los pactos sociales que caracterizaron al periodo posterior a la posguerra. En los países del Tercer Mundo esta crisis también se presentó, aunque con componentes específicos distintos con respecto a los de los desarrollados. La crisis y lo que será posteriormente la reestructuración se relacionaron con cambios en los diagnósticos de las causas de esta crisis y por consecuencia en las medidas a seguir para superarla. En las esferas dominantes de los Estados y los grandes capitales, estas explicaciones implicaron la idea de una crisis coyuntural en la primera mitad de los setenta, debida al aumento en los precios del petróleo, al desorden monetario internacional y al rompimiento de los acuerdos de Bretton Woods, que se asociaron con la intensificación de las políticas keynesianas buscando la recuperación a través del incremento del gasto público. Pero, hacia mediados de los setenta el uso del déficit fiscal para lograr la recuperación se había mostrado inútil, y hubo un giro en el diagnóstico de la crisis y el remedio consecuente. Durante la segunda mitad de los setenta, coincidiendo con un resurgimiento de las teorías económicas neoliberales y el advenimiento de gobiernos que aplican políticas consecuentes con el neoliberalismo, la crisis es adjudicada a los déficit fiscales y a los altos costos salariales en los países desarrollados. La solución es la retirada del Estado de la inversión

productiva y de los beneficios sociales, así como una política salarial a la baja.¹ Sin embargo, hacia 1980 toma cuerpo una alternativa de explicación y remedio a la crisis, que no se reduce a las formas de intervención del Estado sino que plantea que es una crisis de productividad y calidad en un contexto de mercados fluctuantes y competidos. Es un paso de una economía de productores a otra de consumidores dirán algunos,² es decir, se pasaba del nivel de las variables macroeconómicas a los espacios intrincados de los procesos de trabajo y las relaciones laborales. Se inició la polémica sobre la flexibilidad del trabajo y si la crisis tenía su origen más íntimo en la rigidez de las relaciones sociales dentro de los procesos productivos.³

Varias teorías se disputan desde los setenta la explicación sobre la crisis y la reestructuración. Por un lado tenemos aquellas que hacen hincapié en la relación entre Estado-economía y clases sociales. Algunas de ellas atribuyen la crisis al funcionamiento deficitario del gasto estatal asociado a la inflación.

Se trata del primer grupo de teorías que hablan de la crisis fiscal del Estado. Dentro de esta perspectiva que acentúa la relación entre Estado y otros niveles de la sociedad estarían los que de manera más política que económica tratarían a la crisis como del Estado social, Estado que no se reduce a cierta política económica sino que ésta se justificaría en aras de un pacto político entre Estado-capital y trabajadores. Pacto corporativo ahora en crisis y pérdida de legitimidad del Estado que lo aceitó durante decenios con su gasto.

Por otro lado, están las teorías que hacen hincapié en el mundo de la producción. Algunas de ellas hablarían del agotamiento de la base tecnológica que habría caracterizado a los procesos productivos en la fase anterior de desarrollo. Frente a este agotamiento se presentaría la emergencia de la tercera revolución tecnológica, es decir, las causas de la crisis serían técnicas y también sus soluciones. Otro conjunto de teorías que dan importancia a los procesos productivos se fijarían más en el tipo de relaciones sociales que habrían caracterizado a los procesos productivos en la fase anterior, las tayloristas,

¹ R. Boyer (coord.), *La flexibilización del trabajo en Europa*, Madrid, Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social, 1986.

² L. Mertens, *Crisis económica y revolución tecnológica*, Caracas, Nueva Sociedad, 1990.

³ S. Woods, *The transformation of the work*, Londres, Mcmillan, 1989.

caracterizadas por el uso instrumental de la fuerza de trabajo y su no compromiso con la productividad y la calidad. Estas relaciones laborales y su forma de organizar el trabajo habrían llegado a su límite y se impondría la flexibilidad y el consenso en los procesos productivos. En esta perspectiva, la innovación tecnológica no sería lo determinante.

Una modalidad del último grupo de teorías sobre el proceso productivo es la de la especialización flexible, que combina la tendencia hacia la producción en pequeños lotes con el uso de equipo reprogramable y la recuperación de la calificación de la fuerza de trabajo.⁴

Hay pocas teorías que tratan de relacionar los diversos niveles en los que la crisis y la reestructuración se manifiestan, una de éstas es la teoría de la regulación, aunque no deja de ser incompleta y cuestionable en varios aspectos.⁵ Por ejemplo, su concepción economicista del Estado, su incapacidad para articular base técnica con modo de regulación o su tratamiento estructuralista del problema de los sujetos sociales⁶ y su falta de profundidad con respecto a los pactos corporativos y el movimiento obrero.

En síntesis, la polémica teórica actual con respecto a la crisis y reestructuración comprende los niveles de:

- los procesos y la organización del trabajo;
- las relaciones laborales e industriales;
- la base tecnológica;
- el mercado de trabajo;
- los pactos sociales;
- las políticas económicas;
- la globalización de la producción y la nueva división internacional del trabajo;
- la deuda y el financiamiento internacionales, y
- los bloques económicos nuevos.

Por otro lado, el panorama se complica ante la crisis de la epistemología positivista, sobre la idea de progreso y la emergencia de la

⁴ M. Piore, *Paro e inflación*, Madrid, Alianza Editorial, 1983.

⁵ E. De la Garza, "El regulacionismo en México", en *Estudios Sociológicos*, núm. 19, enero-abril de 1989, El Colegio de México.

⁶ R. Boyer, *La teoría de la regulación: un análisis crítico*, Buenos Aires, Ed. Humanitas, 1989.

posmodernidad.⁷ Hay sin duda un desfase entre la polémica epistemológica, metodológica y de las grandes teorías sociales con respecto a las teorías regionales, como éstas de la crisis y la reestructuración. En particular, el problema resuelto insatisfactoriamente por las teorías anteriores acerca de la relación entre estructuras, subjetividades y acción colectiva no es incorporado cabalmente a las teorías referidas. Los tratamientos siguen siendo estructuralistas (como en las de la regulación) o los sujetos siguen estrategias sin contexto, en el sentido clásico de su determinación social (expectativas racionales, decisiones estratégicas, *rational choice*). Analizaremos con más detalle estas alternativas.⁸

1. LA CRISIS DE UNA FORMA DE ESTADO

El concepto de forma de Estado, en este caso capitalista, remite a las relaciones entre Estado-economía-clases sociales fundamentales. Una forma de Estado posee determinadas formas institucionales, por medio de las cuales se establecen las relaciones entre estos niveles, sin olvidar que el problema básico del Estado no es el desarrollo económico sino la legitimidad política, el orden social y asegurar el mantenimiento de determinada dominación.

El Estado liberal nació en contra de privilegios feudales, en nombre de la libertad, pero no fue asociado con el igualitarismo. Su Estado fue el contractual de la teoría política, limitado a las tareas de guardar el orden público y al cumplimiento de los contratos. Su concepto de sociedad es la formada por individuos formalmente iguales en el mercado económico (propietarios) y en el político (ciudadanos) que compiten; el mercado premia a los más eficientes.

El bienestar general se derivaría, así, del individual. Pero, la realidad del capitalismo liberal era la de una sociedad con clases en relaciones asimétricas de poder y la creación de una subcultura de exclusión para el naciente proletariado. La gran desigualdad y extremas condiciones de trabajo alimentaron las luchas sociales y políticas del siglo XIX. De las luchas por derechos electorales se pasó a las de derechos sociales y a la impugnación del capitalismo. Este empuje práctico fue el elemento decisivo en el establecimiento del Estado

⁷ E. De la Garza, "Postmodernidad y totalidad", mimeo, UAM-Iztapalapa, 1990.

⁸ Véase E. De la Garza (coord.), *Crisis y sujetos sociales en México*, México, Porrúa-CIIH-UNAM, 1992.

social, en forma incipiente después de la primera guerra mundial y con claridad al finalizar la segunda. Desde el punto de vista político, el Estado social significa un cambio de forma del Estado capitalista: reconocimiento implícito de que la sociedad está dividida en clases, que de manera normal pueden entrar en contradicción, y ante ellas el Estado se erige en mediador y crea reglamentaciones e instituciones.

Con respecto a la economía hay una negación del automatismo neoclásico del equilibrio (las corporaciones pueden interferir en el equilibrio). El keynesianismo, como teoría económica del Estado social, es la negación de la ley de Say (la producción crea su propio consumo) y el reconocimiento de la necesidad de teorizar las relaciones entre demanda agregada, consumo e inversión, con empleo y nivel de vida. Este Estado social es más que Estado interventor en la economía, es el reconocer que el mantenimiento del orden es un problema (los sindicatos pueden interferir en la oferta y la demanda), y la clase obrera aparece como una parte de la demanda: el futuro se construye y el Estado lo asegurará como pacto y planificación.^{9 / 10}

El Estado social es por tanto un Estado regulador (de la economía y de las relaciones entre las clases), un Estado inversor y un Estado benefactor. A través del gasto del Estado se buscó articular política y economía: impulsar la acumulación del capital con paz y legitimidad.

El Estado social implicó, de alguna manera, pactos sociales entre capital y trabajo. En ocasiones en forma explícita y de gran extensión, en otras de manera implícita y conflictiva, y sobre aspectos parciales. Además, las instituciones corporativas florecieron tanto en regímenes autoritarios como en los democráticos. Entre 1945 y 1970 fue la edad de oro del corporativismo en países escandinavos, Austria, Suiza, Países Bajos y Alemania donde se establecieron sistemas nacionales tripartitos de determinación salarial, aunque subordinados a las necesidades del crecimiento económico. En Francia, Italia, Estados Unidos y Gran Bretaña, estas relaciones se dieron con conflicto, y en estos dos últimos casos fueron de menor extensión.¹¹

⁹ T. Negri, "John M. Keynes y la teoría capitalista del Estado en los 20", en *Estudios Políticos*, V. 5, julio-diciembre de 1986, núms. 3-4, FCPyS, UNAM.

¹⁰ K. Polanyi, *La gran transformación*, México, Juan Pablos, 1975.

¹¹ A. Gamble y P. Walton, *El capitalismo en crisis*, México, Siglo XXI, 1984.

Schmitter¹² diferencia dos tipos de corporativismo, el societal y el estatal. En el primero, la legitimidad y el funcionamiento del Estado dependen primariamente de las corporaciones y corresponden con sistemas políticos competitivos, partidistas, abiertos, con alternancia en el poder, con subcultura democrática y con la existencia de Estados benefactores. En cambio, los estatales se relacionan con regímenes autoritarios, poco competitivos, con restricciones a la alternancia en el poder y al pluripartidismo, y con subculturas autoritarias. De una forma u otra, el Estado garantiza a las corporaciones el monopolio de la representación, por medio de restricciones legales para la creación o el reconocimiento de organizaciones; asimismo, se erradican asociaciones competidoras o paralelas; se establecen mecanismos para la incorporación forzada de los miembros a las asociaciones; hay una continua mediación estatal y un control estatal de los liderazgos y la articulación de intereses.

Habría que añadir que el corporativismo implica una corresponsabilidad entre corporaciones y Estado, con respecto a la buena marcha de éste, que supone también una subordinación de las funciones de contratación de los sindicatos a la política del Estado, y la conversión de la contratación en un espacio político estatal. Es decir, el corporativismo no es simplemente una forma de representación y articulación de intereses sino una forma de dominación política.

La visión de la crisis y reestructuración actual, centrada en el Estado, comprende dos versiones: la primera, como crisis fiscal (crecimiento de los déficit públicos, de la deuda del Estado, de la inflación e imposibilidad de continuar funcionando la economía con un subsidio creciente).¹³ La segunda recalca la función política del Estado social y sus límites en cuanto a satisfactor de demandas crecientes de la población, volviéndose incompatibles el crecimiento con una legitimidad clientelar.¹⁴ Además, el uso improductivo de recursos económicos crecientes habrían drenado la capacidad de invertir y la tasa de ganancia. Finalmente, la función reguladora de las relaciones entre las clases, en el sentido de protecciones a los trabajadores, se

¹² D. Schmitter, "¿Continuamos en el siglo del corporativismo?", en *El Buscón*, núm. 5 y 14-15, México, 1986.

¹³ J. O'Connor, *La crisis fiscal del Estado*, Madrid, Anagrama, 1985.

¹⁴ J. Habermas, *Problemas de legitimación del capitalismo tardío*, Buenos Aires, Amorrortu, 1982.

habría convertido en un elemento de rigidez que impactaría negativamente la productividad y la calidad, así como los costos salariales.

La reestructuración de la forma estatal implica tanto al neoliberalismo como al neoconservadurismo. Del neoliberalismo se toma la idea de la superioridad del mercado para asignar recursos y premios a los más eficientes (individualismo) y la de Estado mínimo. Desde el punto de vista económico se concreta en políticas de ajuste, que dan preferencia al combate a la inflación, buscando ajustar los déficit públicos, en desregulaciones económicas y en privatizaciones. Política y culturalmente el neoliberalismo llega a combinarse con el conservadurismo, en el sentido de recuperar valores tradicionales (religión, familia, raza y nación), coincidiendo con el rechazo al intervencionismo estatal, que reduce la libertad individual y tiene un exceso de democracia igualitarista, que premia por igual a los eficientes y a los que no lo son en el Estado benefactor. El neoconservadurismo liberal (síntesis de las dos corrientes) se vuelve también sentido común y ética: el mito de la movilidad individual por el propio esfuerzo, el respeto a las jerarquías de la meritocracia (familiares o laborales), la reivindicación de la diferencia y la no identificación entre libertad e igualdad, el culto a los expertos como los aptos para tomar las decisiones, el paso de la justicia social (que es restitutiva de un despojo) al altruismo abstracto (la solidaridad con los pobres como medida provisional hasta que se hacen más eficientes).¹⁵ /16 /17 /18

Desde el punto de vista de los pactos sociales corporativos, la reestructuración del Estado social ha significado, por su ruptura o su limitación, la tendencia a la negociación fraccionada por grupos de interés, por políticas salariales restrictivas, por reducción de beneficios sociales y por la flexibilización de las relaciones industriales. Sin embargo, estas tendencias se presentan con grados muy diversos de intensidad entre países.¹⁹ /20

15 D. S. King, *The new right*, Chicago, The Dorsey Press, 1987.

16 A. Gortz, *Los caminos del paraíso*, Barcelona, Laia, 1983.

17 E. Alvater, "¿Reestructuración o desmantelamiento del Estado?", en *Estudios Políticos*, op. cit.

18 M. Dixon, "World capitalism and the rise of the right", *Contemporary Marxism*, núm. 4, invierno de 1981.

19 F. J. Hinkelamert, *Crítica de la razón utópica*, S. José, Costa Rica, DEI, 1984.

20 E. Alvater, "El nada discreto encanto de la contrarrevolución neoliberal", en *Revista Mexicana de Sociología*, julio-septiembre de 1983.

2. LA VUELTA A LOS ORÍGENES: LAS EXPLICACIONES SOBRE EL PROCESO PRODUCTIVO

En el siglo pasado C. Marx construyó su teoría de *El capital* sobre el proceso de producción capitalista; este proceso es desdoblado en uno de valorización o creación de valor y otro de trabajo o de transformación concreta de los objetos de trabajo en producto. Estos serían, por tanto, dos caras de la misma moneda. El capital, para cumplir su función de valorización, tiene que dominar al trabajo dentro del proceso de trabajo, es decir, el proceso de trabajo es un campo de relaciones sociales, en especial un campo de poder por el control del proceso de trabajo. Estas consideraciones convierten a Marx en el primer sociólogo del trabajo, logrando vincular las relaciones sociales en el trabajo con conceptos económicos de una forma poco común un siglo después. En la sección IV de *El capital*, la articulación entre estructura, acción social y sujetos laborales se intenta por primera vez. De esta forma, la explotación económica no se entiende sin dominación política dentro del proceso de trabajo.

Las sociologías de las organizaciones tardarían un siglo para descubrir la dimensión del poder en el trabajo. El marxismo-leninismo lo ignoró también.

A raíz de la reestructuración actual hay un redescubrimiento de los vínculos entre relaciones sociales dentro del trabajo, como consenso y coerción (es decir, como problema político), con la productividad y calidad de los productos capitalistas, en un contexto de una economía de compradores con grandes variaciones en la demanda. En este contexto se reeditan dos perspectivas sobre estas relaciones: la primera de ellas hace hincapié en las características de las tecnologías duras —como sistemas de máquinas y sus posibles límites para aumentar productividad y calidad. La segunda, reedita la polémica clásica sobre los procesos de trabajo —Braverman— como crisis del taylorismo y de las formas coercitivas en la organización del trabajo, proponiendo como alternativa un nuevo pacto social en los departamentos fabriles.

A) *El neoschumpeterianismo*

La perspectiva de Kondrátiev acerca de los ciclos largos dio origen a dos líneas de investigación: la de los ciclos largos de los precios, ta-

sas de interés o acumulación del capital, y la de los ciclos de innovación tecnológica de Schumpeter.²¹

Para esta última línea, el problema central es el de la autonomía de los ciclos de innovación tecnológica con respecto al mercado o a la inversa, es decir, si la tecnología es una variable dependiente del mercado o independiente de él.

Las corrientes neoschumpeterianas actuales no niegan la influencia de los costos en la innovación tecnológica, pero reconocen que el proceso que va de la invención a la innovación, a la difusión y a la inversión productiva está mediado por las expectativas del impacto posible de una inversión, por el desarrollo del aparato científico tecnológico, que no sigue fielmente al capital, y por la conjunción, en cada paso, de la invención a la inversión, de pequeños cambios que no siempre se producen simultáneamente. Una conclusión muy común para los seguidores de esta perspectiva es que no habría una causa económica estructural para los ciclos largos, y que muchos cambios han sido exógenos al mercado.

Los problemas principales a los que se enfrenta el neoschumpeterianismo serían:

- 1) Una definición aceptable de tecnología.
- 2) Una definición de etapa o ciclo tecnológico.
- 3) Qué factores influyen en el paso de la innovación a la inversión.

En cuanto al primer problema, Freeman define a la tecnología como el conjunto de conocimientos que sirven de fundamento a una técnica ²² y por ésta entiende a los procesos materiales, incluyendo maquinaria y equipo, para la producción, circulación o consumo. En este sentido, Marx fue de los primeros en reconocer el componente científico de la tecnología moderna al concebirla como ciencia aplicada a la producción y al considerar que la ciencia se estaba convirtiendo en una fuerza productiva directa.²³

Del concepto de tecnología se pasó a la discusión acerca de la posibilidad de ciclos tecnológicos. Éstos pueden ser específicos

²¹ J. A. Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, FCE, 1960.

²² C. Freeman, *The economics of industrial innovation*, Manchester, Penguin Books, 1974.

²³ C. Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, México, Siglo XXI, 1978.

para cada proceso productivo o para grandes etapas marcadas por revoluciones tecnológicas. Las revoluciones tecnológicas implicarían, para algunos de estos autores, la aparición de una tecnología genérica, aplicable a una gran diversidad de procesos productivos.

La tecnología genérica puede tener varias formas: tecnología de fuente de energía genérica (por ejemplo la máquina de vapor en los siglos XVIII y XIX o el motor eléctrico en el XX) o bien proporcionar una forma genérica de control de los procesos productivos (por ejemplo el control computarizado). Mandel²⁴ trató de hacer una periodización de los ciclos tecnológicos capitalistas: el primer periodo estaría caracterizado por la producción maquinizada de máquinas de vapor; el segundo, por la producción maquinizada de motores eléctricos y, el tercero por la producción maquinizada de equipo electrónico y nuclear. Este autor, siguiendo a Marx, trató de extender la teoría de las crisis capitalistas y su carácter cíclico en función del tiempo de rotación del capital fijo a una suerte de ciclos largos con tiempos de rotación tecnológicos.

Sin embargo, al igual que los neoschumpeterianos se enfrentó al problema de los criterios de periodización de los cambios tecnológicos; la propuesta del criterio basado en los métodos de producción de medios de producción no deja de ser arbitraria, empíricamente se presentan muchas asincronías en los ciclos particulares de cada rama de producción. Asimismo, no está claro el significado de "tiempo de rotación tecnológica", puesto que una tecnología no tiene un tiempo de vida igual a la suma de los tiempos de rotación de los equipos en los que encarna. Por otro lado, tampoco satisface la idea de un solo criterio para definir los grandes ciclos.

Los neoschumpeterianos, al abordar el problema de las revoluciones tecnológicas consecuentes con su definición de tecnología, las conciben como cambios en los fundamentos del conocimiento científico para los procesos centrales de producción, circulación o consumo. De esta manera, la actual revolución tecnológica (3a.) tendría su eje en la microelectrónica y la informática (aunque suelen agregarse los nuevos materiales, las nuevas fuentes de energía y la biotecnología). Estas revoluciones se caracterizarían por la aparición de una "constelación de innovaciones" (interrelacionadas desde el punto de

²⁴ E. Mandel, *El capitalismo tardío*, México, Era, 1980.

vista técnico y económico) o por tecnologías genéricas que cruzan aspectos comunes de los procesos.

Siguiendo esta línea, Dosi²⁵ habla del concepto de paradigma tecnológico (similar al paradigma kuhneano), cuyo cambio se traduciría en una revolución tecnológica. Otros hablarían mejor de paradigma técnico-económico²⁶ o de régimen tecnológico.^{27/ 28}

En cuanto al problema de las relaciones entre invención e inversión, este autor acuñó uno de los conceptos más interesantes: el de "trayectoria tecnológica" no definida estrictamente por el mercado, aunque ayudada por éste. Con este concepto se niega la automaticidad de la difusión, se investigan las relaciones entre diferentes cambios tecnológicos y se problematiza la relación entre ciencia básica y tecnológica. En esta línea, Sahal definió su noción de "sistemas de innovaciones", concebido como un árbol de decisiones con interacción: una vez tomada una decisión se entra en una ruta tecnológica determinada por la oportunidad y la necesidad. En este árbol, un parámetro fundamental es la frontera del conocimiento y sus posibilidades de aplicaciones concretas. Finalmente, esta línea de investigación conduce a la teoría del ciclo de vida de los productos y los procesos.²⁹

La corriente neoschumpeteriana ha tenido el mérito de reconocer un campo que otras perspectivas subsumían en el económico; para los neoclásicos la tecnología podía sintetizarse en la idea de costo y para los marxistas economicistas, en la de composición orgánica del capital. En cambio, reconocer la autonomía relativa del desarrollo científico técnico con respecto de la economía ha llevado a acuñar conceptos interesantes pero que permanecen en el plano descriptivo. Aunque los determinismos tecnológicos están desprestigiados, cabe formular la pregunta de cuál es la influencia del binomio tecnología-técnica (base tecnológica), entendida como base material de los procesos de producción, circulación y consumo, en la

²⁵ G. Dosi, "Technological paradigms and technical trajectories", en *Research Policy*, v. 11, núm. 3, junio de 1982.

²⁶ C. Pérez, "Structural change and the economic and social system", en *Futures*, v. 15, núm. 4, octubre de 1985.

²⁷ N. Rosenberg, *Tecnología y economía*, Madrid, G. Gili, 1979.

²⁸ M. Cooly, "Political implications of new technology", en *Architect Or Beer*, Boston, Southende Press, 1980.

²⁹ D. Sahal, "Technological guide post and innovation avenues", en *Research Policy*, 14, núm. 2.

productividad, el empleo, las calificaciones, la organización y las relaciones laborales.^{30/31}

En esta medida, la formulación de la crisis como límite de la base tecnológica y su superación, a través de la microelectrónica y la informática, puede ser parcial, pero apunta a una de las dimensiones de la crisis y de la reestructuración, que no puede analizarse por separado del mercado, la organización o las relaciones laborales.

B) *La polémica sobre la flexibilidad del trabajo*

Los tratamientos del siglo XIX (costos de producción o composición orgánica del capital) resultan, ahora, estrechos para analizar los determinantes de la productividad en la fábrica. En condiciones de mercados competidos (lo que algunos llaman el paso de una economía centrada en la oferta a otra centrada en la demanda) no basta con tener bajos costos de producción, ni tampoco una elevación de la relación en valor entre capital constante y variable para ser competitivos. Aunque habría que reconocer que la vena marxista de ver las relaciones de producción como relaciones sociales abre la posibilidad de hacer más complejo el significado de la composición orgánica; de abandonar las visiones estrechas de ésta como simple cociente entre cantidades, y de entender que la cuota de capital constante movilizado en el proceso productivo por la fuerza de trabajo no sólo se puede aumentar por la tecnificación del proceso, sino también por una mejor organización del mismo. De tal forma que el mecanismo de plusvalía relativa o de aumento en la productividad tendría un nuevo componente, además del clásico de cambio en el nivel tecnológico duro (o la mayor inversión en capital constante con respecto al variable).

Este componente es la organización del trabajo, que no sólo supone la división del trabajo, sino también las formas de supervisión y control sobre el proceso, las reglas formales e informales de cómo trabajar, las jerarquías de mando, los estilos y niveles de autoridad, y los problemas de poder, coerción y consenso en la organización. Estos aspectos de la organización no se correlacionan ni dependen

³⁰ OCDE, *Las nuevas tecnologías en la década de los noventa*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1990.

³¹ PRELAC, "Cambio tecnológico, empleo y trabajo", Documento de trabajo, núm. 33, OIT, Santiago de Chile, mayo de 1989.

estrictamente de los niveles tecnológicos duros, se trata de una dimensión diferente a la tecnología como sistema de máquinas. La composición orgánica del capital no es un elemento que niegue su pertinencia sino que representa una dimensión más de dicha composición, es decir, la composición orgánica del capital puede elevarse también por una reorganización del proceso productivo que dejase inalterada la inversión en capital fijo. La variación vendría por el ahorro en fuerza de trabajo o bien por su mayor capacidad productiva. Todo esto no supone un mayor desgaste de la fuerza de trabajo, necesariamente, aunque en la práctica se presente mezclado con la productividad propiamente dicha. Desde el punto de vista de las revoluciones en las capacidades productivas, por tanto, las corrientes neoschumpeterianas y marxistas ortodoxas se quedan cortas en cuanto a criterios de saltos en dichas capacidades o fundamentos de los procesos productivos. No es cierto que el capital haya recurrido a las revoluciones organizacionales, junto a las tecnológicas, sólo para aprovechar capacidades ociosas o como medida retardadora con respecto de los cambios maquinísticos.

Esta visión estrecha no permite comprender el cambio fundamental en las relaciones de producción, que significó el taylorismo-fordismo. Es decir, así como se puede hablar de revoluciones tecnológicas y de cambios de paradigmas tecnológicos, también es posible hablar de revoluciones organizacionales y de cambios en los paradigmas organizacionales sin necesidad de que ambos tipos de revoluciones se presentasen simultáneamente. El paso de la manufactura a la gran industria, en el sentido clásico, desde el punto de vista organizacional, significó una revolución que se dio al parejo del cambio tecnológico; pero dentro de un régimen de gran industria es posible reconocer la revolución taylorista-fordista, y en estos momentos, a la "toyotista". Esta última coincide con la tercera revolución tecnológica pero no depende estrictamente de ella, se puede dar sin ella.

En 1980 se inició, a nivel internacional, la polémica sobre la flexibilidad del trabajo,³² misma que todavía continúa. En su versión más profunda implica una crítica a la forma de organización taylorista-fordista, como incapaz de permitir incrementos sustanciales de la productividad. El taylorismo y su forma perfeccionada, el tayloris-

³² S. Wood, *The transformation of work*, Londres, Mcmillan, 1989.

mo-fordismo (no como forma de regulación sino de organización del trabajo), implica: a) separación entre concepción y ejecución, 2) segmentación minuciosa del proceso de trabajo, 3) estandarización y simplificación de las herramientas y métodos de trabajo, 4) separación entre ejecución y supervisión, 5) separación entre producción y mantenimiento, y 6) una cultura instrumental del trabajo. A estos principios tayloristas, el fordismo añade la cadena de montaje, es decir, se da una mecanización del taylorismo en un proceso cuya velocidad es determinada por la cadena y no directamente por la suma de los tiempos de producción parcelados.

El taylorismo-fordismo se enfrenta a obstáculos sociotécnicos para aumentar la productividad (aquí habría que señalar la confusión taylorista entre productividad e intensificación del trabajo):

1) la imposibilidad de separar estrictamente concepción de ejecución; el obrero con “mente de buey”, que buscaba Federico Taylor, no existe; el obrero siempre piensa y puede poner sus facultades con entusiasmo o desgano en favor o en contra de la productividad.

2) La segmentación minuciosa del proceso de trabajo y su estandarización siempre dejó poros, pequeños espacios de incertidumbre, para ser llenados por un trabajador no motivado.

3) Los métodos de estandarización y medición del trabajo, que buscaron eliminar tiempos muertos y reducir tiempos de producción siempre contuvieron un componente subjetivo por parte del analista de tiempos y movimientos.

4) Las separaciones entre producción, y entre ejecución y supervisión trajo aparejados conflictos de poder por el control del proceso de trabajo que perjudicaron a la productividad.

5) La lucha por el poder en los procesos de trabajo — contraparte de la explotación — se manifestó en resistencias obreras de carácter individual o de pequeños grupos informales (sabotaje, paro loco, ausentismo, rotación de personal, alcoholismo), o colectivas organizadas (huelgas, lucha por limitar las velocidades de las cadenas), que también afectaron la capacidad del taylorismo-fordismo para incrementar, a través de la profundización de sus principios, la productividad.

Finalmente, la conformación de una cultura laboral instrumental

del trabajo ("trabajo porque me pagan"), alienada, también afectó la productividad. La rigidez taylorista (tabuladores amplios con funciones claramente especificadas, sin movilidad interna) fue apoyada hasta cierto punto por los sindicatos, después de un periodo de defensa de los viejos oficios, pensando que con la extrema reglamentación del trabajo se conseguía una mejor protección al desgaste de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo. Es decir, finalmente los sindicatos se volvieron tayloristas-fordistas y aceptaron como natural la burocratización de los procesos de trabajo.

La flexibilización del trabajo plantea, por tanto, que la crisis capitalista actual es sobre todo la de la forma de organización dominante desde principios de siglo, la taylorista-fordista, y la de las relaciones laborales que se le asociaron históricamente, consideradas ahora como rígidas y cuya solución pasa por su flexibilización.³³

Sin embargo, la flexibilización es un campo de lucha y de polémica teórica. Algunas de las polémicas más importantes son las siguientes:

a) Especialización flexible o neofordismo

Pioré acuñó el concepto de especialización flexible, respecto a la crisis del taylorismo-fordismo; además de plantear los aspectos señalados anteriormente, apuntó la crisis de la producción en masa estandarizada o rígida; esto es que la volatilidad de los mercados actuales da ventajas a la producción en pequeños lotes flexibles al gusto del consumidor; que esta flexibilidad del producto y del proceso se compagina con una tecnología reprogramable y una revaluación de las calificaciones y la participación de los trabajadores en los procesos productivos con mayor autonomía, iniciativa y creatividad. A esta perspectiva se opone la que plantea³⁴ que las tendencias a la producción en masa no han desaparecido, pero que éstas se presentan ahora flexibilizadas. Boyer considera, en este sentido, que a pesar de los datos que muestran la importancia de las empresas pequeñas y medianas en Estados Unidos y algunos países de Europa, esta importancia puede ser puramente coyuntural: se da a la vez con procesos importantes de centralización financiera y de grandes empresas, como en la producción de equipo de telecomunicaciones; muchas de

³³ R. Boyer, *La flexibilización del trabajo en Europa*, Madrid, Ministerio del Trabajo, 1986.

³⁴ R. Boyer, "A la ricerca di alternative al fordismo: gli Anni Ottanta", en *Stato e Mercato*, núm. 24, diciembre de 1988.

estas empresas pequeñas y medianas prósperas son subcontratistas de las grandes, como en Japón; la especialización flexible utiliza partes producidas en forma masiva — como los chips para el ensamble de computadoras —; y, finalmente, la producción en pequeños lotes flexibles no resuelve el problema del incremento del volumen total de la demanda y, por tanto, del crecimiento.

b) Neofordismo o posfordismo

Desde otro punto de vista, entre aquellos que aseguran el fin del taylorismo-fordismo se discuten las tendencias al enriquecimiento del trabajo, a una mayor autonomía del trabajador en el proceso de trabajo, a una mayor iniciativa, a la utilización preferente de tecnologías blandas con respecto a las tecnologías duras, al consenso en el proceso de trabajo, a una nueva cultura laboral de compromiso con la productividad y la calidad, a la ruptura con la parcelación taylorista y a una recalificación del trabajo. A esta visión de futuro se le llama posfordismo.³⁵

Frente a este panorama prometedor se erigen las visiones del neofordismo, en el sentido de que continúa la producción en masa, ahora flexibilizada; pero a diferencia del nuevo pacto entre capital y trabajo, en los procesos de trabajo del posfordismo, se plantearía que las nuevas tecnologías permiten al capital una centralización y control del proceso y del trabajo mayor que en el taylorismo-fordismo, así la tendencia no es propiamente a aflojar el control en favor de los trabajadores sino a acrecentarlo en manos del capital. Por ejemplo Coriat³⁶ niega que las nuevas tecnologías conviertan todo trabajo en vigilancia y control; en los procesos de flujo continuo aumentan los obreros polivalentes con conocimientos de conjuntos del proceso, pero su iniciativa y decisión queda reducida a los momentos de emergencia. En los procesos en serie las nuevas tecnologías no hacen desaparecer las cadencias, y una parte de las operaciones siguen siendo manuales. Llega a la conclusión de que la automatización no elimina al taylorismo, y acuña el concepto de neotaylorismo para referirse a los procesos con nuevas tecnologías, que imponen modificaciones sin limitar el poder del capital en el proceso de trabajo.

³⁵ M. Pioré, *The second industrial divided*, Mc Graw Hill, 1985.

³⁶ B. Coriat, *La robótica*, Madrid, Revolución, 1985.

c) Recalificación o polarización de las calificaciones

Hacia mitad de los ochenta se reabrió la polémica clásica acerca de la descalificación del obrero en relación con el progreso técnico. Braverman³⁷ había conmocionado en la década de los setenta al mundo académico con sus tesis acerca de las tendencias hacia la descalificación del trabajo en el capitalismo.³⁸

Estas tesis fueron criticadas desde muy diferentes puntos de vista y calificadas de esquemáticas, deterministas tecnológicamente y hasta catastrofistas para la clase obrera. Hacia finales de esa década parecían condenadas al olvido; sin embargo, la tercera revolución tecnológica y la polémica acerca de la flexibilidad hicieron reeditarlas en la forma de tendencias hacia el enriquecimiento de las tareas, a la participación, a la ruptura con la segmentación, de la rutina, de la estandarización y la monotonía tayloristas, con el trabajo enajenado; o bien, a una polarización de las calificaciones, entre una minoría de nuevas calificaciones —sobre todo relacionadas con la informática y la microelectrónica— y una mayoría de trabajadores descalificados. Shaiken,³⁹ por ejemplo, distingue entre el trabajo de un programador que requiere de nuevas calificaciones y formas de razonamiento y el nuevo trabajo de operación en la producción metal-mecánica de Estados Unidos en pequeños lotes. En este caso la máquina-herramienta no es la que cambia sino la forma de controlarla, que ahora es por medio de una computadora; las funciones del operario se reducen a hacer ajustes si ocurre algo inesperado o parar la máquina si ocurre un accidente; para Shaiken el control numérico reduce el control del operario sobre las tareas, la manipulación se vuelve muy descalificada, por ello llega a la conclusión de que en una fábrica computarizada son más las habilidades que se eliminan que las que se crean. Los alemanes Kerr y Schumann coinciden con la visión pesimista del efecto de las tecnologías, pero distinguen entre calificación y capacidad de autonomía o de decisión en el trabajo. De su investigación empírica en Alemania concluyen que la mayoría de los trabajadores que utilizan las nuevas tecnologías

³⁷ H. Braverman, *Trabajo y capital monopolista*, México, Nuestro Tiempo, 1980.

³⁸ J. Fix Sterte, y G. Lay, "El papel de los sistemas flexibles de fabricación en el marco de los nuevos avances en ingeniería de la producción", en *Sociología del Trabajo*, núm. 1, otoño de 1987, Madrid, Siglo XXI.

³⁹ H. Shaiken, "Computadoras y relaciones de poder en la fábrica", en *Cuadernos Políticos*, núm. 30, octubre-diciembre de 1981, México, Era.

vuelven su trabajo más simplificado y rutinizado: en las calificaciones bajas se eliminan tareas, pero las que quedan se simplifican o rutinizan (neotaylorismo).

Mientras que las calificaciones altas cambian, se requieren nuevas. Además, entre los trabajadores aumenta el sentimiento de estar predeterminados, puesto que los procesos productivos se concatenan más, y es posible hacer menos variaciones. Aunque encuentran que no es que haya una determinación tecnológica total de este problema, influyen también la división anterior del trabajo, las políticas empresariales y las relaciones de fuerzas entre capital y trabajo.⁴⁰

d) Mercados internos y externos de trabajo

La reestructuración actual ha reeditado las teorías sobre la segmentación de los procesos de trabajo. En las fábricas se plantea la existencia de mercados segmentados, con carreras ocupacionales diferenciadas. Esta segmentación se relacionaría en parte con la existencia de un sistema centro-periferia en el interior de la fábrica: departamentos clave con trabajadores polivalentes, participativos y calificaciones altas, con seguridad en el empleo y salarios altos; y departamentos periféricos con tecnologías atrasadas, una mayor importancia del trabajo manual y trabajadores con características opuestas a los primeros, subcontratados o eventuales. Se conforman al menos dos mercados internos de trabajo, con carreras ocupacionales diferentes y posibilidades de ascenso. Esta visión de mercados internos de trabajo, a nivel macromercado de trabajo, se completa con una segmentación nueva que diferencia entre el mercado de los trabajadores de nuevas calificaciones y el de los descalificados o de calificaciones tradicionales, concentrados en ramas atrasadas, o contratados por tiempo parcial, en forma eventual o por subcontratistas.^{41/ 42 /43/ 44}

⁴⁰ H. Kerr y Schumann, "Hacia una reprofesionalización del trabajo industrial", en *Sociología del Trabajo*, núm. 2, invierno de 1988, Madrid, Siglo XXI.

⁴¹ B. Wilsinson, "Regímenes de Justo a Tiempo y control de calidad y relaciones industriales en Gran Bretaña", ponencia presentada en el Seminario Internacional *Modernización empresarial y cambios en las relaciones industriales en América Latina y Europa*, 8-13 de abril de 1991, Bogotá.

⁴² D. Sorge, "Diferencias europeas en la difusión y modo de utilización de la tecnología de producción controlada por computadora", en *ibid.*

⁴³ R. Triczek, "Relaciones industriales y cambios tecnológicos y organizacionales", en *ibid.*

⁴⁴ S. Wood, "Relaciones industriales bajo el thatcherismo", en *ibid.*

Finalmente, en la polémica acerca de si la flexibilidad del trabajo es la solución para la salida de la crisis, se reconoce que la flexibilización del trabajo ha significado aumentos considerables en la productividad y en la calidad, pero se da unida a grandes heterogeneidades tecnológicas; no existe la fábrica sin trabajo vivo y por tanto las articulaciones entre departamentos centro y periféricos se dan en forma parcial; contradicciones entre los trabajadores flexibles de primera y segunda; y por último, no resuelve el problema de la articulación entre producción y realización de las mercancías, sobre todo si segmenta el mercado de trabajo con sus consecuencias en el consumo obrero. Además, la producción en pequeños lotes ha sido dirigida preferentemente a sectores de ingresos medios y altos, que por ellos solos no son una solución al volumen de la demanda. La prueba es que el crecimiento sigue lento, la productividad también y el potencial tecnológico continúa subutilizado. Además, como estos cambios se producen en un contexto de ruptura de los pactos corporativos keynesianos, un futuro de mercado segmentado de trabajo no proporcionaría bases seguras para un pacto neocorporativo productivista, cuando mucho otro particularista y excluyente.

3. LAS CONCEPCIONES GLOBALES SOBRE LA CRISIS Y LA REESTRUCTURACIÓN

En cuanto a las concepciones globales las habría de dos tipos: las que pretenden una teorización global de lo que está en crisis y en reestructuración, como el regulacionismo, y las que lo ven en el sentido de cambios a nivel internacional, en particular de las relaciones entre países industrializados y en desarrollo.

En este último caso estarían las teorías de Wallerstein, el neodependentismo, la nueva división internacional del trabajo, el capitalismo global y el neoestructuralismo.

1) *El regulacionismo*⁴⁵

La teoría regulacionista ha intentado presentar una teorización novedosa acerca de las articulaciones entre producción-consumo y Estado; ha acuñado para ello conceptos como modo de regulación,

⁴⁵ Para una explicación más detallada de los conceptos regulacionistas, véase Enrique de la Garza, *Crisis y reestructuración productiva en México*, México, UAM-I, 1988.

régimen de acumulación y relación salarial, entre los más importantes. En el concepto básico de regulación, entendida como la forma en que una relación social se reproduce (porque hay normas y valores interiorizados y una serie de instituciones) hay una clara influencia del funcionalismo de Parsons y un fuerte institucionalismo. Aunque la teoría regulacionista es pretenciosa cuando utiliza ese concepto de regulación, no reducida a la económica, no llega a acuñar una nueva teoría de la sociedad (como sí lo hizo el estructural funcionalismo) sino que rápidamente pasa al concepto de modo de regulación, que queda restringido a la regulación o "adaptación" entre producción y demanda. Por otro lado, el régimen de acumulación también es un concepto institucionalista, al pensarlo como las regularidades que aseguran la acumulación del capital.⁴⁶ Este concepto incluye desde la forma de organización de la producción, hasta la articulación entre modo de producción capitalista y no capitalista, pasando por las formas de gestión empresariales, la distribución del rédito y el volumen y composición de la demanda efectiva. Implica relaciones sociales básicas: una relación mercantil (con su norma de consumo) y una relación salarial (con su norma de producción). Nuevamente, el sesgo institucionalista y normativo lleva a una definición de la relación salarial en términos de condiciones jurídicas e institucionales, que regulan el uso de la fuerza de trabajo asalariada y la reproducción de los trabajadores; en el interior del proceso de trabajo, que implica una disciplina y una organización; de explotación (sobre todo formas de contratación); y reproducción social de la fuerza de trabajo (con su norma de consumo y gestión estatal de la fuerza de trabajo).^{47/ 48 /49 /50}

La visión estructuralista es evidente por el énfasis institucionalista. La continuación lógica de esta forma de razonamiento es la formación de tipos lógicos de modos de regulación, regímenes de acumulación y relaciones salariales, que en su combinatoria formarán los modos de desarrollo; implican una correspondencia entre ré-

⁴⁶ R. Conde (comp.), *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*, México, UAM-I, 1984.

⁴⁷ R. Boyer, *La flexibilización del trabajo en Europa*, Madrid, Siglo XXI, Ministerio del Trabajo, 1985.

⁴⁸ M. Aglietta, *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI, 1985.

⁴⁹ R. Boyer, *Capitalism fin de siècle*, París, PUF, 1986.

⁵⁰ R. Boyer, J. Mistral, *Accumulation, inflation, crisis*, París, Presses Universitaires de France, 1982.

gimen de acumulación y régimen de regulación, con su respectiva relación salarial. Los modos de regulación son definidos como “a la antigua”, “competitivos” (relación salarial sometida al mercado, relación mercantil competitiva y poca regulación estatal), y “monopólicos” (relación salarial contractualizada con Estado benefactor, estructura oligopólica y articulación entre consumo en masa y producción en masa). Los regímenes de acumulación, por su parte, pueden ser extensivos (basados en la plusvalía absoluta) o intensivos (en la plusvalía relativa). De esta manera, las crisis, que pueden ser cíclicas o grandes, serán desfases entre modos de regulación y regímenes de acumulación. De esta forma, se propone una periodización del capitalismo según los modos de regulación. La crisis actual sería del régimen de acumulación fordista (un tipo de régimen intensivo), caracterizado por la organización del trabajo normado por las líneas de montaje, por la producción marginal en masa, por el consumo en masa y por la gestión estatal de la fuerza de trabajo, a través del sistema de contratación colectiva y el salario indirecto.^{51/52}

La teoría de la regulación no es una teoría global sobre la sociedad, como lo fueron el marxismo o el estructural funcionalismo. Se trata de una teoría parcial sobre las relaciones entre producción-consumo y Estado. Su institucionalismo es marcado por el periodo del capitalismo organizado, keynesiano o social. Sin embargo, mezcla lo que podríamos denominar relaciones espontáneas, como las de las empresas en el libre mercado, con instituciones propiamente dichas como las leyes estatales que regulan la economía. Es decir, su pretensión de teoría general es limitada y, a pesar de su supuesta originalidad, sus conceptos tienen antecedentes como los de modelo de desarrollo o patrón de acumulación, que buscaron algunas articulaciones como las del regulacionismo pero sin pretensión de teoría combinatoria general de la historia del capitalismo. De esta forma sus conceptos de articulación entre niveles resultan más pertinentes para el periodo keynesiano, con sus instituciones, regulaciones y pactos, que para los posteriores o anteriores. Así, el concepto de régimen de acumulación resulta una mezcla de niveles que sólo en el periodo señalado podían estar articulados (como el de régimen de

⁵¹ M. L. Pozas, “O projeto teorico da scola da regulacao”, en *Novos Estudos* CE-BRAP, núm. 21, julio de 1988.

⁵² S. Clarke, “Overaccumulation, class struggle and the regulation approach”, *Capital and class*, núm. 78.

acumulación fordista); otro tanto sucede con la relación salarial. Resulta en particular grave, cuando las grandes teorías están en crisis, una visión estructuralista e incluso funcionalista. Su economicismo también es palpable, el Estado queda efectivamente reducido a las instituciones de regulación de la relación salarial y del crédito y aunque se reconoce la presencia de la lucha de clases ésta es marginal en las explicaciones de las grandes crisis.

Además, hay una gran pobreza en el tratamiento de los pactos corporativos y, en general, de la política como dominación, así como del problema de la base técnico-material y el cambio tecnológico. Está plagado de inexactitudes históricas o hipótesis aventuradas en espera de verificación: antes de la primera guerra mundial afirma el predominio de la plusvalía absoluta o del obrero de oficio, en plena fase de gran industria (no distingue entre obrero de oficio de la manufactura y especializado en una máquina en la primera fase de la gran industria); acerca de qué tanto predominó el fordismo en los procesos productivos en el periodo que etiquetan con este nombre (otros plantean que en Europa el fordismo sólo se extendió hasta la década del sesenta); atribuir características tayloristas o fordistas a toda una economía no deja de ser aventurado, puesto que la aplicabilidad de estas formas de organización dependen del tipo de proceso productivo (flujo continuo, serie estandarizada o no estandarizada, semiartesanal), de las políticas empresariales y de las relaciones de fuerza entre sindicatos y empresas. Asimismo, su tratamiento del salario sólo en función de productividad es inaceptable, especialmente en el periodo que más profundizan, el fordista.

En este periodo, los pactos corporativos y la influencia de los sindicatos influyeron tanto o más que la productividad en los salarios.

Pero, sobre todo, el problema principal del regulacionismo es su simplicidad metodológica. Las grandes teorías han tenido detrás grandes epistemologías, lo que no es el caso del regulacionismo, que se conforma con un modelo para verificar, en lugar de proponer una heurística abierta a diversas posibilidades de articulación. Cuando proporciona los conceptos ya articulados cuando mucho queda la posibilidad de casos desviados. Creyendo reivindicar el concepto marxista de totalidad, ésta se reduce a combinatorias.⁵³

⁵³ A. Lipietz, *Miragens e Milagres*, São Paulo, Nobel, 1988.

Sin embargo, el institucionalismo regulacionista tiene el mérito de buscar articulaciones que rebasan a las variables económicas convencionales.

Como teoría de alcance medio, el regulacionismo apareció cuando se iniciaba la decadencia de los grandes sistemas teóricos: marxismo, estructuralismo y funcionalismo. Esta decadencia obedeció a la incapacidad de explicar y predecir al capitalismo en crisis, pero también fue la crisis de la epistemología dominante de casi todo el siglo, el positivismo. Desde el punto de vista epistemológico ha sido la crisis de los criterios de científicidad, en torno a la idea de verificación empírica, minados por las críticas iniciales de Popper, pero también por los vínculos innegables entre poder y saber. Cuando Boyer propone construir modelos econométricos para cada modo de regulación, muestra con ello su carácter no de teórico global, sino de teórico regional, para el que las crisis profundas de las epistemologías de la modelación y la idea de teoría estándar han pasado de noche. Otro tanto sucede con la crisis del holismo teórico, sea en la forma de totalidades abstractas o de modelos teóricos. Los regulacionistas no parecen distinguir entre estas formas. De alguna manera el modelo teórico general tiene detrás la idea de un todo concatenado, idea que predominó en las ciencias sociales durante más de dos siglos. Sin embargo, hacía tiempo que la física se había enfrentado a la posibilidad de teorías unificadas del universo, el teorema de Goedel lo cuestionaba; la física moderna se ha conformado con teorías regionales y la existencia de "hoyos negros" y discontinuidades. En los setenta el postestructuralismo reivindicó estos conceptos y abrió dos alternativas a los modelos duros: por un lado, el concepto de historias parciales, que no niega la articulación, pero no supone un todo encadenado, y que además reconoce encadenamientos más laxos que los de tipo deductivo entre los conceptos, y por otro, la posibilidad de que en el momento de construir el conocimiento no todo sea racionalizable, que pudiera quedar a la impresión, a la opinión o los valores de sujetos e investigadores.

Pero el problema más grave para las ciencias del hombre en los ochenta sigue siendo el de las relaciones difíciles entre estructuras, subjetividades, acciones y nuevas estructuras. Problema de toda la historia de las ciencias sociales, que había recibido comúnmente una respuesta estructuralista, al grado de dejar a las acciones de los sujetos y al propio sujeto subsumido en estructuras (modos de regula-

ción o regímenes de acumulación en el caso del regulacionismo). El balance general del estructuralismo en los ochenta es posiblemente su incapacidad de explicar la historia sólo por las situaciones estructurales o de articular los tres términos del triángulo (estructuras-subjetividades y acción colectiva). Para el regulacionismo este problema de la teoría social profunda también ha pasado de noche en aras de sus limitaciones disciplinarias (que no son sino legitimidades disciplinarias de la economía). Por ello ha seguido el camino de los modelos que, aunque no sean universales, su lógica sí lo es (la necesaria correspondencia entre un modo de regulación y un régimen de acumulación).

Poco queda por hacer cuando se tiene una perspectiva metodológica cerrada; a lo sumo verificar, como en el caso de las aplicaciones de regulacionismo para América Latina, que no descubren sino afianzan una doctrina. Estas aplicaciones a veces han resultado tan grotescas que el mismo Boyer las ha desautorizado: "... es mucho más inquietante [para el regulacionismo] que ciertos investigadores jóvenes [como una profesora mexicana] hayan podido considerar que los padres fundadores de la regulación, habían resuelto en su lugar y de una vez por todas, cualquier problema que ellos mismos podrían plantearse en el campo de su propia investigación".⁵⁴

Sin embargo, entre la desarticulación y la discontinuidad absoluta de la posmodernidad, que en su extremo es la negación de la ciencia y la posibilidad de una nueva ciencia que incorpore la acción social, nos quedamos con la segunda. Esta ciencia de nuevo tipo tendría que plantearse cuestiones como las siguientes:

1. Su concepto de totalidad, abstracta o total (como esqueleto esencial del todo), tendría que convertirse en una totalidad abierta. En esta medida su capacidad de predicción se transformaría con el fin de definir campos para la acción de los sujetos en una coyuntura.

2. Por otro lado, recuperaría las ideas de Marx acerca de las relaciones entre conceptos abstractos y concretos, que definirían, a su vez, posibilidades abstractas y concretas para la acción.

3. Las relaciones abstracto-concretas entre conceptos pueden aceptar, a su vez, las ideas de relaciones duras y laxas, de disconti-

⁵⁴ R. Boyer, *La teoría de la regulación: un análisis crítico*, op. cit., p. 42.

nidades y de hoyos negros; se reconocería que en la ciencia no todo es conceptual, y que una parte de las articulaciones serían con términos comunes y con impresiones y representaciones.

4. Finalmente, el sujeto no estaría totalmente libre como en los modelos de acción estratégica o de *rational choice*, pero tampoco estaría totalmente determinado; el pasado actuaría en los sujetos por medio de subjetividades o estratos profundos de las subjetividades y por condiciones objetivas que no escogieron. Sin embargo, esos estratos profundos se articularían de nuevo con otros más actuales, constituyendo configuraciones nuevas, en función de estructuras, pero también de las experiencias prácticas, dejando a este proceso, de cualquier forma, grados de libertad para decidir no de una manera determinista ni por las estructuras ni por las experiencias; hay también un espacio para lo contingente. Así, al movimiento histórico puede vérselo con direccionalidades no sólo definidas por las estructuras sino también por las correlaciones de fuerzas. Es decir, no hay procesos estrictamente inevitables por lo objetivo, y la ley de tendencia no necesariamente se cumple a largo plazo; lo único futuro es lo concreto y lo concreto es abstracto junto a especificidades que no pueden existir sólo como abstracto.⁵⁵

2) *Las perspectivas de la reestructuración productiva internacional*

Desde los inicios de la década de los setenta nació la teoría de la nueva división internacional del trabajo como reacción ante aquellas teorías de la dependencia (el subdesarrollo que creaba más subdesarrollo). Además, los planteamientos originales de Frobel⁵⁶ daban cuenta de nuevas realidades para los países subdesarrollados: empresas transnacionales manufactureras competitivas en el mercado internacional tendían a instalarse en el Tercer Mundo como parte de una fragmentación internacional de los procesos de trabajo; para Frobel la causa más importante de esta relocalización era la búsqueda de fuerza de trabajo barata, puesto que los segmentos instalados en estos países eran los intensivos en fuerza de trabajo. La explicación de las diferencias salariales era retomada de la dependencia;

⁵⁵ E. de la Garza, "Los sujetos en el debate teórico", en *Crisis y sujetos sociales en México*, México, Porrúa-CIH-UNAM, 1992.

⁵⁶ F. Frobel *et al.*, *La nueva división internacional del trabajo*, México, Siglo XXI, 1981.

una parte de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo en estos países corría a cargo del sector no capitalista, sobre todo campesino.⁵⁷

Las teorías iniciales de Frobél se completaron, en los ochenta, con las de Wallerstein, que buscaban ser una nueva gran teoría del sistema-mundo: la historia mundial estaría dominada por la lucha del capital por la acumulación a escala mundial, y la subordinación de formas de vida y tradiciones no capitalistas.⁵⁸ Es decir, la historia del capitalismo sería la del cambio en las formas de la división del trabajo, entre formas específicas capitalistas y otras formas de producción y reproducción; no sería la lucha del capital con el trabajo, como en el marxismo clásico, sino del capital con el no capital, en particular de los países desarrollados con los subdesarrollados. En esta lucha la demanda de las metrópolis y su acumulación sería el elemento determinante del desarrollo del modo de producción capitalista en el Tercer Mundo. La etapa actual sería la de una mayor internacionalización del capital, de la producción y del mercado.

Estas apreciaciones coinciden en Wallerstein con su idea acerca del sistema de capitalismo dualizado: en el centro, los trabajadores calificados, con procesos mecanizados, altos salarios, con alto nivel de vida y estatus privilegiados. Su situación de privilegio los movería a hacer frente común con los capitalistas del centro, en contra de los países pobres.

Sin embargo, las teorías más actuales acerca del capitalismo global relativizan la visión de lucha entre Primer y Tercer Mundo, en el marco de la internacionalización actual. Primero, reconocen que, en el periodo anterior a la crisis actual en la periferia, se dieron procesos de industrialización que no corrieron a cargo totalmente de las transnacionales; segundo, en los procesos de localización manufactureros en la periferia no sólo influyen los bajos salarios, sino también las políticas del Estado y las laborales, y por último reconocen la instalación de tecnologías de punta en el Tercer Mundo. En lugar de la división entre países que suponen homogeneidades en el Norte y otras en el Sur se propone la noción de "sistema de producción global", basado en la noción de intercambio desigual, entre zonas de un

⁵⁷ F. Frobél, "The current development of the world economy", en *Review*, 4, primavera de 1982.

⁵⁸ A. Gunder Frank, "Global crisis and transformation", en *Development and Change*, 14, núm. 3, julio de 1983.

mismo país, entre ramas, empresas y países. Este sistema internacional heterogéneo implicaría transferencias de plusvalía entre los tres segmentos del capital y relaciones capital-trabajo heterogéneas en un país y entre países.^{59/60}

Con relación a la noción de capitalismo global sugieren conceptos específicos, como el de ciudad global (ejemplo Nueva York o Los Angeles), que combinaría, desde el punto de vista de la fuerza de trabajo, lo que Wallerstein planteaba como diferencias entre países del Primer y Tercer mundo, así como el concepto de fuerza de trabajo internacional, no limitada a las fronteras nacionales, con menos arraigos, y el de subcontratación internacional.^{61/62}

Ante esta globalización, los teóricos se dividen en dos tendencias: los que finalmente reconocen que, a pesar de las heterogeneidades, las luchas fundamentales son las de liberación nacional y los que piensan que la globalización abrirá una nueva etapa de coordinación internacional de las luchas obreras, con menores restricciones nacionales.⁶³

Hay dos aspectos incuestionables en estas teorizaciones: primero, la presencia mayor y más directa del mercado mundial en los países subdesarrollados, y segundo, la segmentación internacional de procesos productivos, que establece vínculos de nuevo tipo no sólo entre capitales, sino entre procesos de trabajo y entre los mismos trabajadores. Los que pensaban que las nuevas tecnologías, ahorradoras en fuerza de trabajo, llevarían la inversión productiva exclusivamente hacia el primer mundo no acertaron. El capital transnacional sigue fluyendo hacia países de mano de obra barata, pero también fluyen procesos de trabajo con tecnologías ahorradoras de fuerza de trabajo. Esto puede significar que el problema de las ventajas comparativas se ha vuelto más complejo; además de una función multivariada (aranceles, costos de transporte, infraestructura, etc.) es posible que hayan aparecido nuevas ventajas, tan importantes como las salariales. Puede ser el caso de la flexibilidad de las

⁵⁹ J. O'Connor, "Accumulation, crisis: the problem and its setting", en *Contemporary Crisis*, núm. 5, 1981.

⁶⁰ J. O'Connor, *Modern crisis theory*, Blackwall, 1986.

⁶¹ M. Storper y R. Walker, "La división espacial del trabajo", en *Cuadernos Políticos*, núm. 38, octubre-diciembre de 1983.

⁶² R. Ross, "Global cities and global clases", *Review*, vi, núm. 3.

⁶³ J. Handerson y R. Cohen, "The international restructuring of capital and labor: Britain and Hong Kong", XXth World Congress of Sociology, México, 1982.

relaciones laborales, garantizadas por los Estados y/o los sindicatos, como criterio de localización industrial.

Por otro lado, no parece haber ninguna tendencia a la homogeneización tecnológica, organizacional, en las relaciones laborales ni en los salarios a nivel mundial. La difusión del progreso técnico u organizacional adquiere muchas formas, y la resultante para los trabajadores no tiene un carácter determinístico, en especial tecnológico. El intercambio desigual sigue siendo una ley del capitalismo, y la adopción de nuevas tecnologías, organizaciones, relaciones laborales o políticas de gestión no reconoce modelos seguros, las formas pueden ser múltiples y también sus combinaciones. Una misma tecnología acepta varias formas de organización del trabajo, de relaciones laborales, de políticas de gestión empresariales, de protecciones del empleo, etc. Las nuevas tecnologías lo que definen son parámetros, dentro de los cuales pueden prosperar con eficiencia varios diseños de tecnologías blandas, que dependen, a su vez, del marco de las relaciones industriales, las leyes laborales e incluso de las legitimidades socialmente aceptadas.

CAPÍTULO II

LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA: CUESTIONES CONCEPTUALES Y METODOLÓGICAS

El positivismo acuñó un poderoso método, el hipotético-deductivo que, salvo excepciones, fue dominante durante casi todo el siglo XX en la investigación científica. Epistemología positivista y metodología hipotético-deductiva entraron durante varios decenios en sincronía. Sin embargo, los fundamentos epistemológicos de este paradigma fueron minados, primero, por las críticas de Popper, luego, por los descubrimientos de Khun, a continuación por el postestructuralismo, hasta llegar a la situación actual de caos epistemológico e inexistencia de hegemonías lógicas.

A pesar de que el paradigma positivista ha sido minado interna y externamente, al grado de concluir Hempel, al final de su vida, que el proyecto del empirismo lógico había fracasado, que no era posible distinguir de manera tajante entre ciencia y metafísica, las consecuencias metodológicas del positivismo no se han derrumbado en todas las disciplinas sociales. La investigación empírica social reconoce sincronías y desfases en sus metodologías y técnicas con respecto a los paradigmas epistemológicos.¹

Los métodos de las ciencias sociales y sus técnicas no son simples aplicaciones de los paradigmas epistemológicos; primero, por-

¹ E. de la Garza, "Historia de la epistemología, de la metodología y de las técnicas de investigación en la sociología mexicana", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 1, enero-marzo de 1989.

que a partir de éstos no es posible resolver todos los complejos problemas de la investigación empírica; segundo, porque los métodos también han surgido de los aportes abstractos de los científicos sociales. Así, en la sociología, la antropología, en el análisis del discurso o la psicología, la crisis del positivismo sí ha significado virajes metodológicos; por ejemplo, hacia la hermenéutica moderna, con sus consecuencias técnicas también. No es el caso de la economía que, aunque ha renovado sus grandes teorías, permanece aferrada a las legitimidades, que desde las grandes instituciones estatales y privadas reproducen criterios de científicidad, ya superados en el plano epistemológico. La economía no ha logrado resolver el antiguo dilema de los vínculos entre la ciencia económica y las otras ciencias sociales. A estas últimas se les sigue viendo como residuos ante versiones economicistas de la economía. Pero, sobre todo, no ha superado las nuevas formas de estructuralismo, la tendencia tan antigua en esta ciencia de analizar a las relaciones económicas sólo en su aspecto cosificado, y no en la articulación entre lo objetivo y lo subjetivo de la relación económica, con el componente de la acción de los sujetos en estas relaciones. En Marx hubo la posibilidad de una ciencia económica no economicista, en mayor comunión con las relaciones sociales en general. Esta perspectiva estaba presente en el propio concepto de relación social de producción, que no implicaba sólo los aspectos cosificados de esta relación, sino también componentes de orden político y cultural inseparables de la relación económica. La sección cuarta de *El capital* es una muestra brillante de esta perspectiva poco desarrollada: el proceso de producción capitalista se desdobra en dos caras: el proceso de valorización y el proceso de trabajo. Destacar sólo la primera cara, vinculada con el análisis del valor, de la plusvalía y del capital como aspectos objetivos de la relación económica capitalista, es hacer honor a la tradición puramente objetivista, estructuralista y, en última instancia, positivista de la economía.²

Vincular, como hace Marx, los proceso de valorización y de trabajo es recordar que el capital, para cumplir su función de explotación, tiene que dominar al trabajo dentro del proceso de trabajo. No es que la relación de producción sea sólo de poder; es de poder y de

² B. Claver, *Una lectura política de El capital*, México, FCE, 1987.

explotación, y su estudio no se agota ni se explica sólo a partir de las relaciones cuantitativas entre variables económicas.³

La relación entre variables económicas, para poder explicar lo concreto, tiene que sufrir dos mediaciones, respecto a la idea marxista de ley de tendencia. La ley de tendencia reivindica aspectos generales del objeto, pero deja abierta la inclusión de otros aspectos específicos, sin los cuales la explicación es imposible sólo a partir de abstractas leyes de tendencia. Segundo, entre los aspectos que se incluyen en la explicación tendrá que intervenir en formas diversas lo subjetivo del objeto; pero una forma que el marxismo siempre reivindicó es la lucha de clases, con sus componentes de subjetividad y acción colectiva, de movimiento. En esta perspectiva la función de las leyes de tendencia no es cumplirse en el largo plazo, salvo cuando son obstaculizadas por factores contrarrestantes, sino proporcionar un primer nivel abstracto de explicación de las tendencias, que tendrá que complementarse con lo específico. Completar tampoco quiere decir cerrar en un nuevo determinismo complejo; cerrar es definir el espacio de posibilidades objetivas en un periodo o coyuntura para la acción de los sujetos voluntarios.

Dentro de esta orientación metodológica desaparece el sentido mecanicista o puramente objetivista del devenir de la historia, tan caro al siglo XIX; el futuro está relativamente abierto, no es necesario ningún presupuesto ontológico acerca de la concatenación universal (la unidad de la diversidad de Engels); las articulaciones, como en el postestructuralismo, pueden ser duras o laxas (lo lógico y lo histórico en la vieja terminología de Marx), la discontinuidad no es contradictoria con una nueva perspectiva de totalidad abierta. Entendida en dos sentidos, primero, como criterios epistemológicos de construcción de teoría, y segundo como articulaciones pertinentes entre los procesos a descubrir sin presuponer relaciones ni jerarquías. La totalidad abierta tampoco tiene que presuponer que en todo momento todo es racionalizable; puede no serlo porque el conocimiento teórico o empírico es insuficiente o porque, en la realidad, las relaciones son confusas, poco determinadas. Estos hoyos negros en el conocimiento o en la reconstrucción de la totalidad para un fenómeno, a veces se llenan con términos del lenguaje común, por impresiones,

³ R. Panzieri, "Acerca del uso capitalista de la máquina", en *La división capitalista del trabajo*, México, Siglo XXI, 1978 (P y P).

por valores o por hipótesis, conformando un concepto de teoría que no se asemeja a la idea positivista de teoría estándar.⁴

En los embriones de la metodología marxista había conceptos que ahora pueden considerarse con grandes potencialidades en aras de una epistemología que sustituya a la positivista. Primero, la idea de conceptos abstractos y concretos (que no se compagina con el concepto estándar de teoría, o teoría en un solo plano, con proposiciones y conceptos relacionados sólo en forma deductiva); la idea de conceptos de diferentes niveles de abstracción, de los más abstractos a los más concretos, implica conceptos más simples o más complejos, y desde el punto de vista de espacio de posibilidades, espacios abstractos en articulación con espacios concretos.⁵

Segundo, la idea de conceptos abstractos y concretos, y sus relaciones, abren la posibilidad de que éstas no sean sólo de carácter deductivo. Estrictamente no podemos deducir un concepto concreto de uno abstracto, porque este último depende de más determinaciones que las que definen al abstracto. Sin embargo, una parte del concepto concreto pudiera deducirse, otra inducirse (aquí no importan las objeciones de Popper a la inducción, porque no se trata de construir edificios conceptuales perfectos); otra, completarse con datos, más la posibilidad de la intervención de impresiones y representaciones que no han logrado convertirse en conceptos. En otras palabras, las relaciones entre conceptos de diferentes niveles de abstracción pueden ser duras o laxas, y en esta medida no todas pueden ser representadas por ecuaciones; el extremo de lo laxo puede ser lo oscuro o lo no racionalizable.

El tercer aspecto metodológico es el de un nuevo concepto de totalidad abierta, despojada de remanentes teleológicos, estructuralistas o holistas.

1. LO ABSTRACTO EN LAS CRISIS CAPITALISTAS

Buena parte de la polémica marxista acerca de las causas de las crisis económicas ha ignorado la distinción de Marx entre abstracto y concreto, y entre causalidad y totalidad. Marx, en su método de la economía política no sólo enuncia principios metodológicos que lo distinguen del positivismo sino que establece, para objetos semejantes a

⁴ H. Zemelman, *Uso crítico de la teoría*, México, El Colegio de México, 1987.

⁵ E. de la Garza, *El método del concreto abstracto concreto*, México, UAM-I, 1985.

la estructura capitalista, una estrategia de construcción de conocimiento que podemos sintetizar en el circuito concreto-abstracto-concreto.⁶

El camino de lo abstracto a lo concreto del pensamiento implica la generación de conceptos de mediación entre los niveles más abstractos y los más concretos. A su vez, el paso de lo abstracto a lo concreto pensado es también el de la generación de conceptos cada vez más específicos al concreto real y, por tanto, de la inclusión de nuevas determinantes explicativas. Es decir, la explicación nunca será resultado sólo de lo abstracto sino que incluirá niveles específicos propios del objeto. En este sentido, reconstruir la totalidad concreta al objeto no es sino la articulación conceptual e histórica — en el sentido de información histórica —, que permite construir la teoría concreta que explica. En una idea de explicación marxista, como reconstrucción de la totalidad concreta, la causalidad en su sentido clásico queda superada-incluida-subordinada a dicha totalidad. En ese complejo conceptual y fáctico, que es la totalidad que explica, las relaciones causales no quedan excluidas sino que pueden llegar a expresar condiciones parciales de simultaneidad y contigüidad.

Con respecto al problema de la explicación concreta de una crisis económica, Marx señala en la *Historia crítica de las teorías sobre la plusvalía* que “no se puede decir que la forma abstracta de la crisis representa la causa de ésta. Cuando se investiga la causa, se trata de saber precisamente por qué su forma abstracta, la forma de su posibilidad, se convierte de posibilidad en realidad”.⁷ Es decir, dependiendo del nivel de abstracción podríamos hablar de niveles abstractos y concretos de la crisis.

Pero en Marx los conceptos abstracto y concreto no se contraponen en forma absoluta sino que lo concreto presupone haber pasado antes por lo abstracto, es decir, el paso de la causalidad abstracta a la causalidad concreta es también inclusión de determinaciones cada vez más concretas para la explicación de la crisis. Por otro lado, la relación entre abstracto y concreto no es sólo de simple a complejo, sino, como señala Marx, de una posibilidad abstracta a una posibilidad concreta. Este último problema engarza con la idea marxista de

⁶ Véase Galvano della Volpe, *Rousseau y Marx*, Barcelona, Martínez Roca, 1972.

⁷ C. Marx, *Historia crítica de las teorías sobre la plusvalía*, t. II, Buenos Aires, Ed. Brumario, 1974, p. 40.

la ley social como ley de tendencia, ley no determinista ni tampoco probabilística — en el sentido en que hoy la utiliza la ciencia natural — sino ley que sólo es capaz de expresar determinado nivel de concreción, y que en su expresión empírica será siempre resultado de otras determinaciones, contrarrestantes o impulsantes y, en última instancia, de la propia acción de los sujetos, como sujetos voluntarios.

El problema específico de la subjetividad como lucha de clases, en cuanto a ser motor o efecto de la transformación material, puede ser entendido dentro de una concepción de la historia que sin negar la objetividad del proceso histórico reconoce la importancia de la acción de los sujetos en la definición de los resultados concretos de dicho proceso. Es decir, lo objetivo marca límites a la acción viable de los sujetos, pero los parámetros de lo objetivo también están en movimiento al articularse con la subjetividad. El error del antiguo materialismo — dirá Marx en la primera tesis sobre Feuerbach — es haber concebido al objeto sólo como objeto y no verlo también como praxis, como sujeto. El proletariado — dirá Gramsci al respecto — no es sólo un objeto estructural, ni tampoco sólo sujeto de lucha de clases, sino un sujeto-objeto.

Llevar esta discusión al terreno de la definición de las causas de la crisis actual implica, primero, que el planteamiento metodológico de reconstrucción de la totalidad obliga a no remitir dicha explicación sólo a un nivel de abstracción sino a articular niveles diversos.

Segundo, dicha reconstrucción de la totalidad no puede quedar restringida a una supuesta teoría general de las crisis económicas capitalistas, sino que debe reconocer forzosamente niveles conceptuales cada vez más específicos al caso. De esta manera la información nacional sobre la crisis no es mera ilustración de una teoría general sino materia prima de creación de nuevos conceptos y articulaciones sin los cuales la explicación no rebasará la lógica positivista del hipotético-deductivo.

Tercero, la crisis concreta no puede ser concebida como legalidad empírica inmediata sino sólo como potencialidad que, para su concreción, tendrá que sufrir entre otras mediaciones la de la lucha de clases. Las leyes de las crisis económicas tendrán que ser entendidas como tendencias que sin la confrontación con los sujetos sociales y políticos resultarán relativamente abstractas.

2. DEL NIVEL DE LA VALORIZACIÓN AL PROCESO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA EN SU CONJUNTO

Al referirse al análisis de la crisis, Marx, en *El capital*, considera por lo menos tres niveles de abstracción: a) el nivel de la valorización del capital en el que aparece el capital como algo homogéneo, como capital en general; b) la reproducción y circulación del capital social en su conjunto, con dos momentos principales: el de la reproducción del capital, en tanto reconocimiento de sectores diversos de la economía y sus respectivos intercambios, y el del abandono del supuesto de tiempos de rotación del capital iguales, para introducir un nuevo subnivel de heterogeneidad productiva; c) el nivel del proceso de producción capitalista en su conjunto en el que la heterogeneidad del capital productivo, en cuanto a niveles diversos de productividad, asociados a composiciones, valor de la composición orgánica del capital diferentes, permite arribar a Marx al concepto de tasa de ganancia media y a su ley de tendencia decreciente, además de la introducción de la presencia del capital bancario y de préstamo en este mismo nivel de abstracción.

En los tres niveles señalados, el problema de la crisis económica sufre un proceso de especificación. En el nivel de la valorización del capital Marx señalará que en la contradicción entre valor de uso y valor, como contradicción implícita en la mercancía, se encuentra la posibilidad abstracta de la crisis.

Desde el punto de vista del valor de uso, el trabajo que genera a la mercancía es un trabajo concreto y privado pero, en cuanto al valor, la mercancía se ve obligada a funcionar como trabajo abstracto y directamente social. La posibilidad abstracta de la crisis implícita en la mercancía presupone que la validación social de la misma se da en el mercado. Aunque la mercancía se genera en la producción no es tal sin la consideración de la circulación. El proceso de producción es central desde el punto de vista de las crisis, aunque de hecho ésta implica a la producción y a la circulación del capital en su conjunto. Quien posee la mercancía A y desea la mercancía B no necesariamente encontrará en el mercado quien posea la B y desee la A; la validación social de la mercancía y por tanto la existencia real de su valor pudieran no encontrar las condiciones para su realización. La posibilidad abstracta de la crisis no presupone todavía al dinero.

La presencia del dinero en una producción capitalista D-M-D' no hace sino volver más concreta la posibilidad de la crisis conte-

nida como potencialidad abstracta en la contradicción entre valor y valor de uso.

La posibilidad general de la crisis va implícita en el mismo proceso de metamorfosis del capital, de un doble modo: de una parte, en la medida en que el dinero funciona como medio de circulación, por la disociación de la compra y la venta; de otra parte, en cuanto funciona como medio de pago, actuando en dos funciones distintas: como medida de valores y como realización del valor.⁸

En el proceso D-M-D' el ciclo del capital dinero implica tres fases: una, la compra de medios de producción; dos, el proceso inmediato de producción y tres, la venta de la mercancía. En cada uno de estos momentos el proceso puede interrumpirse por diversas circunstancias, pero haciendo abstracción de factores contingentes y en términos sociales, la contradicción entre valor de uso y valor, ahora se manifiesta como contradicción entre la lógica de acumulación del capital y la capacidad de consumo del mercado. Acumulación de capital en exceso o sobreacumulación del capital se traduce en sobreproducción de mercancías; ambas van de la mano, dirá Marx.⁹ Pero el problema central de la crisis no es la falta de demanda solvente de la población: "Es una perogrullada decir que las crisis surgen de la falta de consumo solvente o de consumidores capaces de pagar [...] El hecho de que las mercancías queden invendibles quiere decir sencillamente que no se encuentran compradores".¹⁰

En el fondo no se trata de crisis de subconsumo sino de crisis producto de la lógica del capital, éste desarrolla las fuerzas productivas en aras de vencer la competencia en el mercado y la capacidad de resistencia de la clase obrera, en una contradicción entre "ansia" de plusvalía y necesidad de realización de la mercancía.

La introducción de un nivel de abstracción correspondiente a la reproducción del capital social, según Marx, no presupone hablar, todavía, de capitales heterogéneos pero sí distinguir entre grandes sectores de la economía en relación recíproca. En este nivel abstracto se trata de analizar, dice Marx, cuáles serían las condiciones de reproducción del capital, desde el punto de vista de las relaciones entre producción y consumo de los departamentos de medios de

⁸ *Ibid.*, p. 39.

⁹ *Ibid.*, p. 35.

¹⁰ C. Marx, *El capital*, t. II, México, FCE, 1972, p. 366.

producción y medios de consumo. En los llamados esquemas de reproducción se fijan las condiciones abstractas para que la reproducción continúe. La posibilidad de que se rompan las “condiciones de equilibrio” para mantener la reproducción ampliada implica, en el nivel más superficial, “crisis de desproporcionalidad entre sectores”; pero en todo caso estas crisis parciales que estrangulan a los otros sectores tienen su base en la “sed acumulativa” del capital y en la anarquía en la producción: un sector llega a producir sin tener en cuenta la capacidad del mercado.

Al avanzar hacia niveles más concretos se hace indispensable introducir el nivel de los capitales heterogéneos, en cuanto a capacidad productiva. Los capitales no sólo se agrupan de acuerdo con las características de la mercancía producida, sino básicamente por sus diferencias en productividad. La medida fundamental del avance del capital se vuelve, en Marx, la tasa de ganancia; en su conocida fórmula, ésta es función directa de la tasa de plusvalía e inversa a la composición orgánica del capital. La competencia intercapitalista y la resistencia obrera llevan al desarrollo de la capacidad productiva del capital por vía de la elevación de la composición orgánica del capital. Con ello la tasa de ganancia media tenderá a decaer, a pesar de que el capital pretenda contrarrestarla por diversos medios, principalmente por la elevación de la tasa de plusvalía.

En este sentido, las crisis aparecen también como crisis de la tasa de ganancia, producto de la lógica acumulativa del capital que lo lleva a emprender el cambio tecnológico en aras de vencer las resistencias a la acumulación, pero esta potencia acrecentada del capital encuentra los límites del mercado que ya hemos analizado.

En síntesis, la contradicción entre el carácter social de la producción y el privado de la apropiación, síntesis de la razón y sinrazón del capitalismo, se traduce, primero —en el nivel más abstracto—, como contradicción entre valor de uso y valor; a continuación, como contradicción entre acumulación y realización; finalmente, como lucha entre avance productivo del capital vs. tendencia a decrecer la tasa de ganancia. La explicación de las causas de la crisis capitalista no se encuentra en ninguna de ellas por separado, sino en todas, más las que fueran pertinentes en una crisis concreta.

El análisis de la evolución y determinantes de la tasa de ganancia implica analizar niveles más concretos con respecto a la crisis, en el entendido de que en el estudio empírico de tales conceptos

será necesario introducir determinantes específicas a la situación de crisis que se quiere explicar.

3. CRISIS Y PRODUCTIVIDAD

El concepto de productividad, aunque se define comúnmente como la cantidad promedio de valores de uso, producidos por cada trabajador, no posee un sentido unívoco en la literatura económica. Una definición como la mencionada, que no considera el tipo de relación social que se establece entre el capital y el trabajo y en el proceso de trabajo, resulta sumamente abstracta y conduce necesariamente a la pregunta sobre los factores que determinan la productividad. No son pocos los estudios económicos sobre la productividad que se mueven dentro de esta línea. En general, el concepto de productividad tiende a subsumirse en el de eficiencia productiva¹¹ o, en última instancia, en el de rentabilidad. En los análisis que adoptan estas dos posturas, o alguna otra semejante, permanece ignorado un elemento de gran relevancia: las relaciones específicas que establecen el capital y el trabajo en el proceso de trabajo. De igual modo, las variaciones en eficiencia productiva tienden a mezclar factores propios del proceso de trabajo con los del ámbito de la circulación, e incluso con factores extraeconómicos que, en el afán de la cuantificación, surgen como factores determinantes de la productividad. En otras palabras, el análisis puramente económico de la productividad corre el riesgo de cosificar relaciones sociales, en particular aquellas que vinculan al capital y al trabajo en el proceso de trabajo. El resultado de tal inclinación es ver a la productividad como problema técnico de la óptima combinación de factores. En estos análisis perdura la herencia neoclásica: la clase obrera y su salario, por ejemplo, son reducidos a un factor, con un carácter tan objetivo como la propia técnica productiva y que es expresada como costo.

En la perspectiva de Marx, el problema de la productividad adquiere no sólo un contenido diferente como concepto, sino que apunta, además, hacia la síntesis de relaciones sociales mutantes.

Así, cuando Marx analiza los mecanismos de extracción de plusvalía, absoluta y relativa, indica que por ambos puede llegar a generarse una cantidad mayor de valores de uso por obrero individual.

¹¹ Véase Enrique Hernández Laos, *La productividad y el desarrollo industrial de México*, México, FCE, 1984.

Sin embargo, interesa analizar, en torno al incremento de la capacidad productiva, cómo cambian junto con ella las relaciones sociales en el momento productivo. Al respecto Marx introduce, en primera instancia, la distinción entre el aumento en la intensidad del trabajo y la prolongación de la jornada como mecanismos que, si bien incrementan la cantidad de valores de uso producidos por cada obrero, presuponen un desgaste proporcional de la fuerza de trabajo involucrada, en consonancia con la capacidad productiva incrementada. Por otra parte, esta primera modalidad de incremento de los valores de uso producidos puede llevarse a cabo tomando como sustrato la misma base tecnológica y, por ende, por la vía de una variación sólo cuantitativa en el nivel de explotación del trabajo y con el mantenimiento de las formas de subordinación del obrero al instrumento de trabajo y a la dirección de la empresa. Si bien —en su forma dominante— el mecanismo de explotación aludido corresponde a una etapa no maquinista de la producción capitalista, ello no significa que quede abolido en el momento de la gran industria; por el contrario, el maquinismo puede llevar aparejados fenómenos como los descritos.

Consideraciones como las anteriores condujeron a Marx a distinguir entre incremento de la producción por la vía arriba señalada y aquella originada en la innovación tecnológica. Esta segunda opción conlleva la transformación del proceso de trabajo en un sistema de máquinas y no en una cadena de obreros. Desde un punto de vista analítico es posible considerar este segundo mecanismo como una forma de incremento de la explotación y de la cantidad de valores de uso producida por obrero individual, sin haber necesariamente un desgaste adicional de la fuerza de trabajo. A esta segunda modalidad es a la que Marx denomina de la productividad en sentido estricto, diferenciándola claramente de la primera. Habrá que resaltar que esta distinción no es de carácter puramente formal, ya que ambas modalidades implican formas diferentes de subordinación del obrero al capital en el proceso de trabajo.¹²

Los dos mecanismos no son excluyentes en la producción capitalista. No obstante, al decir de Marx, existiría una tendencia hacia la sustentación del incremento de la capacidad productiva en la innova-

¹² El mecanismo de plusvalía relativa implica además la difusión del progreso técnico al sector productor de medios de consumo obrero.

ción tecnológica, lo que alude al problema de los incrementos genéricos en la capacidad productiva capitalista, localizada en una fase maquinista. En suma, dichos incrementos pueden lograrse por una mayor intensidad en el trabajo y/o el alargamiento de la jornada (por ejemplo por la vía del tiempo extra conservando la misma base tecnológica y de organización del trabajo) o se revoluciona el proceso de trabajo, transformando con ello a la propia clase obrera.

Cuando el capital decide implementar una reestructuración tecnológica ésta puede entenderse como el propósito genérico de lograr una mayor productividad, que requerirá traducirse en costos de producción más bajos, una mayor competitividad en el mercado y, en última instancia, una mayor tasa de ganancia. Sin embargo, la reestructuración tecnológica puede emprenderse para eliminar restricciones técnicas implícitas en el viejo proceso que imponen limitaciones al incremento de la productividad o bien para anular limitaciones sociales que provienen de una determinada capacidad de resistencia, relacionada tanto con las características de los procesos de trabajo como con las propias de los trabajadores en cuestión. De una manera u otra, la reestructuración tecnológica puede transformar calificaciones, capacidades de control del obrero sobre su trabajo y, con ello, a la propia clase obrera y sus capacidades de resistencia.

En la industria moderna, donde la aplicación de las ciencias a la producción y circulación es cada vez más intensa, las decisiones empresariales, que tienden a la reestructuración de la tecnología, deberán considerarse asociadas no sólo a la existencia de una crisis productiva, sino también a la previsión de los límites productivos de la antigua base tecnológica, tanto en su sentido técnico como social.

En la perspectiva de Marx, el mecanismo de la productividad implica, como decíamos, una transformación de la base tecnológica del proceso de trabajo, en cuanto al sistema de máquinas. Aunque el mismo Marx en algunos momentos se refiere al cambio en el "método de producción" que podríamos suponer más amplio que el cambio tecnológico.

Pero, el problema de la productividad y sus determinantes en el proceso inmediato de producción se mira bajo la óptica de que los procesos productivos no son simplemente la combinación de factores, sino de relaciones sociales dentro del trabajo. Ahora es posible establecer que sobre la productividad influye, sin duda, la base tecnoló-

gica, entendida como las características del sistema de máquinas. Una base tecnológica implica la materialización en el sistema de máquinas de determinados saberes. Las bases tecnológicas modernas suponen una aplicación creciente de las ciencias naturales al diseño de máquinas, de procesos productivos y de productos.

Pero sobre la productividad en la gran industria influye otro nivel que no existe como tal en formas productivas menos desarrolladas: la base organizacional. Asimismo, las relaciones laborales, no reducidas a las formas de organización, que incluyen las costumbres del trabajo, las formas de contratación colectiva y el reflejo de los sistemas de relaciones industriales dentro de las empresas, también es de esperarse que influyan en la productividad. Podemos, por tanto, proponer un concepto articulado que incluya las relaciones entre base tecnológica, base organizacional y relaciones laborales que llamaremos *base sociotécnica de los procesos productivos*.¹³

Los niveles abstractos del análisis de la crisis en Marx, contradicción entre valor de uso y de cambio o entre avance tecnológico y evolución de la tasa de ganancia, hacen abstracción de los procesos de transformación de las bases sociotécnicas de los procesos productivos, así como de las diferencias nacionales entre bases sociotécnicas.

En cuanto al primer aspecto, la crisis puede sobrevenir también en un contexto nacional porque halla una serie de obstáculos técnicos, sociales, políticos o financieros para el incremento de la composición orgánica del capital, en condiciones de mercados internacionales que enfrentan mercancías iguales con cantidades de trabajo diferenciadas. En estas condiciones no es el avance sociotécnico lo que causa la crisis sino los obstáculos para renovar esa base. Estos obstáculos pueden ser técnicos (no acceso a las nuevas tecnologías), organizacionales (falta de fuerza de trabajo de la calificación adecuada al cambio), de las relaciones laborales (resistencias empresariales al cambio, obreras, sindicales o estatales), de las relaciones industriales (leyes e instituciones, pactos políticos corporativos opuestos a las transformaciones), culturales (la inercia de las culturas laborales y sociales anteriores por parte de empresarios y

¹³ Para una crítica de los conceptos de relaciones industriales y laborales véase: Enrique de la Garza, "El tratado de libre comercio y el futuro de la contratación colectiva en México", ponencia presentada en el seminario *Relaciones laborales en México y el tratado de libre comercio*, México, Fundación Ebert, 24 de julio de 1991.

trabajadores), políticos (relación entre fuerzas políticas, luchas y compromisos).

Es decir, cambios en las condiciones del mercado, sea por recambios nacionales más rápidos en unos países que en otros y por el enfrentamiento desigual de las mercancías producidas en contextos nacionales diferenciados o por la decadencia de un impulsor importante de la demanda como el Estado social, pueden llevar a la crisis prematura de una base sociotécnica, de acuerdo con las nuevas condiciones del mercado.

La *crisis de una base sociotécnica* no se contrapone a la de sobreacumulación del capital sino la complementa, fijando la atención en los mecanismos de transformación de las condiciones productivas impulsados por la competencia, pero que no se producen automáticamente, ni sólo en función de la racionalidad del mercado; influyen otras instituciones y relaciones fuera de la producción entre los sujetos laborales y políticos en general.

La contraparte del concepto de crisis de la base sociotécnica es el de reestructuración de la base sociotécnica. Si las bases sociotécnicas de los procesos productivos comprenden los niveles de la base tecnológica, la base organizacional, las relaciones laborales (además de instituciones y relaciones extraproductivas que influyen de manera mediata sobre el trabajo, como leyes laborales, pactos políticos, sistemas electorales, pactos sociales, movimientos sociales, etc.), las reestructuraciones productivas pueden producirse en todos estos niveles a la vez o en algunos de ellos por separado. No necesariamente los periodos de vigencia de determinados patrones tecnológicos, organizacionales o laborales, coinciden. Pero es posible referirnos a periodos de vigencia de cada uno de éstos por separado y tal vez de las bases sociotécnicas como patrones articulados en estos tres niveles. Los periodos de vigencia de las bases sociotécnicas no corresponden a los ciclos económicos clásicos (ni a la crisis como crisis de sobreproducción); su crisis corresponde a grandes crisis no de sobreproducción sino de agotamiento de las bases sociotécnicas para permitir saltos productivos. A la inversa de lo que pensaba Mandel, las grandes crisis no se originan por la sobreproducción que provocan las revoluciones tecnológicas, sino por los obstáculos económicos, productivos, políticos, sociales y culturales para que se den saltos en las bases sociotécnicas. Después de estos saltos pueden darse las crisis de sobreacumulación de capital. Es decir, la reestruc-

turación productiva no es sino la transformación radical de la base sociotécnica de los procesos productivos, que puede también darse con transformaciones en otros niveles de la sociedad, del Estado y de las clases sociales. El tránsito entre una base sociotécnica que ha llegado a su límite y la reestructuración productiva implica la apertura de un periodo de transición, en el que no todos los elementos de la nueva base sociotécnica están de antemano prefigurados, aunque tampoco esté el futuro completamente abierto. Una limitante para esta prefiguración son, sin duda, las concepciones que permiten a los sujetos diagnosticar las causas de la crisis; si éstas no cambian, las soluciones que experimenten pueden ser no viables o parciales; asimismo, la transición no se da sin luchas, resistencias, ofensivas y contraofensivas; estas relaciones de fuerza pueden estar potenciadas pero no totalmente determinadas. De las capacidades subjetivas de los sujetos fundamentales dependerá, también, el resultado del proceso y las características del nuevo patrón sociotécnico de los procesos productivos. Por ello, decir que una crisis puede ser de productividad es quedarse en la superficie, en los indicadores de los comportamientos productivos. Las crisis de productividad, en sentido de estancamiento o decadencia empírica de la productividad, pueden tener su fundamento en que una base sociotécnica ha llegado a su límite, de acuerdo con las condiciones de la demanda, o bien deberse estrictamente a problemas circulatorios o distributivos.

Por otra parte, el concepto de base sociotécnica es probable que sólo sea válido en el capitalismo organizado, en la época del Estado social, de las regulaciones laborales, de las técnicas conscientes y científicas de organización del trabajo. Anteriormente no es pertinente hablar de patrón de organización o de relaciones laborales, cuando lo que había era un campo difuso, indiferenciado de relaciones en el proceso de trabajo, sujeto a la arbitrariedad, sin codificaciones ni regulaciones claras. En cambio sí es posible identificar bases tecnológicas en el sentido moderno desde el advenimiento de la gran industria. Además, no necesariamente un sistema productivo nacional reconocería una sola base sociotécnica. Es posible identificar varios patrones en cada uno de los niveles sociotécnicos, con articulaciones y discontinuidades entre ellos.

4. LOS LÍMITES DE LA BASE TECNOLÓGICA

Es un lugar común, en los procesos productivos modernos, la aplicación de la ciencia a la producción. La razón de ello es que su capacidad explicativa y predictiva encuentra amplio campo de acción en el mundo de la producción, sobre todo desde finales del siglo pasado. Específicamente, la capacidad de predicción de la ciencia aplicada a la producción se traduce en la función de planeación del capital dentro del proceso de trabajo. Mas la capacidad de planeación no es función única de las ciencias naturales, sino también de las ciencias sociales.

Detrás de este énfasis cientificista de la producción persiste un antiguo ideal capitalista: convertir el proceso de producción en un acto totalmente racionalizable y, con ello, predecible. Pero este ideal, en el que la ciencia instrumental ha logrado grandes progresos, se ha enfrentado al obstáculo de la presencia inevitable de hombres en la producción dentro de relaciones sociales, con intereses no siempre coincidentes. Lo "irracional" trastoca, en la vida cotidiana, los planes productivos, y la predicción absoluta surge como un gran ideal que no logra ser abarcado por las ecuaciones de optimización. Esta búsqueda de racionalidad absoluta en los actos humanos contiene el supuesto de que el hombre puede ser determinado en su acción futura. La producción y el hombre productivo pretenden reducirse a un conjunto de variables cuya combinación permitirá predecir y orientar la suerte, en última instancia, de la tasa de ganancia.

La ciencia natural aplicada a la producción tiende a convertirse ya no en ciencia de lo espontáneo sino en ciencia del descubrimiento de las óptimas condiciones artificiales de los procesos fisicoquímicos que buscan aumentar la productividad. Sin embargo, aunque la tecnología tiende a subordinar crecientemente a la ciencia natural, no con ello la dinámica propia del proceso del descubrimiento científico depende únicamente de las necesidades de la producción.

Lo que hemos llamado la base tecnológica de los procesos productivos se refiere, en primer lugar, a las características de las máquinas y en segundo, a su organización dentro de un sistema. La base tecnológica no es independiente de las condiciones del mercado que la hace viable (aunque tenga relación directa con el avance de la ciencia aplicada que la hace posible), de la disponibilidad de cierta fuerza de trabajo con determinadas características, de las disposiciones legales con respecto al trabajo y a la industria en general, ni de

las tradiciones de lucha y capacidades sindicales de la clase obrera. Los límites de la base tecnológica se pueden analizar en dos sentidos que reconocen articulaciones: primero, como límites técnicos relacionados con las características de las máquinas en su relación con la fuerza de trabajo; segundo, en íntima conexión con lo anterior, las formas y capacidades de la resistencia obrera a la explotación dentro del proceso de trabajo.

Las dificultades de analizar los problemas anteriores derivan de distintas circunstancias, como la diversidad de las categorías obreras dentro de un proceso de trabajo.

En cuanto al primer aspecto, pensamos que los procesos de trabajo se pueden dividir en aquellos de flujo continuo, en los que desaparece la aplicación del trabajo directo; los procesos en serie estandarizados, que implican trabajo directo, aunque puede estar mediado por un maquinismo sofisticado; el trabajo no continuo no estandarizado, como es el caso del trabajo de mantenimiento; y el trabajo administrativo, de ventas, contabilidad, etcétera.

Los límites técnicos de la base tecnológica pueden ser:

a) *Límites del sistema de máquinas.* Visto el proceso de trabajo como sistema de máquinas, entre una etapa de transformación y otra siempre habrá un tiempo que llamaremos de transferencia, de tal forma que el tiempo de producción será la suma entre tiempo de transformación más tiempo de transferencia. Una posible modificación del proceso de producción puede apuntar a la disminución del tiempo de transformación propiamente dicho y del tiempo de transferencia. El primero puede ser en función de un conjunto de variables físico-químicas — desde el momento en que no existe un solo tiempo de transformación sino que éste es función de las variables técnicas del proceso — y en algunos casos de la cantidad de fuerzas de trabajo involucrada, cuyas diferentes combinaciones se pueden traducir en diversos tiempos de transformación efectiva de la materia prima.

Teóricamente existe un tiempo óptimo de transformación, el cual puede obtenerse buscando, por ejemplo, mínimos costos de transformación. Sin embargo, aunque exista un tiempo óptimo, éste se alcanza fijando ciertos valores a parámetros tales como el costo de los materiales. En el caso extremo, dichos parámetros también son variables, quedando el óptimo en función de ellos. En los procesos continuos los tiempos de transformación y transferencia no son

en general función de la mano de obra, excepto cuando se considera la reparación y el mantenimiento.

El tiempo de fabricación depende, básicamente, de las características de las materias primas y de los equipos empleados. El punto o tiempo óptimo resulta función principal de los costos de insumos y de los costos fijos por equipo. Dentro de una misma base tecnológica en los procesos continuos es posible encontrar un mejor tiempo de producción, manipulando algunas de las variables del proceso, pero esto tiene dos restricciones: no todas las variables importantes pueden ser manipuladas (piénsese, por ejemplo, en las dimensiones de los equipos) y, por otra parte, algunas sólo se pueden modificar dentro de ciertos rangos, por cuestiones de seguridad o de eficiencia.

En los procesos en serie estandarizados con trabajo intensivo (el mejor ejemplo, la cadena de montaje automotriz) el tiempo de producción es función de la organización del trabajo y de la rapidez de acción del trabajador. Es posible, también, dentro de ciertos límites, aumentar la velocidad de la línea de producción, obligando al obrero a una mayor rapidez; aquí el límite es la resistencia física del trabajador y su resistencia social. La otra vía es la de una mayor racionalización del método de trabajo, mediante una mayor parcialización, simplificación y estandarización de las operaciones. Esta vía tiene como límite, además de la resistencia social, el aumento proporcional en el tiempo de transferencia.

En el trabajo directo no estandarizado, la autonomía del obrero es superior a la de los casos anteriores, las dificultades para la parcialización y la estandarización lleva a tiempos de producción poco racionales desde el punto de vista de la "ciencia del trabajo". Dentro de esta categoría existen dos tipos de trabajadores: uno, el que participa en procesos de trabajo directos de transformación de la materia prima (procesos que se han resistido a ser realmente subsumidos al capital); otro, el que realiza varias tareas de mantenimiento.

El trabajo administrativo moderno es, en general, un trabajo estandarizado, parcializado y simplificado, que desde hace tiempo se había resistido a la mecanización; es el ámbito del trabajador tradicional de cuello blanco.

b) *Los límites en el diseño de la máquina individualmente considerada.* Las máquinas aceptan, en general, cierta flexibilidad en las condiciones de operación, pero éstas tampoco son infinitas dentro de una misma base tecnológica; la capacidad productiva de la máquina

se encuentra sujeta a las restricciones del diseño, a partir de las cuales la producción no podría ser aumentada.

Esta limitación puede superarse por dos vías: la primera, la introducción de las mismas máquinas con mayor capacidad y, la segunda, el cambio tecnológico. La primera está sujeta a límites económicos en los que influye también la capacidad del mercado, tomando en cuenta que la máquina más grande no necesariamente sería la más eficiente (utilizando simplemente un criterio de costos en su optimización).

En los procesos de flujo continuo lo anterior resulta evidente. En los trabajos estandarizados los límites son todavía más estrechos, debido a que en ellos influye, en forma más importante, la fuerza de trabajo. En los procesos no estandarizados lo anterior es aún más crítico, salvo que se piense en actividades de los trabajadores en un proceso paralelo, realizando las mismas tareas.

c) *Resistencia obrera y base tecnológica.* Una base tecnológica se combina con determinadas características de la clase obrera implicada en el proceso de trabajo. Una de las características básicas de esta clase obrera, en relación con la productividad, es la calificación. Ésta puede ser considerada con contenidos diversos pero, desde el punto de vista de la productividad, se relaciona con la capacidad de resistencia de la clase obrera en el proceso de trabajo y con la capacidad de control del obrero sobre su propio trabajo. El concepto posee también una dimensión objetiva relacionada sólo en parte con las propias características de la base tecnológica que permite una mayor o menor subordinación del obrero al capital. Capacidad de resistencia y control del obrero sobre el proceso de trabajo en su ámbito objetivo no son dados en términos absolutos o como función única de la base tecnológica, pero habrá que reconocer que esta base impone parámetros y restricciones, de tal manera que la resistencia y control, a nivel del proceso de trabajo, no resulten sólo productos de la voluntad obrera.

Así como calificación y resistencia poseen una cara objetiva, necesariamente tendrán una subjetiva, relacionada con las formas de conciencia y acción de la clase en el proceso de trabajo, que puede tener también determinantes en las tradiciones individuales o colectivas — como clase obrera organizada —, contenidas en la memoria histórica, en la experiencia de luchas y en la cultura. Un elemento subjetivo importante para la calificación es el conocimiento obrero.

Evidentemente la capacidad de resistir y las formas de resistencia de la clase obrera, en el proceso de trabajo, pueden ser individuales o colectivas. La sociología estadounidense del trabajo desde hace años ha identificado como formas de resistencia el ausentismo, *turn over*, sabotaje, etc., colectivamente hablando, además de formas extremas como la huelga o el paro loco. En la etapa del Estado social, el conflicto capital-trabajo, en muchas de sus manifestaciones colectivas tiende a ser materia de negociación colectiva y de reglamentación mediante una legislación especial. Tanto la legislación como la contratación colectiva se han convertido en formas de resistencia socializadas que, de alguna manera, imponen límites a la subordinación del trabajo al capital.

Es posible diferenciar bases tecnológicas específicas para cada producto, pero también bases tecnológicas genéricas que abarcan a productos y ramas diversas. En las bases tecnológicas modernas, como los procesos productivos resultan, en buena medida, de la aplicación de la ciencia a la producción, un criterio general de cambio en las bases tecnológicas podría ser el cambio en los principios científicos naturales en que se basan los procesos productivos. Algunos llegan a proponer el concepto de paradigma científico-técnico, similar al paradigma de Khun para referirse a los "saltos" en la ciencia aplicada a la producción. En cada tipo de proceso productivo también se pueden identificar trayectorias tecnológicas con sus respectivos saltos cualitativos, junto a pequeñas transformaciones dentro de un mismo paradigma tecnológico. Desde el punto de vista de las operaciones realizadas en los diversos procesos productivos también sería posible distinguir criterios, dependiendo de si se trata de la tecnología de la fuente de energía utilizada (vapor, electricidad, energía nuclear, etc.), de la forma de control del sistema de producción (no automatizada, con control automático no computarizado y control automático computarizado) y de las tecnologías específicas en que se basa propiamente la transformación de los objetos de trabajo. Posiblemente habría que distinguir a las tecnologías dependiendo del tipo de proceso de trabajo: los procesos en serie estandarizados (intensivos en fuerza de trabajo, maquinizados sin automatización y automatizados); los de flujo continuo (no automatizados, automatizados no computarizados y automatizados computarizados); los no estandarizados (artesanales, mecanizados, automatizados); los de

comercialización (artesanales, intensivos en fuerza de trabajo, informatizados), etcétera.

5. LOS LÍMITES DE LA BASE ORGANIZACIONAL

La organización se ha convertido en el siglo XX en un aspecto fundamental que explica, junto a otros factores, la eficiencia productiva de las empresas. A raíz de la crisis actual hay un debate acerca de si en el trasfondo de la crisis están las formas de organización tayloristas, que caracterizaron a todo el periodo que va de la posguerra a la década de los setenta, y si una de las formas de salir de dicha crisis sería la adopción de formas de organización del trabajo que permitiesen remontar las rigideces de la taylorista. Se han señalado límites a la forma taylorista de organización, como los siguientes: el planteamiento de separar tajantemente concepción de ejecución nunca se consiguió porque los trabajadores son sujetos conscientes y no simples máquinas de realización de tareas físicas. Este planteamiento no tomaba en cuenta el carácter de la cultura del trabajo y fue acompañado de fenómenos de desafección, alienación e instrumentalismo de los trabajadores hacia el trabajo, que finalmente se volvieron contra la eficiencia productiva. Sólo en una parte de los procesos productivos fue posible establecer estrictamente tiempos y movimientos, la otra parte continuó sujeta a grandes arbitrariedades.

En aquellos casos en los que se pudo medir el trabajo, estandarizarlo y simplificarlo, se pudo llegar a un límite físico y social de la segmentación, estandarización y simplificación de las tareas para aumentar la productividad, es decir, aplicando dichos principios se tenía que llegar a un límite, para incrementar la productividad por medio de ellos. En los casos de medición estricta del trabajo, su descomposición en micromovimientos y su tiempo estándar siempre estuvieron sujetos a definiciones subjetivas de los analistas de tiempos y movimientos sin constituir en el fondo métodos objetivos de medición del trabajo. El taylorismo trajo aparejados fenómenos de ausentismo, rotación de personal, desafección, paros locos, sabotajes y huelgas, y el establecimiento de leyes laborales y contratos colectivos que pusieron límites sociales a los principios tayloristas. Nunca fue posible llenar con reglas estandarizadas de cómo trabajar todos los poros del trabajo, siempre la costumbre de los trabajadores llenaba estos poros imponiendo modificaciones importantes a la doctrina taylorista en la práctica. Todo esto habría contribuido, según los teó-

ricos de la crisis del taylorismo, a la crisis de esta forma de organización del trabajo, y estaría en proceso avanzado una forma alternativa de tipo participativo y flexible.

Las empresas que generan bienes y servicios presuponen recursos humanos (fuerza de trabajo), un objeto de trabajo (materia prima y auxiliares que es transformada) y maquinaria, herramientas, equipo, edificios e instalaciones, que en su combinación constituyen el proceso de trabajo. La forma de vincular los recursos materiales con los humanos de acuerdo con un plan es la organización de la producción.

Cuando el acento se pone en la relación entre fuerza de trabajo y recursos materiales se tratará de la *organización del trabajo*.

El vínculo entre fuerza de trabajo y medios materiales de producción (objetos y medios de trabajo) implica:

- a) una división del trabajo;
- b) supervisión y control del trabajo;
- c) reglas formales e informales de cómo trabajar;
- d) estilos y niveles de autoridad y jerarquías de mando;
- e) formas de comunicación.

a) La división del trabajo: ésta puede ser vista desde el punto de vista de las divisiones y departamentos de una empresa, tanto en las líneas de producción (secuencia de transformación del producto), como en la estructura vertical. También puede ser analizada como división del trabajo dentro de un departamento en su sentido vertical (estructura de mando) y horizontal en la línea de producción como consecuencia de trabajos de transformación del objeto de trabajo.

Asimismo, cabe la distinción entre trabajo directo y de control y supervisión, así como entre producción y mantenimiento.

b) La organización del trabajo implica también alguna forma de supervisión del mismo.

c) Todo trabajo tiene algún nivel de formalización o informalidad de las estructuras de división del trabajo, mando, jerarquías y formas de trabajar, y responsabilidades de los puestos.

d) La organización implica también determinados niveles de autoridad con sus jerarquías internas y estilos de mando.

e) Finalmente, la organización del trabajo supone alguna forma

de comunicación entre los mandos superiores y los inferiores, así como en sentido horizontal, a través de cuyos canales se transmiten las órdenes y se recaba la información sobre el desempeño de la producción.

Los tipos de organización del trabajo resultan de la combinación de características diferenciadas en cada una de las dimensiones de la organización señaladas anteriormente.

1. *Organización tradicional*

Existe división del trabajo, pero las funciones de los puestos son flexibles y están poco formalizadas; no hay una separación estricta entre producción y mantenimiento (no hay control de calidad); hay pocos niveles de autoridad, ambigüedad entre los niveles, el estilo de mando es arbitrario con despotismo de la cúpula o paternalismo, la supervisión no obedece a reglas precisas, no hay trabajo estándar, la comunicación no reconoce canales estándar. Gran importancia de las relaciones personales en el trabajo.

2. *Taylorista*

Se trata de una forma de organización que puede o no verse asociada al hecho de que las líneas de producción sean un sistema de máquinas (se facilita en este caso). Hay una división minuciosa del trabajo, con funciones precisas de los puestos; separación entre producción y mantenimiento, entre supervisión y trabajo directo. Su caso extremo es el trabajo estandarizado y medido en tiempos y movimientos (muchos niveles de mando con ámbitos claros, estructura de carácter militar, estilo de autoridad burocrática, con muchas reglas formalizadas, con supervisión personal o por medio de equipos y canales de comunicación formales). A la organización fordista con cadena podría considerársele como una forma perfeccionada de la taylorista.

3. *Las nuevas formas de organización del trabajo*

Implicaría una ruptura con la taylorista, flexibilizándola en la división del trabajo y las funciones rígidas de los puestos y en la no movilidad interna, a través del concepto de polivalencia y movilidad. La separación entre concepción y ejecución, entre trabajo directo y supervisión, entre producción y mantenimiento, así como la estructura

de carácter militar se subvertiría a través de la organización en equipo propositiva de los trabajadores y mandos. Se pondría énfasis en la retroalimentación entre cúpula y base, las reglas serían menos rígidas y detallistas, el estilo de mando trataría de ser consensual y participativo. Las nuevas formas de organización adquirirían configuraciones especiales tales como:

- círculos de control de calidad, equipos y células de trabajo;
- cero errores;
- control estadístico del proceso;
- justo a tiempo y cero inventarios;
- control de calidad total;
- relación cliente-proveedor;
- costos de calidad;
- auditoría de calidad;
- control integral de procesos;
- manufactura flexible.

6. LAS RELACIONES LABORALES Y SU FLEXIBILIZACIÓN

En 1980 comenzó una transformación fundamental, la polémica sobre la flexibilidad.¹⁴ El concepto de flexibilidad está relacionado con un diagnóstico acerca de la crisis actual y una solución que permitiera un redespigamiento industrial. El diagnóstico habla de la crisis, como crisis de la productividad, como límite de las relaciones laborales de los procesos productivos y del sistema de relaciones industriales que lo acompañó después de la primera guerra mundial. Desde el punto de vista de las relaciones laborales, ésta es definida por algunos como de carácter taylorista.

Entendemos por relaciones laborales las que se dan entre el capital y el trabajo, en el proceso inmediato de producción: algunas pueden estar codificadas (normadas por convenios colectivos o por modelos organizativos) y otras ser informales (una parte de ellas posee regularidades según las costumbres laborales y otras son aleatorias).

La rigidez puede ser definida en varios niveles:

- rigidez en el producto: poca variabilidad de la producción en masa;

¹⁴ S. Wood, *The transformation of work*, Londres, McMillan, 1989.

- rigidez en el proceso desde el punto de vista técnico: escasa variabilidad en las líneas de producción;
- rigidez en el uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo. Esta rigidez puede a su vez desglosarse en las siguientes subdimensiones;
 - * rigidez en cuanto a la capacidad de las empresas para aumentar o disminuir el volumen de la fuerza de trabajo, de acuerdo con las necesidades cotidianas de la producción;
 - * rigidez en el uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo. Los principios tayloristas de organización sintetizados en las ideas de división estricta del trabajo, la separación entre concepción y ejecución, la división entre tareas de producción y de mantenimiento, la definición clara y precisa de las funciones de cada puesto, la separación entre ejecución y supervisión, serían principios rígidos de organización que pueden o no compaginarse con el carácter de las relaciones laborales contractualizadas;
 - * rigidez en los sistemas salariales: salario según categoría, con primas de antigüedad y poco peso de los bonos por producción o productividad;
 - * rigidez en las relaciones laborales formalizadas: el carácter protector de la contratación colectiva con respecto al empleo, el uso de la fuerza de trabajo dentro de los procesos de trabajo y del salario;
 - * rigidez de las costumbres del trabajo: el carácter instrumental de la cultura laboral, tanto de los trabajadores como de los empresarios (“trabajo porque me pagan”, “los trabajadores son un factor de la producción”) sin compromiso moral ni involucramiento con los fines de la productividad y la calidad;
 - * la rigidez del sistema de relaciones industriales. Éste debe ser entendido en su acepción de vínculos institucionales entre relaciones laborales y el sistema jurídico, de seguridad social y estatal. En esta dimensión cabe destacar:
 - el carácter rígido de las leyes laborales. Contraparte de la contratación colectiva en el sistema de relaciones industriales;
 - el carácter rígido de las leyes e instituciones de seguridad social;
 - el carácter rígido del sistema de regulación del conflicto obrero-patronal;
 - el carácter rígido de los pactos corporativos entre Estado, sindicatos y empresarios.

El problema de la rigidez podría ampliarse a los ámbitos de las regulaciones fiscales, aduaneras, ecológicas, sanitarias y económicas, en general de los Estados sobre las empresas, en una comunicación

entre los planteamientos de flexibilidad y las concepciones neoliberales acerca de la rectoría del mercado y la necesidad de eliminar restricciones al mismo.

En el diagnóstico sobre la crisis como crisis no sólo de productividad sino de rigidez, se estaría pensando que los aspectos mencionados (todos o algunos de ellos en especial) habrían llevado a la "trampa de la rigidez", impidiendo la elevación de la productividad, de la calidad y de la competitividad.

Por cierto que el anterior diagnóstico es parte de una compleja polémica y no la única perspectiva que hay sobre la crisis y sus soluciones. Habría el punto de vista alternativo de corte neoschumpeteriano, que atribuiría la crisis no sólo a la rigidez, sino al agotamiento de la base técnica propia de la segunda revolución tecnológica, la solución por tanto vendría por la aplicación extensiva de los resultados de la revolución tecnológica basada en la informática y la microelectrónica en los procesos productivos. Otros pondrán más bien el acento en el aspecto del funcionamiento del Estado social y de los pactos neocorporativos de la posguerra, su crisis, sus articulaciones con la inversión y la redefinición de las funciones estatales a través de su neoliberalización.

También es cierto que en la década de los ochenta se experimentaron soluciones a la crisis, con mezclas no ortodoxas de las soluciones que se desprenden de los diversos diagnósticos. De una forma o de otra, el tema de la flexibilidad ya es parte del arsenal de los teóricos y de las prácticas de muchas empresas en el mundo.

En países como México, este tema permite reflexionar acerca de algunos de los posibles cambios importantes vinculados con la reestructuración productiva, pero también con el carácter de las tecnologías, formas de organización y relaciones laborales que privaban antes de la crisis actual. Primero, acerca de la extensión real del modelo taylorista-fordista (taylorista en los procesos de trabajo y fordista como sistema de relaciones industriales a la manera de la teoría de la regulación, como articulación mediada por el Estado entre producción y circulación de mercancías). Pudiera ser que este modelo sólo actuase en una parte de la gran empresa, mediado por el tipo de proceso productivo (por ejemplo, ¿cuál fue la importancia del taylorismo en los procesos de flujo continuo?). Asimismo, la extensión del modelo contractual taylorista pudiera no sólo reconocer niveles diversos de intensidad sino haberse desarrollado en una estratificación

de las relaciones laborales, entre los trabajadores protegidos y aquellos que por siempre han sido flexibles. Otro tanto podría decirse del sistema de relaciones industriales, sus regulaciones y sus protecciones. En cuanto al problema de la posible existencia de una flexibilidad anterior a la década de los ochenta, ésta es factible, sobre todo en las empresas micro, pequeñas y medianas, y, tal vez, en una parte de las grandes. Los regímenes de contratación colectiva (apartado A o B o contrato ley), tipos de sindicato y diferencias regionales, pudieran servir, también, para estratificar la flexibilidad anterior y la moderna.

Podríamos hablar de dos flexibilidades, una primitiva, producto de la escasa maduración de las relaciones tayloristas-fordistas, que ha existido desde que hay empresa capitalista. Esta flexibilidad no está relacionada con la crisis actual, ni mucho menos con el diagnóstico de la crisis como crisis de rigidez. Estas empresas flexibles en forma primitiva, con sus dosis altas de arbitrariedad empresarial en las relaciones laborales y la no bilateralidad entre empresas y sindicatos no fue suficiente para salvarlas de la crisis en los setenta y los ochenta. Es decir, la solución simple de la flexibilidad es unilateral e insuficiente. En cambio, en las empresas modernas, que comúnmente han reconocido formas e intensidades diversas de taylorismo-fordismo, el planteamiento de la flexibilidad puede tomar dos formas: una salvaje, semejante a la flexibilidad primitiva de antes de la crisis. Esta forma no va al fondo del diagnóstico de la crisis del taylorismo-fordismo. La otra forma es la de la flexibilidad que busca no sólo eliminar las trabas para el uso de la fuerza de trabajo, sino una relación diferente entre trabajadores y supervisores en el proceso productivo, con su componente de no separación entre concepción y ejecución, mantenimiento y supervisión, con involucramiento de los trabajadores, etc. Sólo en este último caso puede considerarse una flexibilidad moderna de tipo "toyotista". Una forma particular de ésta sería la manufactura flexible: producción en pequeños lotes, con sistemas reprogramables, con recalificación e involucramiento de los trabajadores.

En síntesis, puede haber una flexibilización que reproduce formas atrasadas de organización del trabajo y de las relaciones laborales, junto a otra moderna de tipo "toyotista". Esta última puede darse con bilateralidad entre empresa y sindicato o sólo entre empresa y trabajadores, sin pasar básicamente por el sindicato.

Podemos definir la flexibilidad de la siguiente manera: eliminación de trabas o rigideces para el cambio del producto, en las líneas de producción o el uso de la fuerza de trabajo; este último puede darse en el nivel de las relaciones laborales o del sistema de relaciones industriales, buscando ajustes rápidos de la producción con sus insumos o la demanda del producto.

Las dimensiones de la flexibilidad son las mismas que las de la rigidez pero en sentido contrario:

- a) Flexibilidad en los tipos de productos, sus presentaciones;
- b) Flexibilidad en los cambios en las líneas de producción;
- c) Flexibilidad de la fuerza de trabajo o de las relaciones laborales:
 - numérica: capacidad para cambiar sin restricciones el volumen de la fuerza de trabajo de acuerdo con las necesidades cotidianas de la producción;
 - organizacional o funcional: capacidad de las empresas para usar la fuerza de trabajo donde sea necesaria, cuando y como se requiera, sin restricciones;
 - salarial: ajustar el salario a la productividad individual y según la jornada de trabajo.
- d) Flexibilidad en la contratación colectiva. Esta dimensión tiene las mismas subdimensiones que la anterior, pero se refiere específicamente a la forma de la contratación colectiva en dichos aspectos; en cambio, la flexibilidad organizacional no necesariamente se contrapone a una rigidez contractual. Además habría que agregar el aspecto de la intervención sindical en los cambios de organización del trabajo o de la introducción de nuevas tecnologías, junto a las restricciones en la flexibilidad numérica, funcional y salarial desde el punto de vista contractual.
- e) Flexibilidad en el sistema de relaciones industriales. Esta dimensión de la flexibilidad en el sistema de relaciones industriales rebasa a las relaciones en el interior de las empresas y conforma una superestructura o techo en el que también intervienen sindicatos y empresas, pero como definición de la institucionalidad general de las relaciones capital-trabajo con la mediación estatal, las grandes políticas referidas al trabajo (como las políticas de empleo, salario y seguridad social) y las concernientes al conflicto obrero-patronal. Se trata de un campo en parte institucional y en parte de influencias y fuerzas.

Esta dimensión abarcaría:

- marco jurídico laboral;

- marco jurídico de bienestar social;
- red institucional y prácticas de regulación del conflicto obrero patronal, la contratación y el registro de sindicatos;
- red institucional y prácticas de las instituciones de seguridad social;
- los pactos corporativos con sus influencias e interacciones con la política-política y la política económica.

7. LOS CAPITALES Y LAS BASES SOCIOTÉCNICAS HETEROGÉNEAS

Los capitales invertidos en la producción se diferencian, de acuerdo con el tratamiento clásico, por sus composiciones orgánicas ($Co = Cc / Cv$, todo esto en valores). El tratamiento clásico asociaba el incremento de la composición orgánica del capital con la tecnificación del proceso de trabajo; sin embargo, sobre la Co influye toda la base socio-técnica con sus componentes de base tecnológica, organizacional y de relaciones laborales.

Si una manera de expresar la heterogeneidad productiva es por las diferencias en composiciones orgánicas del capital, otro tanto podríamos hacer en función de bases sociotécnicas diferentes.

En el caso de la Co , como se trata de un concepto que puede ser expresado cuantitativamente, las diferencias en Co pueden ubicarse en una escala continua; para la base sociotécnica es preferible, por tratarse de intervalos, definir patrones de bases sociotécnicas, no en abstracto sino de acuerdo con la experiencia histórica; patrones que pueden ser generales para grandes periodos del capitalismo, pero también tener componentes específicos para cierta formación socioeconómica.

Por otra parte, así como puede reconocerse la coexistencia de composiciones orgánicas diferentes, con sus respectivas transferencias de valor entre las ramas, de las más atrasadas a las más avanzadas, también podría aceptarse que en una formación social concreta pueden coexistir diferentes bases sociotécnicas, detrás de las composiciones orgánicas y de las transferencias de valor. Sin embargo, es posible que en un periodo determinado haya sido dominante una de esas bases sociotécnicas, conformando periodos de las bases sociotécnicas, con un dominio de las mismas. Aquí habría que aclarar que en un periodo determinado no necesariamente la base sociotécnica más avanzada tendría que ser la de nivel tecnológico superior. Además, aunque existieran tendencias abstractas a la igualación de

las bases sociotécnicas, impulsadas por la competencia en el mercado y la resistencia obrera, se trataría sólo de una tendencia abstracta que en la práctica nunca podría implicar la homogeneidad ni de composiciones orgánicas ni de bases sociotécnicas. La permanencia de las ramas atrasadas o de menor productividad puede deberse a diversas causas: nichos de mercado, violaciones a la ley del valor en formas diversas, existencia de monopolio, de protecciones legales o arancelarias, etc., que compensarían, al menos en parte, las transferencias de valor por la vía de la formación de los precios.

Un problema adicional es la transferencia de valor por intercambio desigual a nivel internacional que, al decir de Emmanuel, no equivale estrictamente al caso de transferencia de valor por formación de los precios de producción, considerando tasas salariales iguales y composiciones orgánicas desiguales. El intercambio desigual, en "sentido propio", se relaciona con salarios y composiciones orgánicas desiguales.¹⁵

El intercambio desigual con sus transferencias de valor puede presentarse en un país, entre ramas, en el interior de una rama o entre zonas espacialmente consideradas; asimismo, estos mecanismos pueden actuar entre ramas de diferentes países, en una misma rama o entre zonas.¹⁶ Si operase la hipótesis de la homogeneidad de las composiciones orgánicas, tasas de plusvalía y salario, en el nivel internacional no habría intercambio desigual; pero esta hipótesis es irreal históricamente porque las tendencias a la igualación siempre sufren contratendencias y mecanismos de compensación. Estas heterogeneidades operan en países llamados subdesarrollados y también en los desarrollados, de tal forma que el intercambio desigual actúa, como plantea la moderna teoría del capitalismo global, en un país, entre países y dentro de los propios países desarrollados.

Desde el punto de vista de las características de las bases sociotécnicas también puede fundamentarse lo anterior. En la heterogeneidad influyen desde limitaciones de la ciencia y la tecnología, para automatizar al mismo tiempo y en el mismo grado todo el proceso de

¹⁵ A. Emmanuel. *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI, 1972.

¹⁶ Véase la crítica a la teoría del intercambio desigual que hemos hecho, donde demostramos que el intercambio desigual no es característico de las relaciones económicas entre países exclusivamente, sino de un tipo de relación normal entre empresas, ramas, etc., en Enrique de la Garza, *Contribución a la crítica del Estado social autoritario*, México, UAM-I, 1985.

trabajo, hasta la conveniencia de uso de mano de obra sobre la inversión en capital fijo, en un contexto nacional o regional determinado; así como restricciones legales o correlaciones de fuerza entre clase obrera y capital, incluso en la cultura nacional y lo que se considera condiciones de trabajo, salariales y de vida aceptables. Es decir, la heterogeneidad no puede ser tratada como desviación de un modelo que debería de cumplirse si no sufriera de perniciosas interferencias exógenas.

Lo concreto del componente económico, por el contrario, no puede quedarse sólo con el análisis de la interrelación entre las variables económicas, porque no puede haber sociedad que se reduzca a la economía por muy importante que ésta sea.

8. EL INTERVENCIONISMO ESTATAL COMO COMPENSADOR DEL INTERCAMBIO DESIGUAL

El Estado social que nació por la lucha de clases y para amortiguar los efectos de la fase descendente del ciclo económico puede verse, también, como una serie de mecanismos de política económica para amortiguar los intercambios desiguales entre países (proteccionismo) y en el interior de un país (protecciones diferenciadas, apoyos fiscales, de fomento a la inversión, etc.). Estos mecanismos pueden clasificarse en regulación-protección (incluyendo entre éstos a las condiciones de vida de los trabajadores); inversión productiva directa del Estado (con sus efectos sobre el empleo y la inversión privada); y Estado como consumidor improductivo (gasto corriente del sector central, por ejemplo), con sus efectos también sobre el empleo y la inversión.

La intervención del Estado en la economía, por tanto, no puede verse como un factor perverso que distorsiona leyes económicas puras, sino como un tipo de solución históricamente determinada para la permanencia del capitalismo y el amortiguamiento del intercambio desigual. Ciertamente que esta solución entró en crisis, primero fiscal y luego del propio pacto social, aceitado por la regulación y el gasto del Estado. Esta crisis del Estado social se articuló con la crisis de la base sociotécnica que caracterizó al periodo anterior capitalista, ambas se conjugaron para estancar la productividad. Públicamente, primero se inició la crisis como crisis del Estado social, que por su crisis fiscal (a veces en forma de crisis de la deuda) se vio imposibilitado para continuar con el mismo gasto que el de los buenos años de la

posguerra: esta crisis del intervencionismo impactó de inmediato a la demanda agregada e impuso niveles de competencia privada desconocidos. En estas condiciones sólo las empresas más productivas y de mayor calidad en sus productos pudieron prosperar: la base sociotécnica anterior no podía sostener ya las tasas requeridas de productividad y calidad.

Es cierto también que la crisis del Estado social y de la base sociotécnica se entrecruzan de otras maneras: las relaciones laborales que forman parte de esa base sociotécnica tuvieron un parteaguas que concernía al Estado social y a los pactos sociales en los que algunos llaman "el sistema de relaciones industriales".

Cuando la base sociotécnica anterior se volvió en contra de la acumulación del capital fue cuando el Estado social dejó de ser uno de sus puntales, en términos económicos y políticos.

Los pactos sociales se rompen por abajo y por arriba: por debajo en relación con las necesidades de flexibilización de las empresas, para incrementar la productividad, y por arriba porque se exige modificar el mismo "sistema de relaciones industriales" (por ejemplo, cambiando leyes laborales o de seguridad social) y la forma de funcionamiento del Estado benefactor o interventor en la economía.

Pero la crisis de la base sociotécnica, además de tener un componente en el mercado que cambia en relación con la transformación del intervencionismo estatal, posee también su propia dinámica. En sus tres dimensiones es posible que la base sociotécnica haya llegado al estancamiento, en cuanto a posibilidades de aumento en la productividad desde finales de los sesenta.

Las tecnología, las formas de organización y las relaciones laborales, poseen sus propios límites; si la crisis no estalló antes fue por el intervencionismo estatal que la amortiguó con su gasto; al cambiar las condiciones del mercado explotó lo que ya estaba acuñado en el interior de los procesos productivos.

La respuesta del capital y los Estados a la crisis del Estado social, y de la base sociotécnica anterior, ha sido la reestructuración del Estado social hacia otro neoliberal, y de la base sociotécnica anterior hacia otra que sigue en transición. En este proceso se recompone a la propia clase obrera.

La recomposición de una clase obrera no puede correr exclusivamente a cargo de las bases tecnológicas, ni de los cambios en

las bases sociotécnicas, sino que involucra la existencia compleja de la clase en los procesos de trabajo y fuera de ellos. Asimismo tendrían que incluirse niveles relacionados con las estructuras organizativas, memorias históricas, experiencias colectivas de luchas, y las instituciones y pactos al nivel de las "relaciones industriales". Por lo tanto, no podríamos plantear que a una base sociotécnica le corresponde un sujeto obrero, porque sujeto no es sólo una situación, sino un conjunto de experiencias no todas ellas de los procesos de trabajo.

La recomposición de clase, en el sentido de destrucción y constitución de sujetos, tiene detrás la idea de que la clase obrera es estructuralmente heterogénea. Siendo homogénea en el nivel más abstracto de la relación capital-trabajo, no lo es por ubicarse en estructuras productivas, de organización o de relaciones laborales diferenciadas; tampoco lo es según sus tradiciones, experiencias y memorias históricas; ni lo es según los ambientes culturales y redes sociales amplias de donde provienen y donde se ubican fuera de las fábricas. El concepto sujeto obrero lo podemos definir en diferentes grados de abstracción, temporal y espacialmente. Debido a los cambios actuales, a los sujetos obreros les afecta la tecnología, la organización, las relaciones laborales, la tercerización de las economías, la subcontratación, el trabajo a tiempo parcial, la feminización, la globalización; pero también se transforma por la crisis de los sindicatos y de los pactos corporativos, por la decadencia del Estado benefactor, por las privatizaciones y cambios en las leyes laborales, por la existencia del trabajador transnacional y por la segmentación internacional de los procesos de trabajo.

Esta reestructuración global se presenta todavía con grandes contradicciones:

- contradicciones más que ajuste entre revolución tecnológica, organizacional y de las relaciones laborales como estrategias empresariales fundamentales, que se traducen en grandes heterogeneidades en los tres niveles;

- globalización con proteccionismo y formación de bloques económicos;

- Estado neoliberal que no logra serlo plenamente y man-

tiene, aunque reducidas, formas de regulación, de inversión y de gasto social;

– clases obreras que sufren recomposiciones parciales en consonancia con las heterogeneidades anteriores, con sus esquizofrenias y angustias culturales, laborales y sociales amplias.

CAPÍTULO III

LA CRISIS Y LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA EN MÉXICO

1. LA CRISIS EN MÉXICO

El sector industrial en México, desde los años cuarenta, ha tendido a convertirse en eje de la acumulación del capital. Entre 1940 y 1955 este sector incrementó su tasa de ganancia en 50% real. Pero este crecimiento espectacular fue producto no de la modernización productiva sino del incremento de la tasa de explotación. Esto se consiguió por la depresión del salario real, sobre todo en la década de los cuarenta.

Hacia mediados de los cincuenta el panorama productivo fue cambiando. La productividad se incrementó considerablemente entre 1955 y 1970, y la acumulación del capital no descansó más en la depresión del salario real. En otras partes hemos demostrado cómo la extracción de plusvalía descansó en la forma relativa,¹ tanto en la modernización productiva de las empresas de punta, como en la asimilación de los asalariados al consumo de productos capitalistas. Así, el capital fijo, por obrero, en el sector industrial se incrementó en casi 100% a precios constantes entre 1955 y 1970; otro tanto se puede decir del capital constante por obrero que pasó de 19.8 (miles de pesos de 1970) en 1955 a 51 en 1970. En tanto que el capital va-

¹ De la Garza, E. *et al.*, "Crisis y reestructuración productiva en México", en *Brecha*, núm. 3, México, 1987.

riable por obrero en la industria se incrementó en más de 100% en esos años.

En cuanto al consumo obrero, en 1963 el total de los asalariados consumió sólo el 22.7% en productos campesinos del total de su gasto, y en 1969 esta cifra bajó al 19.7%. Los operarios o jornaleros consumieron, en 1963, el 24% en productos campesinos y en 1969 bajaron al 22.5%. Además, en 1968 el 51.4% del consumo nacional familiar correspondió a los asalariados que en esa época rebasaban el 62% de la PEA.²

Se han acumulado evidencias de que el salto productivo que se produjo, a partir de finales de los cincuenta, estuvo apuntalado por una reestructuración productiva (aunque menos intensa que la actual y de un periodo de transición tal vez mayor) que significó en lo tecnológico una modernización relativa en comparación con la base tecnológica que privaba antes de este periodo. Máquinas diesel en los ferrocarriles; automatización primaria en la industria petrolera, petroquímica y de generación de electricidad; modernización de una parte de la textil y la minería, nuevas plantas en la siderurgia; centrales semielectrónicas en teléfonos; la taylorización del trabajo bancario, etcétera.

Las bases tecnológicas anteriores a la crisis actual de una buena parte de los procesos productivos en México podrían clasificarse de la siguiente manera:

- * trabajo fordizado (cadena de ensamble), intensivo en fuerza de trabajo;
- * trabajo en serie, como sistemas de máquinas individuales sin cadena (maquinado en serie, por ejemplo);
- * trabajo basado en la fuerza laboral estandarizada (servicios modernos en la década de los sesenta);
- * trabajo de vigilancia y control en procesos de flujo continuo, con niveles diversos de automatización;
- * trabajo con maquinado no estandarizado (obrero especializado, oficio moderno en mantenimiento);
- * trabajo con herramientas no estandarizado (oficio moderno en mantenimiento).

Pero sobre la productividad no sólo influyen las bases tecnológi-

² De la Garza, E., *Crisis y reestructuración productiva en México*, México, UAM-I, 1987.

cas sino también las formas de organización del trabajo; desde el punto de vista de las formas de organización del trabajo en México, podríamos hacer la siguiente tipología:

- procesos ford-taylorizados, aquellos que a la manera de las cadenas tradicionales de montaje combinan una forma de organización (taylorista) con cierta configuración mecánica del proceso: la cadena;
- procesos taylorizados sin configuración mecánica;
- procesos de vigilancia y mantenimiento en flujo continuo;
- procesos sin control estricto de tiempos y movimientos por la máquina o por los supervisores;
- trabajo directo con herramientas o maquinado con supervisión estricta de personal.

En algunos casos no es posible separar la base técnica de la organizacional, pero en otros sí (forman conceptos híbridos técnico-organizacionales).

Un tercer factor de las fuentes posibles de un salto en la productividad se puede encontrar en las *relaciones laborales*. Las relaciones laborales formalizadas en los procesos productivos pueden implicar dos niveles: las relaciones codificadas (contenidas en contratos colectivos de trabajo o convenios diversos entre trabajadores y empresas) en una empresa o el conjunto de las relaciones laborales de un país, normadas por leyes y tribunales del trabajo. Desde el punto de vista del uso de la fuerza de trabajo por las empresas en los procesos de trabajo, estas relaciones pueden ser *rígidas* o flexibles. Rígidas en cuanto a que no permiten el uso sin restricciones de esa fuerza de trabajo (emplearla o desemplearla, salario variable de acuerdo a productividad, movilidad interna y polivalencia).

Otra parte de las relaciones laborales que no está codificada forma el importante espacio de la informalidad en las relaciones de trabajo, pero se pueden reconocer patrones regulares de comportamiento, de acuerdo con las costumbres de trabajo, los valores, las legitimidades, las significaciones, las representaciones y los discursos, que con respecto a la productividad pueden ser instrumentales o participativos.

Finalmente, sobre la productividad en el siglo XX, también influye todo el marco institucional de las relaciones entre capital y trabajo medido por el Estado, más allá de las leyes laborales. En el caso de México comprende tres espacios principales: el de las *políticas la-*

borales estatales, referidas al salario, al empleo y al conflicto; el de las *relaciones corporativo-sindicales* y el del *salario indirecto* vinculado con la política social del Estado.

Las relaciones laborales que caracterizan al desarrollo estabilizador pueden sintetizarse en el patrón de relaciones de la Revolución mexicana: tutela del Estado sobre los trabajadores, el control organizativo, la protección limitada del empleo y del salario. A nivel contractual, por la escasa intervención de los sindicatos en los cambios tecnológicos o de organización del trabajo, por la rigidez en el empleo y desempleo de los trabajadores, por la rigidez en el uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo y la salarial. Este esquema sufrió una diferenciación según el estrato de la clase obrera de que se tratase: trabajadores organizados en sindicatos o una mayoría de asalariados poco protegidos y sometidos a una flexibilidad primitiva de su fuerza de trabajo.

A la articulación entre bases tecnológica, organizacional y las relaciones laborales, características del periodo anterior a la crisis que se inicia en los setenta, le llamaremos la base sociotécnica del desarrollo estabilizador. Los límites de esta base sociotécnica pueden ser una de las vertientes de la crisis.

La otra vertiente de la crisis que se inicia en los setenta es la del Estado social autoritario.³ El Estado social de la Revolución mexicana reconoció que la sociedad no estaba constituida solo por la suma de ciudadanos formalmente iguales en el mercado, sino por clases sociales, que podían entrar en conflicto normal. Así, este Estado se erigió como mediador del conflicto interclasista y creó muchas instituciones para ello. Además, la regulación del conflicto implicó no dejar a las fuerzas del mercado el bienestar general y el empleo, sino que el Estado con su gasto articuló el crecimiento económico con legitimidad política. En lo económico, buscó conciliar la producción con la realización de mercancías, convirtiéndose, desde los cuarenta, en importante inversor productivo y tendió a aumentar su gasto social. Pero sobre todo, durante el desarrollo estabilizador, este Estado social "a la mexicana" alcanzó su máxima perfección: gasto estatal elevado en lo productivo y en lo social, que impactaba a la inversión por el lado de la demanda y que subsidiaba los insumos de la

³ De la Garza, E., *Ascenso y crisis del Estado social autoritario*, El Colegio de México, 1987.

industria privada y los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo; política salarial a la alta que permitía cerrar el circuito producción-realización de las mercancías, en una década en la que la clase obrera se había convertido, parcialmente, en consumidora de productos capitalistas sencillos. Pero este Estado social ha sido también autoritario por ser centralizador de las decisiones, excluyente de las oposiciones, no competitivo políticamente, no pluralista y basado en una cultura no democrática de carácter patrimonial. Su correlato sindical ha sido el corporativismo autoritario. Entendemos por corporativismo no simplemente una forma de representación, como dice Schmitter, sino de dominación; también una forma de relación entre sindicatos y Estado, que implica la subordinación de la función sindical de contratación de la fuerza de trabajo a las políticas del Estado; una corresponsabilidad del sindicato en la marcha del Estado; un monopolio de la representación legal del sindicato garantizada por el Estado; una exclusión de dirigencias alternativas a las oficiales; una conversión de la influencia de las políticas estatales en el espacio privilegiado del sindicato. Es autoritario también porque es excluyente, no competitivo, no plural y basado en una cultura patrimonial de delegación en la dirigencia. Por patrimonialismo entendemos una forma modificada de la weberiana, que articula tradición con modernidad, en el caso de México.⁴ Por el lado tradicional, el poder aparece ante los subordinados como algo personal, pero este poder está en función del puesto, que da capacidades especiales de relación personal y de influencia a los dirigentes. El favor personal es elemento esencial de este patrimonialismo pero, en parte, para lograr que las estructuras burocráticas funcionen, en especial las de los beneficios sociales para los trabajadores. El espacio del favor patrimonial va del trabajo a la gestión de las prestaciones económicas, contenidas en los contratos, a las instituciones de seguridad social del Estado.

Si la crisis es tanto de la base sociotécnica como del Estado social autoritario, en los setenta la primera no apareció con claridad porque los límites de una base tecnológica y sus relaciones de producción nunca son absolutos sino que dependen de las condiciones del mercado. Todavía en esta década las economías capitalistas cen-

⁴ De la Garza, E., "Cultura y crisis del corporativismo en México", ponencia presentada en el seminario *Transición a la democracia en América Latina*, FLACSO, Guadalajara, enero de 1991.

trales buscaban alternativas a su propia crisis, y lo que en los ochenta será, con claridad, la tercera revolución tecnológica y la globalización de la economía mundial no era evidente todavía. Por ello, aunque la crisis de productividad ya existía, las soluciones en México, en los setenta, fueron parciales, sin constituir una estrategia global de reestructuración.

En cambio, la crisis como crisis del Estado social fue más evidente porque se presentó inicialmente como crisis fiscal, luego como crisis de la deuda y, ya en los ochenta, como crisis de la forma social del Estado. Todavía en esta década, desde las esferas estatales, aunque se tiene la evidencia de las dificultades financieras del Estado, no hay la convicción de un cambio radical definitivo (en todo caso coyuntural mientras las finanzas del Estado mejoraban) de la manera económica y política de funcionar del Estado. Por ello, la política económica de Luis Echeverría fue errática; en 1976 todavía la economía absorbió el 54.1% del gasto federal global y el gasto público significó casi el 50% de la inversión bruta total. Aun el bache de 1977, cuando la crisis económica en los setenta era máxima, no marcó todavía un viraje definitivo en la política pública del gasto; con el *boom* petrolero y el flujo de nuevos empréstitos, en el gobierno de López Portillo, el Estado gastó como nunca en su historia. De esta manera, el porcentaje del gasto total del Estado con respecto al PIB, en 1981, alcanzó el 58.6%, y el déficit del gobierno federal, con respecto a sus gastos totales, pasó del 29.2% en 1976 al 46% en 1983.

Es decir, la crisis del Estado social mexicano aparece, primero, como crisis financiera, sobre todo después de la caída de los precios del petróleo y la elevación internacional de las tasas de interés en 1981. Pero a lo largo de los ochenta ha habido un viraje de su forma social hacia otra de carácter neoliberal. El Estado tiende a no ser ya el gran articulador de la acumulación del capital, a través de su gasto, ni hacer depender la legitimidad política de éste. El viraje del Estado ha puesto en dificultades al corporativismo autoritario, por la reducción de la influencia de las corporaciones en el diseño de las políticas económicas y laborales, y por la posible contradicción entre patrimonialismo corporativo sindical y reestructuración productiva, en búsqueda de una productividad y calidad superiores.

En cuanto a la crisis de la base sociotécnica en México, a partir de 1971 la productividad manufacturera se enfrentó a múltiples obstáculos; entre 1970 y 1984, el 76% de las clases industriales que con-

sidera la encuesta industrial anual tuvieron decrementos absolutos en productividad y el 14% restante sólo creció ligeramente. Entre 1981 y 1984 el 95% de esas clases industriales decayeron en su productividad. En general, la productividad ha seguido la trayectoria de la economía en este periodo: baja en 1975-1976, relativa recuperación entre 1977 y 1980 y recaída a partir de 1981.

En cuanto a la tasa de ganancia industrial, entre 1971 y 1981 esta tasa se estancó, se recuperó en 1982 y decayó a partir de 1983. Una crisis de productividad puede tener significados diversos. Es decir, resulta insuficiente hablar de cómo la teoría de la regulación de una crisis de la productividad, en todo caso, es el aspecto fenoménico de un problema que puede ser conceptualizado de otra manera. Por ejemplo, una decadencia de los indicadores comunes de la productividad puede tener su origen desde el lado del mercado (restricción del mercado interno por caída del nivel de ingreso real como en México) o del de la producción. Cuando se trata de una decadencia de la productividad originada en la producción, podemos desglosar sus causas de la siguiente manera:

- límites de la base tecnológica;
- límites de la base organizacional;
- límites de las relaciones laborales en los procesos de trabajo.

Hemos visto en el capítulo anterior cómo las bases sociotécnicas pueden volverse contradictorias con el incremento necesario en la productividad, de acuerdo con nuevas condiciones del mercado. En México, las nuevas condiciones del mercado han tenido dos componentes principales: primera, la globalización de la economía que empieza siendo la segmentación internacional de procesos de producción, como en la nueva industria automotriz del norte y la conversión de la producción para el mercado interno hacia el mercado externo. Esta globalización se compagina con la incapacidad del Estado de seguir apuntalando, con su gasto, la demanda agregada, así como su viraje hacia el neoliberalismo. Este viraje del Estado se manifiesta, desde 1985, en una apertura de la economía mexicana al mercado internacional.

En estas condiciones, las bases sociotécnicas de la Revolución mexicana, con sus estratificaciones internas, resultaron insuficientes para garantizar competitividad y productividad. Los límites fueron en parte tecnológicos: límites genéricos de los procesos taylorizados,

fordizados, de flujo continuo, no estandarizado; de las formas de organización del trabajo (límites genéricos de las formas taylorista, fordista y tradicionales); y de las relaciones laborales y sindicales (rigidez en las relaciones laborales y patrimonialismo político de los sindicatos oficiales). Todo esto conforma en México una crisis de la base sociotécnica en las nuevas condiciones del mercado y ante la reestructuración del Estado social autoritario.

2. LA ECONOMÍA MEXICANA EN LOS OCHENTA

En la década de los ochenta, la economía mexicana tiene dos periodos: uno de crisis profunda (1981-1986) y el otro de recuperación relativa (1987-1990). En el cuadro núm. 1 puede verse la evolución del PIB real.

CUADRO NÚM. 1

CRECIMIENTO DEL PIB REAL (precios de 1980)

Año	PIB
1981	8.8
1982	-0.62
1983	-4.2
1984	3.6
1985	2.6
1986	-3.8
1987	1.7
1988	1.3
1989	3.1

FUENTE: Anexo Estadístico del Segundo Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

Entre 1981 y 1989 el PIB real creció en 3.6%, es decir, un promedio anual de 0.5%. Aunque el PIB en 1989 fue superior al de 1981, no se ha repuesto la economía de los estragos del decenio perdido.

Si analizamos el comportamiento del crecimiento del PIB real por grandes divisiones económicas encontramos que en el periodo de 1986 a 1989 son menos las divisiones que tienen crecimientos negativos; todavía la situación en la agricultura es crítica, lo mismo en

los textiles y el comercio. En cambio, otras divisiones que en el periodo 1981-1986 tuvieron comportamientos negativos alcanzaron a repuntar en el periodo siguiente, como son los casos de productos minerales no metálicos, industrias metálicas básicas, construcción, transporte-almacenamiento y comunicaciones y, sobre todo el de productos metálicos-maquinaria y equipo. De cualquier forma tenemos los primeros indicadores de la presencia de una crisis y relativa recuperación no homogénea en toda la década.

1. La productividad

La crisis en México es en parte una “crisis de la productividad”, ante las nuevas condiciones del mercado y la globalización de las economías. Casi todas las clases industriales disminuyeron su productividad entre 1981 y 1985; en cambio en el periodo de 1985-1989 la productividad manufacturera pasó de un índice de 113.8 a 125.2. Las divisiones de productos alimenticios, bebidas y tabacos, sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plásticos, industrias metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo, y otras industrias manufactureras, incrementaron su índice de productividad en ese periodo. Sin embargo, se mantuvieron estancadas o disminuyeron su productividad: textiles, prendas de vestir y cuero.

2. La reestructuración

Algunos de los aspectos más evidentes de la reestructuración económica en México son: 1) la conformación de un “modelo manufacturero exportador”; 2) la importancia de la inversión extranjera directa; 3) la relocalización industrial en términos territoriales; 4) el cambio en el comportamiento del empleo, del ingreso y del gasto estatal, y 5) el cambio en la política económica del Estado.

La exportación manufacturera no petrolera se ha elevado desde la década pasada, mostrando orientación de la gran empresa hacia la exportación, que de representar el 8.4% del PIB en 1980 pasó a ser el 12.9% en 1989. En esta exportación la manufactura tiene un papel creciente, ya que en 1980 significó el 18.6% del total, pasando en 1989 a ser el 48.5.

Entre 1981 y 1988 todas las ramas de la industria manufacturera aumentaron su coeficiente de exportación (exportación/PIB de la rama) al pasar en total de 9.1% a 26.9%. Se destacaron, sobre todo, las

ramas de madera y sus productos; imprenta y editoriales; química y derivados del petróleo; metálicas básicas y productos metálicos; maquinaria y equipo. Por otro lado, la participación del petróleo en la exportación cayó, de representar el 64.17% del total exportado en 1980, al 30.5% en 1989.

CUADRO NÚM. 2

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

Año	1	2
1980	18.6	25.5
1981	15.9	29.0
1982	13.7	28.2
1983	19.8	17.9
1984	33.7	20.6
1985	21.7	25.5
1986	41.0	18.2
1987	44.5	16.1
1988	50.3	20.3
1989	48.5	24.4

FUENTE: Anexo al Segundo Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

(1) Exportación manufacturera no petrolera/exportación total (%)

(2) Exportación maquiladora/exportación manufacturera no petrolera (%)

Por su parte, la inversión extranjera directa pasó de 8 459 millones de dólares acumulados en 1980 a 26 584 millones en 1989.

A nivel territorial, en los ochenta hay una reestructuración importante, surge con fuerza una zona de industria maquiladora de exportación en la frontera norte del país, y las antiguas zonas industriales del DF, Nuevo León y Jalisco aminoran su crecimiento o tienen tasas negativas (como el DF). Desde el punto de vista del crecimiento productivo manufacturero real, entre 1980 y 1985 las entidades federativas más deprimidas fueron las que tenían previamente más escaso desarrollo industrial; sin embargo, al estratificar las de crecimiento positivo en lento y acelerado se podría observar la emergencia del norte y la decadencia relativa de las antiguas zonas más industrializadas.

CUADRO NÚM. 3

**COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN DE LAS MANUFACTURAS¹
1981-1988 (%)**

INDUSTRIAS:	1981	1983	1985	1988
Alimentos, bebidas y tabaco	12.0	12.3	11.8	16.1
Textiles, vestido y cuero	6.6	7.4	8.1	18.9
Madera y sus productos	2.9	9.7	8.2	23.1
Imprenta y editoriales	3.4	4.6	4.2	23.1
Química y deriv. petróleo	14.6	22.9	32.6	34.4
Minerales no metálicos	4.1	9.6	12.1	17.5
Metálicas básicas	2.6	20.1	11.4	31.3
Prod. met., maq. y equipo	8.5	22.5	23.4	48.0
Otras industrias manufact.	7.3	13.5	16.0	28.1
TOTAL de manufacturas	9.1	14.9	16.7	26.9

¹ Exportaciones por sector de origen/PIB de la industria.

FUENTE: Calculado sobre la base de precios constantes de 1980, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Otro tanto se puede concluir del cuadro núm. 4: el grado de industrialización de una entidad federativa entre 1980 y 1985 tendió a decaer cuanto menor era la industrialización previa, pero entre las que crecieron en grado de industrialización hay un recambio de intensidad de las zonas antiguas a las norteñas.

CUADRO NÚM. 4

**AUMENTO Y DISMINUCIÓN DEL PIB REAL MANUFACTURERO
POR ENTIDAD FEDERATIVA (1980-1985)**

PIB (precios de 1980)	Entidades Federativas
Positivo	B.C.N., Coah., Chih., Dgo., Gto., Jal., Edo. de Mex., Mor., N.L., Oax., Pue., Qro., Q.R., S.L.P., Son., Tab., Tamps., Tlax., Ver.
Negativo	B.C.S., Camp., Col., Chis., D.F., Gro., Hgo., Mich., Nay., Sin., Yuc., Zac.

FUENTE: Anexo Estadístico al Segundo Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

CUADRO NÚM. 5

ENTIDADES FEDERATIVAS EN LAS QUE CRECIÓ O DISMINUYÓ EL PRODUCTO MANUFACTURERO (1980-1985) CON RESPECTO AL PIB (%)

PIB (manufacturero)/PIB	Entidades Federativas
Positivo	B.C.N., Coah., Chih., Dgo., Gto., Hgo., Jal., Edo. de Mex., Mor., N.L., Pue., Qro., S.L.P., Tab., Tamps., Tlax., Ver., Yuc., Zac.
Negativo	B.C.S., Camp., Col., Chis., D.F. Gro., Mich., Nay., Oax., Sin., Son.

FUENTE: *Ibid.*

En cuanto al empleo, entre 1980 y 1985 hubo una desaceleración de la tasa de creación de empleo en la economía y una recuperación de esa tasa entre 1985 y 1989. Sin embargo, en las manufacturas el periodo 1985-1989 es todavía peor en tasa de creación de empleo al de 1980-1985. Es probable, como deduce Teresa Rendón, que la creación de empleo recuperada, en el último periodo, en comercio y servicios se deba, sobre todo, al aumento en el comercio y en los servicios marginales. Este comportamiento diferenciado del mercado de trabajo, en cuanto al empleo, también tiene una traducción territorial. En el cuadro núm. 8 puede observarse cómo durante el periodo de 1980 a 1989 hubo entidades federativas que disminuyeron en términos absolutos y el número de asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), varias de ellas tienen índices de alto grado de industrialización, como Jalisco y el estado de México. Por otro lado, la expansión, en esos años, de la industria nueva del norte parece reflejarse en que son sobre todo estos estados los de más alta tasa de crecimiento del empleo manufacturero.

Al analizar la evolución del empleo en el sector manufacturero, por divisiones y clases, se observa primero una decadencia casi general entre 1980 y 1985, y una recuperación desigual en el periodo 1985-1990. Así, el crecimiento del empleo manufacturero, en este último lapso, se explica principalmente por la evolución espectacular de la maquila de exportación y de la industria química (especialmente la petroquímica básica, los abonos y fertilizantes, las resinas y fibras artificiales y la industria del caucho), así como de las industrias básicas de metales no ferrosos.

CUADRO NÚM. 6
EMPLEO SECTORIAL 1980-1990 (MILES)

Año	Manufactureras	Comercio	Servicio	Total
1980	2 110.6	1 457.3	999.3	4 567.2
1985	2 437.6	1 780.7	1 401.5	5 619.80
1989	2 821.5	2 374.4	2 216.6	7 212.5

FUENTE: Teresa Rendón y Carlos Salas, "Cambios en el empleo sectorial en los años ochenta. La gran transición", mimeo, UNAM, 1990.

CUADRO NÚM. 7
TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL
PERSONAL OCUPADO SECTORIAL 1980-1989 (%)

Año	Manufactureras	Comercio	Servicio	Total
1985-80	2.92	4.09	7.00	4.24
1989-85	1.83	7.46	12.4	6.44

FUENTE: *Ibid.*, cuadro núm. 1.

*En el periodo 1980-1985 hay una desaceleración en la creación del empleo y una recuperación en 1985-1989, pero no en la manufactura (ahí la reconversión = desempleo). Aumentó en servicios y comercio marginales.

El número de afiliados al IMSS muestra un crecimiento superior en el periodo 1985-1989 a diferencia del de 1980-1989, siendo el sector urbano y los asegurados permanentes la explicación. Los asegurados entre 1980 y 1989 crecieron en todas las divisiones excepto en servicios sociales y comunales, destacándose en este crecimiento la industria de la construcción y otros grupos.

Desde el punto de vista de la distribución territorial de los asegurados hay una reestructuración que en términos generales coincide con la de la economía. Las zonas de mayor crecimiento en los ochenta fueron los estados de la frontera norte (excepto Coah.), Aguascalientes, Colima, México-Toluca, Q. R., San Luis Potosí, Yucatán, Campeche, Coahuila, Chiapas, Durango, Hidalgo, Nuevo León y Nayarit, estuvieron en un rango intermedio. En el caso especial de la industria de transformación, el comportamiento es semejante al total de la economía.

CUADRO NÚM. 8

**CRECIMIENTO DE ASEGURADOS PERMANENTES
EN EL IMSS (1980-1989 AGOSTO)**

ENTIDAD	% Total	% Transformación
Distrito Federal *		
Aguascalientes	136.5	108.2
Baja California	144.3	217.4
Baja California Sur	148.3	148.2
Campeche	82.4*	-11.0
Coahuila	58.9*	64.4
Colima	153.8	79.8
Chiapas	60.2*	37.8
Chihuahua	144.3	213.2
Durango	74.7*	63.2
Guanajuato	90.4*	66.3
Guerrero	-93.9*	41.7
Hidalgo	65.7*	6.8
Jalisco	93.1*	43.2
México-Toluca	881.9	734.9
Michoacán	90.6*	35.1
Morelos	87.3*	32.1
Nayarit	62.1*	82.1
N. L.	60.1*	29.2
Oaxaca	106.9	137.5
Puebla y Tlaxcala	76.2*	36.9
Querétaro	86.8	42.2
Q. R.	322.7	127.5
S. L. P.	118.9	82.2
Sinaloa	57.6*	31.2
Sonora	59.6*	91.3
Tabasco	70.4*	27.7
Tamaulipas	105.5	147.4
Veracruz	64.7*	17.3
Yucatán	35.6*	45.9
Zacatecas	117.4	56.5

* Los datos disponibles antes de 1988 no son comparables con los de los años posteriores porque éstos incluyen a estudiantes.

FUENTE: IMSS.

CUADRO NÚM. 9

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN ASEGURADA EN EL IMSS (%)

	1980-1985	1985-1990
TOTALES	27.8	30.8
Campo	12.3	-3.3
Urbano	29.2	25.2
Permanentes	29.7	41.3
Eventuales	19.0	18.2

Nota: A partir de 1988 se incluyeron en las estadísticas a los estudiantes como asegurados permanentes.

FUENTE: *Ibid.*

CUADRO NÚM. 10

REMUNERACIONES REALES

AÑO	I	II	III	IV	V
1980	94.4	120.2	32.3	17.18	204.3
1981	96.07	122.5	33.1	16.9	209.1
1982	105.0	134.0	33.3	17.7	207.0
1983	74.9	97.2	24.3	13.8	151.8
1984	70.9	93.8	23.17	13.5	145.4
1985	69.2	139.2	23.0	13.3	146.1
1986	75.3	107.3	20.63	12.56	131.1
1987	84.9	134.5	21.0	12.2	131.6
1988	49.03	83.0	17.7	11.4	115.8
1989	48.3	82.7	-	11.2	-

I: Salario mínimo general ponderado en el país, usando índice nacional de precios al consumidor, precios diarios de 1978.

II: Salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal, pesos diarios de 1978.

III: Salario promedio por hora trabajada en la industria manufacturera (no incluye prestaciones), pesos de 1978.

IV: Salario promedio por hora en la maquila, pesos de 1978

V: Salario promedio en la industria manufacturera (sin prestaciones), pesos de 1978.

FUENTE: Anexo Estadístico al Segundo Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

En cuanto a los salarios, el gobierno ha seguido una rígida política negativa. El salario mínimo, que sirve de punto de referencia al aumento de los salarios contractuales cayó en 49.7% real entre 1981 y 1989; el salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal, en esos años, disminuyó realmente en -32.5%; el salario promedio por hora trabajada en la industria manufacturera (sin prestaciones) entre 1981 y 1988 en -46.5%; el salario promedio en la maquila entre 1981 y 1989 en -33.7% y el salario promedio en la industria manufacturera (sin prestaciones) en -44.6% entre 1981 y 1988. Asimismo, la relación entre remuneraciones de los asalariados con respecto al PIB, ha seguido una tendencia decreciente.

Por otro lado, el gasto social del Estado también ha decrecido en términos reales: el gasto total real entre 1980 y 1989 decayó en -14.1 por ciento.

CUADRO NÚM. 11

GASTO PROGRAMABLE DEL SECTOR PÚBLICO PRESUPUESTAL
EN DESARROLLO SOCIAL (MILES DE MILL. DE PESOS CORRIENTES)

AÑO	TOTAL	EDUCACIÓN	SOLIDARIDAD y DESARR. REGIONAL	SALUD
1980	360.1	139.9	156.9	156.9*
1981	562.9	220.5	225.1	225.1*
1982	894.4	368.6	360.3	360.3*
1983	1 190.0	492.0	541.4	536.4
1984	1 974.1	841.2	825.5	816.7
1985	3 290.5	1 357.2	1 330.5	1 315.5
1986	5 271.2	2 089.7	2 388.0	2 366.6
1987	11 995.7	5 112.1	5 275.8	5 226.2
1988	34 727.1	10 287.1	10 955.7	10 850.2
1989	31 407.8	13 346.1	14 927.7	14 801.1

* Incluye laboral (es pequeño).

En términos reales 1980-1989

1) Gasto social total cayó en -14.1%

2) Gasto en educación cayó en -6%

3) Gasto en salud cayó en -3%

4) Gasto en solidaridad y desarrollo regional: 6.3%

FUENTE: Anexo al Segundo Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

En cuanto a la política económica del Estado, después de la debacle económica de 1982 y 1983, cuando hacia 1985 se pensaba exclusivamente en una crisis financiera, se llegó al concepto de reconversión industrial, junto a la idea de privatización, de austeridad en el gasto público y de una lucha en contra de la inflación, así como de una apertura de la economía. En 1988 tomó posesión un nuevo equipo gobernante que esbozó su idea política anticrisis y de recuperación del crecimiento; primero, en el Plan Nacional de Desarrollo y luego, en varios programas y planes sectoriales, como los de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, y el Programa Nacional de Modernización del Abasto y del Comercio Exterior.

En el PND el aspecto económico constituye lo central en la estrategia del actual gobierno, a lo cual se subordina la política-política y la política social. La parte económica del PND se inicia con un diagnóstico muy preciso acerca de las causas de la crisis actual. Coincidiendo con análisis académicos previos, el PND considera que la crisis comenzó a manifestarse desde mediados de la década pasada, como agotamiento de la etapa de sustitución forzada de importaciones. Aquí se critica la política económica de López Portillo que, según el PND, optó por aumentar la demanda vía compra de empresas por el Estado, subsidios y aumento del gasto social. Así, la deuda externa se convirtió en fuente de financiamiento importante del gasto social creciente. Al mismo tiempo, los ingresos petroleros, durante el *boom* de finales de la década pasada, hicieron retrasar las correcciones de fondo a la estructura económica. Se entró, así, a principios de los ochenta a un periodo de oscilaciones bruscas con recesión y crecimientos cortos, que llevaron a ajustes cambiarios y de tarifas de servicios públicos, con sus consecuencias inflacionarias.

Ciertamente que en el PND se añaden como causas de la crisis actual la excesiva protección de la economía, que generó una industria poco competitiva en el exterior, pero la explicación se centra, y es el eje del PND, en la crítica al intervencionismo estatal, tanto en su parte de Estado que gasta (productiva e improductivamente), como de Estado regulador de dicha economía. Una parte de la explicación crítica contra el Estado interventor mexicano en el PND tiene la forma tradicional de análisis de la crisis como "crisis fiscal" del Estado; es decir, el problema del desequilibrio creciente entre gasto del Estado y sus recursos.

La otra parte es en el sentido de que el Estado cerró las fronte-

ras, protegió a la industria, la subsidió a través de precios en los bienes y servicios públicos por debajo de su costo de producción, y pretendió controlar el desarrollo económico, convirtiéndose en el agente principal de este desarrollo.

La crisis como crisis fiscal del Estado capitalista es una teoría conocida desde la década antepasada. Lo que resulta novedoso es que los ideólogos del gobierno federal la adopten, ahora, en franca ruptura con las tradiciones del Estado mexicano de la Revolución mexicana. Sin embargo, aunque hay razones válidas en la explicación de la crisis como crisis financiera del Estado, en todo caso el intervencionismo fue un pecado de los Estados capitalistas en general, que en otros tiempos les permitió grandes tasas de crecimiento y (algo que el PND omite) legitimidad. Es decir, el Estado interventor mexicano no fue sólo Estado que apuntaló el crecimiento económico con su gasto deficitario sino que usó este mismo gasto con fines de control político y consenso social.

Después de este diagnóstico parcial (que omite la parte política en la crítica al Estado interventor) el PND esboza las líneas básicas a seguir para poder crecer: 1) la estabilización de la economía (este renglón comprende principalmente la estabilidad de precios y la disminución de las tasas de interés); 2) la ampliación de recursos para la inversión productiva (aumento del ahorro interno y reducción de las tasas de transferencias por el pago de la deuda externa); y 3) la modernización productiva. Por modernización económica se entiende: 1) un sector público más eficiente; 2) un aparato productivo más competitivo en el exterior; y 3) un sistema de reglas claras para el sector empresarial, que le dé seguridad a su inversión. Dentro de la modernización se incluyen las innovaciones tecnológicas, organizativas y de asociación para la producción, encaminadas a incrementar la productividad y la competitividad en el exterior.

Pareciera que en la relación entre recuperación y modernización de la economía se planteara un esquema de dos etapas: en la primera, basada en una buena renegociación de la deuda y en la inversión productiva del gran capital nacional y de las transnacionales, una parte del aparato productivo podría reconvertirse, aumentar tanto la productividad como la calidad de sus productos y volcarse al mercado externo. Los recursos conocidos de la renegociación de la deuda no serán suficientes para financiar esta inversión, de tal manera que sería necesaria una gran negociación, un gran pacto con los grandes

capitales nacionales y las corporaciones internacionales para que el volumen de la inversión fuese suficiente. En una segunda etapa, y sin brusquedades que pudieran asustar a estos capitales modernizantes, sería posible pensar en una recuperación de los salarios y del mercado interno, lo cual impactaría favorablemente a la industria mayoritaria nacional, en crisis, que está fuera de capacidades exportadoras.

“Para evitar que la tasa de desempleo aumente, la tasa de crecimiento anual del PIB deberá alcanzar, tomando en cuenta los aumentos de la productividad, un nivel superior al cuatro por ciento”. “Pero ello no es suficiente. para atender a las necesidades adicionales de empleos (...) el producto deberá crecer a finales del sexenio a una tasa anual cercana al 6 por ciento”.

El PND replantea el tradicional intervencionismo estatal al establecer criterios como los siguientes: 1) el gasto público ya no será el motor principal del crecimiento; 2) el motor principal será la inversión privada (nacional y de capital extranjero); 3) el Estado permanecerá en empresas estratégicas (las definidas por la Constitución) y prioritarias, diferenciando a las instituciones públicas (que deberán funcionar de acuerdo con criterios estrictos de productividad), de las instituciones de servicio social, que no necesariamente seguirán criterios de rentabilidad; 4) se buscará desregular la economía (sobre todo eliminando las barreras a la entrada y salida de productos y capitales), con reglamentos más liberales para la inversión extranjera y la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura. Además, se reconoce, en especial, la importancia del Estado con el fin de que asegure cierta infraestructura y energéticos para el desarrollo. Es decir, el Estado deja de ser el eje de la acumulación del capital, a través del incentivo de su gasto, para ser el que coadyuva a los esfuerzos privados individuales. En este sentido la decisión de la inversión y, por tanto, la seguridad del desarrollo será principalmente un asunto privado y no público. El Estado, cuando mucho, dará facilidades para que la inversión se realice, pero no dirigirá la economía en sentido estricto. Sus esferas tradicionales de intervención evidentemente se reducen al permitir la intervención del capital privado en actividades que antes eran exclusivas del sector público. Por ejemplo, construcción de carreteras, obras en ferrocarriles, exploración en Pemex, mantenimiento en la CFE, etc. Reducción que se completa con una política de privatización abierta. Por su parte, el gasto social queda reducido a las siguientes prioridades: infraestruc-

tura social (salud, educación, entre otros); infraestructura económica (transporte, combustible y energía eléctrica, principalmente); y atención a necesidades extremas de la población pobre (v. gr. el programa nacional de solidaridad).

En el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior se hace un diagnóstico semejante al del PND, agregándose la estrategia de convertir al sector exportador en el eje del crecimiento y la recuperación.

Según este modelo, el crecimiento del sector exportador provocará un incremento de la masa salarial, que repercutirá sobre el mercado interno. Por tanto, la estrategia central de la recuperación propiciaría el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad. Todo esto en un contexto que el programa define como de globalización de las economías, la flexibilización de las empresas, y la integración del mercado mundial. Para este sector exportador, el Estado perfeccionará sus fuentes de financiamiento, propiciará tasas impositivas favorables e incentivos fiscales, creará infraestructura, desregulará, simplificará y privatizará. Según el Programa Nacional de Modernización de la Empresa Pública, el Estado conservará, como áreas estratégicas, la emisión de moneda, los correos, los telégrafos, la generación de electricidad, el petróleo, los ferrocarriles, la petroquímica básica, la transmisión por satélite y la energía nuclear.

En cambio, en el Programa Nacional de Modernización del Abasto y del Comercio Interior se pone el énfasis en la excesiva regulación del mercado interno y en la eliminación de subsidios al consumo, excepto la extrema pobreza, considerando que se llegará a la estabilidad de precios al facilitar la libre competencia.

En síntesis:

1. El concepto de modernización que maneja el PND no queda reducido a cambios tecnológicos, o de organización, incluye de manera muy importante la idea de que modernizar es desregular y, sobre todo, privatizar. De tal manera que, en cierta medida, privatizar es lo moderno, porque es más eficiente, dinámico y competitivo operar de esta manera la economía nacional.

2. Como modernizar es en parte privatizar, el peso fundamental del cambio tecnológico, la salida exportadora, los cambios de organización del trabajo, etc., quedan meramente enunciados, puesto que

en lo fundamental serán función de ese nuevo agente de la modernidad sin discusión, que es el capital privado nacional y trasnacional.

3. Estos nuevos sujetos requieren condiciones para decidirse a invertir en un país en crisis. Las nuevas condiciones son: reglas del juego claras y flexibles; una menor injerencia y exclusión del Estado de ramas importantes; una estabilidad cambiaria, de precios y tasas bajas de interés; la apertura de las fronteras para exportar, pero también para importar sus insumos, y, algo muy importante que no está explícito en el PND, la flexibilidad de las relaciones laborales y una política salarial atractiva.

3. LOS CAMBIOS EN LA BASE TECNOLÓGICA EN MÉXICO DURANTE LOS OCHENTA

Durante la década de los ochenta se han producido cambios tecnológicos en todas las ramas manufactureras en México, como se muestra en el apéndice. Sin embargo, estos cambios que involucran tecnologías de punta han quedado reducidos a las grandes empresas, principalmente a las exportadoras. En los procesos de flujo continuo el cambio ha sido hacia la automatización digital computarizada (por ejemplo en Petróleos Mexicanos y en Comisión Federal de Electricidad); en los procesos en serie estandarizados, hacia la manufactura flexible y la producción en masa centralizada, ambas con la introducción de robots, máquinas-herramientas de control numérico computarizado y sistemas CAD/CAM (Diseño y manufactura por computadora), principalmente; en los procesos administrativos o servicios de atención al público con la informatización.

Un estudio realizado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en 1987, mostró que el 67% de las empresas industriales tenían tecnología artesanal, el 25% era mecanizada pero obsoleta y sólo el 8% poseían tecnologías modernas.⁵ Lo anterior significa entre 8 y 10 mil empresas industriales con tecnología aceptable en México en ese año. Sin embargo, una manera diferente de ver el problema de las nuevas tecnologías para la industria metalmeccánica muestra un panorama menos extenso de innovación que el estudio del CONACYT. Utilizando el concepto de manufactura flexible, como producción en pequeños lotes con tecnología microelectrónica

⁵ Asdrúbal Flores, "El cambio tecnológico en México", ponencia sustentada en la UAM-I, septiembre de 1990.

(robots, máquinas-herramientas de control numérico y sistemas CAD/CAM), un estudio muestra cómo esas máquinas fueron introducidas, en forma limitada, a finales de los sesenta en Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad, NKS (paraestatal metalmecánica) y la industria automotriz, principalmente. Este mismo estudio estimó una planta de Máquinas-herramientas de Control Numérico (MHCN) en el país de sólo 1 000 unidades en 1985 y sólo 28 sistemas CAD/CAM.⁶ Una investigación posterior, para el sector de bienes de capital, realizado en 1986 (muestra de 50% de las empresas del sector) encontró que del total de máquinas-herramientas sólo 5% eran de control numérico, siendo la mayoría los tornos. Sin embargo hay tipos de industrias con un índice de utilización de MHCN alto, como la industria del vidrio (57%), equipos para campo petrolero (16%), herramientas (15%), bombas (14%), montacargas (8%), máquinas agrícolas (6%), y máquinas y equipos para minería y construcción (6 por ciento).⁷

Un tercer trabajo mostró la evolución de las MHCN en las industrias eléctrica, automovilística y de máquinas-herramientas, entre 1980 y 1987.⁸ Fue la industria automovilística la que más aumentó estos equipos, en especial en el sector de autopartes. Asimismo, aunque son las empresas de más de 1 000 empleados las que poseen el mayor número de MHCN, la tendencia entre 1980 y 1987 fue al aumento en la importancia de las medianas y pequeñas. También cabe señalar que las pioneras en la introducción de las MHCN fueron las empresas paraestatales, seguidas de las automotrices; a finales de los ochenta la dispersión era grande. Alfonso Mercado estimó, por su parte,⁹ que en 1983 había en México 866 MHCN, contra 102 000 en Estados Unidos, 1 000 en Corea del Sur, en 1980, y 1 100 en Brasil, en 1985. De 105 600 máquinas-herramientas importadas por México entre 1979 y 1983 sólo 624 fueron MHCN. El parque total de tornos con CNC en México en 1983 fue de 130; en Argentina 63 para el mismo año, en Brasil, en 1980, fueron 85; en tanto que en Corea del Sur en 1983 eran 222.

⁶ M. Casalet, "Difusión de máquinas-herramientas de control numérico", mimeo, México, 1986.

⁷ L. Domínguez-Villalobos, "Microelectronics-based innovations and employment in Mexican industries", Working paper, mimeo, OIT, 1987.

⁸ Nacional Financiera, "Estudio de capacidad instalada, potencial tecnológico y ventajas comparativas de la industria de bienes de capital", mimeo, México, 1987.

⁹ A. Mercado, "Automatización asistida por computadora y el desarrollo industrial en México. El uso de MHCN", documento de trabajo núm. TSF 86-3, Holanda.

Al parecer la concentración de usuarios en México de MHCN es alta: una encuesta encontró que 18 usuarios concentraban el 52% del parque total instalado y que las causas manifiestas para su introducción facilitan la producción por lotes, mejoran la calidad y el tiempo de entrega y ahorran fuerza de trabajo.

En conclusión, la difusión de la tecnología microelectrónica, en su forma de MHCN, CAD-CAM, y posiblemente robots, ha sido lenta en México, concentrándose principalmente en un tipo de empresa exportadora.

De la información disponible (fragmentaria y parcial) se puede concluir que el cambio tecnológico en México:

1. Está presente en todas las divisiones económicas.
2. Se presenta diferenciado entre grandes empresas y pequeñas y medianas.
3. Las empresas exportadoras transnacionales son las que principalmente han hecho cambios tecnológicos.
4. La tecnología genérica más común es la microelectrónica informatizada. Sin embargo, el tipo de proceso determina, a veces, que ésta tome la forma de manufactura flexible (robots, MHCN o CAD/CAM) o bien de control computarizado centralizado. La importancia que en México tienen las industrias de procesos de flujo continuo relativiza la importancia de la manufactura flexible.
5. Aunque la tecnología genérica más difundida sea la microelectrónica informatizada, de ninguna manera los cambios tecnológicos se reducen a ésta. Hay transformaciones, también, de los procesos productivos que se introducen en México con o sin relación con aquella tecnología. Por ejemplo, el colado continuo en siderurgia, o el uso de nuevos catalizadores en petroquímica secundaria.
6. Una tipología de tecnologías de punta en México podría ser la siguiente:
 - procesos de flujo continuo: control digital automático computarizado;
 - procesos de ensamble o maquinado: manufactura flexible;
 - procesos administrativos o de servicios de atención al público (bancos): informatización.
7. En los departamentos de administración, más que en los de producción, es donde las tecnologías de la informática se han difundido.

Según una encuesta de la revista *Expansión*, las empresas en México utilizan mayoritariamente tecnología nacional, aunque las micro, pequeñas y medianas en mayor proporción que las grandes; en este mismo tenor, el 10% de las empresas micro (el 11.9% de las pequeñas, el 8.7% de las medianas y el 32.8% de las grandes) pagan en México regalías por el uso de patentes y marcas.¹⁰

4. LAS NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Las nuevas formas de organización del trabajo empezaron a introducirse en México en la primera mitad de los setenta. Al inicio constituyó una moda en algunas industrias, más que un imperativo de mejora de la productividad y de la calidad. En la década de los ochenta la situación fue diferente: la crisis de productividad y la globalización de la economía indujeron a muchas empresas a introducir nuevos esquemas organizativos. Las principales formas nuevas de organización del trabajo serían, en México:

- Control de calidad total (cero errores, círculos de control de calidad, control estadístico del proceso, etcétera).
- Justo a tiempo.
- Polivalencia y ampliación de funciones de las categorías.
- Movilidad interna.
- Equipos de trabajo.
- Equipos de detección de fallas.
- “Filosofía” y políticas de nuevas relaciones humanas e involucramiento.
- Reintegración de funciones de producción (producción con mantenimiento y control de calidad).

Habría que aclarar que estas formas nuevas de organización en México se presentan pocas veces al mismo tiempo, prefiriendo, las empresas, aspectos parciales del control de calidad total. Así como en el caso de las tecnologías de punta, para las que hay una segmentación empresarial que corresponde aproximadamente a una parte de las grandes empresas, sobre todo exportadoras y transnacionales, las nuevas formas de organización del trabajo están también concentradas en estas empresas.

¹⁰ *Expansión*, mayo de 1989.

Según una encuesta, en las empresas transnacionales los círculos de calidad se introducen en México por competir y abrir nuevos mercados externos; y aumentar la productividad; por sustituir importaciones; por mejorar el ambiente laboral. Los resultados han sido satisfactorios, puesto que han permitido una mayor productividad y una mayor adaptación al uso de nuevas tecnologías, una racionalización de la fuerza de trabajo y mayor motivación de los trabajadores.

En las empresas nacionales que aplican círculos, los motivos han sido: la competencia, el mercado externo y la caída del mercado interno, la apertura comercial, la elevada rotación de personal y el ausentismo, las nuevas tecnologías, la baja productividad y el gran número de errores y rechazos. En estas empresas no hay círculos en todos los niveles de autoridad, predominan los de los niveles intermedios y altos: ha aumentado la productividad, se redujo el personal, menos huelgas y rotación, mejor comunicación y motivación de los trabajadores.¹¹

Sin embargo, todavía la extensión de los círculos de control de calidad sigue siendo limitada, aunque posiblemente superior al de las nuevas tecnologías. Una muestra de 150 grandes empresas mostró que sólo el 23.6% de las empresas exportadoras tenían círculos y de las no exportadoras el 17.6%.¹²

De las ramas industriales es posible que sea la industria automotriz y la metalmecánica en las que más se han introducido las nuevas formas de organización del trabajo. En éstas el sistema más extendido es el "justo a tiempo" y el control estadístico del proceso. Una muestra de 71 plantas maquiladoras mostró que 42% tenían nuevas formas de organización del trabajo, aun cuando fuesen intensivas en fuerza de trabajo; 9% las tenían cuando eran "fordistas" y 25 cuando eran manufacturas intensivas en fuerza de trabajo. Había polivalencia en el 50, 39 y 21% respectivamente, participación de los trabajadores en el 75, 20 y 46%; y continuidad en el control de calidad en el 92, el 81 y el 88 por ciento.¹³

11 "Los círculos de calidad, experiencias en las empresas mexicanas", CONACYT-UNAM, mimeo, 1987.

12 "Modernización Industrial", *Expansión*, 23 de mayo, 1990.

13 Jorge Carrillo, "Maquilización de la industria automotriz en México", *La nueva era de la industria automotriz*, Colef, 1990; y Patricia A. Wilson, "The new maquiladoras: flexible production in low wage regions", U. of Texas at Austin, *Working papers series*, núm. 9, abril de 1989.

Otra encuesta realizada entre las empresas regiomontanas mostró que el 13.4% de ellas aplican el control de calidad total, el 9.9% la filosofía del cliente-proveedor, el 8.6% el control estadístico del proceso, el 6.2% los círculos de control de calidad, el 4.5% el justo a tiempo, la manufactura flexible el 2.6%, la manufactura integrada por computadora el 1.8%. Es en la maquila donde estas nuevas formas de organización del trabajo más se han difundido: están presentes en el 42 por ciento.

Para finalizar, sería posible hacer una tipología de los procesos productivos en cuanto a tecnología-organización del trabajo en México de la siguiente manera (se trataría de formas típicas y su transformación en México):

Procesos de flujo continuo:

Automatización no computarizada	Automatización computarizada	Con nuevas formas organizativas
---------------------------------	------------------------------	---------------------------------

Proceso de ensamble o maquinado:

		Automatizados con control centralizado	Nuevas formas de org.
Intensivos en fuerza de trabajo	Mecanizados con fuerza de trabajo directa	Manufactura flexible (maq. programables y nuevas formas de organización del trabajo.)	Sin nuevas formas de org.

Procesos administrativos o de atención al público:

		Con nuevas formas de organización
Intensivos en fuerza de trabajo sin cadenas estrictas	Informatizados con control centralizado	Sin nuevas formas de organización
	Informatización flexible	

5. LA REESTRUCTURACIÓN POR PROPIEDAD DEL CAPITAL

El análisis de la reestructuración productiva tiene que considerar también la segmentación de la industria en un sector trasnacional, otro paraestatal y el nacional privado. Analizaremos la situación en cada uno de ellos.

A. *La reestructuración en la industria trasnacional*

Sin duda es el sector trasnacional que más ha profundizado la reestructuración y la ha extendido. Las determinantes de estos cambios secundariamente se encuentran en factores internos de nuestra economía, dependen más de las estrategias internacionales del capital y de los mercados competidos en el exterior.

Desde el inicio de la primera fase de la crisis actual —hacia la década de los setenta— las empresas trasnacionales, que en México se habían dirigido al mercado interno, comenzaron a cambiar de orientación hacia la exportación y, sobre todo, a experimentar una forma de integración diferente a nivel internacional. Surgieron entonces los proyectos como el del “auto mundial” que concebía la producción del automóvil segmentada al nivel del proceso de trabajo internacionalmente. Así, se diseñaron las primeras plantas automotrices de exportación en Ramos Arizpe por la General Motors y la Chrysler, posteriormente las de la Ford de Hermosillo y Chihuahua.

La nueva forma de integración entre filiales de las empresas trasnacionales a través de las llamadas “alianzas estratégicas” impactan al sector y la forma de dicha reestructuración: reducción de costos para ser competitivos frente a otras trasnacionales en el mercado internacional (mercado por lo demás sumamente competido); necesidad de mejorar la calidad de los productos impulsada por esta competencia despiadada y la incidencia en los mercados a través de productos flexibles generados en lotes de acuerdo con los gustos de los clientes han sido condiciones determinantes que se han superpuesto a las ventajas comparativas internas en las formas que adquiere la reconversión trasnacional. La reestructuración del sector automotriz en México ha sido de las más estudiadas a la fecha. De estas investigaciones se puede concluir: 1) una fuerte *relocalización* industrial hacia el norte del país y específicamente hacia la frontera norte, en relación con el carácter exportador hacia Estados Unidos y la búsqueda de regiones pacíficas sindicalmente y de una fuerza de

trabajo diferente a las viejas zonas industriales como la del Valle de México; 2) la utilización de *tecnologías de punta* y procesos automatizados junto a los procesos taylorizados-fordizados intensivos en fuerza de trabajo en la actual coyuntura. La presencia de tecnologías sofisticadas —robots en automotriz y electrónica así como en maquiladoras— pareciera ir en contra de la principal ventaja comparativa del país: lo barato de su fuerza de trabajo. Sin embargo, las características señaladas del mercado relativizan dicha ventaja comparativa como el factor determinante en la selección de la nueva tecnología: por un lado, los requerimientos de nivel de calidad del producto y de uniformidad de dicha calidad en lotes reducidos se asegura más con tecnología automatizada que con la que descansa en la fuerza de trabajo; por otro lado, en los procesos que requieren de flexibilidad en el tipo de producto, la utilización de productos automatizados reprogramables simplifica y reduce costos de reconversión de dichos procesos de acuerdo con los cambios de diseño del producto; y, finalmente, hay nuevos productos que son imposibles de producir con viejos procesos, es decir, para su producción no existe sino la tecnología automatizada (un ejemplo sería la producción de *chips* para computadoras imposibles de ser producidos en forma taylorizada). Tendríamos que añadir que la nueva división del trabajo entre transnacionales, que implica seccionar el proceso de trabajo a nivel internacional, supone la necesidad de homogeneizar los niveles de calidad y con ello los niveles tecnológicos; 3) *la flexibilización de las relaciones laborales* a través de la desregularización del uso de la fuerza de trabajo en los procesos de trabajo con la simplificación de los contratos colectivos o bien la ausencia de contratación colectiva, como sucede en parte de la industria maquiladora de exportación. Esto implica la búsqueda de un interlocutor sindical u obrero diferente al sindicalismo oficial en su acepción de sindicato nacional de industria o de sindicalismo independiente: la ausencia de sindicatos o el sindicato con contrato de protección; 4) *una nueva fuerza de trabajo* más moldeable según las condiciones buscadas de productividad y flexibilidad, más joven, inexperta sindicalmente, sin memoria histórica, no necesariamente de bajo nivel educativo (dependiendo de lo sofisticado de la tecnología), con niveles salariales más bajos que el viejo proletariado industrial; 5) La identificación entre intereses de las empresas y obreros a través de *círculos de control de calidad* y programas de extensión del campo ideológico-cultural de la

empresa a la familia obrera y la reproducción social de los trabajadores. Todas estas características pueden ser ilustradas en tres sectores transnacionales clave como son la industria automotriz, la electrónica y la maquila.

a. La industria automotriz

Con la reestructuración de la industria automotriz a nivel internacional, desde la década pasada esta rama eminentemente transnacional se fue segmentando entre una industria dirigida al mercado externo en expansión y las viejas plantas dirigidas al mercado interno deprimido y en crisis. Posteriormente, ya entrados los ochenta, esta segmentación tendió a diluirse con reconversiones de antiguas plantas.

Ambos sufren una serie de cambios, pero sin duda que es el primer segmento el que cabalmente se reconvierte y crece. Esta nueva industria automotriz se ubica actualmente dentro de las llamadas alianzas estratégicas: alianzas zonales entre competidores a nivel internacional (Ford y Mazda en México) que supone complementariedad en componentes, de marketing, con manufactura entre filiales en países desarrollados y subdesarrollados que implica un nivel superior de integración internacional al del antiguo proyecto de auto mundial. En estas "alianzas estratégicas" México desempeña ya un papel central.¹⁴ Es el segundo exportador mundial de motores y sus exportaciones son superiores a las de Brasil, Corea y Taiwan, con un porcentaje muy elevado de exportación de componentes, dentro de la consideración de que en el futuro "la mayoría del valor agregado del automóvil será en componentes, principalmente los electrónicos".¹⁵

La industria automotriz de autopartes se compone actualmente de 300 empresas que generan 79 400 empleos. De estas empresas 93 son competitivas desde el punto de vista de calidad, precio y capacidad de abastecer mercados externos. Del total de las empresas una gran parte se encuentra en proceso de reconversión.¹⁶ El nivel tecno-

¹⁴ Booz-Allen & Hamilton, "Alianzas estratégicas", *Primer Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial*, Ixtapan, junio de 1987.

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Carlos Zambrano, "La industria mexicana de autopartes, su actuación y proceso de reconversión", *Primer Seminario Latinoamericano de reconversión industrial*, Ixtapa, junio de 1987. Los principales productos exportados son: cristales inastillables, suspensiones, transmisiones, arneses, componentes plásticos, acumuladores, rines, ruedas, estampados y pistones.

lógico en esta industria es alto.¹⁷ En ella se presenta como alternativa la flexibilización de los productos.¹⁸ Incluso la productividad en plantas latinoamericanas es superior a muchas plantas en Estados Unidos y la utilización del espacio tiene niveles internacionales.¹⁹ La competitividad de las manufacturas producidas en México es alta.

Desde un punto de vista estratégico, sin embargo, las empresas transnacionales automovilísticas privilegian el mercado externo, pero de hecho plantean una estrategia dual: para el sector de autopartes la existencia de un segmento competitivo enfocado al mercado externo y otro no competitivo para el mercado interno. En esta medida no se deprecia el mercado interno pero se plantea internacionalizarlo buscando su integración en dos etapas: primera, globalizando la industria terminal vinculando exportaciones con mercado interno y concentrando a la industria en las componentes más competitivas, y segunda, globalizando la industria de autopartes con la desaparición del sector no competitivo y convirtiendo cabalmente a la industria automotriz en parte del mercado mundial con la internacionalización del mercado interno.²⁰

Pero la industria automotriz internacional se ubicó en el norte buscando entre otras cosas niveles salariales muy bajos en comparación con las antiguas plantas del centro. En 1980 cuando se establecen estas primeras plantas norteñas, en la GM del DF se pagaban en promedio \$450 diarios, en tanto que en Ramos Arizpe la misma empresa pagaba sólo \$94. En el caso de la Ford en Cuautitlán en 1982, el salario menor era de \$23 500 mensuales.²¹

En las plantas automotrices terminales del norte se introducen robots, no obstante que en 1986 el costo del robot era superior al uso de fuerza de trabajo directa en México; sin embargo el robot permite una calidad en el producto más uniforme y no

17 Control de calidad estadístico, abastecimiento "just on time", robotización, uso de CAD/CAM, se añaden a otras tecnologías duras.

18 John Krafcik and J.P. Womack, "Marching toward best practice: imbalance and implications for the international automobile industry", *Primer Seminario Latinoamericano de Reversión Industrial*, Ixtapa, junio de 1987.

19 *Ibid.*

20 Booz Allen & Hamilton Inc., "Restructuring the autopartes Sector in México", *Primer Seminario Latinoamericano...*, Ixtapa, junio de 1987.

21 José O. Quiroz, "Crisis y reestructuración, tecnología y desempleo de los obreros de la industria automotriz terminal, 1980-1984", *Seminario Revolución Tecnológica y Empleo*, ORT, mimeo, 1984.

se fatiga.²² Las tecnologías más sofisticadas están presentes en las plantas automotrices modernas: en el troquelado Ford y Nissan introducen prensas automáticas y grúas controladas por radio (la Ford posee la única prensa para prueba de matrices a nivel mundial) en el maquinado; la totalidad de las empresas introducen el control numérico computarizado; las fases de ensamblado y vestido del motor se siguen realizando bajo bases tayloristas-fordistas, pero se incorporan herramientas electroneumáticas, sistema de medición electrónico y máquinas especializadas para el sellado del motor; en el ensamble final la mayoría de las plantas introducen innovaciones, pero es la de Ford en Hermosillo la más avanzada: se introducen en el armado de la carrocería 96 robots que ejecutan el 95% de la soldadura requerida y el ensamble de los costados se hace con equipo automatizado flexible; el pintado se hace con una mayor automatización; el fosfatado a través de un sistema sumergible; el ensamble de la carrocería con el bastidor con transportadores aéreos usando mecanismos automáticos de sujeción.²³

Esta industria automotriz moderna, reconvertida y en reconversión, ha buscado una nueva fuerza de trabajo: la GM de Ramos Arizpe emplea trabajadores con 26 años en promedio, dos años de experiencia laboral y escolaridad de ocho años, en tanto que en las plantas del DF, las edades promedio son de cuarenta años, la experiencia laboral de 20 a 30 y con escolaridad de primaria. En la Ford de Chihuahua se prefiere los jóvenes con estudios técnicos e ingenieriles como obreros, en tanto que en Cuautitlán las edades oscilan entre 30 y 35 años, con experiencia laboral de 10 a 15 años y una escolaridad de seis años.²⁴

En cuanto a los contratos colectivos, es notable la diferencia entre las plantas del centro y del norte en relación con la búsqueda empresarial de la flexibilización de la relación laboral, simplificando las

²² Jorge Sandoval, "Consecuencias de la introducción de robots en la industria automotriz mexicana", UAM-I, mimeo, 1986.

²³ Arnulfo Arteaga, "Reconversión industrial y cambio tecnológico", UAM-I, mimeo, 1987. "La opción ya no es entre altas tasas salariales en los Estados Unidos de capital intensivo, o tasas salariales bajas en un México de trabajo intensivo. Las nuevas plantas mexicanas se encontrarían entre las más automatizadas y de capital intensivo del mundo", H. Sheiken, citado por Jorge Carrillo, "La reestructuración organizativa, tecnológica y laboral en la industria automotriz en México", COLMEX, mimeo, 1987.

²⁴ Jorge Carrillo, *op. cit.*

regulaciones o dejándolas al criterio de las empresas.²⁵ Finalmente, hay una ofensiva general en las nuevas plantas por involucrar a los trabajadores en el aumento de la productividad a través de círculos de control de calidad y otras técnicas.

b. La reconversión en la industria electrónica

En la electrónica existen 680 empresas, además de las maquiladoras, y el 20% de ellas son extranjeras. En 1986 el 19.6% de esta industria se dedicaba a la producción de partes y componentes, el 14.7% a la electrónica industrial y científica, el 21.2% a la informática, el 14.9% a las telecomunicaciones y el 20% al consumo privado. Se trata de uno de esos sectores en que una parte de la rama está en crisis y otra en reconversión. En general, se ha reducido la planta productiva y el empleo, el mercado interno se encuentra deprimido por la reducción del poder de compra de la población y una parte de los empresarios del sector ve con temor la apertura de las relaciones comerciales con el exterior.²⁶ La liberación total de subensambles y componentes ha provocado una desintegración del sector de entretenimiento y repercutido negativamente sobre el sector nacional de fabricación de componentes electrónicos.²⁷

Sin embargo, hay un sector electrónico de alta tecnología que no se encuentra en crisis sino que ha realizado su conversión y continúa modernizándose. Son principalmente las empresas productoras de computadoras y equipo periférico para el mercado interno y las de componentes, partes, subensambles y productos finales dirigidos a la exportación. En estas industrias existen procesos taylorizados-fordizados junto a otras que incorporan las últimas novedades de la

²⁵ Arnulfo Arteaga y Jordy Micheli, "El nuevo modelo de las relaciones capital-trabajo en la industria automotriz en México", *Brecha*, núm. 3, primavera, 1987. En GM de Ramos Arizpe no existe en el contrato la definición de relación entre puesto y función, a diferencia del DF, otro tanto sucede con el problema de las promociones y ascensos; la jornada, en el primer caso, es de 48 horas y en el segundo de 40; en el CCT del DF se reglamentan las horas extras, en Ramos Arizpe no hay mención al respecto; en el DF hay 17 días festivos, en R.A. sólo 11; las vacaciones en el DF están por encima de lo que marca la Ley Federal del Trabajo, en R.A. son las de ley.

²⁶ José L. Márquez García (Presidente de CANAIECE), "Situación y perspectivas de la industria electrónica en México", *Primer Seminario Latinoamericano...*, Ixtapa, junio de 1987.

²⁷ Ricardo Zermeño (SECOFI), "Estrategias para el desarrollo y reconversión de la industria electrónica en México", *Primer Seminario Latinoamericano...*, Ixtapa, junio de 1987.

automatización y la organización. Entre estos últimos están los procesos de "errores cero" o bien la producción de circuitos integrados que tienen que realizarse por fuerza en forma automatizada.

Cuando se requiere alta calidad, el taylorismo, con su énfasis en reducir al obrero a las operaciones físicas estándar, despojándolo de funciones en la concepción y el control, puede asegurar volumen estándar de producción pero no necesariamente alta calidad. En estos casos los procesos altamente automatizados garantizan calidad superior uniforme, junto a las formas japonesas de organización del trabajo que pretenden involucrar conscientemente al trabajador en la batalla por la productividad y la calidad. Todo esto se presenta en parte de esta industria electrónica de alta calidad en México.²⁸ En este sector cambia también la composición de la fuerza de trabajo, en las maquiladoras electrónicas la proporción de ingenieros y técnicos se incrementó de 10% de la fuerza de trabajo en 1980 a 14.5% en 1985; la composición mayoritaria femenina en este sector, que en 1980 representaba el 82% de la fuerza de trabajo, bajó a 77% en 1985.

c. Las maquiladoras

La industria maquiladora de exportación es la que a partir de 1983 ha tenido el crecimiento más alto de la industria mexicana. Desde entonces creció a razón de 20% anual y pasó de 150 687 trabajadores ocupados en 1983 a 255 000 en agosto de 1986, y a casi medio millón en 1990. Un cambio fundamental en la maquila es la aparición en estos años de plantas de alta tecnología en México. La visión de la maquila reducida al uso de mano de obra intensiva ya no es tan exacta,²⁹ aunque sí para la mayoría de estas empresas. Esta tendencia de una parte de la industria maquiladora a utilizar tecnologías de punta ha repercutido sobre las características de la fuerza de trabajo tradicionalmente femenina (el trabajo masculino representaba en la electrónica maquiladora el 15.6% del total en 1975 y en 1986 es de 24.7%); una tendencia a la utilización de trabajadores más calificados en el sentido formal del término (en 1975 los técnicos repre-

²⁸ Leonard Mertens, "El surgimiento de un nuevo tipo de trabajador en la industria de alta tecnología: el caso de la electrónica", *Primer Coloquio sobre crisis, procesos de trabajo y clase obrera*, Jalapa, Ver., octubre de 1986.

²⁹ Jorge Carrillo, "Evolución de la industria maquiladora: relaciones laborales en un nuevo contexto", COLEF, mimeo, mayo de 1987.

sentaban el 8.8% del total de trabajadores, en 1985 el 12% y en 1986 el 18.18%). Una encuesta realizada en Tijuana en 1985 mostraba que el 12.8% de los trabajadores de la maquila eran trabajadores no calificados, el 17.8% semicalificados y 58.8% calificados.³⁰ Las relaciones laborales en la maquila de la frontera norte se caracterizan por una vida sindical inexistente o pobre, la ausencia de contratos colectivos de trabajo o bien de contratos simplificados al extremo (flexibles) en cuanto al control sobre la fuerza de trabajo, a ofrecer prestaciones y condiciones de trabajo que muchas veces no rebasan lo establecido por la Ley Federal del Trabajo. En la zona de Tamaulipas domina la CTM con tasas altas de sindicalización, en la de Cd. Juárez la tasa es más baja y se disputan el poder la CROC y la CTM, en la de Mexicali-Tijuana la característica es la casi ausencia de sindicatos (ver cuadro núm. 12).

CUADRO NÚM. 12

TASAS DE SINDICALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS
DE LA FRONTERA NORTE DE MÉXICO, 1978

LOCALIDAD	NÚM. DE EMPRESAS	NÚM. DE TRABAJ.	TASAS DE SINDICAL.	CENTRAL OBRERA
Matamoros/ Tamaulipas	21	15 120	100%	CTM
Reynosa/ Tamaulipas	14	4 770	65%	CTM
Nuevo Laredo/ Tamaulipas	14	4 434	60%	CTM
Cd. Juárez/ Chihuahua	113	38 564	33%	CTM,CROC
Agua Prieta/ Sonora	21	4 685	80%	CTM
Mexicali/ Baja California	73	7 720	15%**	CTM,CROC
Tijuana/Baja California	114	12 270	5%	CTM,CROC, CROM,CRT

** Es importante señalar que 30 de las empresas registradas como maquiladoras son cooperativas de ropa.

FUENTE: Tomado de Jorge Carrillo, "Evolución de la industria maquiladora; relaciones laborales en un nuevo contexto", *op. cit.*, cuadro núm. 7.

³⁰ *Ibid.*

B. La reconversión en la industria paraestatal estratégica

La reconversión en la industria paraestatal tiene determinantes específicas, algunas de ellas diferentes a las que empujan a las transnacionales a reconvertirse. Está relacionada con la crisis fiscal del Estado, con la crisis del intervencionismo estatal, con la deuda pública y con el viraje del Estado interventor desde 1985 hacia un Estado neoliberal.

Los esfuerzos estatales por sanear sus finanzas se han enfrentado evidentemente a las cargas del pago de la deuda. Estos esfuerzos se han encaminado más bien a los gastos corrientes del sector gobierno y a las empresas paraestatales, repercutiendo también en la inversión. En particular en las empresas paraestatales se inició un proceso de privatización de lo que el régimen consideró empresas no estratégicas, conservándose en el discurso y la legislación el planteamiento de "rectoría económica del Estado". En 1983 el Estado participaba en 28 de las 49 ramas productivas, en 1987 sólo en 13; el gobierno era propietario de 412 entidades productivas en 1983, para 1987 se habían desincorporado 261. Asimismo, se ajustaron tarifas en bienes y servicios públicos tales como electricidad, teléfonos, gasolina y diesel, transporte ferroviario, telégrafos, correos, azúcar, etc., con la finalidad de aproximar precios a costos de producción en los sectores más subsidiados. De esta manera, las transferencias fiscales que en 1982 constituían el 2.4% del PIB en 1987 eran sólo del 1.3% y sólo 29 empresas recibieron transferencias en este año, contra 49 al inicio del sexenio (el 80% de las transferencias se concentran en electricidad, azúcar, fertilizantes y siderurgia).

Por otro lado, se han hecho esfuerzos por aumentar la productividad en las empresas paraestatales e iniciar en ellas su reconversión. Sin embargo, esta reconversión se presenta más heterogénea que en el sector transnacional y muy determinada por las relaciones sindicales y político-estatales en el sentido social amplio.

Así, en las paraestatales, desde el punto de vista del cambio tecnológico, podemos presenciar desde transformaciones profundas en la tecnología con implicaciones sobre las condiciones de trabajo y las contrataciones colectivas como en Teléfonos de México, Pemex y el sistema bancario (la primera y las últimas antes de su privatización); hasta cambios evolutivos en donde las plantas modernas coexisten con las antiguas, conformando un panorama de gran heterogeneidad tecnológica como en petróleo y electricidad; así como cambios no

generalizados como en ferrocarriles. Desde el punto de vista de las transformaciones en las relaciones laborales, la reconversión en el sector paraestatal se enfrenta a la imposibilidad de emprenderlo a través de la relocalización industrial, como explicábamos en el caso de las trasnacionales, puesto que muchas de estas ramas están regidas por contratos nacionales y reconocen comúnmente un solo sindicato nacional de industria.

Además, los grandes sindicatos nacionales han sido instituciones de primer orden en el control político-sindical del Estado, que en los años treinta y cuarenta conformaron lo más importante del clausulado de sus contratos colectivos de trabajo, elementos importantes de patrimonialismo entre dirigentes sindicales y bases obreras y de éstas con el Estado. Estos contratos colectivos no sólo representan condiciones salariales y prestaciones superiores a las establecidas por la Ley Federal del Trabajo, sino la posibilidad de la intervención del sindicato en decisiones concernientes al trabajo. Este último aspecto ha sido un instrumento importante de patrimonialismo, ineficiencia e improductividad en los procesos de trabajo paraestatales.

También en el sector paraestatal se han producido otros cambios no homogéneos. En algunos casos se han cerrado empresas consideradas insuficientes para las condiciones del mercado (Fundidora de Monterrey, ingenios azucareros); en otros se ha emprendido la reprivatización (Mexicana de Aviación, Dina, petroquímica secundaria, Telmex, bancos, etc.), o se han producido fusiones entre empresas paraestatales de la misma rama (ferrocarriles). No han sido raros los despidos masivos (electricidad, Pemex), aunque en otros casos no se han presentado (Compañía de Luz y Fuerza del Centro).

a. La reconversión evolutiva y los problemas sindicales en la industria paraestatal

La reconversión en petróleos, petroquímica y generación de energía eléctrica se presenta desde principios de la década pasada, con la peculiaridad de ir incorporando en cada nueva planta niveles tecnológicos cada vez más modernos en coexistencia con las plantas anteriores; de tal forma que más que un cambio tecnológico sustitutivo lo es de expansión, agravando las heterogeneidades tecnológicas en la planta industrial de estas ramas.

Estas ramas pueden asimilarse en términos generales a las llamadas de flujo continuo, aquellas en las que la transformación de la

materia prima no involucra trabajo directo, predominando el de vigilancia-control y mantenimiento. Las materias primas son generalmente líquidos y gases que fluyen a través de tuberías y equipos diversos en donde sufren transformaciones físicas y químicas antes de ser productos finales.

Estas industrias son las que primero se automatizan históricamente. En México sucedió desde las décadas de los cincuenta y sesenta. A partir de ahí los niveles tecnológicos pueden medirse en tanto niveles de automatización. Desde el control manual hasta el control computarizado y centralizado de una planta completa o de un conjunto de plantas.

En petróleos las refinerías son cada vez más modernas y ahorradoras de mano de obra, en coexistencia con plantas anticuadas. En esta rama coexisten las plantas con control digital computarizado con plantas viejas. No existe un programa acelerado y amplio de sustitución de viejas plantas por nuevas, ni de automatización de las antiguas; hasta ahora se ha tratado más bien de normalizar las plantas antiguas de acuerdo con diseño y el establecimiento de programas de ahorro de energía, eliminación de fugas o rehabilitación de aislamientos.³¹ Pero, más importante que la heterogeneidad tecnológica parecen ser las relaciones laborales como factor de altos costos y baja productividad. El control corporativo sobre el proceso de trabajo se traducía en tortuguismo, la negativa a realizar trabajos especializados sin alta remuneración y el funcionamiento del sindicato como empresa contratista de Petróleos Mexicanos. En trabajos de mantenimiento, por ejemplo, el sindicato adjudicaba clientelísticamente estas obras a los propios trabajadores de Pemex, los que realizaban el trabajo con ayuda de parientes y amigos, ganando a veces en una semana lo que como trabajadores directos de Pemex ganarían en seis meses.³² En 1989 fue derrocada la poderosa dirección del sindicato petrolero por el Estado, modificado y flexibilizado su contrato colectivo.

En electricidad la reconversión industrial también se inició desde principios de los sesentas y se da una coexistencia semejante a la señalada en Pemex con plantas generadoras sumamente modernas

³¹ Miguel Ángel Cruz, "El proceso de modernización en las refinerías de petróleo en México", *Primer coloquio sobre crisis...*, Jalapa, Ver., octubre de 1986.

³² *Ibid.*

materia prima no involucra trabajo directo, predominando el de vigilancia-control y mantenimiento. Las materias primas son generalmente líquidos y gases que fluyen a través de tuberías y equipos diversos en donde sufren transformaciones físicas y químicas antes de ser productos finales.

Estas industrias son las que primero se automatizan históricamente. En México sucedió desde las décadas de los cincuenta y sesenta. A partir de ahí los niveles tecnológicos pueden medirse en tanto niveles de automatización. Desde el control manual hasta el control computarizado y centralizado de una planta completa o de un conjunto de plantas.

En petróleos las refinerías son cada vez más modernas y ahorradoras de mano de obra, en coexistencia con plantas anticuadas. En esta rama coexisten las plantas con control digital computarizado con plantas viejas. No existe un programa acelerado y amplio de sustitución de viejas plantas por nuevas, ni de automatización de las antiguas; hasta ahora se ha tratado más bien de normalizar las plantas antiguas de acuerdo con diseño y el establecimiento de programas de ahorro de energía, eliminación de fugas o rehabilitación de aislamientos.³¹ Pero, más importante que la heterogeneidad tecnológica parecen ser las relaciones laborales como factor de altos costos y baja productividad. El control corporativo sobre el proceso de trabajo se traducía en tortuguismo, la negativa a realizar trabajos especializados sin alta remuneración y el funcionamiento del sindicato como empresa contratista de Petróleos Mexicanos. En trabajos de mantenimiento, por ejemplo, el sindicato adjudicaba clientelísticamente estas obras a los propios trabajadores de Pemex, los que realizaban el trabajo con ayuda de parientes y amigos, ganando a veces en una semana lo que como trabajadores directos de Pemex ganarían en seis meses.³² En 1989 fue derrocada la poderosa dirección del sindicato petrolero por el Estado, modificado y flexibilizado su contrato colectivo.

En electricidad la reconversión industrial también se inició desde principios de los sesentas y se da una coexistencia semejante a la señalada en Pemex con plantas generadoras sumamente modernas

³¹ Miguel Ángel Cruz, "El proceso de modernización en las refinerías de petróleo en México", *Primer coloquio sobre crisis...*, Jalapa, Ver., octubre de 1986.

³² *Ibid.*

(telecontroladas) junto con las reliquias, como las plantas de Neca-xa, que datan de principios de siglo.

La reconversión en electricidad tuvo una primera etapa caracterizada por el establecimiento de grandes unidades generadoras tanto termoeléctricas (de la del Valle de México hasta la de Tula) como hidroeléctricas (de Infiernillo y Malpaso hasta Chicoasén); por la unificación de voltajes y frecuencias; por el establecimiento de un solo sistema nacional interconectado controlado por el Centro Nacional de Control de Energía; y por la automatización y semiautomatización de plantas. Esta reconversión tecnológica se vio aparejada con una transformación importante de la fuerza de trabajo desde el punto de vista social y político-sindical con la derrota y expulsión de la Tendencia Democrática del SUTERM. Pero esta primera reconversión, continuada por una evolución tecnológica paulatina en cada nueva planta, mostró sus insuficiencias hacia principios de los ochenta con un estancamiento en la productividad del sector eléctrico, resultado de dos factores principales: primero, la presencia de un sector no reconvertido en la Compañía de Luz y Fuerza del Centro cuya productividad es más baja que la de la CFE; segundo, el control corporativo sobre el trabajo en la CFE que se traduce, como en Pemex, en altos costos de operación y estancamiento en la productividad.³³

Tanto en petróleos como en electricidad una primera manifestación de la reconversión desde 1983 ha sido la limitación en la contratación de eventuales (en la CFE en 1983 se dejaron de contratar alrededor de 60 000) y las presiones gerenciales por limitar los contratos colectivos. En el caso del SME en 1984 la empresa trató de mutilar cláusulas que regulaban la movilidad de los trabajadores, la intervención del sindicato en la decisión de los cambios tecnológicos y de organización del trabajo y la definición de puestos de confianza. Esta estrategia no prosperó pero han sido flexibilizados convenios departamentales que regulan condiciones de trabajo. En Pemex también se ha reducido a los trabajadores transitorios, se ha tratado de aumentar a los de confianza y lograr la empresa una mayor flexibilidad en la movilidad interna de los obreros.

³³ Enrique de la Garza T. "La integración de la industria eléctrica en México", en *El Cotidiano*, núm. 17, mayo-junio de 1987.

b. La reconversión revolucionaria (el caso de Telmex antes de su privatización)

Una parte de las empresas paraestatales – como Telmex y el sistema bancario – antes de ser privatizados experimentan cambios tecnológicos de primer orden, al nivel que observamos en las empresas trasnacionales de punta, aunque complicados por la situación del sindicato en Teléfonos.

En Telmex la decisión del cambio tecnológico – caracterizado por la introducción del sistema digital, las centrales totalmente electrónicas (AXE y S-12), fibras ópticas, y puesta en funcionamiento del sistema de satélites – se tomó desde 1979. Varias circunstancias se conjugaron en esta decisión: primera, la previsión de Telmex de que, a pesar de no ser una empresa en crisis y con alta productividad, se acercaba a su fin la trayectoria de su base sociotécnica (cosa que efectivamente sucedió a partir de 1981 en que la productividad empezó a decaer) como resultado de los límites técnicos, de las formas de organización del trabajo y por la fortaleza y características del sindicato; segunda, la previsión de lo inminente del cambio en el patrón de acumulación en México hacia uno más abierto al exterior y con un papel más importante del capital trasnacional que requeriría de un sistema moderno de telecomunicaciones, más eficiente y capaz de proporcionar los nuevos servicios telemáticos (facsimil, videotexto, banco de datos, telebanco, telecompra, etcétera).³⁴

Hacia el año 2000 Telmex planea tener 60 millones de aparatos telefónicos, quintuplicando la actual planta. La mayoría de los nuevos servicios telefónicos han sido introducidos desde 1987 (servicio 800 con cargo al número que recibe la llamada; facsimil; servicios de centrales digitales, marcación abreviada, teclado, llamada de espera, recordatorio automático y llamada de consulta; servicio SOCTAL triplex, una sola línea para tres usuarios con privacidad y facturación separadas; teléfonos públicos con LADA. La telefonía celular se inició en Tijuana en 1989; transmisión de datos en 1988, telebanco se ofrece en estos momentos; telecompra se ofrece ya).

Serán atendidas por centrales digitales, para el año 2000, el 70% de las líneas locales. En larga distancia el 27% de las centrales ya usan el sistema digital. Existen actualmente varios cientos de kilóme-

³⁴ Enrique de la Garza y Javier Melgoza, "Reestructuración tecnológica y recomposición de clase en Telmex", en *Teoría Política*, núm. 12-13.

tros de fibras ópticas y se planea conectar con éstas a las principales ciudades del país en los próximos cinco años.³⁵

Se han generado tensiones importantes en las relaciones laborales. A partir de julio de 1987 la empresa planteó un Programa Intensivo de Mejoramiento del Servicio (PIMES), donde estableció un programa de cien días y de un año para eliminar deficiencias y acelerar la modernización. El PIMES fue ubicado por Telmex dentro del contexto general de la reconversión industrial y en particular por la necesidad de mejorar productividad y calidad en sus servicios, achacando una buena parte de las deficiencias a los trabajadores y al sindicato. En centrales planteó acelerar la introducción de equipo moderno, en quejas 05 y reparaciones mecanizar al primero y contratar personal no sindicalizado transitorio en el segundo o subcontratar. Para los departamentos de tráfico (02 y 09) muestra Telmex la decadencia del servicio debido a la poca preferencia del usuario por este servicio y el aumento en el número de operadoras que han hecho caer verticalmente los indicadores de productividad. Ante esta situación la empresa plantea la jubilación anticipada o la reubicación de miles de operadoras.³⁶

La reconversión en Telmex se ubica dentro de la llamada tercera revolución tecnológica con centro en computación e informática que plantea, a la vez, una nueva forma de vinculación internacional del capital. Telmex ha decidido ser instrumento eficiente en dicha vinculación.

C. La reconversión parcial en otras empresas paraestatales

En otras empresas paraestatales la reconversión es menos enérgica que en los sectores analizados anteriormente. En unas se traduce en fusiones de empresas (ferrocarriles); privatizaciones (ingenios azucareros, bancos, compañías de aviación y la reclasificación de 34 fracciones de petroquímicos básicos en secundarios); cambios tecnológicos parciales en algunos departamentos de las empresas (como la informatización de los departamentos de reservaciones en Aeroméxico y Mexicana, antes de privatizarse); el cierre de empresas (siderurgia). En algunas ramas como en ferrocarriles se ha implementado un pro-

³⁵ Alfredo Pérez de Mendoza (director de Planeación de Telmex), "Telmex y la reconversión industrial", *Primer Seminario...*, Ixtapa, junio de 1987.

³⁶ TELMEX, PIMES, mimeo, julio de 1987. Un segundo PIME emitido por Telmex en agosto de 1987 se abstiene de exponer soluciones al exceso de personal en tráfico.

grama de modernización parcial que implica, a partir de 1984, aumentar la productividad, disminuir los costos y mejorar el servicio. Este sector se había atrasado sustancialmente respecto a otras paraestatales, al definirse el rumbo del transporte de pasajeros y cargas nacionales desde los años cuarenta por el autotransporte. Así, la participación de los FFCC en el transporte es baja y el servicio atrasado tecnológicamente, ineficiente, burocratizado y con relaciones laborales y sindicales caracterizadas por la apatía y la corrupción. De 25 000 km de vías sólo 800 están señalados, el 96% de las rutas se operan con controles manuales, el 48% de los puentes son provisionales; los ferrocarriles sólo transportan el 20% de la carga terrestre y el 1% de los pasajeros; la velocidad del transporte es baja, 45 km/h en pasajeros y 23 km/h en carga; el sector tiene una alta deuda externa, tarifas inadecuadas; laboralmente la fuerza de trabajo es antigua (el 30% de los trabajadores están en edad de jubilarse, la edad promedio es de 49 años), apática, desmoralizada por el charrismo; los salarios son bajos (el 61.5% del personal apenas alcanza 1.5 veces el salario mínimo).³⁷

Hasta ahora los cambios son lentos: la fusión de las cuatro empresas ferrocarrileras del Estado con fusión de contratos colectivos; el establecimiento de la doble vía México-Querétaro, electrificándola y con controles automáticos y alta velocidad; la introducción de sistemas computarizados en el control administrativo; la doble vía México-Veracruz; la elevación de tarifas y la preferencia por el transporte de pasajeros en servicio de lujo; el experimento del "obrero universal" en talleres de mantenimiento (en donde se encuentra el grueso de los trabajadores) junto a la introducción de "tornos de fosa" para perfilar y desmontar las ruedas de las locomotoras; en vías, la compra de un equipo automático de prueba de fallas. Además, se han reducido categorías en el escalafón, sobre todo en vías y alambres, trasladando algunas de éstas de base a confianza. Pero, en general, el cambio tecnológico es limitado, incidiendo más en la organización del trabajo y las modificaciones en convenios y contratos, así como en las presiones por expulsar a los viejos trabajadores.³⁸

³⁷ Guillermo Campos y Germán Sánchez Daza, "Modernización, negociación y respuesta obrera en Telmex y Ferromex", *Primer coloquio sobre crisis, procesos de trabajo y clase obrera*, Jalapa, Ver., octubre, 1986.

³⁸ Enrique de la Garza et al., *Crisis y reestructuración productiva en México*, México, UAM-I, 1987.

D. *La reconversión en la industria privada nacional*

El análisis de la reconversión en la industria privada nacional tendría que tomar en cuenta las diferencias entre gran industria e industria pequeña. Las segundas en general no se reconvierten, en todo caso su "reconversión" pasaría por convertirlas en subcontratistas de la gran industria, aprovechando, como en Japón, sus "ventajas comparativas" en algunas tareas, por sus bajos salarios, por la evasión de impuestos y de prestaciones de ley a los trabajadores. Entre las grandes empresas nacionales que han logrado remontar la crisis, aumentar su productividad y exportar, se encuentran las de cemento, una parte de la industria textil (dentro de un panorama textil en crisis), la de la madera, la de la fabricación de equipo petrolero, la de equipo de energía y la de petroquímica secundaria. Las características de estas empresas en la reconversión son también heterogéneas como en la industria paraestatal, aunque un aspecto importante en las privadas nacionales sea el cambio tecnológico. Cambio que en ocasiones no se generaliza en una rama (como en la textil) y en otros casos se vuelve dominante (como en la del cemento). A veces es resultado de un proceso rápido de reconversión que arranca de esta década y en otras ocasiones de una evolución tecnológica semejante a la experimentada en petróleos y electricidad.

En cuanto a la reconversión de las relaciones laborales, ésta también se presenta como reclamo empresarial para ser más competitivos, pero menos intensa e incierta que en la industria paraestatal, por tratarse en general de un sindicalismo menos fuerte, políticamente hablando, que el de los grandes sindicatos de las paraestatales. Los obstáculos aquí han sido evidentes: reducción de la demanda de una industria que estaba volcada al mercado interno; falta de créditos e intereses altos en el financiamiento; los peligros de la apertura comercial; incertidumbre en la autodeterminación tecnológica.

a. *La reconversión evolutiva en la industria privada (el caso de la industria del cemento)*. La industria cementera está constituida por 29 plantas; es altamente concentrada en capital. Seis grupos industriales poseen el 90% de la capacidad instalada y aporta el 97% de la producción en 1982. Una ventaja de las cementeras es la de ser jóvenes en cuanto al año de su instalación, iniciándose desde su fundación como plantas relativamente modernas para su época. Además, como el proceso de producción cementero es de flujo continuo no

ofrece la alternativa de ser intensivo en fuerza de trabajo. El nivel tecnológico de las cementeras que controlan el mercado mexicano es el máximo a nivel mundial.³⁹ A principios de los ochenta en las principales plantas se dio el salto tecnológico hacia el control centralizado y computarizado. Esta industria ha logrado salir al mercado internacional y competir en precios y calidad.

b. *La reconversión heterogénea en la industria privada (el caso de la industria textil)*. La industria textil en México es muy heterogénea, tomando en cuenta su división en fibras sintéticas y naturales y en las fases de fabricación de hilo, tejido, estampado y confección. En México el sector más moderno es el de fibras sintéticas, muy concentrado y con presencia importante del capital extranjero. Este sector ha salido al mercado externo desde 1982 y resulta competitivo. La industria de fibras sintéticas vende sus productos en el mercado interno a precios iguales o inferiores a los de los mercados de los países desarrollados (por ejemplo, el filamento de poliéster 150 texturizado se vende en el mercado mexicano a precio 9% debajo del estadounidense y 28% abajo del japonés). Las exportaciones de fibras sintéticas han crecido en un 48% a partir de 1982, hasta alcanzar la cifra de 150 millones de dólares en 1986. La reconversión industrial está realizada ya en parte de este sector.⁴⁰ Sin embargo, los industriales de la rama están preocupados por la falta de abastecimiento nacional de petroquímicos, materia prima del sector, y por la falta de mecanismos de regulación de la importación de textiles a México.

En cuanto a los sectores de hilandería y confección, el panorama no se presenta tan claro. En hilandería hay una proporción de inversión baja en equipo moderno, aunque esta tendencia ha cambiado en los dos últimos años. Aquí la tendencia a partir de 1976 es a invertir más en equipo moderno, observándose actualmente una modernización del 20% superior a la que existe en Argentina y Colombia, pero más baja que en Corea (49%), Brasil (30%) y Taiwan (23%).

En confección, medido por la introducción de equipo moderno, México va a la cabeza de América Latina con un 22% de la industria

³⁹ Jaime Rogerio, "Proceso de trabajo, cambio tecnológico y clase obrera en la industria del cemento en México", *Seminario Revolución Tecnológica y Empleo*, ORT, México, 1984.

⁴⁰ Marcelino Llanos, "El proceso de reconversión industrial en el sector textil mexicano", *Primer Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial*, Ixtapa, junio de 1987.

avanzada tecnológicamente, superior a Corea e igual a Taiwan. En general la posición de México es competitiva con la de los países subdesarrollados más avanzados, aunque hay un atraso tecnológico en tres cuartas partes del sector.⁴¹

6. LA RECONVERSIÓN Y EL CAMBIO EN LAS RELACIONES LABORALES

El problema de la flexibilidad laboral forma parte de las estrategias actuales de salida a la crisis de productividad a nivel internacional. Flexibilidad o flexibilización de la fuerza de trabajo están vinculadas con los cambios de diagnóstico acerca del origen de la crisis a nivel internacional y, por tanto, de la forma de superarla. Entre los sectores dominantes en los países desarrollados este diagnóstico ha cambiado de principios de los setenta a la fecha. Entre 1973 y 1976 la crisis se atribuía a causas parciales o circunstanciales (crisis por elevación de los precios del petróleo, etc.). El tipo de política económica más común que se experimentó fue de corte nekeynesiano. Sin embargo, hacia 1977 este diagnóstico se modificó y ahora la crisis aparecía como crisis estructural vinculada, por un lado, al intervencionismo estatal en lo económico y en lo social, que habría degenerado en enormes déficit fiscales a los que se asociaría la inflación y, por otro, ganó también terreno la idea de que en el plano de la producción y la inversión la crisis era resultado de los altos costos salariales en los países desarrollados, que impedían tener tasas de inversión adecuadas. Las políticas económicas que se derivaron de estos diagnósticos fueron de corte neoliberal: austeridad en los gastos públicos, retirada de los Estados de la inversión productiva y la regulación económica, restricción de los gastos sociales y políticas salariales a la baja. Pero, hacia 1980 (sin abandonarse los diagnósticos anteriores ni las políticas públicas consecuentes) se inició a nivel internacional el debate sobre la flexibilidad del trabajo. Este debate, todavía presente y que ha llegado a México con retraso, implica la concepción de que la crisis no se explica ni se resuelve sólo al nivel de las políticas económicas de los Estados, ni disminuyendo los cos-

⁴¹ Herwing M. Strols, "El mundo textil en la primera mitad de los ochentas", *Primer Seminario...*, Ixtapa, junio, 1986. Según los industriales poblanos, el 80% de la industria textil de la entidad utiliza maquinaria moderna, principalmente en hilados y tejidos de fibras blandas. Hay casos raros de procesos computarizados (véase María Eugenia Martínez de Ita *et al.*, "La modernización de la industria textil en Puebla", *Primer Coloquio sobre crisis...*, Jalapa, Ver., octubre de 1986).

tos salariales, sino que el atascamiento productivo de los años setenta requiere ver las diversas dimensiones de las relaciones laborales dentro y fuera del trabajo. Con este enfoque, el trabajo deja de ser simplemente un factor cuantitativo en términos últimos de costo, para estar mediado por toda una serie de dimensiones legales, contractuales, políticas y culturales que anteriormente no eran ignoradas pero sí consideradas como exógenas e indeseables. Paradójicamente, cuando el marxismo se encuentra en su mínimo nivel de credibilidad como teoría y como proyecto de sociedad alternativa, pareciera volverse a una antigua concepción marxista sin reconocerlo a través de la noción de flexibilidad: que la relación de trabajo como relación de producción es una relación social que pone en interacción a hombres dotados de voluntad y no a simples factores cuantificables o reducibles a su aspecto estructural. Que, en esta medida, la relación de trabajo no es sólo relación económica en su sentido tradicional, sino también de poder e intercambio simbólico-cultural. Que, además, está influida por toda una serie de instituciones, regulaciones extrafabriles y formas culturales que rebasan el ámbito de la producción. En esta medida, lo económico, lo político y lo cultural no pueden verse disociados o considerados influencias perversas sobre la economía sino forman parte inevitable de las relaciones laborales, aunque la forma de estas relaciones pueda sin duda cambiarse. Finalmente, que estas formas complejas de las relaciones laborales influyen sobre la productividad y la calidad.

Pero, el énfasis sobre la flexibilidad como estrategia empresarial de salida a la crisis se presenta a nivel internacional en debate, vinculado con un tipo particular de diagnóstico del carácter de la crisis actual: como crisis de productividad, o bien del taylorismo-fordismo al nivel de los procesos de trabajo y de las relaciones laborales que históricamente se le asociaron. Habría que señalar que dependiendo del diagnóstico de esta crisis es también el énfasis sobre la flexibilidad del trabajo como medida correctiva. Al respecto, baste señalar que no habría que identificar: 1) el diagnóstico neoschumpeteriano que plantearía que la traba principal se encuentra en la base técnico-material anterior ahora agotada y que, por tanto, la solución global de la crisis se encuentra en la aplicación de los resultados de la tercera revolución tecnológica (microelectrónica, informática, biotecnología, nuevas fuentes de energía o nuevos materiales) a los procesos productivos; 2) diferente del diagnóstico de los que piensan

que la crisis es resultado de las rigideces sociales al nivel de los procesos de trabajo. En esta perspectiva se inscriben los que creen que la crisis actual es básicamente la del taylorismo-fordismo como formas de organización del trabajo (no como modo de regulación como en la teoría regulacionista, que sería una modalidad más compleja de esta perspectiva que pone el acento más que en el trabajo en la forma de articulación entre producción y consumo). Es decir, sería una crisis social de los procesos de trabajo ante límites técnicos del taylorismo-fordismo (imposibilidad de continuar incrementando la productividad por el camino de la parcialización y simplificación de las tareas) y sociales (resistencias individuales o colectivas, con componentes institucionales, legales, contractuales y culturales) ante una estrategia histórica de organización que no implicaba el involucramiento del trabajador sino su instrumentalización física. En esta perspectiva, la superación de la crisis social de los procesos de trabajo se encontraría en la modificación de esas mismas regulaciones sociales tayloristas-fordistas a través de un nuevo tipo consensual de relaciones industriales. En este sentido la innovación tecnológica no es considerada lo más determinante; 3) una forma particular de combinación entre tecnologías duras, flexibles y nuevas formas participativas de organización del trabajo son las propuestas de la corriente de la "Especialización flexible", que apunta a la producción en pequeños lotes diversificados, con una recalificación del trabajo y el predominio de la pequeña y mediana empresa en distritos industriales.

Ciertamente que el debate internacional no se agota en lo expuesto anteriormente, pero sirve de ilustración de cómo hay diagnósticos competitivos acerca de la crisis y, en esta medida, los énfasis y significados acerca de la flexibilidad del trabajo también pueden variar. Sin embargo, ha ganado terreno la idea de que sobre las nuevas palabras clave de productividad y calidad, influyen variables de corte político y cultural que tampoco pueden estar ausentes de la relación de trabajo y, por tanto, más que anularlas como elementos exógenos perniciosos se trata de transformarlas en beneficio de la eficiencia productiva. Por un lado, la relación productividad-política no simplemente remite a las intervenciones estatales en el mundo de la producción (por ejemplo, a partir de una política salarial o derechos laborales generales sancionados por el Estado), sino en particular a ver la relación de trabajo como una relación de poder, de poder por

el control de las decisiones dentro de los procesos de trabajo y hacia arriba de las estructuras organizacionales de las empresas. Estas luchas por el poder dentro del trabajo no pueden ser anuladas por decreto o con simples medidas coercitivas (grave error del taylorismo) sino que tendrían que ser asumidas como inevitables, refuncionalizándolas en favor de las empresas al reconocer un espacio de participación en esas decisiones a los subordinados.

Por su parte, la relación entre productividad y cultura lleva a ver la relación de trabajo sólo parcialmente estructurada por reglamentaciones organizacionales o contractuales, con poros inevitables a llenar por las costumbres de los trabajadores. Costumbres que pueden mover a actitudes puramente instrumentales acerca del trabajo (trabajo porque me pagan) a otras de involucramiento con los fines de las empresas, en particular con el interés por aumentar la productividad y la calidad. La idea de creación de una nueva cultura del trabajo, tanto obrera como empresarial, apunta en este sentido.

Finalmente, en la polémica actual, a veces encubierta como en la de la flexibilización, otras veces explícita, se cuestiona la noción tradicional de acción económica y de sujeto económico como acción puramente racional, optimizadora con respecto a fines. Ahora se le tiende a llenar de carne y sangre, de mediaciones político-culturales por el lado de los trabajadores, pero también de los empresarios, a no ver lo político-cultural como algo exógeno, sino como parte inherente a la acción productiva. Reaparecen conceptos como los de acción racional con respecto a valores sociales (Weber), racionalidad parcial por imposibilidad de información total (Hirschman), etcétera.

A. La flexibilización de las relaciones laborales en México

Un patrón de relaciones laborales como el mexicano, que llamaremos patrón de relaciones laborales de la Revolución mexicana, tiene varios niveles de operatividad. Por un lado, las relaciones laborales al nivel de la empresa, una parte de las cuales se encuentra codificada a partir de las estructuras organizacionales o de los contratos colectivos y convenios diversos.

Por otra parte están las relaciones laborales no codificadas, llenadas por las costumbres de trabajadores y funcionarios empresariales. Además, las relaciones laborales reconocen el nivel de las instituciones laborales extrafabriles en las cuales los sindicatos se mueven, comunicando el espacio microlaboral a nivel de empresa

con el macrolaboral al nivel del Estado. En este nivel los sindicatos participan en varios subespacios como el de la reproducción institucional de la fuerza de trabajo (instituciones y regulaciones referidas a beneficios sociales educativos, de salud, de consumo, de transporte, de vivienda y recreación); la participación sindical en los canales institucionales referidos a los conflictos laborales y la contratación colectiva; la intervención de los sindicatos en el sistema político (sindicatos afiliados a un partido político o que apoyan a determinada formación política); y la intervención sindical en el diseño de políticas estatales nacionales, sobre todo referidas al salario y al empleo, y a beneficios sociales para los trabajadores.

El patrón de relaciones laborales de la Revolución mexicana ha tenido una determinación estatal muy fuerte derivada del control y la "alianza" entre Estado y movimiento sindical.

Los rasgos más sobresalientes de ese patrón de relaciones laborales pueden verse en el cuadro número 13.

La discusión en 1989 acerca de la posibilidad y necesidad de modificar la Ley Federal del Trabajo apuntó, por la parte empresarial, a la modificación de aspectos centrales del anterior patrón de relaciones laborales en México. Aunque esta discusión por lo pronto se ha suspendido, no significa que en la práctica este patrón de relaciones no se haya ido modificando en forma diferenciada. Por ejemplo, es posible que en la maquila de exportación de la frontera norte esté muy avanzado un patrón alternativo, flexible, con menor tutelaridad y estatalización de las relaciones laborales; muy flexible en cuanto a la fuerza de trabajo, sintetizado en un nuevo patrón contractual flexible.

El aspecto del modelo de relaciones laborales que se ha modificado de manera más general y consciente es sin duda el de las relaciones contractuales, tendiéndose a pasar de un modelo contractual de la Revolución mexicana a otro flexible. Los rasgos de ambos modelos pueden verse en los cuadros siguientes. Se trata de un modelo contractual flexible con unilateralidad empresarial en las decisiones del trabajo respecto a los sindicatos (excepciones que escapan a esta tendencia son las modificaciones a los contratos colectivos y convenios especiales de electricistas y telefonistas en 1990). Lo anterior no se contrapone con modelos organizativos en las empresas que delegan en los trabajadores de base algunas decisiones (mejor dicho, propuestas que pueden ser aceptadas o no por la dirección) acerca de cómo aumentar productividad

y calidad, dejando fuera al máximo de los sindicatos en esta dinámica nueva de relación entre trabajadores y administración.

CUADRO NÚM. 13

**CARACTERÍSTICAS DEL PATRÓN DE RELACIONES LABORALES
DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA**

1. EL CARÁCTER TUTELAR DEL ESTADO:

- Estado mediador
- Presupone una sociedad dividida en clases
- Y que el trabajo es la parte débil de la relación capital-trabajo
- Arbitraje casi obligatorio
- Control estatal del conflicto y de la negociación colectiva

2. EL CONTROL ORGANIZATIVO:

- Casi monopolio de la representación por el sindicalismo oficial
- Registro necesario de los sindicatos
- Cláusula de exclusividad
- Cláusula de exclusión
- Afiliación al PRI

3. LA PROTECCIÓN LIMITADA DEL SALARIO:

- Salario en función de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo (salario remunerador)
- Salario en función de políticas estatales económicas y políticas-políticas
- Salario indirecto (sistema de prestaciones económicas)
- Componente corporativo del salario (el salario con función corporativa de los sindicatos)

4. LA PROTECCIÓN LIMITADA DEL EMPLEO:

- La seguridad estratificada del empleo
- La indemnización
- El aspecto corporativo de la protección del empleo

5. LA PROTECCIÓN LIMITADA AL DESGASTE DE LA FUERZA DE TRABAJO:

- Limitada a Higiene y Seguridad, y Capacitación
- Mayor protección en los contratos colectivos

6. UN PATRÓN CONTRACTUAL DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

CUADRO NÚM. 14

EL PATRÓN CONTRACTUAL DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

1. INTERVENCIÓN DEFENSIVA DEL SINDICATO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS O DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO.

2. PROTECCIÓN AL EMPLEO:

- Intervención sindical en la selección del personal de nuevo ingreso.
- Reajustes negociados de personal.
- Limitaciones al uso de eventuales.
- Limitaciones al uso de subcontratistas.
- Limitaciones a la creación de categorías de confianza.

3. PROTECCIÓN LIMITADA AL DESGASTE DE LA FUERZA DE TRABAJO EN EL PROCESO DE TRABAJO:

- Definición de categorías con sus funciones.
- Rigidez en la movilidad interna (puesto, lugar de trabajo, departamento o turno).
- Reglamentación de la obligación a trabajar horas extras.
- Reglamentación de la obligación a laborar en días de descanso obligatorio y en el descanso semanal.
- Participación sindical en el proceso de sanción a los trabajadores.
- Poca injerencia sindical en intensidad, productividad y métodos de trabajo.
- Comisiones mixtas de higiene, seguridad y capacitación.
- Escalafón ciego.

4. PROTECCIÓN AL SALARIO:

- Sistema de prestaciones.
-

CUADRO NÚM. 15

EL NUEVO PATRÓN CONTRACTUAL FLEXIBLE

1. FLEXIBILIDAD EN EL PROCESO DE TRABAJO:

- Definición amplia de las funciones de las categorías (compactación de tabuladores y polivalencia).
- Movilidad interna.
- Elasticidad de la jornada diaria, semanal y anual.
- No injerencia sindical en intensidad, calidad, productividad y métodos de trabajo.
- Escalafón por capacidades.
- No injerencia sindical en la decisión e implementación de los cambios tecnológicos o de organización del trabajo.

2. FLEXIBILIDAD EN EL EMPLEO:

- Libertad para subcontratar.
- Libertad para emplear o desemplear eventuales.
- Libertad para reajustar personal de base (sólo restringido a la indemnización que fija la LFT).
- Libertad para crear categorías de confianza o aumentar el número de empleados.

3. FLEXIBILIDAD SALARIAL:

- Salario por hora y en función de productividad y de una jornada flexible.
-

La intensidad de la flexibilidad de los contratos colectivos en México ha estado en función de la importancia de la productividad para la empresa en cuanto a su permanencia en el mercado (mayor flexibilidad en las empresas exportadoras); el tipo de estrategia empresarial con respecto a la productividad (cambio tecnológico, organizacional o en las relaciones laborales como aspectos a enfatizar); la política laboral estatal con respecto a las empresas (ofrecimiento de mayores ventajas comparativas a las empresas exportadoras por el Estado, entre éstas una mayor flexibilidad laboral); la estrategia sindical con respecto a la flexibilización (pasivas, de confrontación o de concertación); tradiciones y culturas laborales y sociales regiona-

les de los trabajadores, que influyen en la aceptación de ciertas condiciones de trabajo flexibles en los nuevos trabajadores más que en los antiguos; y las características de la contratación colectiva anterior, o la ausencia de contratación. En este último aspecto, el modelo dominante de la Revolución mexicana, en cuanto a la flexibilidad preexistente puede desglosarse en cuatro submodelos: el de la gran industria paraestatal o privada nacional con sindicatos oficiales fuertes, contratos muy protectores e intervención sindical en los asuntos del trabajo; el de la pequeña y mediana empresa con sindicalismo oficial o independiente, más flexible de antemano que el primero; y la regulación propia de los trabajadores del apartado B, sin posibilidades de contratar colectivamente y cuyas condiciones generales de trabajo ya eran muy flexibles y han continuado flexibilizándose. Por otra parte, aunque alejados de la mediación política de los sindicatos y el Estado en las relaciones laborales, están los contratos de los sindicatos blancos. Éstos también han sido flexibles desde antes de la reestructuración actual y por tanto han sufrido menos cambios que los del primer modelo.

7. REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y MERCADO DE TRABAJO

El análisis de la relación entre reestructuración productiva y empleo debe estar sujeta a las siguientes consideraciones.

Resulta impropio el análisis puramente abstracto del desempleo tecnológico porque sobre el empleo influyen, en una economía concreta, varios factores a la vez, a manera de definir tendencias en el empleo más allá de la acción de un solo factor aislado.

De manera abstracta, las nuevas tecnologías que aumentan la productividad, si todo lo demás se mantuviese constante, son ahorradoras de fuerza de trabajo y con ello causan el desempleo. Sin embargo, esto puede ser contrarrestado, por ejemplo, con la ampliación del mercado de bienes tradicionales o con la diversificación de bienes y servicios posibilitada por las nuevas tecnologías. Además, los diversos marcos institucionales y sindicales referidos al empleo pueden ser factores que influyan también en las consecuencias concretas de estas nuevas tecnologías. Lo dicho para las nuevas tecnologías puede ser extendido a las otras formas de la reestructuración productiva que también permiten aumentar la productividad.

En los países desarrollados, aunque los niveles de desempleo se mantienen altos (entre 6 y 10% de la fuerza de trabajo), estos niveles

han tendido a disminuir en los últimos años en que se intensifica la reestructuración productiva. Incluso, empíricamente, hay datos contradictorios de la relación entre la productividad y el empleo: en los últimos años en Estados Unidos e Inglaterra, a mayor productividad menor empleo; en cambio, en Alemania Federal se da la relación inversa. Todo esto habla de lo inapropiado de analizar aisladamente el efecto de las nuevas tecnologías sobre el empleo. En el caso de México, el empleo no puede analizarse excluyendo la situación de crisis que vive la economía en su conjunto.

Lo dicho en el apartado anterior con respecto a la evolución de la crisis en los ochenta y la diferenciación del aparato productivo entre uno que se estructura y otro que permanece sumido en la crisis puede verse también en la evolución del empleo.

CUADRO NÚM. 16

INCREMENTO O DISMINUCIÓN DEL EMPLEO
POR DIVISIONES MANUFACTURERAS

	1981-84	1985-89
Divisiones que aumentaron el empleo	0	4
Divisiones que disminuyeron el empleo	9	5

FUENTE: Elaboración a partir del Primer Informe de Gobierno de C. Salinas de Gortari.

La industria manufacturera, en cuanto al empleo, pasó de una situación desastrosa en los primeros años de la crisis de los ochenta, a una diferenciación entre divisiones que aumentaban el empleo y otras que no lo hacían. Entre 1981 y 1987 el índice de personal ocupado en la industria manufacturera disminuyó en 17.17% y el de horas-hombre trabajadas en la manufactura en 20.05%. Entre 1988 (enero) y diciembre de 1989, el primer índice (base 1980 = 100) casi no cambió (+2.3%) y el segundo disminuyó en -6.7%. Sin embargo, la caída del empleo en la manufactura se amortiguó en los últimos años: entre 1981 y 1984 el crecimiento anual del empleo fue de -4.1%, en cambio entre 1985 y 1989 fue de -0.3%. Al desglosar al nivel de divisiones económicas, algunas tienen comportamientos positivos en el crecimiento del empleo entre 1981 y 1989.

Hay también comportamientos diferenciados entre divisiones manufactureras en los últimos años en cuanto al crecimiento del empleo: productos alimenticios, bebidas y tabaco; productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón, aumentaron ligeramente su empleo entre abril de 1988 y diciembre de 1989. Por otra parte, son bien conocidas las cifras tan elevadas de crecimiento del empleo en la maquila de exportación en casi toda la década actual, sobre todo en los últimos años.

Aunque serían necesarios estudios más detallados y finos con respecto al empleo, a manera de hipótesis podríamos manejar que, en primer lugar, el comportamiento negativo del empleo en los ochenta es más un efecto de la crisis que de la reestructuración.

En segundo lugar, que la reestructuración ha provocado desempleo pero que posiblemente el saldo de las empresas reestructuradas (como muestran datos del crecimiento en las empresas más grandes de México y al nivel de grupos industriales, que es donde se concentra la reestructuración, así como de las ramas selectas en reestructuración) no sea tan negativo como en aquellas que permanecen en crisis.

En cuanto a la relación entre reestructuración productiva y calificación de la fuerza de trabajo, podríamos verla tanto a nivel de obreros como de ingeniero, técnico y de directivos. Esta relación no podría tampoco ignorar que la reestructuración es limitada en México y que adopta formas diversas, no siempre la de cambio tecnológico. Asimismo, habría que considerar las diferencias regionales en cuanto a importancia de la reestructuración, lo cual puede repercutir sobre las necesidades de formación de la fuerza de trabajo.

En cuanto a la formación obrera, la antigua capacitación tradicional tendía a privilegiar las operaciones manuales o la manipulación de herramientas o máquinas especializadas, con un componente importante de saber práctico. Se trataba de una capacitación que muchas veces era adquirida en la propia práctica productiva; cuando era resultado de enseñanza sistemática se refería a manipulaciones manuales de máquinas o instrumentos.

Los procesos reconvertidos en cuanto a requerimientos de capacitación tienen que diferenciar entre los diversos patrones de reestructuración como mencionamos: los procesos tecnológicos flexibles requieren de un tipo de trabajador que más que especialista en una máquina sea capaz de una readaptación rápida a cambios de modelo

o lotes. En estos procesos serán menos importantes las manipulaciones físicas y la calidad del producto o la productividad menos dependientes de la habilidad manual del operario. El concepto de calificación es diferente al tradicional, se trata de un tipo de habilidad más como *forma de razonamiento y capacidad para el trabajo en equipo* que como aptitud para manipular una máquina determinada. A lo anterior habría que agregar la capacidad de interacción simbólica con los equipos y de establecer relaciones causales rápidas entre variables del proceso. En los procesos modernos habría que distinguir los de manufactura flexible de los automatizados centralizados con producción en masa. En estos últimos, aunque parte de la actividad de este obrero flexible sea de vigilancia, lo articulado de los procesos productivos y lo costoso de los errores implica un trabajador con conocimientos amplios del proceso productivo, aunque normalmente no los ponga en operación.

Su dependencia del diseño del proceso es grande, sólo interviene creativamente cuando hay fallas graves cuya demora puede causar grandes pérdidas. De una o de otra forma se trata de un trabajador polivalente que opera los siguientes cambios con respecto al trabajador tradicional:

- de habilidad física —————→ capacidad de interacción simbólica con el equipo.
- del especialista en una máquina —→ al trabajador polivalente.
- del conocimiento basado en la práctica —————→ al basado en la ciencia.
- de la intuición empírica —————→ al razonamiento causal.
- de la percepción física —————→ al intercambio simbólico.

El tipo de conocimiento requerido es diferente si se trata de un patrón de reestructuración basado en la tecnología dura (conocimientos sobre electrónica, instrumentación e informática), o si la base es el cambio organizacional y de relaciones laborales (conocimiento en formas modernas de organización, justo a tiempo, trabajo en equipos, control estadístico del proceso, metodología de resolución de problemas, etc.; así como concientización acerca de los fines de la calidad y la productividad). De una forma o de otra hay menor importancia en el conocimiento específico de la operación de una máquina y más en principios generales de funcionamiento, en formas de razonamiento flexibles, capaces de adaptarse a situaciones y máqui-

nas cambiantes, a una mayor capacidad de abstracción con respecto al conocimiento concreto. Un trabajador así requiere de una formación diferente a la tradicional. La renovación acelerada del conocimiento necesita incluso sobre todo de formas nuevas de razonamiento y de capacidad de autoestudio crecientes. Lo contrario es el conocimiento enciclopédico que pronto se vuelve obsoleto.

Para ingenieros y directivos los principios de flexibilidad, trabajo en equipo, capacidad de liderazgo consensual y conocimientos de las tecnologías modernas, implican también un tipo de profesionista diferente, conocimientos interdisciplinarios y, sobre todo, capacidad de adaptación al cambio.

Las necesidades de capacitación también deben ser analizadas de acuerdo con la distribución espacial de la reconversión. Como vimos en el capítulo I no todas las regiones en México se modernizan productivamente al mismo ritmo.

CAPÍTULO IV

REESTRUCTURACIÓN Y RESPUESTA SINDICAL

1. REESTRUCTURACIÓN Y SUJETOS OBREROS

A. Hacia un concepto de sujeto

La conceptualización de los movimientos sociales a través de la noción de sujeto no ha sido desarrollada ni aplicada en México, a pesar de existir un gran número de investigaciones acerca de movimientos sociales concretos, en particular de movimientos obreros. La forma como estos movimientos han sido estudiados comúnmente se reduce al recuento cronológico de acontecimientos y a la acción de sus direcciones. Esta manera de enfocar la historia reduce a la clase obrera y sus movimientos a simple objeto estructural cuya subjetividad es llenada por direcciones acertadas o erróneas. En estas historias, los verdaderos sujetos son los líderes, los partidos y, sobre todo, el Estado. De éste se hacen depender las diversas etapas del movimiento obrero (de su posición favorable o desfavorable para que determinadas tendencias sindicales se expresen). Cuando mucho, el objeto estructural clase obrera se mueve mecánicamente siguiendo a la curva de salarios, la del empleo o la del auge económico o la crisis. Determinismo económico por un lado y voluntarismo político, por el otro, no logran encontrar su convincente articulación para explicar los flujos y reflujos del movimiento obrero.

Recientemente han aparecido investigaciones que pretenden subsanar estos determinismos y reduccionismos. Éstas parten, sobre todo, de las teorizaciones del obrerismo italiano que concibe a la cla-

se obrera como heterogénea, conformada por diversas "figuras obreras" que constituyen, en un periodo determinado, una "composición de clase". Estas composiciones de clase con sus figuras obreras hegemónicas se transformarían con el desarrollo capitalista, aunque sería posible identificar grandes periodos caracterizados por figuras obreras determinantes. Se ponen como ejemplos el periodo manufacturero (caracterizado por la figura obrera de oficio), el taylorista-fordista (por el obrero masa) y al naciente periodo todavía sin nombre (para algunos empieza a caracterizarse por un obrero flexible). Desde una teorización diferente, la de la teoría de la regulación, también se ha pretendido adjudicar, a cada modo de regulación, un sujeto histórico (a la antigua, competitivo, monopólico y flexible).¹

Ciertamente que esta forma de ver a la clase obrera y al movimiento obrero representa un avance importante con respecto, por un lado, a los que reducen al proletariado y sus movimientos a la estructura y acción de sus direcciones y, por el otro, a las simples monografías de movimientos incapaces de generalizar y, sobre todo, de abstraer. Sin embargo, la incipiente aplicación, en México, de teorías de sujetos obreros (sea en su forma obrerista, en la regulacionista o en otra) no ha encontrado todavía recreadores de los conceptos y periodos pensados para los países desarrollados. De tal forma que aquí se convierten en modelos aplicados mecánicamente, poniendo calzador a la realidad para que se ajuste al modelo.²

El problema de fondo es la incapacidad de reflexionar metodológicamente y no sólo teóricamente. Metodológicamente, la novedad planteada por los obreristas italianos estriba en que lograron generar un concepto de mediación entre base y superestructura o entre condiciones estructurales de la clase obrera y subjetividad de la misma. Ese concepto fue el de *sujeto obrero* o figura obrera (preferimos quedarnos con el de sujeto). Dicho sujeto se pretendía síntesis de una composición técnica (su ubicación en determinados procesos de trabajo caracterizados por determinadas relaciones de poder y de explotación); por una composición política (intento de recuperar tradiciones de lucha, formas de organización e ideologías); y una composición social (definida por variables sociodemográficas como

¹ Véase la mecánica aplicación de Esthela Gutiérrez a la realidad mexicana en *Testimonios de la crisis*, 4 vols., México, Siglo XXI, 1988.

² *Ibid.*

origen social, experiencia laboral, edad, etc.). Es decir, el sujeto obrero no era idéntico al concepto de clase obrera, aunque buscaba vincularse con ella; ni tampoco al de movimiento concreto, no obstante que la lucha era uno de sus componentes definicionales. Por ejemplo, el obrero de oficio era un sujeto obrero caracterizado desde el punto de vista técnico, por su ubicación en procesos de trabajo no estandarizados ni dependientes, básicamente de las máquinas, con gran autonomía en el control de su tiempo de producción, y la calidad y cantidad del producto dependía de su habilidad. Obreros cuya capacidad de resistencia dependía del monopolio del conocimiento del saber hacer. Políticamente, este sujeto obrero reconoció diversas expresiones, pero una de las más importantes fue la ideología anarcosindicalista, impregnada por el oficio; formó sindicatos de oficio en los países de Europa del sur, principalmente, y en muchos lados proclamó la acción directa como forma de lucha. Socialmente era una clase obrera derivada, en parte, de los oficios artesanales. Este sujeto obrero habría permeado la lucha de clases desde la revolución industrial hasta la Comuna de París. En México, de mediados del siglo pasado hasta finales de la Revolución mexicana habría estado presente de manera importante.

Una aplicación puramente teórica de estos conceptos implica aceptarlos como tales y usarlos para verificar en las condiciones mexicanas. Pero una aplicación metodológica, abierta teóricamente, tendería más que todo a desarrollar esta forma de razonar en términos de sujetos, buscando descubrir más que aplicar. De esta manera, el concepto abierto teóricamente de sujeto podría presuponer que entre el concepto de clase obrera y los movimientos concretos no podría haber un solo nivel de mediación (obreros de oficio, masa o flexibles, por ejemplo), sino varios niveles por descubrir en las condiciones concretas y enriquecer con concreción. Por otro lado, si los obreristas pretendieron, con la idea de composición de clase (técnica, política y social), buscar las determinantes de la acción obrera, estos niveles tan generales, más que convertirlos en factores rígidos que debieran explicar todos los casos concretos, deberían ser considerados espacios tentativos que podrían ser enriquecidos con otros, dependiendo de las condiciones particulares. De la misma forma, los conceptos ordenadores como control del proceso de trabajo o tradición de lucha, más que volverlos indicadores unívocos de un sujeto o

de otro, deberían ser enriquecidos con otros, e incluso cuestionados en su significado, dependiendo de los diversos contextos.

De esta forma, en lugar de arribar a una teoría general del movimiento obrero, tendríamos que pretender acuñar una metodología abierta de análisis. Abierta a la creación y al descubrimiento, en lugar de tratar de imponer nuevos dogmas teóricos.

El concepto abierto de sujeto sin duda debería implicar aspectos de su vida material, en particular de su vida de trabajo. Al trabajo la clase obrera transporta valores y formas de ver el mundo de los espacios extrafabriles, pero también es posible que en el trabajo se refuercen, se creen, se especifiquen, se modifiquen o sustituyan valores. Pero esto, más que afirmarlo, es cuestión de investigarlo en concreto. Hay grupos de obreros en los que el espacio de trabajo es efectivamente determinante en su visión del mundo, pero en otros no necesariamente es así.

De la misma forma, depende del periodo histórico y de la sociedad donde éste se reproduce. La importancia efectiva de las "subculturas" obreras en la revolución industrial, con los tugurios obreros y un modo de vida particular, es posible que con la extensión de la educación pública, el nivel de vida y los medios masivos de comunicación se haya al menos amortiguado, si no es que confundido con el conjunto de la población. En todo caso, la relación mecánica entre control del proceso de trabajo (léase tipo de proceso) y organización del trabajo ha conducido a reduccionismos tecnológicos y organizacionales inaceptables a esta altura del conocimiento sobre los trabajadores.

Por otro lado, para la clase obrera adscrita a sindicatos (que en muchos países es una minoría, aunque no despreciable por lo estratégico de las ramas y el tamaño de las industrias), donde se encuentra la vida sindical y las experiencias de luchas, la memoria histórica puede ser un espacio tan importante como el del trabajo en la generación de su visión del mundo. Esto también habría que relativizarlo dependiendo de: 1) si la clase está organizada en sindicatos, 2) si existe vida sindical, 3) si la relación entre estructura sindical y base obrera es burocrática, caudillista, tradicional o participativa democrática.

Finalmente, la clase obrera no sólo conforma sus formas de ver el mundo (se considera o no parte de una clase, identifica enemigos y amigos, y se propone proyectos limitados o ambiciosos de transformación) a partir de los espacios fabriles o sindicales sino, en forma

muy importante, a partir de toda su vida extrafabril y su vida cotidiana fuera de la empresa. Este es el espacio de la reproducción externa de la fuerza de trabajo: el de la vida familiar, el de las relaciones interpersonales, el del ocio y el del tiempo libre.

¿Cuál de los espacios definidos anteriormente resulta más importante en la conformación de una conciencia obrera? No creemos que haya una respuesta unívoca, esto hay que descubrirlo en los casos y periodos concretos, lo que tampoco niega la posibilidad de la generalización.

Decíamos, anteriormente, que un concepto abierto de sujeto obrero no sólo debería implicar la problematización de niveles de análisis y conceptos pertinentes a estos niveles, sino también la posibilidad de definir a los sujetos en diversos niveles de concreción y no sólo para grandes periodos del capitalismo. Por ejemplo, un periodo concreto puede estar caracterizado por la emergencia no sólo de un sujeto sino de varios; asimismo, habría que reconocer que, históricamente, es posible identificar sujetos hegemónicos: no todos tienen las mismas posibilidades de aglutinar y dirigir la lucha en un periodo o coyuntura. En todo caso, la identificación de sujetos puede hacerse en dos niveles, uno el potencial (sujetos que pueden llegar a emerger dependiendo de las condiciones objetivas internas a ellos y de sus contextos) y otro el real (aquellos que no sólo son identificables por su estructura y aspectos subjetivos aislados sino que han logrado sintetizar todo esto en acción colectiva), es decir, no hay sujeto real sin acción colectiva, ni sujeto hegemónico sin amplio movimiento de masas.

B. Reestructuración productiva y recomposición de sujetos obreros en México

La presencia de fenómenos asociados a la reconversión industrial en México ha sido estudiada recientemente en las ramas: automotriz, bancos, teléfonos, petróleo y petroquímica, aviación, ferrocarriles, puertos, transporte de carga, siderurgia, metalmecánica, cerámica, azúcar, agroindustria, imprenta, periódicos, telégrafos, correos, minería, alimentos, computadoras, etc.³ La reconversión en esas ramas

³ Véase el número especial de *El Cotidiano*, núm. 21, febrero de 1988, y consúltese las ponencias del *Primer Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial* publicado en 15 volúmenes por el FCE, así como las ponencias de dos coloquios de Jalapa sobre *Reestructuración Productiva y Reorganización Social*.

adquiere formas e intensidades muy diversas. En algunas, se trata de la introducción de nuevas tecnologías o formas de organizar el trabajo; en otras, de cambios en las estructuras organizacionales y en la comercialización; en algunas se da como flexibilización del producto y del proceso; en otras como flexibilidad de la fuerza de trabajo y la contratación colectiva; en algunas más, como redespiegues y segmentaciones productivas nacionales e internacionales; en otras, en búsqueda de una fuerza de trabajo nueva en calificaciones y actitudes. Todas ellas son formas que adquiere la reconversión industrial no sólo en México sino a nivel internacional; pretender diferenciar verdaderas de seudoreconversiones, reservando el primer término al cambio tecnológico, es no reconocer que el capital, internacionalmente hablando, no ha encontrado la fórmula mágica de salida de la crisis, y para ello experimenta muchas formas, algunas contradictorias entre sí. Así es también en México.

Para la clase obrera, desde el punto de vista técnico, político y social, la crisis y la reconversión ha significado su derrota y parcial recomposición.

Desde el punto de vista técnico la mayoría de la clase obrera en México no ha cambiado, sigue ubicada en procesos no reconvertidos o ha sido desempleada o ha pasado a la informalidad. En este sector mayoritario es donde los efectos del desempleo y la reducción del salario son más apreciables. Es un sector en entredicho, y su existencia como clase es precaria.

En los sectores reconvertidos, los cambios pueden resumirse técnicamente en cambios en las calificaciones ante las nuevas tecnologías o formas de organizar el trabajo; socialmente, algunos sectores reconvertidos reconocen una nueva clase obrera (territorialmente la maquila del norte, por ejemplo), mayor presencia de mujeres y de jóvenes sin experiencia laboral y sindical y un mayor nivel educativo. Es posible que se trate, también, de una nueva composición cultural con repercusiones en la manera de concebir al trabajo, a la empresa y al sindicato.

Políticamente, en muchas empresas la reconversión se ha traducido en la mutilación de prestaciones económicas y cláusulas de contratos colectivos que permitían la injerencia de los sindicatos en las decisiones del trabajo, en una parálisis sindical y en una impotencia para resistir a las reconversiones empresariales o proponer una propia (con excepciones muy contadas).

Este panorama de crisis y reconversión parcial se está traduciendo en la obsolescencia como sujetos protagonistas de ciertas figuras obreras y el nacimiento, como sujetos potenciales, de otros que puedan significar, a veces, continuidades con las tradiciones que están en desaparición y otras rupturas radicales.

C. *Recomposición y crisis del sindicato*

En otro momento⁴ se ha caracterizado al sindicato que emerge de la Revolución mexicana como corporativo autoritario. Se trata de un sindicato cuyos espacios específicos de acción son el de la circulación de la fuerza de trabajo (salario y empleo) y el de las negociaciones al nivel o con la mediación del Estado. Es un sindicato que se asume corresponsable de la reproducción de la dominación político-estatal, y hasta cierto punto de la marcha de la economía, enajenando el interés corporativo fabril por el estatal.

Durante la época de auge del capitalismo en México fue posible conciliar la función circulatoria (garantizadora de salario y empleo) con el control estatal: legitimidad política y crecimiento económico.

Durante muchas décadas el lazo corporativo fue tan férreo que se sobrepuso a las determinantes de los procesos de trabajo y sociales en la definición de figuras obreras. El obrero creado en torno al corporativismo, el obrero *corporativizado* (que tiene implicaciones patrimoniales y autoritarias precisas) es posible que, hasta antes de la crisis actual, se haya desdoblado en tres sujetos o embriones de sujeto: 1) el obrero *nacionalista revolucionario*, el más antiguo como figura, situado sobre todo en poderosas industrias paraestatales, con procesos de trabajo no taylorizados, con una memoria histórica firme en relación con el pacto cardenista. Obrero nacionalista, estatista, favorable a la política social del Estado. Fue su forma "democrática" o la autoritaria lo que determinó su actividad o su pasividad en los cuarenta, cincuenta y sesenta; 2) el obrero del *desarrollo estabilizador*, obrero más joven históricamente, situado en industrias modernas en los sesenta, con procesos taylorizados, con pocas tradiciones cardenistas directas. Un obrero más interesado en salario y condiciones de trabajo que en la marcha del Estado; obrero de empresas grandes y medianas, transnacionales y de capital privado na-

⁴ Enrique de la Garza, "Perspectivas del sindicalismo en México", en *México, presente y futuro*, México, Ediciones de Cultura Popular, 1984.

cional; y, 3) el obrero joven de la industria mediana y pequeña; una parte importante de éste no se ha expresado nunca como sujeto del trabajo, aunque lo haya hecho como habitante de un territorio, productor independiente o ciudadano. La otra parte, la sindicalizada perteneciente a las grandes confederaciones en su estructura territorial, también sin manifestaciones propiamente como sujeto en las relaciones industriales, reducido a las formas más pedestres de paternalismo, clientelismo, patrimonialismo y represión por parte de las dirigencias sindicales, los empresarios y el Estado.

Es decir, la mayoría de la clase obrera antes de los ochenta no constituyó propiamente uno o más sujetos, ni tampoco se vio hegemónizada por otro de tipo fabril o no. La lucha de clases quedó a cargo de una capa restringida numéricamente, sin capacidades hegemónicas prácticas sobre el resto de los trabajadores, ni mucho menos del conjunto de los explotados. Acontecimientos como las huelgas ferrocarrileras de 1958-1959, si bien aglutinaron contingentes importantes, quedaron reducidos al sujeto nacionalista revolucionario que no dejó de ser minoría.

Cuando en 1970-1971 se inició en México la gran crisis económica que estamos viviendo todavía, el panorama sindical y obrero cambió. Surgió como corriente el sindicalismo independiente que buscó romper los lazos corporativos autoritarios.

El sindicalismo y las luchas por la independencia sindical no reconocen un solo sujeto.⁵ Es posible, al menos, diferenciar tres. El primero de ellos sería, también, la expresión independiente del obrero nacionalista revolucionario, con características como las señaladas: ubicación, sobre todo, en grandes paraestatales, en procesos de trabajo poco taylorizados, nacionalista, estatalista, firmante de un viejo pacto con el Estado cardenista. Se trata de una figura obrera en la que las tradiciones sindicales y políticas, así como una inserción privilegiada en el pacto corporativo con el Estado, sobredeterminaron a los factores que vienen de la vida del trabajo, a su origen y vida social, en general, sin significar con esto que aquellos factores no importaran ni estuvieran aislados de la sobredeterminación sindical-política. Por ejemplo, si de alguna manera contribuyó la vida fabril a conformar esta figura fue en relación, sobre todo, con la injerencia

⁵ Véase un análisis detallado al respecto en Enrique de la Garza, "El sindicalismo independiente en México: balance y perspectivas", U. de California, La Jolla, 1987.

corporativa sindical en los procesos de trabajo, tiñéndolos de relaciones patrimoniales, poco democráticas con sus repercusiones en la productividad y la calidad de los productos.

El obrero nacionalista revolucionario independiente se movilizó y se moviliza, sobre todo, ante los virajes del Estado que se desviaba del rumbo de la Revolución mexicana: nacionalización, protección social, proyectos de desarrollo centralizados en el Estado y políticas populares. Este sujeto se expresó empíricamente, primero, en torno a la tendencia democrática del SUTERM, luego hegemonizado por el SUTIN y posteriormente por el SME en la mesa de concertación.

La crisis de este sujeto es producto del viraje del Estado de la Revolución mexicana, sobre todo en el sexenio de Miguel de la Madrid. Políticas neoliberales, privatizaciones, reducción del gasto social, apertura de la economía al exterior, como aspectos concretos de la política estatal nueva, lo han dejado sin capacidad para influir en el terreno del Estado. La ruptura cardenista forma parte de este distanciamiento.

Este sujeto, a partir de 1970, ha tenido flujos y reflujos. Primero un gran ascenso entre 1970 y 1976, hegemonizando a las luchas por una democracia sindical y creando organismos como el Frente Nacional de Acción Popular (FNAP). El discurso de este sujeto puede resumirse en la declaración de Guadalajara, que es todo menos un discurso que nace de la fábrica: es un proyecto de Estado y es así porque su campo privilegiado de acción son las políticas del Estado. Como hijo del corporativismo cardenista continuó fiel a su tradición.

A partir de la derrota de la tendencia democrática en 1977, este sujeto entra en reflujo y es hasta los últimos años de los setenta cuando empieza a recuperarse, en consonancia con el auge petrolero y la reactivación de políticas estatales de gasto público, protección social e inversión. Su cabeza ideológica y organizativa es el SUTIN. Esta reafirmación del sujeto nacionalista revolucionario es puramente coyuntural, no dura más allá del auge petrolero. La entrada del nuevo gobierno y la acentuación de la crisis económica, en 1982 y 1983, lo saca de la posible negociación con el Estado y tiene su canto de cisne en las huelgas derrotadas de junio de 1983, que conducen a la desintegración del SUTIN nacionalista revolucionario. Finalmente, este sujeto golpeado por los despidos en las paraestata-

les (DINA, FUMOSA, etc.), por las privatizaciones, por la derrota de los independientes y la reducción del espacio de negociación de los corporativos, buscó recomponerse en torno al SME y la Mesa de Concertación, sin lograr acciones concertadas con efectividad, y ante la división existente en la dirección del SME entre una fracción minoritaria, consecuentemente nacionalista revolucionaria, y otra contemporaneizadora y gremialista que, aceptando la dirección de la tecnocracia estatal, creyó salvarlo aunque el resto de su corriente se hundiera.

El otro sujeto es el obrero del desarrollo estabilizador independiente. Ha sido el obrero de las industrias modernas, sobre todo privadas, del desarrollo estabilizador. Ubicado en procesos donde la administración científica del trabajo encontró aplicación extensa, obreros de determinación en el proceso de trabajo; en general, de tradiciones nacionalistas revolucionarias débiles, en parte por su juventud como empresas o ramas industriales, en parte porque el sindicalismo oficial en ellos ha entablado relaciones menos politizadas estatalmente que en las paraestatales con el empresariado. Este obrero es el que sufre las primeras formas de reconversión industrial desde los inicios de la década antepasada. En esta década logra resistir con triunfos de consideración; su ciclo de lucha es diferente al del nacionalista revolucionario. La derrota de la tendencia democrática no marcó su declive sino que su ascenso terminó hacia 1980. Sus expresiones organizativas han sido también diferentes: Unidad Obrera Independiente (UOI) y Línea Proletaria, como los más representativos en la década de los setenta. Su terreno principal no fue el del Estado y sus políticas sino el de la fábrica y, de manera importante, el de las condiciones de trabajo. Este sujeto, que resistió las formas inorgánicas y titubeantes de reconversión industrial en los setenta, acabó también por sufrir graves derrotas en los ochenta, a raíz de una reconversión salvaje. Se trata del sujeto más afectado por la reconversión y más recompuesto en la coyuntura actual.

El tercer sujeto, más social que obrero, es el representado por las coordinadoras de masa (CNTE, CONAMUP, CNPA, CEU, Asamblea de Barrios, ecologistas, indigenistas, mujeres, etc.). Los primeros de ellos (CNTE, CONAMUP, CNPA) prometían ser sujetos de nuevo tipo, en cuanto a su relativa independencia de los partidos de izquierda, su democracia de base, su escasa formalización, su agilidad en

formas de lucha y toma de decisiones. Pero se volvieron también gremialistas, aislantes, en lugar de asumirse en toda su potencialidad como sujetos territoriales con capacidades de constituir movimientos sociales regionales más amplios que sus demandas gremiales. Es el caso de la CNTE, asentada inicialmente en las tierras del sur, sobre todo, con profesores pauperizados y dispersos territorialmente, que en sus comunidades son más que obreros de la educación, son también gestores e intelectuales del pueblo. En esta medida la CNTE pudo haber sido un movimiento social del sur marginado y olvidado que combinase desde los problemas del salario hasta los de la tierra y la democracia municipal y estatal. Los otros sujetos más recientes, hasta ahora son territoriales o de categorías sociales especiales (mujeres, estudiantes, etc.), pero tienden a repetir los errores de los primeros, el anteponer la lógica de las sectas políticas en su seno a la flexibilidad que reclama la realidad, el asignarles tareas rígidas antes que abrirse a otras posibilidades, el pensarlos con esquemas del pasado. Es el caso del CEU, sujeto potencialmente juvenil urbano, que ha quedado reducido por su dirección a un sujeto estudiantil universitario, con un discurso de reforma universitaria que recuerda a los movimientos de antes de 1968.

2. REESTRUCTURACIÓN Y CONFLICTO SINDICAL

Los efectos directos de la reestructuración productiva y la respuesta sindical que ha generado no pueden desligarse del hecho de que la tasa de sindicalización ha sido en México históricamente baja: en 1980 sólo 20% de la población ocupada de 14 años o más estaba sindicalizada. Tampoco habría que olvidar que el sindicalismo en México se divide en tres grandes corrientes: la oficial o corporativa, con el 73.5% de los sindicatos y el 83.9% de los trabajadores organizados en 1980; los sindicatos independientes con aproximadamente el 12% de los sindicatos; y los sindicatos blancos. Asimismo, tendríamos que considerar las diferencias en jurisdicción de los sindicatos, entre los inscritos en el apartado A y los del B; así como las diferencias para los primeros entre los de estatutos local y federal.

En 1978 la distribución de sindicatos y trabajadores era la siguiente:

CUADRO NÚM. 1

NÚMERO DE SINDICATOS Y SINDICALIZADOS SEGÚN JURISDICCIÓN

	SINDICATOS %	TRABAJADORES %
Jurisdicción federal Apartado A	22.8	39.8
Jurisdicción federal Apartado B	0.7	31.3
Jurisdicción local	76.7	28.9

FUENTE: César Zazueta, *La estructura del Congreso del Trabajo*, México, FCE, 1984.

También importa considerar que, en ese año, el 50% de los sindicatos eran gremiales o de oficios varios.

La reestructuración productiva ha afectado a los trabajadores en aspectos como los siguientes: salarios y empleo; condiciones de trabajo y, a veces, se ha relacionado con luchas democrático-sindicales.

En cuanto al salario y el empleo, los salarios mínimos entre 1980 y 1989 cayeron en 65.7% reales; los contractuales, en 53.8% reales; el salario horario industrial en 63.2%; el de la industria manufacturera, en 62%; y el de la industria maquiladora, en 56.3%. En relación con el empleo, en el periodo de 1980-1985 hay una desaceleración de la creación del empleo, tendencia que se revierte en 1985-1990, excepto en las manufacturas. Es posible que el empleo en actividades marginales e informales expliquen lo primero, y la reconversión y desindustrialización lo segundo. Por ramas, el comportamiento ha sido diferenciado: en la maquila y en una parte de la industria química y petroquímica (modernas y reestructuradas) aumentó el empleo; en cambio, en la de alimentos, dependiente del mercado interno, cayó. En otras ramas el comportamiento es heterogéneo: la de textiles en las subramas de fibras duras, hilados, tejidos y acabados de fibras, cayó; en cambio, confección creció. El impacto sobre el empleo, como hemos visto en el capítulo anterior, también ha significado una reestructuración espacial de la clase obrera.

En cuanto a las condiciones de trabajo, la forma principal de los efectos reestructuradores ha sido la flexibilización de los contratos

colectivos de trabajo en aquellas cláusulas referidas al uso de la fuerza de trabajo dentro de los procesos de trabajo.

Finalmente, los conflictos por reestructuración a veces se han convertido en luchas por la democracia sindical ante direcciones oficiales que han aceptado condiciones de cambio rechazadas por sus bases.

CUADRO NÚM. 2

HUELGAS Y CONFLICTOS (1980-1989)

	JUNTA FEDERAL DE CONCIL. Y ARBITR.			J.L.C.A.		
	Huelgas	Trabajad. en huelga	Conflic.	Trabajad. en huelga	Huelgas	Conflic.
1980	93		4 875		1 339	39 320
1981	108		6 245		1 066	43 119
1982	675	213 531	19 271	316.3	1 971	52 403
1983	230	125 770	19 609	546.8	978	52 403
1984	221	64 994	19 645	294.1	457	46 599
1985	125	60 841	20 678	486.7		
1986	312	82 844	23 057	265.5		
1987	174	201 386	20 046	1 157.4		
1988	132	117 786		892.3		
1989	94*	53 458		568.7		

* Enero-septiembre.

Trabajadores en huelga, su mínimo en 1985.

Tamaño huelga, máximo en 1987, mínimo en 1986.

FUENTE: Anexo estadístico al Informe Presidencial de 1989.

La crisis y la reestructuración que vive el país han cuestionado los términos del pacto corporativo autoritario. Han disminuido el espacio de negociación, influencia y patrimonialismo del sindicalismo oficial. Éste, asentado en viejas tradiciones, sigue concibiendo, como su espacio de acción privilegiado la definición de las grandes políticas estatales. En particular a partir de 1978, cuando parecía venir una época de prosperidad petrolera en el país, la Confederación de Trabajadores de México (CTM) anunció sus propuestas de reforma económica, que no era sino retomar el rumbo interventor y de protección social junto al keynesianismo a la mexicana y definir un sector social como posible eje del desarrollo del país. Definición, en

otras palabras, no de una social-democracia sino de una "social autoritaria"⁶ a la mexicana que no estaba fuera de tono con el Estado y sus tradiciones, sobre todo cuando se creía que los recursos iban a abundar. Pero la crisis volvió y mostró que sus causas eran más profundas que las orientaciones de la política económica: crisis de la productividad-reconversión y crisis del intervencionismo estatal-retirada parcial del Estado del sector productivo y políticas de austeridad del gasto público, fueron de la mano;⁷ y con esta crisis, vino el distanciamiento del corporativismo sindical con el Estado durante el régimen de Miguel de la Madrid.

Cuando este presidente asumió el poder pareció que el rumbo de la negociación con los sindicatos corporativos iba a reanudarse. Las reformas a los artículos 25, 26 y 27 constitucionales, incorporando las peticiones de los sindicatos relacionados con la rectoría económica del Estado y el sector social, parecían mostrarlo. Se sentaron las bases jurídicas del sector social demandado por la CTM desde 1978.

Sin embargo, en la práctica, el sector social ha sido poco apoyado por el gobierno y poco se ha desarrollado, sin formar parte real de la estrategia económica gubernamental de salida de la crisis. También el sindicato corporativo, sindicato de garantía mínima de salario y empleo ha funcionado defectuosamente ante el viraje de la política económica que da poca importancia a la distribución del ingreso y a la expansión del mercado interno. Como hemos señalado antes, el salario mínimo se ha deteriorado en grandes proporciones. La relación entre salarios contractuales en la industria manufacturera y los mínimos ha bajado de 2.18 en 1981 a 1.5 en 1987, y subido a 2.36 en 1988. De la misma manera, el carácter protector del empleo del sindicato corporativo ha sido también cuestionado. La mayoría de los conflictos obreros de los últimos años han estado asociados al problema de los bajos salarios y a las violaciones al contrato o a los reajustes de personal, implicando a sindicatos independientes, pero sobre todo a los oficiales. La CTM y el Congreso del Trabajo han te-

⁶ En México la confusión entre democracia y política estatal de beneficios sociales es grande; sin embargo, se puede tener como en México un Estado social no democrático, es decir, social autoritario y la CTM no proponía la democracia (incluso se opuso a la reforma política) sino ampliar el carácter social del Estado.

⁷ Véase una explicación amplia del encadenamiento entre estos términos en Enrique de la Garza Toledo, *Crisis y reestructuración productiva en México*, UAM-I, 1989.

nido serias dificultades en las negociaciones de los salarios mínimos. Los dirigentes oficiales han manifestado en muchas ocasiones que han sido prácticamente excluidos de las negociaciones. De la misma forma, se ha forjado la imagen de un distanciamiento entre la CTM y el gobierno: no fue tomada en cuenta en la elección presidencial pasada ni en la actual, no fueron tomadas en cuenta sus protestas en el Plan Básico de Gobierno, etc. La CTM ha hecho fuertes críticas a la política económica y social del gobierno, como la venta de paraestatales, los aumentos de precios, la reducción de subsidios y la apertura externa de la economía.

Todo esto se ha manifestado en un debilitamiento del liderazgo de la CTM en el Congreso del Trabajo (CT). Los últimos años han estado marcados por fuertes conflictos de esta central con la CROC, la CTC, la COCM y la CROM por la titularidad de contratos colectivos de sindicatos. Asimismo, en el seno del CT, en 1986, por primera vez se presentaron dos planillas para la presidencia, situación que se repitió en 1990. La firma del Pacto de Solidaridad Económica a finales de 1987 pareció más una imposición concertada entre gobierno y empresariado al CT que una reapertura de la negociación estatal a los sindicatos corporativos. Este pacto, si bien logró contener el ritmo de la inflación, al traducirse en el congelamiento real de salarios, ha significado un deterioro mayor del poder adquisitivo del salario obrero.

A. La crisis del corporativismo

El corporativismo fue un fenómeno internacional generado en torno a la crisis de 1929. En algunos países tomó la forma democrática, en otros, la autoritaria, como en el caso de México. El corporativismo también ha estado asociado a la existencia de Estados sociales democráticos o autoritarios. Se trata de una forma de relación entre sindicatos y otras organizaciones civiles con el Estado que, además de ser una manera de representar intereses ante el Estado, es también una forma de dominación política. En el caso de los sindicatos, su corporativización implicó el cambio del espacio privilegiado de influencia, negociación o confrontación, del de las relaciones laborales, a nivel de empresa al diseño de las políticas estatales, sobre todo las referidas al trabajo. Este cambio significó también una corresponsabilidad de los sindicatos acerca de la buena marcha del Estado y la consecuente subordinación de las relaciones laborales a las político-estata-

les y la conversión de espacios tradicionalmente civiles en estatal-civiles, como las relaciones laborales. Además, este vínculo entre sindicatos y Estado les garantizó, a los primeros, el apoyo estatal para tener el monopolio de la representación, la existencia de un número limitado de organizaciones (erradicando asociaciones competidoras o paralelas) y la incorporación forzada de los miembros a las organizaciones.

Los sindicatos corporativizados desempeñaron funciones propias de las organizaciones políticas, tales como:

– Participación en la gestión del sistema político: apoyo o incorporación formal como organizaciones a partidos políticos y el disfrute de cuotas de poder en los parlamentos y otros puestos de elección popular, así como en la distribución de los cargos de funcionarios públicos no electos.

– Participación directa en la gestión de la reproducción pública de la fuerza de trabajo: representación e influencia corporativa en la gestión de la política social del Estado.

– Representación o influencia en la definición de la política económica, sobre todo la referida al salario y al empleo.

Estas funciones políticas de las corporaciones sindicales se dieron aparejadas con una creciente burocratización de estas organizaciones, al crecer su función tramitadora y conciliadora, que fue desde el nivel de la empresa hasta diversas instancias estatales.

En México, las corporaciones sindicales han desempeñado estas funciones durante varios decenios con énfasis diversos, dependiendo de las coyunturas políticas y económicas. Pero estas corporaciones han sido formas de representación de intereses con funcionamientos no estrictamente democráticos: las direcciones sindicales oficiales obtuvieron beneficios para sus agremiados pero no fueron simples correas de transmisión de demandas de las bases. El autoritarismo ha sido uno de sus rasgos, en el sentido de estructuras sindicales con pluralidades limitadas, con escasa competitividad y poca alternancia de las dirigencias. De tal forma que la generación de la decisión sindical ha estado permeada por los intereses estatales, de los cuales participan los dirigentes sindicales. Por otro lado, no ha sido una cultura obrera democrática el sustento objetivo de esta forma de dominación, sino la cultura de la “delegación” con

pasividad, el patrimonialismo entre base y dirigencia, el estatalismo y el "garantismo" del puesto del trabajo.

Las corporaciones sindicales, en México, forman parte de la red estatal institucional creada en torno a la clase obrera por los regímenes de la Revolución mexicana para la canalización del conflicto interclasista y el control político de los trabajadores. Pero el funcionamiento de esta red no es un problema puramente burocrático, el corporativismo en México, sólo en parte, es moderno; en otro aspecto está inmerso en una tupida red de relaciones informales usado para la solución de conflictos, y también para una parte de la gestión de la fuerza de trabajo a nivel de la empresa y en el plano de las relaciones estatales. Es decir, lo tradicional y lo moderno han ido de la mano en las corporaciones sindicales mexicanas: se han constituido grandes estructuras burocrático-sindicales, enlazadas a burocracias estatales en la gestión de la fuerza de trabajo junto a la tupida red de influencias y compadrazgos de carácter patrimonialista. Por estas relaciones informales los dirigentes aparecen, ante sus bases, investidos de poderes especiales de relación e influencia, de acuerdo con su posición en la organización; además, engarzadas con antiguos rasgos de la cultura nacional, las reglas burocráticas existen, y en forma abundante, pero se considera que no funcionan "solas", sin la influencia y el favor; finalmente, el poder no es abstracto, es personal, aunque esté relacionado con el puesto detentado y las organizaciones se comportan, hasta cierto punto, como si fueran de la propiedad del dirigente.

Esta cultura patrimonialista ha sido alimentada y a la vez sostenedora del corporativismo patrimonialista. Rasgos adicionales de esta cultura patrimonialista-burocrática son: el consenso pasivo o la cultura de la delegación en los dirigentes, el no concebirse los trabajadores como verdaderos agentes sino como subordinados a la dirigencia, en espera de su favor; el estatalismo, asentado en tradiciones antiguas y en el que la corporación sindical forma parte de una red estatal más amplia de satisfacción de necesidades de reproducción de los trabajadores, con sustento en la ideología de la Revolución mexicana (justicia social, nacionalismo, rectoría del Estado en la economía y en las relaciones laborales); y, finalmente, la ideología de la rigidez del puesto de trabajo, sintetizada en la idea del contrato por tiempo indeterminado, el ascenso por antigüedad y la no movilidad interna.

Pero el corporativismo sindical mexicano, que aseguró la paz obrera durante decenios, ha entrado en crisis, y posiblemente esté en reestructuración. Esta crisis es, hasta ahora, una crisis por arriba, es decir, por sus relaciones con el Estado, y aunque ha repercutido sobre los trabajadores aún no se ha convertido en una insurgencia sindical amplia. La crisis por arriba del corporativismo mexicano reconoce las siguientes variantes: la contradicción entre reestructuración productiva y cultura patrimonial sindical: para el empresariado modernizante, la relación sindical corporativa tradicional es vista como desventajosa desde el punto de vista productivo (aunque siga siendo funcional políticamente) porque estos sindicatos "politizan" las relaciones laborales, es decir, convierten las negociaciones colectivas y los conflictos laborales en asuntos de Estado. El Estado homogeneiza las relaciones de dominación, diluye las diferencias productivas en la empresa, afectando las negociaciones o haciéndolas depender de lo extraproductivo. Además, el patrimonialismo sindical dentro de los procesos de trabajo se ha distinguido por el énfasis en el control político más que en la productividad. Así ha sucedido cuando las dirigencias sindicales llenan huecos no pactados o influyen en la interpretación de lo pactado con propósitos patrimonialistas en la movilidad interna de los trabajadores, en la distribución de las cargas de trabajo, en las ausencias, los retardos, las horas extra, los ascensos, los despidos o ingresos al trabajo, o bien, en la defensa en contra del despotismo de los supervisores o mandos medios.

El corporativismo también se encuentra en crisis porque ha sido marginado realmente del diseño de las políticas estatales (la política económica, el nuevo modelo de desarrollo y el salario). También porque su modelo de contratación colectiva ha sido afectado por protecciones fundamentales de cuya gestión el sindicato obtenía dividendos de control político sindical. Asimismo, la decadencia de la política de seguridad social para los asalariados lo muestra como gestor ineficiente de la fuerza de trabajo en estas instancias. Por otro lado, las elecciones de 1988 y las subsiguientes, así como la disputa en el interior del PRI, entre la concepción de partido de ciudadanos y la de corporaciones, mostró la debilidad del corporativismo en la gestión del sistema político. Hay también una crisis discursiva del corporativismo sindical. No ha logrado sustituir su programa coherente de 1978 con un discurso alternativo, en el mejor de los casos se

ha ido adaptando a los rumbos neoliberales. La crisis discursiva del corporativismo sindical es tal vez expresión, a nivel más profundo, de una crisis de su cultura del trabajo que en estos momentos produce gran angustia a sus principales destacamentos obreros: el garantismo estatal (en el empleo, el salario y la seguridad social) tiende a ser sustituido por la flexibilidad y el individualismo; el patrimonialismo como cultura que ha sido cuestionado tanto por el empresariado como en las esferas gubernamentales. Finalmente, la crisis del corporativismo en México es también resultado de la crisis y la reestructuración de la clase obrera; el surgimiento de una nueva clase obrera en el norte del país; la reestructuración de parte del proletariado de la gran industria; y el paso a la informalidad o hacia formas de trabajo desprotegido a una parte importante de trabajadores, a través de la subcontratación, el trabajo eventual, a tiempo parcial o bien el ambulante, los servicios personales, etcétera.

B. Las luchas independientes

Para los sindicatos independientes podemos reconocer tres periodos del movimiento obrero entre 1980 y 1991. El primero de ellos es de resistencia con auge de las movilizaciones, impulsadas por el viraje en la forma estatal y las primeras reconversiones. Su punto culminante fueron las huelgas de junio de 1983, que terminaron en derrota. A partir de ahí y hasta 1987 las luchas independientes no desaparecen pero se vuelven más escasas. En este periodo avanza, sostenidamente, la desarticulación de los sujetos independientes, sobre todo sus aspectos de garantía del salario, del empleo y la propia rigidez del puesto. El nacionalismo revolucionario sufrió una crisis discursiva y de proyecto ante el viraje del Estado. Este periodo es también el de las primeras flexibilizaciones de los contratos colectivos.

El último periodo se inicia a finales de 1988 con la aparición de un nuevo tipo de movimiento obrero. Primero fue la CONTRASE entre burócratas, seguida de los trabajadores de la salud y culminando con la primavera de la CNTE en 1989. Su novedad fue el coraje y la permanencia, saltando cauces legales, sobre todo con la CNTE y el apoyo masivo de sectores de la población. Sus formas organizativas eran las que habían inaugurado las coordinadoras

ha ido adaptando a los rumbos neoliberales. La crisis discursiva del corporativismo sindical es tal vez expresión, a nivel más profundo, de una crisis de su cultura del trabajo que en estos momentos produce gran angustia a sus principales destacamentos obreros: el garantismo estatal (en el empleo, el salario y la seguridad social) tiende a ser sustituido por la flexibilidad y el individualismo; el patrimonialismo como cultura que ha sido cuestionado tanto por el empresariado como en las esferas gubernamentales. Finalmente, la crisis del corporativismo en México es también resultado de la crisis y la reestructuración de la clase obrera; el surgimiento de una nueva clase obrera en el norte del país; la reestructuración de parte del proletariado de la gran industria; y el paso a la informalidad o hacia formas de trabajo desprotegido a una parte importante de trabajadores, a través de la subcontratación, el trabajo eventual, a tiempo parcial o bien el ambulante, los servicios personales, etcétera.

B. Las luchas independientes

Para los sindicatos independientes podemos reconocer tres periodos del movimiento obrero entre 1980 y 1991. El primero de ellos es de resistencia con auge de las movilizaciones, impulsadas por el viraje en la forma estatal y las primeras reconversiones. Su punto culminante fueron las huelgas de junio de 1983, que terminaron en derrota. A partir de ahí y hasta 1987 las luchas independientes no desaparecen pero se vuelven más escasas. En este periodo avanza, sostenidamente, la desarticulación de los sujetos independientes, sobre todo sus aspectos de garantía del salario, del empleo y la propia rigidez del puesto. El nacionalismo revolucionario sufrió una crisis discursiva y de proyecto ante el viraje del Estado. Este periodo es también el de las primeras flexibilizaciones de los contratos colectivos.

El último periodo se inicia a finales de 1988 con la aparición de un nuevo tipo de movimiento obrero. Primero fue la CONTRASE entre burócratas, seguida de los trabajadores de la salud y culminando con la primavera de la CNTE en 1989. Su novedad fue el coraje y la permanencia, saltando cauces legales, sobre todo con la CNTE y el apoyo masivo de sectores de la población. Sus formas organizativas eran las que habían inaugurado las coordinadoras

de masas diez años antes, democracia directa o a través de delegados revocables.

Los movimientos de Las Truchas y de Cananea, en esos mismos años, tuvieron algunas de las características mencionadas anteriormente; continuados en los de la Modelo, en 1990, y el de la Ford, que se prolongó hasta 1991, sin dejar fuera a los de Tornell, Tamsa y el conflicto de la COR.

Si el desarrollo de la lucha independiente lo analizamos por regiones siempre ha sido mayor en el DF (cuadros 2 y 3). Es de notar que la política de retirada del Estado ha reactivado la lucha en el sector público, sobre todo en los servicios de salud y en la burocracia del Estado, en donde en 1987 y 1988 se registra la mayor cantidad de conflictos democráticos, asociados a reclamos de mayores salarios y en contra de despidos.

Asimismo, la formación del sindicato 19 de Septiembre ha extendido las luchas democráticas por el registro de sindicatos en la confección, aunque se trata de empresas pequeñas y medianas. También han sido numerosas las luchas de los choferes del transporte urbano y foráneo de pasajeros (véase cuadros 4 y 5). Sin duda que la ofensiva en contra del trabajo en el sentido del empleo ha sido mucho más amplia que las asociadas a la reconversión, y esto ha obligado a que la resistencia no haya quedado reducida al sindicalismo independiente sino que ha involucrado, en forma creciente, al oficial. Sin embargo, a pesar de la reactivación de la lucha obrera, en 1987 y 1988, ésta ha sido menos espectacular por la ausencia de polos de aglutinamiento suficientemente amplios como para sincronizarlas. Los que han existido no han tenido la amplitud de otras épocas: las huelgas universitarias sincronizadas de 1987, hegemonizadas por el SITUAM, la huelga de la VW en 1987, la del SME y Teléfonos en 1987 o la Mesa de Concertación y la liquidación de Aeroméxico, no significaron sincronizaciones amplias. La clase obrera sigue a la defensiva, luchando por sus condiciones elementales de existencia, la lucha por el salario, por el empleo y la defensa de sus contratos colectivos como motivos principales de conflicto; y los sindicatos independientes han sido sustituidos por los oficiales, en cuanto a protagonistas cuantitativos principales de estas luchas. Sólo en empresas en las que la reconversión ha avanzado sostenidamente es posible observar una mayor complejidad de la lucha.

CUADRO NÚM. 3

**DISTRIBUCIÓN DE HUELGAS, PAROS Y HECHOS DE VIOLENCIA
POR LUCHAS DEMOCRÁTICAS ***
(porcentajes)

AÑO	HUELGAS**	HECHOS VIOLENTOS	CONFLICTOS POR DEMOCRACIA SINDICAL**
1970	4	5.6	8.3
1971	20	33.6	24
1972	48	22.4	38
1973	60	39.2	55
1974	64	61.6	43
1975	94	33.6	54
1976	100	90	83
1977	92	100	75
1978	44	56	27
1979	48	56	38
1980	40	28	39
1981	36	25	60
1982	64	33.6	90
1983	12	45	100
1984	4	67	50
1985	12	28	36
1986	4	83	56
1987	84	72	80
1988***	72	67	61
1988+	98	100	44
1989++	69	11	24

* Entendemos por lucha democrática sindical aquella que cuestiona a las dirigencias oficiales y busca romper o debilitar el control corporativo.

** Porcentaje con respecto al año de máximas huelgas, violencias o conflictos.

*** A septiembre de 1988.

+ Total.

++ Enero-julio, sin febrero.

FUENTE: Enrique de la Garza, "El sindicalismo independiente: balance y perspectivas", *op. cit.*

CUADRO NÚM. 4

DISTRIBUCIÓN DE LAS LUCHAS DEMOCRÁTICO-SINDICALES
POR REGIONES Y AÑOS

(Distribución porcentual en cada año)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Valle de México	71.0	57.0	32.3	54.5	30.6	57.0	43.8	82.5	43.8
Nacional	29.0	19.0	9.7	11.9	8.3	7.1	6.8	2.5	4.4
Zona centro (1)	-	4.8	22.6	4.8	16.7	9.5	5.6	10.0	8.7
Veracruz	-	-	6.5	2.4	8.3	-	15.1	-	-
Sur-Sureste (2)	-	4.8	-	4.8	19.4	7.1	12.3	12.5	4.4
Centro-Norte (3)	-	-	3.2	9.5	2.8	7.1	6.8	7.5	8.7
Norte (4)	-	14.4	25.7	7.1	13.8	11.9	9.6	10.9	30.4

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988*
Valle de México	53.3	57.6	59.6	56.1	52.5	48.5	52.0	66.0	55.2	48
Nacional	6.6	9.0	23.9	14.0	11.3	21.6	28.0	8.0	1.5	18
Zona centro (1)	3.3	12.1	4.2	10.5	12.5	8.1	8.0	8.0	16.4	6
Veracruz	-	-	-	1.8	-	5.7	4.0	-	1.5	10
Sur-Sureste (2)	10.0	13.0	-	3.5	8.8	-	16.0	8.0	8.9	2
Centro-Norte (3)	13.3	6.0	12.8	5.3	3.8	6.4	-	4.0	11.9	2
Norte (4)	13.3	12.1	10.6	8.8	11.3	10.8	4.0	6.0	4.5	14

(1) Hidalgo, Querétaro, Puebla, Morelos, Tlaxcala, Toluca.

(2) Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán, Quintana Roo, Guerrero, Colima.

(3) Guanajuato, Zacatecas, S.L.P., Durango, Michoacán, Jalisco, Nayarit.

(4) Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Sonora, Sinaloa, B.C.S., B.C.N.

* A septiembre de 1988.

FUENTE: Elaboración propia a partir de "Movimiento obrero 1970-1980", IIE-UNAM; Revista *Información Obrera*; *Información Sistemática*; *Entorno Laboral*; SIPROS, "El sindicalismo independiente: Balance y perspectivas", *op. cit.*

CUADRO NÚM. 5

DISTRIBUCIÓN DE LAS LUCHAS DEMOCRÁTICAS POR RAMA
ECONÓMICA

(Porcentaje con respecto al punto más alto en la rama)

RAMA	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Automotriz, siderurgia, metal-mec., minería.	13.3	6.6	33.3	26.7	20.0	53.3	26.7	46.7	13.3	40.0
Univ. y educ.	-	18.8	18.8	31.3	43.8	56.3	100	12.5	25.0	37.5
Transp. urb. for., de carga y de pasaj., FFCC.	10.6	16.6	33.3	83.3	66.6	16.6	75.0	41.7	16.6	33.3
Textil	-	28.6	85.5	42.9	14.3	57.1	57.1	28.6	-	-
Química, farm., cemento, cal, yeso, cerámica, alim. y beb., petróleo.	30.0	40.0	60.0	80.0	70.0	50.0	100	80.0	60.0	40.0
Burocracia, bancos y seg.	-	20.0	20.0	13.0	-	13.3	26.6	13.3	20.0	13.3
RAMA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988*	
Automotriz, siderurgia, metal-mec., minería.	33.3	73.3	73.3	100	53.3	46.6	33.3	60	61	
Univ. y educ.	43.8	25.0	50.0	18.8	31.3	43.8	18.8	61	8	
Transp. urb. for., de carga y de pasaj., FFCC.	25.0	41.7	66.6	100	75.0	8.3	32.3	77	54	
Textil	-	57.1	42.9	42.9	28.6	42.9	100	77	61	
Química, farm., cemento, cal, yeso, cerámica, alim. y beb., petróleo	30.0	80.0	80.0	60.0	80.0	40.0	30.0	100	100	
Burocracia, bancos y seg.	20.0	13.3	80.0	100	80.0	20.0	46.7	100	100	

* A septiembre de 1988.

FUENTE: Misma del cuadro 4.

CUADRO NÚM. 6

**DISTRIBUCIÓN DE LAS LUCHAS DEMOCRÁTICO-SINDICALES
POR REGIONES Y POR AÑO**

(Por ciento para cada región con respecto al punto nacional más alto)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Valle de México	12.0	29.0	24.0	60.0	26.4	57.6	76.8	79.2	24.0
Zona centro (1)	-	10.0	70.0	20.0	60.0	40.0	40.0	40.0	20.0
Sur-Sureste (2)	-	11.1	-	22.2	77.7	33.3	100	55.5	11.1
Centro-Norte (3)	-	-	12.5	50.0	12.5	38.0	63.0	38.0	25.0
Norte (4)	-	33.0	88.8	33.3	55.5	55.5	77.7	44.4	77.7
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 1988*
Valle de México	38.4	45.6	66.6	76.8	100	43.4	31.0	79.0	88 57
Zona centro (1)	10.0	40.0	20.0	60.0	100	30.0	20.0	40.0	10 100
Sur-Sureste (2)	33.3	11.1	-	22.2	77.7	-	44.0	44.0	67 11
Centro-Norte (3)	50.0	25.0	75.0	38.0	38.0	25.0	-	25.0	100 13
Norte (4)	44.4	44.4	55.5	55.5	100	44.4	11.0	33.0	33 78

(1) Hidalgo, Querétaro, Puebla, Morelos, Tlaxcala, Toluca.

(2) Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán, Quintana Roo, Guerrero, Colima.

(3) Guanajuato, Zacatecas, S.L.P., Durango, Michoacán, Jalisco, Nayarit.

(4) Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Sonora, Sinaloa, B.C.S., B.C.N.

* A septiembre de 1988.

FUENTE: Misma de los cuadros 4 y 5.

CUADRO NÚM. 7

LUCHAS DEMOCRÁTICAS SINDICALES POR RAMAS ECONÓMICAS
(Porcentaje con respecto al total de luchas en el año)

RAMA	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Automotriz, siderurgia, metal-mec., minería.	28.6	9.5	15.6	8.7	8.3	17.7	5.7	4.3	8.7	18.8
Univ. y educ.	-	14.3	9.4	10.9	19.4	20.0	22.8	2.9	17.4	18.8
Transp. urb. for., de carga y de pasaj., FFCC.	28.6	9.5	12.5	21.8	22.2	4.4	12.9	7.9	4.4	12.5
Textil	-	9.5	18.8	6.5	2.8	8.8	5.7	3.2	-	-
Química, farm., cem., cal, yeso, cerámica, alim. y beb., petróleo.	28.6	19.0	18.8	17.4	19.4	11.1	14.3	11.1	21.7	12.5
Burocracia, bancos y seg.	-	4.8	9.4	4.3	-	4.4	6.7	3.2	13.0	6.3
RAMA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988*	
Automotriz, siderurgia, metal-mec., minería.	15.2	21.7	14.5	17.9	18.2	23.3	10.6	12.1	15.7	
Univ. y educ.	21.2	7.8	10.5	3.6	11.4	23.3	6.4	12.1	1.2	
Transp. urb. for., de carga y de pasaj., FFCC.	9.0	9.8	10.5	14.3	6.8	3.3	8.5	15.2	13.7	
Textil	-	7.8	3.9	3.6	4.5	10.0	14.9	15.2	15.7	
Química, farm., cem., cal, yeso, cerámica, alim. y beb., petróleo	12.1	15.7	10.5	7.1	15.9	10.0	6.4	21.2	25.5	
Burocracia, bancos y seg.	9.1	3.9	13.5	17.9	18.2	10.0	14.9	24.2	27.5	

* A septiembre de 1988.

FUENTE: Misma de los cuadros 4, 5 y 6.

C. Reestructuración y respuesta sindical

Las formas de la respuesta sindical frente a la reestructuración han dependido de factores como los siguientes:

1. El tipo de sindicalismo: oficial, independiente o blanco. Comúnmente, el sindicalismo oficial ha preferido la táctica de la aceptación pasiva de las reestructuraciones empresariales y, en contadas ocasiones, como en Telmex, tiene una contrapropuesta reestructuradora o busca ser interlocutor efectivo de la modernización empresarial. En general, este sindicalismo no ha buscado la vía del enfrentamiento.

El sindicalismo independiente, por su parte, ha recurrido más insistentemente al enfrentamiento defensivo ante las reestructuraciones empresariales. A veces, corrientes independientes han logrado convertir un conflicto obrero-patronal en otro por democracia sindical. Sin embargo, su desgaste ha sido muy alto y la propensión a la huelga de este sindicalismo ha disminuido apreciablemente.

2. La política laboral del Estado. A partir del régimen anterior el Estado mexicano ha privilegiado el apoyo a las políticas de reestructuración sobre el nivel de vida y condiciones de trabajo de los obreros, afectando fuertemente los salarios, el empleo sectorializado (o bien la sustitución de la antigua clase obrera por una nueva con sus implicaciones territoriales). Ha ofrecido, en la práctica, la ventaja comparativa del bajo salario y la flexibilidad laboral a la inversión, sobre todo a la externa. Esta férrea política del Estado en favor del capital se ha vuelto en contra de la respuesta obrera, limitándola.

3. Las políticas empresariales de reestructuración y relaciones con los sindicatos: las reestructuraciones empresariales pueden transcurrir por la vía del cambio tecnológico, de la organización del trabajo o de las relaciones laborales, como medidas para incrementar calidad y productividad. En México se ha privilegiado, hasta ahora, a los cambios en organización y relaciones laborales, en el sentido de flexibilización. Además, buscando involucrar a los trabajadores con los fines de la empresa, han preferido mayoritariamente el no involucramiento de los sindicatos (estrategia de unilateralidad). Estas estrategias han tensado las relaciones laborales, pero sumadas a las de pasividad del sindicalismo mayoritario y a la política laboral del Estado no se han traducido en irrupciones considerables del movimiento obrero hasta ahora.

4. La democracia sindical. Desde este punto de vista los sindicatos en México aceptan niveles diversos de democracia, no correspondientes, necesariamente, a sus condiciones de sindicatos independientes, oficiales o blancos. En el extremo más antidemocrático se encuentran los sindicatos de protección, que son comúnmente oficiales, pero clandestinos para los trabajadores, en el sentido de que desconocen quiénes son sus dirigentes, el contrato colectivo e incluso que están afiliados a alguna organización. Son sindicatos preventivos de los empresarios por si los trabajadores tratan de sindicalizarse, y son posibles gracias a la corrupción de las autoridades del Trabajo que deben registrarlos. En una situación intermedia se encuentran la mayoría de los sindicatos oficiales, que son autoritarios en cuanto a que imponen restricciones a la oposición, a la competitividad electoral y a la circulación de la élite. Sin embargo, cumplen con algunas de las formalidades estatutarias (a veces las violan con el apoyo de autoridades del Trabajo), realizan elecciones y asambleas o revisiones contractuales y salariales. En condición semejante se encuentran los sindicatos blancos, que no habría que equiparar con los de protección, aunque se diferencian de los oficiales por el control y la vigilancia que directamente ejerce la empresa sobre ellos y por su desinterés en la política partidaria oficial.

En el sindicalismo blanco no se permite oposición independiente; en una parte de los oficiales ésta subsiste, aunque expuesta a presiones y represiones. En el extremo opuesto de los sindicatos de protección se encuentran los independientes que cumplen con los estatutos, revisan contratos y tratan de movilizar a su base. Sin embargo, fenómenos de anquilosamiento organizacional (burocratización, formación de oligarquías, manipulaciones y patrimonialismo) también se presentan en los sindicatos independientes. Los niveles de democracia, con su complemento de representatividad también influyen sobre el tipo e intensidad de la respuesta sindical ante la reestructuración. Los sindicatos menos democráticos han sido más propensos a la pasividad que los más democráticos; asimismo, los de mayor vida sindical han sido los de respuestas más enérgicas, sea en el sentido de acuñar propuestas alternativas a las empresariales entrando en procesos complejos de negociación, o bien los de huelgas prolongadas y enfrentamientos duros.

5. La cultura obrera y sus tradiciones. Es posible diferenciar diversos sujetos obreros en la coyuntura de la reestructuración, que se

distinguen, entre otras cosas, por tradiciones diversas en el campo laboral. Tenemos, por un lado, a la clase obrera corporativizada, acostumbrada a la democracia limitada, con fuerte delegación en las direcciones, estatalismo y garantismo patrimonialistas del puesto de trabajo. Esta clase obrera es la que más ha sufrido con la reestructuración. El nuevo rumbo ha chocado con sus tradiciones pero sólo en casos excepcionales ha logrado traducir su insatisfacción en luchas democrático-sindicales duras, como en la Ford de Cuautitlán o en la Tornell. Cuando se ha tratado de obreros nacionalistas revolucionarios independientes, los efectos en la base son semejantes, pero las respuestas han sido más enérgicas. Asimismo, los trabajadores del desarrollo estabilizador han reaccionado; pero han sido, en general, derrotados.

En cambio, la nueva clase obrera del norte no ha tenido manifestaciones colectivas apreciables hasta ahora. Posiblemente por la política estatal todavía más férrea que para los demás trabajadores; además, por la política sindical por parte de la CROM, en zonas como Tijuana, al funcionar como sindicatos de protección; y por la juventud de esta clase obrera, en términos de tradiciones, que ha nacido flexible, sin garantía del puesto ni formada en el estatalismo, y posiblemente menos patrimonialista que la del centro.

Hasta ahora podemos identificar cinco tipos de respuestas sindicales:

1. La pasiva, de la dirección oficial, con continuación en un movimiento por la democracia sindical. Un ejemplo es la de la Ford en Cuautitlán. En 1987, la empresa planteó la flexibilización del contrato, la dirigencia de la CTM la aceptó y pactó a espaldas de los trabajadores, éstos protestaron pero en esos años fueron incapaces de armar un movimiento de consideración. Fueron reajustados, y recontratados sólo una parte de ellos. Sin embargo, en 1989 el movimiento resurgió con gran fuerza, tomando la forma de lucha por la democracia sindical. La política del Estado y de la empresa han sido de gran dureza en contra del movimiento democrático. Otro caso semejante fue el de Pemex que necesitó de la caída del quinismo para la flexibilización del contrato, seguido de conflictos en las secciones y pérdida de legitimidad de la dirección. La diferencia con la Ford es que la oposición es también oficialista.

2. Negociación y flexibilidad con bilateralidad. Es el caso de Telmex, donde la dirección sindical ha tratado de mantener márgenes de bilateralidad en las relaciones productivas. Esta bilateralidad alcanzó su máximo en 1988, cuando se aceptó el "modelo de calidad" dentro del contrato colectivo de trabajo; sin embargo, en 1989 sufrió un retroceso, con una posterior recuperación de la bilateralidad.

3. Enfrentamiento y derrota, con máxima flexibilidad y unilateralidad. Fue el caso de Aeroméxico, donde el sindicato fue derrotado y después de huelga y requisa fue cambiado de raíz el contrato colectivo y se firmó un nuevo contrato con un sindicato blanco.

4. Enfrentamiento con flexibilización parcial. Han sido los casos de Las Truchas y Cananea, donde se impuso la flexibilización pero no en toda la extensión planteada originalmente por las empresas, después de huelgas muy largas y conflictos que trascendieron los límites de las fábricas.

5. Las respuestas del nuevo proletariado del norte. Éstas podemos diferenciarlas en tres: las de la zona de Tamaulipas, en la maquila, con un sindicalismo corporativo tradicional, que tiene centralizada la contratación colectiva pero acepta flexibilidad y responde con huelgas tradicionales, en algunas ocasiones. Por otro lado, están los movimientos, todavía escasos, en empresas modernas de exportación no maquiladoras, nacidas flexibles pero cuyas condiciones salariales, de trabajo y de organización, han creado un ambiente conflictivo con paros frecuentes, aparición de corrientes democráticas que son reprimidas y tensión laboral. Es el caso de la Ford de Hermosillo. Finalmente, las respuestas individuales de los trabajadores de la maquila de las zonas de Chihuahua y Sonora-Baja California, concretizadas por una rotación muy alta de personal, sabotajes a la producción y formación de grupos informales de resistencia dentro y fuera del trabajo.

Así como la crisis se entremezcla con las medidas reestructuradoras de una parte de las empresas en México, también las formas de lucha y las demandas se cruzan, lo mismo que los sujetos involucrados. Junto a los nuevos espacios de conflicto en torno a la flexibilización de los contratos colectivos de trabajo y las nuevas condiciones de trabajo y formas de organización, aparecen antiguas demandas de aumentos salariales y democracia sindical, como en Tornell.

CUADRO NÚM. 8

FLEXIBILIDAD DE CONTRATOS COLECTIVOS DE TRABAJO
DE LA NUEVA INDUSTRIA DEL NORTE

	Ford Hermosillo	GM Ramos Arizpe	Maquilas (RCA Víctor de Cd. Juárez y SAMSON de Tijuana)
<i>Intervención del Sindicato en cambios tecnológicos o de organizaciones</i>	No	No	No
<i>Nuevos métodos de trabajo</i>	Los decide e implanta unilateralmente la empresa.	Los decide e implanta unilateralmente la empresa.	Los decide e implanta unilateralmente la empresa.
<i>Puestos de confianza</i>	Toda labor de vigilancia, dirección, administración, fiscalización y representación.	Desde gerentes, personal de oficina hasta técnicos y supervisores.	Las empresas pueden crear a voluntad categorías o variar el número de empleados.
<i>Eventuales</i>	Amplia libertad a la empresa para emplearlos.	No dice nada.	RCA: Total libertad a la empresa SAMSON: Se especifican las actividades donde se emplearán.
<i>Ingreso de nuevo personal</i>	No interviene el sindicato.	Propone el sindicato, si en 72 hrs. no lo hace, designa la empresa.	Todo el proceso en manos de las empresas, sólo se comunica al sindicato.
<i>Número de categorías y funciones de éstas</i>	Una categoría laboral polivalente.	43 categorías laborales.	—————
<i>Jornada de trabajo diurna</i>	45 horas/semana.	48 horas/semana.	RCA: 46.5 h/sem SAMSON: 48 h/s.

CUADRO NÚM. 8 (Continúa)

	Ford Hermosillo	GM Ramos Arizpe	Maquilas (RCA Víctor de Cd. Juárez y SAMSON de Tijuana)
<i>Tiempo para tomar alimentos.</i>	Media hora fuera de la jornada.	No dice nada.	No se contabiliza dentro de la jornada.
<i>Trabajo en horas extras o días festivos</i>	Obligados los trabajadores a desempeñarlos a juicio de la empresa.	No dice nada.	Obligados los trabajadores a desempeñarlos a juicio de la empresa.
<i>Salario</i>	Por hora.	Diario.	
<i>Escalafón</i>	Con base en experiencia y capacitación.	Comisión Mixta de Escalafón. No elimina el escalafón ciego.	Por capacidad.
<i>Aguinaldo</i>	19 días al año.	28 días.	Lo que señala la LFT.
<i>Vacaciones</i>	10 días por año.	7-16 días según antigüedad.	Lo que marca la LFT.
<i>Días de descanso por encima de LFT</i>	4 días por año.	5 días por año.	Según LFT.
<i>Subcontratación</i>	No dice nada.	No dice nada.	RCA: Total libertad a la empresa en construcción, inspección, reparación y conservación.
<i>Recortes de personal</i>	Lo que establece la LFT.	De acuerdo con las necesidades de producción.	Lo que establece la LFT.
<i>Movilidad interna (lugares de trabajo, puestos, labores, turnos o departamentos)</i>	Total	————	Total

CUADRO NÚM. 9

FLEXIBILIDAD DE CONTRATOS COLECTIVOS EN PARAESTATALES,
EXTREMA, MEDIA Y BAJA

	Aeroméxico Aerovías	Pemex	Dina
<i>Intervención del sindicato en los cambios tecnológicos de organización del trab.</i>	Se anuló la capacidad del sindicato y el pacto necesario para implementarlos.	Antes se especificaba, ahora es prerrogativa exclusiva de la empresa.	El sindicato sólo es escuchado en opinión y no cambió sustancialmente.
<i>Contratación</i>	Ahora libertad absoluta de la empresa.	Se ampliaron sustancialmente las actividades que pueden subcontratarse. Pemex sólo mantiene en exclusiva operación y mantenimiento.	————
<i>Empleo de eventuales</i>	Libertad absoluta de la empresa; antes tenía que pactarse bilateralmente.	————	Se pasó del 14% del total de sindicalizados al 25%.
<i>Ingreso de nuevo personal de base</i>	Antes el sindicato supervisaba los exámenes. Ahora no interviene.	Los proporciona el sindicato. Pero ahora esto no vale para técnicos y profesionistas no sindicalizados.	Sin cambios.
<i>Empleados de confianza</i>	Antes la empresa no podía crear estos puestos a voluntad. Ahora sí.	Antes: máximo 10% de los de planta y de 5% de los transitorios. Ahora la mayoría de los puestos de ingeniería y mandos medios pasaron a confianza.	Se aumentó su número y categorías afectando al 15% del personal sindicalizado.

CUADRO NÚM. 9 (Continúa)

	Aeroméxico Aerovías	Pemex	Dina
<i>Sanciones a los trabajadores</i>	En Aeroméxico el sindicato intervenía en todo el proceso. En Aerovías no se dice nada al respecto.	Sigue participando el sindicato pero se puso un término de 48 hrs. para que éste presente sus alegatos.	Sin cambios.
<i>Reajuste de personal</i>	Antes la magnitud de la planta laboral era definida bilateralmente. Ahora se deja en libertad a la empresa.	Por agotamiento de materia de trabajo. Sigue comprobándose ante el sindicato.	Se mantiene que los reajustes implican el acuerdo del sindicato.
<i>Movilidad interna</i>	Antes tenía que ser pactada; ahora completa libertad de la empresa.	A toda la República a juicio de la empresa. Antes estaba mediada por la negociación con el sindicato.	Se aumentó el número de días que el trabajador puede ser movido de 3 a 15.
<i>Funciones de los puestos</i>	No se especifican ahora.	Sin cambios.	Sin cambios.
<i>Número de categorías laborales</i>	Pasó de 278 a 8.	Sin cambios.	229 categorías. y no se ha compactado el tabulador.
<i>Jornada semanal</i>	Pasó de 40 a 48.	40 horas. Sin cambios.	45 horas y no ha variado.
<i>Trabajo en horas extras y en días de descanso semanal</i>	Las fija y mueve la empresa a voluntad.	Sin cambios.	—
<i>Días de descanso obligatorios por encima de LFT</i>	De 7 a 10.	6, sin cambio.	9, sin cambio.

CUADRO NÚM. 9 (Continúa)

	Aeroméxico Aerovías	Pemex	Dina
<i>Ascensos</i>	De antigüedad se pasó a capacidad técnica.	Sin cambio.	El criterio sigue siendo la antigüedad.
<i>Vacaciones</i>	Se pasó de 16 - 44 días/año según antigüedad a 8-14.	21-30 días. No cambian.	13-22 días/año. No han cambiado.
<i>Aguinaldo</i>	De un mes pasó a 15 días.	Sin cambio.	24% del salario anual en 1982. 29% del salario anual en 1989.
<i>Intensidad trabajo</i>	La que fije la empresa.	Sin cambio.	Antes era la del que fijaba la "costumbre". Ahora la establece la empresa.

CUADRO NÚM. 9 BIS

	AHMSA (planta 1)	TELMEX
<i>Intervención sindical en cambios tecnológicos o de organización</i>	No la había ni la hay en el nuevo contrato.	La cl. 3 establecía que las nuevas labores, en especial aquellas que generara la modernización, tenían que pactarse. El sindicato debería participar en estos proyectos. Derecho a ser informado al detalle el sindicato. Desapareció esa participación necesaria del sindicato en las implementaciones de los cambios y se reduce a la capacitación.

CUADRO NÚM. 9 BIS (Continúa)

	AHMSA (planta 1)	TELMEX
<i>Puestos de confianza</i>	La lista de puestos de confianza incluye de operación hasta de mayordomo. No cambiaron ni las categorías ni su número.	No había limitaciones.
<i>Eventuales</i>	Se permiten para algunas actividades. El sindicato debe aprobar la eventualidad de una obra.	No había limitaciones para casos de emergencia permanece igual. Antes la empresa podía sustituir temporales por 3 días o menos; se amplió el plazo a 15 días.
<i>Subcontratación</i>	Implica aceptación del sindicato.	Antes la empresa podía sustituir temporales por 3 días o menos; se amplió el plazo a 15 días.
<i>Reajuste de personal</i>	Continúa estando muy reglamentado.	Se abre la posibilidad del reajuste pero no de un mecanismo complejo con intervención sindical.
<i>Días de descanso obligatorios en el año por encima de la LFT</i>	No cambiaron. 4 días.	11 días. Sin cambios.
<i>Jornada semanal</i>	No cambió. 48 horas.	40 horas. Sin cambio.
<i>Días de vacaciones anuales</i>	14 días. No cambiaron.	11 a 31 días según antigüedad. Sin cambios.
<i>Ascenso</i>	Criterio principal, la antigüedad. Sin cambios.	El criterio principal sigue siendo la antigüedad.

CUADRO NÚM. 9 BIS (Continúa)

	AHMSA (planta 1)	TELMEX
<i>Polivalencia</i>	No se ha planteado.	Al sustituirse los convenios departamentales por perfiles de puestos se redujo el número de categorías a 134, desaparecieron algunas y otras aumentaron funciones sin tratarse problemas.
<i>Núm. de categorías laborales</i>	1430. No cambiaron.	De 585 a 134.
<i>Movilidad interna</i>	Restringida al acuerdo entre las partes.	Antes implicaba pacto. Ahora en los perfiles de puestos no se especifica lugar o forma de trabajo.
<i>Sanciones a los trabajadores</i>	Interviene el sindicato.	La investigación con participación sindical permanece.
<i>Aguinaldo</i>	33 días/año. No cambió.	Aumentó 10 días, total 60 días.
<i>Otras prestaciones</i>	La empresa sigue pagando la cuota del IMSS que corresponde a los obreros.	—————

3. ¿NUEVOS SUJETOS OBREROS?

La mayor parte de la clase obrera en México no está siendo recompuesta sino descompuesta. Sufre simplemente los efectos del desempleo, la caída de su salario real y el aumento de las cargas de trabajo. La reconversión industrial, como veíamos, si bien es una realidad no adquiere formas generalizadas sino restringidas a grandes empresas, es polarizante y no existen todavía encadenamientos productivos suficientes con el sector estancado o en crisis. En esta medida la co-

yuntura se presenta heterogénea y sin hegemonías entre viejos sujetos (el nacionalista revolucionario y el del desarrollo estabilizador) a la defensiva y en derrota general, tanto en sus versiones independientes como oficiales, y embriones de nuevos sujetos vinculados a esa reconversión polarizante. El surgimiento potencial de nuevos sujetos, con su carácter incompleto en lo material y sobre todo en la práctica político-sindical, puede ser analizado a partir de dos grandes tipos. Aquellos posibles sujetos resultado de la reconversión en empresas preexistentes que combinan situaciones nuevas con antiguas prácticas productivas y sindicales; y los nuevos sujetos obreros (por ejemplo, el llamado nuevo proletariado del norte), sin una tradición precisa. Es una nueva fuerza de trabajo.

Para el primer nuevo sujeto potencial de la reconversión es posible encontrar dos modalidades: primero aquel recompuesto sin graves efectos en el empleo, con una reconversión mediada por la negociación (el caso típico es el de Telmex). Y, segundo, el obrero recompuesto salvajemente, casi sin negociación, con una reestructuración por la vía de la capitulación. En ambos casos surge un nivel o un espacio de la lucha que en otras situaciones quedaba soslayado por el problema elemental del desempleo: el espacio del proceso de trabajo, sus transformaciones en el sentido tecnológico, organizativo y contractual. Para el caso del obrero reconvertido o en reconversión por la vía de la negociación (Telmex), la dirección del sindicato y los trabajadores de base han tenido la suficiente sensibilidad como para comprender que la simple oposición a la modernización ligada al digital es una táctica en las condiciones actuales, condenada al fracaso. En esta medida, han empezado a asumir los retos del aumento en la productividad y a convertir su estrategia en una estrategia "científica". Es decir, basarla no en el simple sentimiento de la injusticia sino en el análisis de la situación del cambio mundial de las telecomunicaciones, de sus efectos en otros países para los trabajadores, de los planes detallados de la empresa, de la coyuntura económico-política y sindical del país. Así, el sindicato se dio a la tarea de organizar el "Seminario latinoamericano sobre el impacto socioeconómico de las nuevas tecnologías en telecomunicaciones", que recogió experiencias de otros países. Asimismo, organizó conferencias para delegados sindicales, invitando a especialistas en el tema de reconversión industrial. Por otra parte, cuando la empresa, a mediados de 1987, planteó al sindicato la necesidad imperiosa de mejorar el servicio a través del

llamado Programa Inmediato de Mejoramiento del Servicio, éste aceptó el reto de la productividad y la calidad. Se formaron numerosas comisiones relacionadas con el proceso de introducción de las nuevas tecnologías. En 1988 ya existían ocho comisiones empresa-sindicato para analizar y hacer propuestas de cambio relacionadas con la reconversión de la compañía: obrero-patronal, ubicación definitiva, nuevas tecnologías, quejas y reparaciones, tráfico manual, atención al público, higiene y seguridad, y productividad.

A través de estas negociaciones Telmex aceptó que no habría despidos como resultado de la modernización, y la realización de pruebas piloto para conocer los efectos de las nuevas tecnologías sobre el trabajo. Todo esto se daba al mismo tiempo que la revisión de muchos convenios departamentales. Finalmente, el sindicato propuso, en una acción arriesgada, el modelo de calidad de Telmex, con la formación de círculos de control de calidad. Hasta aquí, se trata básicamente de una reconversión negociada con consecuencias previsibles para los trabajadores en las calificaciones, capacitación, en la organización del trabajo (círculos de control de calidad), en la estructura organizacional de la empresa (procesos de descentralización territorial) y, sobre todo, en la contratación colectiva (anulación de los convenios departamentales, modificación flexibilizante del contrato colectivo y avance en convenios específicos vinculados con la modernización), así como en las relaciones sindicales. La negociación del contrato colectivo, en 1989, y la privatización de Telmex, en 1990, han abierto un compás de espera en esta trayectoria.

Una reconversión diferente es la que se emprende en empresas como Aeroméxico y Ford Cuautitlán. Se trata de una reconversión no por "posiciones" sino por "guerra de movimientos", de ataque y aniquilamiento. En Aeroméxico se tiende una trampa al sindicato, que estalla la huelga, la empresa se declara en quiebra y meses después es vendida a la iniciativa privada. Al liquidarse Aeroméxico y operar limitadamente (antes de su privatización) por una sindicatura, y luego como Aerovías, se modificaron los contratos colectivos del personal de tierra y de los sobrecargos y pilotos. Estos contratos poseían cláusulas muy ventajosas dentro del contexto mexicano: obligaban a que los cambios tecnológicos y de organización del trabajo estuvieran sujetos a convenios bilaterales empresa-sindicato; obligaban a la empresa a capacitar; el personal de tierra participaba en el Consejo de Administración de Aeroméxico; el tamaño y composición de la

planta laboral eran pactados; la atención a las enfermedades profesionales se habían ampliado con respecto a lo que considera la Ley Federal del Trabajo. Además, los trabajadores de Aeroméxico, en general, tenían prestaciones económicas y condiciones salariales muy favorables.

Todo esto cambió con la liquidación y privatización de la compañía. El contrato fue flexibilizado drásticamente, y ha habido una disminución importante del personal. Aquí, la conversión del sujeto obrero pasa por el golpe a sus tradiciones sindicales, contractuales y de lucha, además de las que se presenten en el futuro relacionadas con nuevas tecnologías y formas de organizar el trabajo.

El proceso es semejante al seguido en la Ford Cuautitlán. Cierre de empresas y reapertura con menor personal y un contrato más flexible y desventajoso. En la VW de Puebla la empresa lo intentó en varias ocasiones consiguiéndolo en 1992. Por ejemplo, en 1987 planteó al sindicato el recorte de 723 trabajadores, la disminución del 15% del salario, la propuesta de revisión salarial durante un año, la supresión de todos los incentivos (premios de puntualidad, reparto de utilidades, cuota por área peligrosa, etc.), y reducción de vacaciones y aguinaldo.

Estos sujetos reconvertidos pero no en decadencia productiva, son los que de manera inmediata mejor pueden recoger tradiciones históricas de lucha del proletariado en México, y experiencias internacionales. Son los que tienen una tradición sindical, contractual y con mínimos aceptables de ingreso y condiciones de trabajo. Su desventaja se relaciona, también, con esas tradiciones. A pesar de que las condiciones están moviendo a una mayor participación de base, las inercias de la cultura de la delegación de las negociaciones en la dirección y las prácticas sindicales antidemocráticas siguen pesando como un lastre en la configuración efectiva de nuevos sujetos reconvertidos.

Los otros sujetos de la reconversión, "el nuevo proletariado", ha empezado a revelar sus secretos, y por lo pronto la situación no resulta tan halagüeña en cuanto a sus posibilidades a corto plazo, de conformar sujetos colectivos alternativos. Socialmente, se trata de una nueva clase obrera joven, sin largas experiencias laborales ni sindicales, con una fuerte participación de mujeres y situado en zonas que antes de 1980 eran débiles sindicalmente, debilidad no necesariamente medida por tasa de sindicalización sino por actividad colec-

tiva. Este proletariado participa en industrias intensivas, en fuerza de trabajo, en la forma taylorista-fordista, pero también en aquellas que incorporan tecnologías de punta. Contractualmente es un trabajador poco garantizado en salario y empleo, de gran movilidad, pero a cambio se encuentra en zonas poco deprimidas o en auge económico como en la frontera norte. Se trata de un proletariado flexible, pero más que flexible por la polivalencia (situación que sin duda se presenta pero no es el factor definitorio dominante), flexible por su movilidad y no dependencia de contratos ni de sindicatos, dirigentes o Estado. Flexible en el sentido de móvil, incluso como proletariado transnacional. De poco arraigo cultural en el sentido de las culturas tradicionales del sur, menos fijado a un territorio y anhelante de los niveles de consumo del norte. Es posible que se esté forjando una nueva identidad de clase, despojada de los estratos culturales fosilizados de los obreros del centro y del sur.

Un ejemplo de este nuevo proletariado es el de la maquila de exportación en la frontera norte.⁸ En Tijuana, en 1977, el 84.8% de los obreros eran mujeres, para 1982 habían bajado al 67.5%. En 1977 estos obreros tenían edades entre 20 y 25 años en un 63.5%. En 1988, el 68% tenía menos de 24 años. En cuanto a la escolaridad, en 1977 el 65% tenía entre 1 y 6 años de escolaridad; en 1988, el 83.3% al menos un grado de secundaria. En 1988, el 82.7% eran solteros. La cantidad de trabajadores migrantes es también impresionante, y en 10 años no ha tendido a cambiar (en 1988 el 60% eran migrantes). Otro tanto sucede con la experiencia laboral previa: en 1977 el 67.05% no había trabajado antes; en 1988, el 72.3%. La estabilidad en el trabajo también es precaria; en 1988, al menos 41% tenían menos de seis meses en el trabajo.

Sindicalmente, la situación es también especial. En Tijuana en 1988, sólo el 25% de las maquiladoras tenían sindicato, en tanto que en Tamaulipas casi todas, dándose en Ciudad Juárez una situación intermedia. De cualquier forma, la tasa de sindicalización es superior a la media nacional. La imagen de un trabajador flexible sin sindicato en la maquila no corresponde a la realidad. Sin embargo, el tipo sin-

⁸ Véase la tesis de maestría de Cirila Quintero, "El sindicalismo en las maquiladoras tijuaneñas, 1970-1988", del Instituto Mora; y de Jorge Carrillo "El sindicalismo en la maquila", de la FCPyS de la UNAM. El sindicato maquilador de Tamaulipas es posible que tenga características intermedias entre uno oficial rígido y el nuevo sindicalismo flexible.

dical que tiende a predominar no es el clásico sindicato oficial que a pesar de su verticalismo y escasa vida sindical, fue un elemento de protección de empleo y salario. Es, por el contrario, el sindicato de "protección" (de protección empresarial se entiende, el término es tomado del que se usa a veces en la zona centro de México para referirse a sindicatos con contratos de protección, muy practicados por la CTC y la COCM). El sindicato maquilador toma dos formas principales en la frontera norte: primero, el que escudado bajo las siglas de centrales oficiales es, de hecho, un nuevo tipo de sindicalismo (entre tradicional y flexible). Es el caso del sindicalismo de la maquila del noroeste, dominada por la CTM. El otro caso es el de la sustitución de las centrales oficiales que se niegan a pactar condiciones a veces ilegales. Como en Tijuana donde las centrales oficiales CTM y CROC tienden a ser sustituidas en la maquila por una CROM de protección.

En los sindicatos de protección de Tijuana, el 80% de los trabajadores desconocen los términos del contrato colectivo de trabajo; nunca se realizan elecciones sindicales; nunca se votaron estatutos ni se revisan contratos con el conocimiento de los obreros; incluso no se saben los nombres de los dirigentes sindicales. Estos sindicatos han estado dispuestos a aceptar condiciones laborales inferiores a las marcadas por la ley: no afilian a sus trabajadores al IMSS, tienen jornadas superiores a ocho horas, salarios inferiores al mínimo, no pago de horas extras, movilidad interna al arbitrio de la empresa, cambio arbitrario de horarios de trabajo, obligación de trabajar en días de descanso obligatorios cuando la dirección de la empresa lo determine. En pocas palabras, máxima flexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo, independientemente del tipo de tecnología, aunque coincidiendo con el *just in time*, con los círculos de calidad y con la ofensiva ideológica empresarial en el espacio cotidiano de la vida del trabajador fuera de la fábrica. Es posible que esta ausencia virtual del sindicato, en condiciones en que los empleos abundan, esté creando una figura flexible no sólo técnicamente sino también política y culturalmente; movilidad, decisión individual de cambio de trabajo, de cambio de país, todo ello como estrategias individuales de sobrevivencia. Los conflictos colectivos se han presentado en la maquila pero esos son escasos en comparación con el ritmo de creación de nuevos establecimientos; también el número de demandas individuales es escaso y casi todas reducidas a despidos injustificados.

El sindicato de protección no sólo se corresponde a un obrero por el pronto desarticulado, sino que niega la tradicional mediación estatal en los conflictos obrero-patronales. Tampoco es un sindicato circulatorio porque no garantiza salarios ni estabilidad en el empleo.

4. SINDICATO Y PRODUCCIÓN: LOS PROYECTOS

A. *La experiencia internacional*

La experiencia del movimiento obrero internacional sobre la intervención de los sindicatos en los problemas de la producción reconoce dos vertientes: la de la democracia industrial y la del consejismo.

El planteamiento de la democracia industrial surgió en Inglaterra a principios de los años veinte como respuesta al peligro bolchevique por parte del laborismo británico, y posteriormente fue adoptada por la socialdemocracia en forma de cogestión. Los esposos Webb fueron sus ideólogos fundantes; en su conocida obra *Industrial Democracy* proponen que los sindicatos estén protegidos por la ley, el abandono del sindicalismo de oficio y, sobre todo, la gestión democrática de la economía, argumentando en favor de la planificación y las nacionalizaciones. La empresa pública es presentada entonces como alternativa a la privada por su mayor eficiencia. Después de la segunda guerra mundial, la socialdemocracia y el laborismo abandonaron la idea de desaparición de la propiedad privada de los medios de producción, conformándose con regular el mercado y el poder económico por medio del Estado. En 1960 los TUC (Trade Union Council) ingleses plantearon intervenir en los consejos de administración de las empresas. En Alemania ganó terreno la idea de la cogestión y, en 1976, por ley los sindicatos consiguieron participar en los consejos de vigilancia de las empresas conformados por igual número de representantes de los obreros y de los accionistas.

Esta primera experiencia del movimiento obrero en la gestión empresarial estuvo asociada al Estado interventor en la economía y benefactor. Su espacio de acción fue la gestión de las empresas a nivel de consejos de administración o de vigilancia. Nunca lograron los sindicatos ser una contraparte al capital con pesos semejantes, pero impusieron regulaciones y vetos al uso de la fuerza de trabajo. Este proyecto se vio afectado por la ruptura o limitación de los pactos corporativos y el viraje neoliberalizante de los Estados, así como por la crisis del sindicalismo.

La otra vertiente de la participación de los sindicatos en la producción proviene del consejismo obrerista. Este consejismo ha sido históricamente de origen marxista o anarcosindicalista. Se trata de experiencias "basistas", con democracia directa y mínima formalización. Se asemejan más a un movimiento social en el terreno de los procesos de trabajo, que a la creación de instituciones como en la cogestiva. Su ciclicidad ha sido también la del movimiento. Sus antecedentes se remontan a la Comuna de París y al Soviet de San Petersburgo durante la Revolución rusa de 1905. Experiencias cercanas habrían sido las de los IWW en Estados Unidos a principios de este siglo y sobre todo las luchas de los consejos de fábrica en varios países europeos entre 1917 y 1923, y posteriormente entre 1968 y 1973. Los movimientos de los consejos han tenido como inspiradores a marxistas considerados como ilegítimos por el marxismo-leninismo: Luxemburg, Korsch, Gramsci y Panzieri. Este marxismo criticó al iluminismo leninista, su concepción positivista de la ciencia y su idea de partido del *¿Qué hacer?* Las diferencias entre el marxismo-leninismo y consejismo podríamos sintetizarlas en los siguientes términos:

— Negación del iluminismo leninista acerca de las capacidades y funciones, de los intelectuales partidarios, de llevar la conciencia desde afuera al proletariado: esta diferencia tiene detrás la distinción entre leyes positivistas de la historia de observancia necesaria *versus* la reivindicación de la lucha de clases como elemento activo de la transformación histórica.

— Una redefinición obrerista del espacio de la lucha política: el reconocimiento obrerista de que el espacio político no tiene contornos predefinidos por la teoría, sino que éstos son móviles en la práctica; en esta forma el espacio de los procesos de trabajo, como terreno de lucha por su control, puede ser un espacio de la lucha política, es decir, lo político no se reduciría a lo electoral o a lo parlamentario, ni sus objetivos se reducirían a la toma del aparato de Estado pacífica o violentamente.

— La reivindicación de una lectura política de *El capital*: la otra lectura de *El capital* sería el pensar al proceso de trabajo con sus componentes de poder, dominación y lucha por el poder; el poder como mediación necesaria del proceso de valoración, es decir, el marxismo no como teoría económica sino como sociología vestida de ciencia política.

— El vínculo entre tecnología y organización del trabajo con el poder dentro de los procesos productivos y el rescate de la categoría de calificación, en su acepción de control sobre el proceso de trabajo. Las reestructuraciones productivas serían importantes por su relación con el cambio en las capacidades de resistencia de los trabajadores a la explotación en los procesos inmediatos de producción. Dicha reestructuración significaría un cambio en las relaciones capital-trabajo dentro de los procesos de trabajo. Reestructurar sería, también, recomponer a la clase obrera. Clase diferenciable tanto en sentido técnico como social y político (clase obrera estructuralmente heterogénea).

— El consejismo cuestionó o transformó la función tradicional del sindicato: lucha por el salario, el empleo o las mejores condiciones de trabajo, en una lucha por el control de los procesos de trabajo como parte de un proyecto político que parte de abajo (de la fábrica) y se puede extender al territorio y al Estado.

La crisis y la reestructuración actuales del capitalismo contribuyeron a poner en crisis las dos versiones de intervención obrera en la producción: a) la reformista y desde los consejos de administración (cogestión), y b) la revolucionaria y desde la base de los procesos productivos (la consejista).

B. La experiencia del movimiento obrero en México

Las luchas obreras en México, en el siglo XX, reconocen dos periodos desde el problema que estamos analizando: el primero sería el de las luchas autónomas de influencia anarcosindicalista, nacionalista revolucionaria o marxista, hasta el periodo cardenista; el segundo, el del sindicato corporativo hasta nuestros días. En el primer periodo se trató de la lucha de los sindicatos por su reconocimiento a la existencia organizada y a la contratación colectiva. Dentro de esta contratación colectiva habría que destacar dos aspectos importantes: el salario y las prestaciones económicas, y la regulación de las relaciones laborales dentro de los procesos de trabajo. Este segundo aspecto implicó que los sindicatos en este periodo tuvieran especial interés en limitar el poder del capital en los procesos de trabajo sin esperar demasiado de la intervención del Estado. A partir del cardenismo, con la estatización de los sindicatos y de las relaciones laborales, la tradición sindical dio un giro, privilegiando su inserción en la red estatal, a las luchas al nivel de los procesos de trabajo. Si se

produjeron cambios en este último nivel, se dieron por la mediación y el cálculo político económico del Estado. Los sindicatos se convirtieron en sindicatos circulatorios (salario y empleo) y del Estado. Su interés por la producción desapareció, estuvo mediado por el patrimonialismo y el estatalismo.

El sindicalismo tradicional, sea oficial o independiente, convirtió a sus programas más en proyectos de Estado (declaración de Guadalajara de la Tendencia Democrática o Programa de 1978 de la CTM) que en estrategias fabriles; sobre todo estuvieron muy desconectados de la producción. En los setenta solamente la Unión Obrera Independiente (UOI) y Línea Proletaria descubrieron el terreno de la producción como espacio de lucha y de negociación. Sin embargo, la primera reestructuración industrial y del Estado los desarticuló. Hasta 1983, el grueso del sindicalismo independiente seguía dirigido por consignas nacionalistas revolucionarias; características semejantes tenía el programa del sindicalismo oficial. Las huelgas de junio de 1983 fueron el punto culminante y el inicio de la decadencia de estos sujetos obreros y sus organizaciones. Durante casi todo el resto de la década de los ochenta el sindicalismo independiente entró en decadencia, limitándose a la denuncia de los efectos de la reestructuración entre la clase obrera; la mayor parte del sindicalismo oficial transitó del enfrentamiento verbal con la política económica del Estado a una aceptación sin programa alternativo.

a. La estrategia neocorporativa: flexibilidad con bilateralidad

En algunos de los grandes sindicatos nacionales de industria, donde más claramente se percibía el cambio de terreno que estaba significando la reestructuración productiva y del Estado, poco a poco se han abierto camino las perspectivas que plantean la necesidad de un proyecto sindical de reestructuración, en contraste con la pasividad o la simple denuncia.

Históricamente, el primer sindicato importante que aceptó el reto del cambio fue el de telefonistas. Teléfonos de México inició estudios para hacer un cambio tecnológico desde 1977, y éste empezó tímidamente hacia 1979. Sin embargo, el sindicato telefonista en 1982 apenas logró y se interesó por añadir una cláusula al contrato colectivo por la que la empresa se obligaba a proporcionar capacitación y adiestramiento a los trabajadores, así como a la conformación de la

Comisión Mixta de capacitación y adiestramiento, con subcomisiones departamentales.

En la contratación de 1984, en forma semejante, sólo se pactó fuera del contrato la creación de una comisión mixta de estudios para definir la materia de trabajo y el compromiso de modificar los convenios departamentales cuando se introdujeran cambios administrativos o técnicos. Fue en la contratación de 1986, en pleno periodo de reestructuración de las grandes empresas, cuando se pactó la cláusula 193 por la que se reglamentó la introducción de nueva tecnología, reconociendo la obligación de la empresa de informar sobre sus nuevos proyectos al sindicato, la formación de una comisión mixta para reglamentar la cláusula y el compromiso de no reajustar trabajadores.

En Telmex, el sismo de 1985 aceleró el programa de digitalización. La empresa diseñó, para paliar el mal servicio telefónico, el *Programa Inmediato de Mejoramiento del Servicio* en ese año, la respuesta del sindicato los llevó a negociarlo ante la Secretaría del Trabajo. Así, se formó en 1987 una Comisión Mixta de Productividad, se firmó la primera minuta sobre la nueva tecnología y se llegó al compromiso de elaborar un nuevo modelo de capacitación.

A raíz de estas negociaciones se formó la Comisión de Modernización, como órgano del Comité Ejecutivo Nacional, que auxiliaría a las comisiones mixtas y elaboraría la estrategia de negociación de modernización, en particular de los convenios departamentales (véase recuadro 1).

RECUADRO NÚM. 1

COMISIÓN DE MODERNIZACIÓN

Programa de calidad con la comisión de productividad.

Programa de nueva tecnología con la comisión de nueva tecnología.

Programa de condiciones de trabajo con la comisión de higiene y seguridad.

Programa de cultura y recreación con la comisión respectiva.

Programa de capacitación y adiestramiento con la comisión respectiva.

La Comisión Mixta de Productividad de Telmex tenía como objetivos: incorporar la negociación al control de calidad; hacer propuestas de normalización del equipo; establecer formas de organización participativas; elaborar un programa de capacitación, y mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores. En su funcionamiento, la Comisión adoptó una definición de productividad muy innovadora: *incremento cuantitativo y cualitativo de la producción, mejoramiento de la calidad, de las condiciones de trabajo y de vida, y de la capacitación productiva del trabajador*. Esta labor culminó en el modelo de calidad de Telmex, que no es sino la adaptación de la "filosofía" empresarial de la calidad total a una relación bilateral con el sindicato: cultura de servicio basado en la calidad, calidad definida en un sentido amplio, como del servicio, de las condiciones de trabajo, de las relaciones con los clientes, de participación de los trabajadores, etc. Todo dentro de la concepción extendida de la relación proveedor-cliente: proveedor o cliente sería todo aquel que antecediase o siguiese en la línea de producción o generación del servicio dentro de la misma empresa y su entorno.

Habría que anotar que esta Comisión de Modernización, con sus diferentes subcomisiones, está constituida por trabajadores elegidos por el Comité Ejecutivo Nacional del sindicato y un grupo de asesores externos (profesionales no trabajadores telefonistas).

El descubrimiento del espacio de la productividad como espacio de concertación por el CEN del STRM, se enmarca dentro de su proyecto de creación de una nueva relación corporativa, ante la decadencia del viejo corporativismo: "El Estado mexicano moderno requiere de un sindicalismo en el que las direcciones de los trabajadores y los propios trabajadores estén al tanto de la productividad de las empresas..." Es decir, se propone un nuevo corporativismo, con un sindicato en movilización productiva, no de confrontación sino propositivo; y, aunque la modernización se considera un campo de lucha, el conflicto sería funcional para la conformación de un nuevo pacto social y político y una nueva política laboral.⁹

⁹ XV Convención Nacional Ordinaria del STRM, Informe de la Comisión de Modernización, septiembre de 1990.

RECUADRO NÚM. 2

**MODIFICACIONES AL CONTRATO COLECTIVO DE TRABAJO
DEL STRM EN ABRIL DE 1990**

- Cláusula 37: Admite la posibilidad de reajuste del personal pero protege al buscar primero el reacomodo de los trabajadores afectados. Además, el reajuste no es unilateral y tiene que mediar acuerdo con el sindicato. Por otra parte, el reajuste implica un total de indemnización de 5 meses más 40 días por año.
- Cláusula 195: El sindicato se vuelve interlocutor sobre la productividad a través de la Comisión Mixta de Calidad y Productividad: diseño, instrumentación y seguimiento del programa de calidad y productividad, así como en el estudio de las normas de productividad. Se define productividad como el incremento cuantitativo y cualitativo de la producción e incluye el mejoramiento de las condiciones de trabajo y de vida, así como la capacitación productiva del trabajador. Se señala que la nueva organización del trabajo será participativa a través de círculos de calidad, grupos de capacitación intensiva de alta especialización. Se especifican los temas centrales de la capacitación: control estadístico de la producción y calidad; organización del trabajo; sistemas de mantenimiento y normalización y estandarización de equipos, herramientas y sistemas de trabajo. Además, la capacitación será diseñada por la Comisión Mixta Nacional de Capacitación y Adiestramiento.
-

En este proceso de negociación sobre la productividad el segundo punto culminante fue la modificación del contrato colectivo en 1989. En esta contratación el sindicato perdió aspectos sustanciales de la bilateralidad con la empresa.¹⁰ Antes de esta revisión la cláusula 193 del CCT establecía la obligación de pactar las nuevas labores originadas por la modernización, formándose una comisión mixta pa-

¹⁰ Enrique de la Garza, "¿Quién ganó en Telmex?", en *El Cotidiano*, noviembre de 1989.

ra definir los aspectos técnicos y operativos; se definía con precisión el tipo de información que la empresa debería proporcionar al sindicato; a través de un diagrama de flujo se establecía con mucha claridad los pasos a seguir en la implementación de una nueva tecnología; y, finalmente, que no habría reducción de personal por modernización. Nos atreveríamos a decir que, con respecto a problemas de modernización productiva, nunca los contratos colectivos en México tuvieron una cláusula tan avanzada en bilateralidad. La revisión de 1989 mutiló gravemente esta cláusula, dejando solamente el derecho al sindicato de ser informado cuando el cambio implicase capacitación.

El tercer momento importante en este proceso fue la modificación fuera de tiempo del contrato colectivo en 1990 (Convenio de Concertación). En esta revisión, el sindicato ganó la cláusula 195, que no logró reponerle las pérdidas de 1989 pero se consiguieron algunas ganancias nuevas en bilateralidad (véase recuadro 2).

Después de la modificación del contrato de 1990, que contemplaba la formación de una Comisión Mixta de Productividad (cinco representantes de la empresa y cinco del sindicato), hacia mayo de ese año se reactivó la antigua Comisión de Productividad, después de haber interrumpido sus actividades por más de un año. Esta comisión se dio a la tarea de redactar la versión final del modelo de calidad y de diseñar un curso de inducción, con prueba piloto en tres centros de trabajo: Naucalpan, Zaragoza y Lindavista (1 000 trabajadores).

El 29 de noviembre de 1990 se firmó el "Convenio sobre calidad, productividad y capacitación para la modernización integral de Telmex". Entre otros aspectos que se destacan en este convenio están los siguientes:

- Se reconoce el derecho de los trabajadores a participar propositiva y creativamente en la modernización de la empresa, así como el derecho a la recompensa por su esfuerzo adicional.
- Se establecerá, entre empresa y sindicato, un programa para la elevación y el mejoramiento de la productividad y la calidad.
- Bilateralmente se definirán procesos de modernización administrativa y operativa.
- Se propiciará una nueva cultura laboral, basada en la concertación y los beneficios mutuos.
- Se reafirma la vigencia del modelo de calidad.
- Se establecerán programas de capacitación con miras a la capacitación creativa.

- Se promoverá el trabajo en equipo.
- Se mejorarán las condiciones de vida y de trabajo.
- La medición de la productividad y de otros parámetros importantes se definirán en la Comisión Mixta de Productividad, aceptando estándares internacionales de productividad y calidad, como metas.
- Se capacitará a los directivos de Telmex en la calidad total.
- Se promoverá el diálogo y la concertación, buscando un buen clima laboral.
- Se descentralizarán las decisiones en las relaciones laborales.
- Se creará en breve tiempo el Instituto Nacional de Capacitación Telefónica.

La estrategia del sindicato telefonista se ha extendido a otros sindicatos nacionales de industria. Desde 1985 algunos de los sindicatos nacionales de industria oficiales, pero con vida sindical, buscaron unirse frente a los efectos de las reestructuraciones que se avecinaban. Primero fue un pacto dentro de los antiguos cánones nacionalistas y estatistas, pero a los pocos años se convirtió en la fundación de la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios, en 1990. Ésta se integró con los sindicatos de telefonistas, electricistas, aviadores, sobrecargos, tranviarios y cinematografistas.

Para la dirección de la FESEBES, el discurso presidencial del primero de mayo de 1990 resumió el perfil de una nueva alianza histórica entre sindicatos y Estado. El cambio actual requería de sindicatos representativos, de pactos de modernización productiva, con un nuevo concepto de productividad, que implicase distribución de la riqueza, mejoría de las condiciones de trabajo, distribución del conocimiento, y participación de los trabajadores en la administración y propiedad de las empresas. Sería necesario también que el salario estuviera en función de la productividad y la capacitación, y que el Estado respetase la autonomía de las organizaciones sindicales, para acuñar un modelo de relaciones laborales participativo, democrático y de concertación, que sustituyese al conflicto y a la confrontación, sin desconocer que el conflicto regulado puede ser funcional para el cambio social.¹¹

La reestructuración del sindicalismo oficial, a través de la

¹¹ Francisco Hernández Juárez, "Insostenible la alianza tradicional del gobierno y los sindicatos", *Excélsior, Ideas*, 5 de junio de 1990.

creación de la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios, significa que una parte del sindicalismo oficial ha comprendido que si quiere subsistir, como interlocutor en el nuevo rumbo que ha tomado la economía y el Estado, tiene que aceptar el reto en el terreno que ahora se vuelve decisivamente público para la reestructuración capitalista: el de la productividad. En esta medida, la Federación tiene, como eje político o estratégico, al sindicato telefonista porque es el más preparado para hacer propuestas en este terreno, su experiencia en el campo de la reestructuración así lo determina. Éste plantea, a diferencia de la mayoría del sindicalismo oficial e independiente, reconocer que el espacio del proceso de trabajo es uno, de lucha y negociación, donde el sindicato podría tener una actitud propositiva, apoyado en la movilización productiva de sus bases obreras. La alternativa puede ser sugerente para el capital más modernizante. Se propone, en otras palabras, una alianza para la productividad y la calidad, reconociendo el capital al sindicato como interlocutor válido en planes de productividad y calidad.

No obstante, a este intento de reestructuración del corporativismo, que lleva al sindicato a un terreno nuevo de participación activa en los procesos de trabajo en alianza con el capital, se opone el sindicalismo corporativo tradicional, que no sabe actuar propositivamente y que ve a la Federación como competidora de clientelas sindicales. Las declaraciones de algunos de los líderes principales de este sindicalismo oficial con respecto al significado de la nueva Federación así lo demuestran; una cultura empresarial en México proclive al autoritarismo y a no dejar intervenir a los sindicatos en las decisiones importantes de las empresas; una cultura obrera despreocupada por la productividad, preocupación indispensable para que modelos de calidad, como el de Telmex, no queden en buenos deseos; sin la movilización productiva de base, este nuevo modelo sindical no puede funcionar. Habría que añadir que este modelo presupone una amplia democracia e información entre los trabajadores. Un compromiso a incrementar la productividad por departamentos no puede ser suscrito simplemente por las direcciones; si los trabajadores no lo hacen suyo no funcionará o será la forma encubierta de dejar hacer autoritariamente el sindicato a la empresa sin participación real del primero.

Pero este intento de reestructuración del sindicalismo oficial se enfrenta a un obstáculo todavía mayor. Es bien sabido que en

México los sindicatos oficiales son corporaciones del Estado. Entre otras cosas significa que subordinan sus intereses, como corporaciones, a las grandes políticas nacionales diseñadas por el Estado. En otras épocas participaban en el diseño, ahora son simplemente subordinados. Lo anterior significa que los propósitos de la nueva Federación en el campo productivo no pueden verse independientes de la posición del Estado —en especial del Poder Ejecutivo— con respecto a dicha reestructuración. En este sentido, cuatro días después de la fundación de la Federación, el presidente de la República planteó sus ocho puntos para la modernización del sindicalismo en México. Estos puntos se pueden resumir en los siguientes: un nuevo sindicalismo representativo, concertador y con capacidad de interlocución; un nuevo sindicalismo de cooperación y disposición para aumentar la productividad, aceptando que las relaciones laborales deben cambiar y un sindicalismo que continúe la alianza histórica con el Estado.

Sin embargo, la posibilidad de crear un nuevo sindicalismo a partir de la Federación tendrá, como condición adicional, flexibilizar las relaciones corporativas con el Estado. Un paso se ha dado en este sentido: como organización, la Federación no pertenece al PRI. Tampoco pertenecen, individualmente, ninguno de los seis sindicatos fundadores de esta organización.

b. El corporativismo tradicional: pasividad con flexibilidad unilateral

El sindicalismo oficial tradicional, sobre todo la CTM, es el que más ha sufrido con el cambio del discurso oficial. Su programa más acabado era el de 1978, cuando parecía que el auge petrolero inauguraba un largo y nuevo periodo de intervencionismo estatal. Sin embargo, a partir de 1983 y durante casi toda la década de los ochenta, la CTM se vio huérfana de coherencia discursiva ante el nuevo rumbo neoliberal. Siguió considerando que la reactivación económica debería empezar por el mercado interno, viendo al externo como complementario. En este tenor, el salario remunerador sería la principal medida para reactivar el mercado interno, condición para reanimar la inversión; complementarios serían los incrementos en prestaciones, en el reparto de utilidades, y el establecimiento del seguro contra el desempleo, así como una reforma fiscal que gravase al

capital. Todo este proceso de reactivación debería ser dirigido por el Estado, que tendría que intensificar su acción reguladora.

Durante toda la década el programa de la CTM no cambió sustancialmente y puede resumirse en 12 puntos:

1. Escala móvil de salarios.
2. Jornada de 40 horas con pago de 56.
3. Incremento en el porcentaje del reparto de utilidades.
4. Federalización de los tribunales del trabajo.
5. Sistema nacional de capacitación tripartita.
6. Un mes de aguinaldo.
7. Mayor prima de antigüedad.
8. Causal de huelga por incremento de precios o devaluación del peso frente al dólar.
9. Pago a despedidos hasta notificar la recisión.
10. Eliminación del tipo de sindicato de oficios varios.
11. Incremento de la parte patronal al Infonavit hasta el 10%.
12. Derogación del apartado B.

Como se puede ver, el programa de la CTM fue eminentemente circulatorio y tradicional, manteniendo su corporativismo y estatalismo en una coyuntura de reestructuración del Estado y de la producción. Algunos sectores minoritarios de la CTM, en este periodo, comenzaron a plantear la necesidad de un viraje hacia el mundo de la producción, al proponer, por ejemplo, comités técnicos a nivel de las unidades productivas, que discutieran y negociaran los planes productivos; así como el derecho sindical a la información; la introducción de tecnologías que humanizaran el trabajo; y la lucha por la capacitación y nuevas normas protectoras del trabajo.¹² En algunas ocasiones los han llevado a la práctica.¹³

c. El sindicalismo independiente: entre flexibilidad unilateral y rigidez unilateral

El sindicalismo independiente actual es heredero directo de la insurgencia sindical de los setenta, sus principales cuadros de dirección se formaron en esta época. Ha sido también un sindicalismo de oposi-

¹² Tomás Martínez, "Lineamientos fundamentales de la estrategia de la CTM", *El movimiento obrero ante la reconversión productiva*, núm. 2, 1988, CTM-FES-OIT.

¹³ Véase el núm. 13 de *El movimiento obrero ante la reconversión productiva*, 1989, CTM-FES-OIT.

ción al Estado mexicano, muy influenciado por los partidos de izquierda, e ideológicamente por el marxismo-leninismo. Durante la década de los ochenta este sindicalismo fue desarticulado por la reestructuración productiva y del Estado. Su esfuerzo máximo de la década lo realizó en 1983. A partir de este año su política fue de resistencia a la reestructuración y denuncia de los efectos de ésta entre los trabajadores. El resultado general fue de derrotas e incompreensión de los cambios que se producían en el mundo y en México. Este sindicalismo empezó negando que hubiera reestructuración productiva, pensando que se trataba de simple y llana desindustrialización y que los cambios en los procesos de trabajo podrían ubicarse en sus primitivos conceptos de explotación, ataque a las conquistas ganadas, etc. En este camino se dio a la tarea de formar frentes diversos de resistencia, como la Mesa de Concertación y, finalmente, el Frente Sindical Unitario.

Sin embargo, fue el Frente Auténtico del Trabajo de los primeros en percibir los nuevos rumbos, transformando, desde 1989, su programa tradicional de demandas (muy semejante al de la CTM) y denuncias, en otro, con componentes como los siguientes:

- La necesidad de contribuir a conformar una nueva cultura laboral de responsabilidad compartida.
- Aceptación de la movilidad interna concertada.
- Negación del escalafón ciego.
- Participación de los trabajadores en las ganancias de la productividad.

Es decir, se trata de una estrategia independiente (no corporativo-estatales) con bilateralidad en los planes de productividad y con flexibilidad pactada.¹⁴ Otro tanto planteó el SUTIN en 1990: el movimiento obrero debe generar un proyecto de modernización alternativo que convierta a los sindicatos en agrupaciones que incidan en los procesos productivos, intentando vincular salario con productividad.¹⁵ Otro tanto propuso el STUNAM en ese mismo año: la contribu-

¹⁴ Alfredo Domínguez, "Por una legislación que inaugure una nueva era laboral", *Segundo Coloquio de Jalapa*, 1989. Dentro de estas experiencias habría que incluir el convenio de concertación del sindicato de *La Jornada* y la bilateralidad en la práctica conseguida por los sindicatos de la Secretaría de Pesca y del Banco de Comercio Exterior, no obstante estar inscritos en el apartado B.

¹⁵ SUTIN, "Democracia y modernización", desplegado en *Excelsior*, 20 de mayo de 1990.

ción sindical a una nueva cultura del trabajo, sin oposición por principio a la innovación de medios y procesos de trabajo; con un compromiso con la calidad de la educación; reivindicando la iniciativa, la creatividad y la eficiencia de los trabajadores; incorporando a los trabajadores en la toma de decisiones, el diseño, la organización y la evaluación de los procesos de trabajo, participando éstos de la riqueza generada. En este sentido el STUNAM reclama, ahora, participar en la definición del rumbo y alcances de la reforma educativa y administrativa de las universidades. Para ello se piensan convenientes los estímulos a la puntualidad, a la asistencia y al desempeño en el trabajo; reevaluar el papel de la capacitación para los ascensos; y revitalizar la bilateralidad en higiene y seguridad, admisión, capacitación, conciliación, así como en condiciones de trabajo, nuevas tecnologías y recalificación.¹⁶ En este sentido, en la negociación de cambio del tabulador de la UNAM, el sindicato propuso: reducir el tabulador estableciendo claras diferencias salariales entre categorías; la aptitud como criterio básico de ascenso; los estímulos a las nuevas calificaciones, al esmero, a la intensidad y la calidad.¹⁷

Este cambio de actitud con respecto al trabajo, en una parte del sindicalismo independiente, hegemonizada hasta ahora por el FAT, es vista por la otra parte del sindicalismo independiente tradicional como reformista, proempresarial y no clasista.

Es el caso de algunas corrientes del SITUAM, que aunque aceptaron entrar en negociaciones referidas a su tabulador en 1991, lo hacen en un tono de catástrofe y de defensa ante la arremetida del enemigo, considerando, en el fondo, que los problemas de productividad y calidad son un pretexto para afectar los derechos de los trabajadores. Este sindicato también reivindica la bilateralidad pero, en el fondo, es defensiva; se acepta modificar el tabulador y los estímulos para los trabajadores administrativos, pero pareciera el resultado de hechos consumados más que del convencimiento acerca de la necesidad de una nueva cultura laboral, y que la productividad y la calidad son condiciones de subsistencia de las fuentes de trabajo en las nuevas situaciones del mercado.¹⁸

16 STUNAM, "El STUNAM ante la revisión de su contrato", desplegado en *La Jornada*, 23 de agosto de 1990.

17 STUNAM, "Informe sobre el tabulador que se presenta al CGR del STUNAM", mimeo, 11 de febrero de 1991.

18 SITUAM, "Política laboral", mimeo, 1991.

De cualquier forma, la actitud de sindicatos como el SITUAM y el de la siderúrgica Las Truchas es intermedia entre el nuevo sindicalismo independiente y el tradicional. En otros casos es rechazada tajantemente toda flexibilización, como en algunos sectores de la CNTE y en algunos otros sindicatos universitarios, que reproducen la lógica de la denuncia de los años setenta, aunque ahora con poca efectividad.

C. ¿Hacia un nuevo obrerismo?

La crisis y la reestructuración ha vuelto más heterogénea a la clase obrera en México. No tiende a desaparecer el porcentaje de trabajadores asalariados en el conjunto de la PEA, se ha mantenido mayoritario; sin embargo, a las heterogeneidades tradicionales de los asalariados en México: grande, mediana, pequeña y microindustria; empresas del Estado, de capital privado nacional y extranjeras; los trabajadores del apartado A y B; los del sindicalismo independiente, corporativo y blanco; los sindicalizados y los que no tienen sindicato ni contrato colectivo, se añade, ahora, la existencia de una industria moderna y exportadora junto a la antigua (una parte en reestructuración y una mayoría que no hace cambios); la nueva distribución territorial de los trabajadores; la feminización de la nueva clase obrera; y las diferencias culturales entre antigua y nueva clase obrera. Sigue habiendo trabajadores nacionalistas revolucionarios con o sin reestructuración; otros corporativos de Estado autoritario; junto al obrero del desarrollo estabilizador que ha cambiado mucho pero que no ha desaparecido, sobre todo en el sentido subjetivo; todos esto junto a una nueva clase obrera en el norte. Con esta heterogeneidad que implica sujetos obreros en decadencia junto a otros en ascenso, es difícil pensar en estrategias sindicales homogéneas. Los antiguos problemas salariales y de democracia sindical siguen vigentes, aunque otros nuevos han aparecido vinculados a la productividad y la calidad.

No obstante, el problema del momento consiste en definir si los sindicatos deben ser agentes activos del cambio producido, en el sentido del incremento de la productividad y la calidad, o no. Esta definición recibe dos tipos de respuestas del sindicalismo mexicano hasta ahora: el neocorporativismo hace suyo el reto, pero principalmente como una forma de rehacer la alianza histórica con el Estado. Esto significa que el sindicato neocorporativo de la producción se-

guiría siendo de Estado, y su iniciativa productiva contaría, de cualquier forma, con la mediación estatal. También el nuevo sindicalismo independiente acepta el reto, su iniciativa no pasa directamente por el visto bueno del Estado pero corre la tentación de convertirse en un corporativismo de empresa y en un neogremialismo si no logra ubicarlo en el contexto de transformaciones políticas y económicas más amplias.

Para el sindicalismo corporativo tradicional la reestructuración no es un campo específico de intervención sino de aceptación, esperando mejores tiempos para el sindicato.

Para el sindicalismo independiente tradicional, ni la producción ni cualquier otro tema de demanda inmediata de los trabajadores tiene sentido en sí mismo; las demandas concretas no son sino medios para crear conciencia, a través de la propaganda y la acción colectiva, con miras a un futuro Estado de contornos ahora indefinidos ante la caída del socialismo real. En estas corrientes minoritarias, marginales del actual sindicalismo independiente, la lógica leninista de la conciencia que llega desde afuera sigue vigente, así como una esperanza oculta en el derrumbe del modelo neoliberal y en la gran irrupción de las masas.

Pero, como hemos visto, la participación de los sindicatos en los problemas de la producción en forma activa, para aumentar la productividad y la calidad, puede adoptar varias formas: la neocorporativa estatalista; la corporativa empresarial o la independiente autónoma. Esta última implicaría la no subordinación al Estado pero tampoco a la empresa; la búsqueda de mejores condiciones de vida y de trabajo para los obreros, pero sin afectar la productividad y la calidad; la disposición a la negociación, sin negar la lucha de clases; la reivindicación de una cultura laboral de la eficiencia y la calidad, siempre que las empresas estén dispuestas al reparto de las ganancias en forma más equitativa; el reconocimiento de la importancia de mantener condiciones de prosperidad empresarial para los trabajadores, en un contexto de apertura de los mercados y de retirada del Estado de la economía; y finalmente, que los espacios productivos se han convertido en terrenos importantes de negociación, de confrontación, de lucha y educación para los trabajadores.



CONCLUSIONES

La crisis económica en México es una articulación de dos crisis: la del Estado social autoritario y la de la base sociotécnica de los procesos de trabajo del desarrollo estabilizador. El Estado social autoritario se caracterizaba por el reconocimiento de que la clase obrera puede entrar en conflicto de manera normal con el capital, buscando el Estado regular e institucionalizar una parte del conflicto interclasiista; además, la arena estatal se convirtió en el campo principal de la negociación y de la influencia sindical, transformándose las relaciones laborales y sindicales en estatales; con ello los sindicatos se volvieron corresponsables de la buena marcha del Estado, es decir, al Estado social autoritario mexicano se le asoció el corporativismo sindical.

El Estado social es, además, un Estado interventor y regulador de la economía, convirtiéndose el gasto público en palanca de inversión y demanda. El gasto público y la política laboral fueron instrumentos de legitimidad política, así como impulsores del mercado interno. En este mercado interno, la clase obrera, hacia los años sesenta, ya consumía el 80% de su ingreso en productos no campesinos. Sin embargo, el financiamiento del intervencionismo estatal fue descansando, cada vez más, en el endeudamiento. Este proceso de gasto estatal creciente con endeudamiento empezó a causar problemas desde finales de los sesenta y durante el gobierno de Echeverría; el *boom* petrolero, con el acrecentamiento de los préstamos externos a México, parecieron mitigar la crisis fiscal, pero hacia 1981 la caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas internacionales de interés desataron la crisis financiera del gobierno mexicano, entrando la economía en un ciclo de devaluaciones, inflación, austeridad en el gasto público y, finalmente, una reorientación neoliberal del Estado.

Junto a la crisis del Estado social autoritario, que se inicia como una crisis fiscal y continúa como una recomposición del pacto con el movimiento obrero oficial, hay otra crisis: la de la base sociotécnica de los procesos productivos del desarrollo estabilizador. Esta crisis es la del obstáculo para incrementar la productividad y la calidad, en un contexto de apertura al mercado externo de la economía mexicana en los ochenta, y de la decisión estatal de dejar de ser, con su gasto, un elemento primordial de la demanda y la inversión. Esta crisis tiene su propia determinación en los obstáculos de la base sociotécnica de los sesenta, aunque se articuló y desencadenó a través de la crisis fiscal del Estado.

La crisis de la base sociotécnica del desarrollo estabilizador es posible desglosarla en tres componentes principales: crisis de la base tecnológica, organizacional y de las relaciones laborales de los procesos de trabajo. Tecnológicamente, el desarrollo estabilizador se basó en un recambio entre los años cincuenta y sesenta, caracterizado por las primeras formas de automatización en las industrias de flujo continuo; por la introducción del taylorismo-fordismo (en el sentido de cadenas de montaje) en los procesos de ensamble y maquinado; por el taylorismo en los servicios modernos; y por una modernización de los transportes (la máquina diesel en ferrocarriles, una nueva generación de aeronaves, la extensión de la red carretera). Desde el punto de vista de la base organizacional, el desarrollo estabilizador reconoció entre sus formas más modernas los principios del taylorismo y del fordismo; y en las relaciones laborales, la consolidación del "modelo contractual de la Revolución mexicana", caracterizado por la protección al empleo y al salario; por la rigidez del puesto de trabajo; por el escalafón ciego; por las limitaciones al empleo de trabajadores eventuales, subcontratados y de confianza; por la no movilidad interna; por el salario semanal o quincenal; por las restricciones o regulaciones a las horas extras, y por un sistema amplio de prestaciones. Este sistema fue administrado por sindicatos, Estado y empresarios, en una negociación con tintes político-estatales, que permeó a las relaciones laborales de patrimonialismo, estatalismo y garantismo. Este proceso, junto a tradiciones antiguas, es probable que haya contribuido a conformar una cultura laboral especial no proclive a la productividad ni a la calidad. Cultura patrimonial de los sindicatos y cultura empresarial de proteccionismo del Estado se conjugaron para conformar un aparato

industrial de baja eficiencia, que pudo prosperar mientras las finanzas del Estado lo permitieron.

En la década de los ochenta, en plena crisis financiera del Estado, los diagnósticos oficiales sobre las causas de la crisis se iniciaron al considerarla un "problema de caja"; hacia 1985 se transitó de la idea de crisis financiera a la de crisis de la productividad y la calidad, iniciándose la apertura al mercado externo. En 1987 apareció, en el discurso oficial, el concepto de reconversión industrial, que ha sido sustituido por el de modernización económica y productiva. En 1988, el Plan Nacional de Desarrollo hizo un diagnóstico de la crisis, en tanto agotamiento de la etapa de sustitución de importaciones, de la política económica basada en el gasto público financiado por la deuda, que se asoció al proteccionismo y generó una industria poco competitiva internacionalmente. Es decir, se atribuyó la crisis, sobre todo, al intervencionismo estatal en la economía y se planteó que, en el nuevo modelo económico, la decisión de la inversión sería un asunto privado sancionado por el mercado, y que el Estado contribuiría a este nuevo modelo desregulando y privatizando. La reconversión industrial, por tanto, es necesaria pero un asunto privado y por ello no se impone la necesidad, como en España, de un plan nacional de reconversión.

De cualquier forma, la reestructuración productiva es la respuesta, en tanto estrategia de las empresas, para superar o anticiparse a la crisis de la base sociotécnica de los procesos de trabajo, que limitan, ahora o posteriormente, los incrementos de productividad o de calidad de los procesos y productos. En esta medida, la reestructuración productiva no puede reducirse a los cambios tecnológicos, incluye también transformaciones organizacionales, en las relaciones laborales, relocalizaciones territoriales, búsqueda de nuevas fuerzas de trabajo, fusiones de empresas, nueva cultura laboral empresarial y obrera, y nuevas políticas de gestión de la fuerza de trabajo en los procesos de trabajo y en espacios extrafabriles, así como una recomposición de las relaciones de las empresas con los sindicatos. Todos estos niveles de la reestructuración productiva impactan, de alguna manera, productividad y calidad; se dan en forma diferenciada por tipos de empresas y no necesariamente todos a la vez.

Los cambios tecnológicos: todas las ramas han sufrido cambios tecnológicos pero la mayoría de las empresas no los han experimentado. En las industrias de flujo continuo, el cambio ha sido hacia el

control computarizado digitalizado; en ensamble y maquinado, hacia la manufactura flexible (máquinas-herramientas de control numérico computarizado, robots y CAD/CAM) o bien hacia el control computarizado centralizado; en los sistemas administrativos, financieros, de comercialización o servicios al público, hacia la informatización.

La extensión del cambio tecnológico en la coyuntura actual todavía requiere de mediciones precisas; sin embargo, las encuestas industriales varían entre aquellas que consideran que el 8% de los establecimientos manufactureros son de tecnología moderna (CONACYT), es decir, alrededor de 9 430 empresas; el 5% competitivas en el mercado externo (SECOFI), o sea 5 895 establecimientos; o bien el 0.3%, 354 establecimientos manufactureros (INFOTEC) con "tecnología dominante" (usan la terminología más avanzada a nivel internacional, producen desarrollo tecnológico propio que les puede permitir ventajas comparativas de este tipo, son fuertes exportadoras), como las ramas de resinas sintéticas, autopartes y alimentos envasados. Sin embargo, según el mismo informe, el 2.9% de los establecimientos tienen un "desarrollo fuerte" (aunque no formalizan la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica no es su mayor prioridad y no tienen ventaja comparativa tecnológica a nivel internacional, están en vías de lograrlo). Es decir, los diagnósticos de la SECOFI y del INFOTEC muestran cifras similares, alrededor de 5 000 empresas manufactureras modernas o en vías de serlo, frente a un total de 137 206 establecimientos industriales, en 1988. Estudios de rama (véase el Apéndice) muestran también un cambio tecnológico heterogéneo en dos sentidos: primero, su no extensión a la mayoría de las empresas; y, segundo, la mezcla común de niveles tecnológicos en un proceso productivo. Por ejemplo, una muestra de la maquila de autotransportes mostró un 18% de empresas con alta automatización.

Cambio organizacional: las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido con rapidez durante los ochenta (círculos de control de calidad, trabajo en equipo, control estadístico del proceso, control de calidad total, justo a tiempo, cero errores, manufactura flexible, polivalencia, etcétera).

PLANTAS TAYLORISTAS, FORDISTAS Y "POSFORDISTAS"
Y NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

	Polivalencia	Participan	Continuidad en el control de calidad
Tayloristas	21 %	46 %	92 %
Fordistas	39 %	20 %	81 %
"Posfordistas" (manufactura flexible)	50 %	75 %	88 %

Según la Secretaría del Trabajo en 1985 había unas 80 000 personas participando en 10 000 círculos de control de calidad en el país; en una muestra más reciente de empresas grandes, el 17.6% empleaban círculos y los combinaban con otras técnicas en una distribución como la siguiente:

- Control estadístico del proceso: 31.6%
- Técnicas motivacionales: 57.9%
- Cursos de relaciones humanas: 84.21%
- Informes sobre la administración a los empleados: 84.21%
- Trabajo en equipo: 100%

Otra encuesta en grandes empresas encontró que el 23.6% de las que eran exportadoras tenían círculos; en tanto que las no exportadoras, el 17.6%; en las maquilas se encontraron nuevas formas de organización del trabajo en el 42% de los casos (de éstas el 45.5% con justo a tiempo y el 81.8% con control estadístico del proceso). Una última encuesta en 71 plantas mostró que el 42% eran "posfordistas".

La flexibilización de las relaciones laborales: uno de los temas más debatidos en los últimos cinco años ha sido el de la flexibilización de la contratación colectiva; su importancia no sólo es en el sentido laboral sino también en el político-sindical porque implica la posibilidad de relaciones unilaterales en cuanto al uso de la fuerza de trabajo, dejando fuera al sindicato en gran parte de la negociación y la gestión de la fuerza de trabajo. El proceso de flexibilización de los contratos colectivos de las grandes empresas ha sido ampliamente documentado en estos años, cabría hablar probablemente de una tendencia al cambio de modelo contractual de la Revolución me-

xicana, con los atributos señalados anteriormente, a un modelo flexible que implica la flexibilidad en el empleo (menores restricciones para usar trabajadores eventuales, subcontratistas, de confianza o para reajustar personal), en el proceso de trabajo (movilidad interna, polivalencia, escalafones compactados, ascenso por capacitación, no participación del sindicato en las sanciones y selección de trabajadores), salarial (salario por hora, con jornada de trabajo ajustable a las necesidades diarias de la producción), y la no intervención de los sindicatos en las decisiones, implementación y evaluación de los cambios tecnológicos o de organización del trabajo (unilateralidad).

Sin embargo, la intensidad de la flexibilidad de los contratos ha dependido de los siguientes factores: la importancia que tienen para las empresas la productividad y la calidad para su permanencia en el mercado; el tipo de estrategia empresarial para aumentar la productividad (el cambio tecnológico, el organizacional, el de las relaciones laborales o las combinaciones entre éstos); la política laboral del Estado, en tanto ofrecer, más a unos sectores que a otros, la ventaja comparativa de la flexibilidad; las características de la contratación colectiva anterior o la regulación laboral. Al respecto, el modelo dominante de contratación colectiva de la Revolución mexicana (contratos complejos, con intervención sindical en la gestión de la fuerza de trabajo, que se dio sobre todo en los sindicatos nacionales de industria, con sindicatos corporativos fuertes) ha tenido tres submodelos de regulación subordinados: el de la empresa mediana y pequeña (más flexible y unilateral que los primeros), el de los sindicatos blancos no corporativos del Estado (con tradicional flexibilidad) y el de los trabajadores incluidos dentro del apartado B del artículo 123 constitucional, con rigidez unilateral.

También ha dependido la intensidad de la flexibilidad en la estrategia de los sindicatos. Los corporativos han seguido dos: una mayoritaria, la pasividad con flexibilidad unilateral, y otra de bilateralidad, con flexibilidad; los sindicatos blancos no han mostrado ninguna iniciativa en este periodo y los independientes también han adoptado dos estrategias: la rigidez con derrota y flexibilidad y el intento de hacer bilateralmente las flexibilizaciones. Y, finalmente, también han jugado la existencia o no de democracia sindical y las culturas laborales de los trabajadores, en el sentido de su percepción de condiciones de trabajo consideradas como legítimas o aceptables.

En general, es posible definir dos patrones de flexibilización hasta ahora en México:

— La flexibilización máxima con unilateralidad, que se da sobre todo en empresas exportadoras, con nuevas formas de organización, con sindicatos pasivos oficiales, con una política estatal de protección a la inversión, con una clase obrera sin cultura estatalista y de garantía del puesto de trabajo, sin democracia sindical y en zonas sin tradición industrial.

— La flexibilización moderada y no completa unilateralidad, que se da en la industria reconvertida, con nuevas formas de organización del trabajo, con sindicatos oficiales o independientes menos pasivos que en el primer caso, con una política estatal menos unilateral en favor de las empresas, en compañías que anteriormente tenían contratos rígidos, con una clase obrera no joven, con experiencia laboral y sindical, con una cultura de protección estatal y del puesto de trabajo, con sindicatos de mayor vida interna que los primeros.

Para sintetizar, la reestructuración de las bases sociotécnicas en México es un proceso claro desde la década anterior, aunque no comprenda a la mayoría de las empresas. En aquellas que se han generado cambios es posible identificar tres patrones:

1. *El patrón intensivo*. Se trata de aquella reestructuración que tiene su eje en el cambio tecnológico de punta. Se concentra posiblemente en una parte de la industria trasnacional de exportación (el ejemplo común es el de la Ford de Hermosillo). Se da junto a otras formas reestructuradoras tales como cambios organizacionales y flexibilidad en las relaciones laborales (contratos flexibles), relocalización hacia el norte o la frontera norte y con una fuerza de trabajo distinta (mujeres, jóvenes, sin gran experiencia laboral, con una cultura laboral y sindical diferente a la vieja clase obrera mexicana).

2. *El patrón que no pone el acento en las tecnologías duras sino en las blandas con nuevos esquemas de relaciones laborales*. Un ejemplo es la parte de la maquila que no tiene tecnologías sofisticadas sino que continúa siendo intensiva en fuerza de trabajo. También habría que añadir el caso de empresas no maquiladoras de capital privado nacional o trasnacional que no han hecho grandes inversiones en capital fijo sino que han introducido formas participativas de organización del trabajo, modificando contratos colectivos y costumbres de trabajo, flexibilizándolos.

3. El tercer *patrón* es el de las *reestructuraciones heterogéneas y parciales*, que no muestran todavía, con claridad, cuál será el eje de su reconversión. Los cambios han sido realizados con resistencias obreras y sindicales, y se han impuesto sólo en algunos aspectos importantes, sin tener una organicidad, como en la nueva industria del norte. Se da en empresas antiguas, con sindicatos fuertes y clase obrera no joven, con experiencia sindical y valores y costumbres no proclives a la flexibilidad.

El cambio en la forma del Estado y la reestructuración de las bases sociotécnicas han impactado, también, al sindicalismo. El sindicalismo en México es pieza importante de las relaciones laborales. Las formas sindicales han cambiado históricamente y han adquirido connotaciones nacionales particulares. En México, durante los años treinta se acuñó una forma sindical que, con modificaciones, predominó hasta la crisis actual del sindicalismo. El tipo de sindicalismo de la Revolución mexicana es posible caracterizarlo a través de tres parámetros: su tipo de relación con el Estado; su espacio privilegiado de la negociación obrero-patronal, y el tipo de relación de la organización sindical con las bases obreras, así como el tipo de cultura sindical que fomentó.

Desde el punto de vista de las relaciones con el Estado, el sindicato de la Revolución mexicana implicó una sobredeterminación de la corresponsabilidad en la marcha del Estado sobre su función de contratación; esto provocó también que su espacio privilegiado de acción fuese el diseño y la influencia sobre las políticas estatales. En esta relación corporativa, el Estado le aseguró el monopolio de la representación. Además, este sindicato desempeñó un papel importante en la gestión del sistema político electoral, en la gestión de la reproducción pública de la fuerza de trabajo, y en la gestión de las políticas de empleo y salariales, es decir, fue un sindicato corporativo de Estado.

Desde la perspectiva del ámbito principal de su capacidad de negociación, el sindicato mexicano fue un sindicato de la circulación de la fuerza de trabajo, en el sentido de no tener una contrapropuesta a la gestión empresarial de las empresas y los procesos de trabajo, más allá de aspectos puramente defensivos. No fue un sindicato ofensivo de la producción en su forma reformista ni tampoco en la revolucionaria.

EL CORPORATIVISMO EN MÉXICO

1. *Espacio privilegiado:*

Diseño e influencia en políticas estatales (en particular en las referidas al salario y al empleo)

* Corresponsabilidad sindical en la marcha del Estado.

* Sobredeterminación de la función estatal del sindicato a la de negociación empresa por empresa.

2. *Monopolio de la representación garantizada por el Estado (erradicando competidores e incorporando a sus miembros a las organizaciones en forma forzada):*

3. *Funciones corporativas*

a) Gestión del sistema político.

b) Gestión de la reproducción pública de la fuerza de trabajo.

c) Gestión de la economía (políticas de empleo y salario).

4. *El corporativismo autoritario*

a) Pluralidad limitada.

b) Competitividad limitada.

c) Alternancia limitada en el poder.

d) En relación con estructuras burocráticas.

e) Vinculado a una cultura patrimonial.

Desde la perspectiva del tipo de relaciones que estableció con sus bases sindicales y el tipo de cultura que fomentó, puede considerarse un sindicato patrimonialista, estatalista y garantista rígido del puesto de trabajo. Porque los dirigentes, a pesar de ser formalmente electos, se comportan como si fuesen los propietarios de las organizaciones y de los sistemas de prestaciones que a veces gestionan. A los ojos de los obreros de base estos dirigentes aparecen investidos de poderes especiales con base en el puesto; se da al poder de los líderes un carácter personal y no puramente burocrático-legal, las reglas existen pero se pueden cumplir o no, de acuerdo con el favor personal del dirigente.

Este sindicato corporativo-circulatorio-patrimonialista intervino en los procesos de trabajo. Su intervención nunca lo convirtió en un sindicato ofensivo de la producción. Su intervención fue patrimonialista para afianzar el control corporativo. Cuando intervino en los problemas de la movilidad interna, de la distribución de las cargas de trabajo, en las ausencias, en los retardos y horas extras, en los ascensos, en el rol de vacaciones, en los despidos o la contratación de trabajadores, e incluso cuando puso freno al despotismo de supervi-

sores y directivos empresariales, no lo hizo preocupado por la producción, la productividad, o la calidad, sino buscando aumentar sus clientelas sindicales o reprimir a los disidentes. El sindicato corporativo-circulatorio-patrimonialista fue eficiente para el control político de los trabajadores, en los momentos de auge de la economía, funcionando como un mecanismo de transferencia de valor de empresas eficientes a otras menos eficientes. Pero su gestión significó finalmente un despilfarro de recursos sociales para ganar el favor o la pasividad de los trabajadores de la capa alta del proletariado. En pocas palabras, altos costos y baja productividad fueron, en parte, consecuencia de este tipo de gestión sindical, así como una cultura obrera que vivía del favor de los dirigentes o de su buena voluntad. Es cierto que este sistema no funcionó homogéneamente en todo el aparato productivo: tuvo su máxima expresión en el sindicato de la gran empresa paraestatal, eje del sistema corporativo sindical mexicano. En la crisis actual y ante la estrategia empresarial de reestructuración, la relación corporativa patrimonial se vuelve un elemento contradictorio con las políticas de modernización y flexibilidad de las empresas tendientes al incremento de la productividad y la calidad.

Las alternativas provenientes del sindicalismo, hasta el momento de la crisis del sindicalismo en México, se mueven en cuatro líneas:

1. Flexibilidad con pasividad y unilateralidad parcial. La línea del antiguo corporativismo sindical, acostumbrado a los arreglos en el nivel de las instancias estatales. Este sindicalismo, ante la reestructuración productiva, ha adoptado la línea del avestruz: deja hacer con el mínimo conflicto obrero-patronal sin contrapropuesta productiva, excepto tratar de menguar algunos efectos elementales de la reestructuración sobre los trabajadores.

Hay una crisis del viejo paradigma de la CTM de 1978, con su fuerte estatismo (rectoría económica del Estado y desarrollo del sector social de la economía). De hecho, era la reafirmación del viejo Estado de la Revolución mexicana, del antiguo corporativismo que sólo ve la crisis de los sindicatos como una crisis en el nivel del Estado y no concibe también su crisis por debajo, en el nivel de las relaciones en los procesos de trabajo.

2. Flexibilidad con unilateralidad máxima. El nuevo sindicalismo de la maquila del norte. En algunas de estas zonas el antiguo corporativismo tiende a ser sustituido por un sindicalismo menos protector

de la fuerza de trabajo, dispuesto a aceptar contrataciones más flexibles y unilaterales, y a hacer depender menos del Estado las relaciones laborales. Se trata de un tipo de sindicalismo difícil de implantar en grandes sindicatos nacionales de industria y en zonas de tradición sindical. Es probable que quede restringido sólo a ciertas ramas y zonas.

3. Flexibilidad con bilateralidad. En forma neocorporativa e independiente, la estrategia del neocorporativismo se diferencia del antiguo corporativismo en dos aspectos básicos: a) Tiende a definir el espacio de la producción como un terreno nuevo de intervención propositiva de los sindicatos para la modernización productiva. A la cabeza de esta estrategia se encuentra el sindicato de telefonistas. No es un sindicalismo que se opondrá a las flexibilizaciones de la fuerza de trabajo, pero buscará que éstas se den con bilateralidad entre empresas y sindicatos. b) Una flexibilización de la relación corporativa con el Estado. Flexibilización que no se traduce en ruptura de la "alianza histórica entre movimiento obrero y Estado", sino que la vuelve menos rígida y mecánica. Ya no será a través de la afiliación de los sindicatos en bloque al PRI, pretendiendo ganar un voto obrero automático puesto en tela de duda por las elecciones del 6 de julio de 1988. Se trata de ir redefiniendo los términos de la alianza en cada coyuntura, con ganancias políticas para la dirigencia sindical (no se descartan los candidatos de los sindicatos postulados por el PRI) y para el partido del Estado en cuanto a tener clientelas electorales más seguras por la vía del consenso y con aprobaciones de asambleas obreras.

El neocorporativismo está apostando a la búsqueda de terrenos nuevos de acción sindical. Por ejemplo, la gestión privada (sindicato-empresa) de beneficios sociales que antes eran proporcionados por el Estado.

Una parte del sindicalismo independiente nuevo también acepta flexibilizaciones pero busca la bilateralidad.

4. Rigidez con derrota y unilateralidad parcial empresarial. Se trata de la estrategia del sindicalismo independiente tradicional, que ha dado a la reestructuración una interpretación simplista, en el sentido de sus efectos en los niveles de vida o en las conquistas ganadas por los trabajadores. Este sindicalismo no ha podido asimilar los cambios bruscos que ha sufrido el mundo en los últimos diez años. Su estrategia sigue siendo la denuncia para formar conciencia y no se reconoce con claridad que la crisis es una realidad, y la reestructura-

ción una necesidad para mantener las fuentes de empleo en las nuevas condiciones políticas y económicas. Esta visión le impide adelantarse en los problemas de la productividad e imaginar soluciones diferentes a las que plantea el empresariado.

Los sujetos obreros en México han sufrido en forma diferenciada las reestructuraciones del Estado, de las bases sociotécnicas y la crisis e intentos de recomposición del sindicalismo.

La crisis ha sido también la desarticulación de las dos figuras obreras dominantes desde los años sesenta, tanto en la forma independiente como en la oficial. Primero, la del obrero nacionalista revolucionario, ligado a un gran pacto corporativo que funcionó hasta el inicio de la crisis actual, y que con el viraje de la manera de funcionar del Estado ha visto reducido su espacio de lucha y de negociación. Es un tipo de obrero que ha visto desaparecer sus fuentes de trabajo y derrotadas a sus organizaciones o disminuida su influencia en la marcha del Estado y de la economía. Segundo, el obrero del desarrollo estabilizador también ha entrado en crisis en relación con la reestructuración productiva: nuevas tecnologías y formas de organizar el trabajo, redespiegues territoriales, segmentaciones espaciales del trabajo, descalificaciones y recalificaciones, emergencia de nuevas fuerzas de trabajo, flexibilización de contratos colectivos y emergencia del sindicalismo de protección en la industria mediana y grande han acabado por flexibilizarlo y reconvertirlo en aquellas empresas que logran salir de la crisis.

Pero la reconversión se presenta a veces contradictoria, tiene gérmenes de lo nuevo y partes de lo viejo que no acaba de morir: la crisis del sindicato corporativo no sólo se observa en el frente de la producción (un sindicato que al privilegiar las soluciones estatales o sus mediaciones desvincula negociación colectiva de productividad y calidad), sino también en el plano político del control. "El voto corporativo-cautivo ya no funciona", señaló Hernández Juárez a raíz de las últimas elecciones federales, y es posible que parte de la clase obrera urbana haya votado en contra del PRI en 1988. Esto significa la crisis de la forma dominante del sindicato desde los años treinta. La forma que lo sustituirá hasta ahora se mueve por un lado entre el sindicato neocorporativo, la del obrero reconvertido que negocia en la fábrica productividad y calidad, sin romper con el Estado. Neocorporativismo indica un viraje en el espacio de acción: indica un sindicato de la producción que busca el acuerdo, la negociación y no

el enfrentamiento, el pacto y la asociación con el capital en la tarea de la productividad, la eficiencia y la calidad. Pero en México, a diferencia de Europa, mientras el sistema político no cambie sustancialmente, este neocorporativismo no puede dejar de lado su función político-estatal ni la mediación del gobierno, aunque esto se plantee en otros términos que en el sindicalismo oficial tradicional. Neocorporativismo no significa ruptura con el Estado sino redefinición de su espacio privilegiado de la circulación y la política a la producción. Este sindicalismo tiene posibilidades de prosperar aunque se enfrenta a dos contradicciones principales: primera, a la tradición autoritaria del sindicalismo de donde emerge, que al entrar en los departamentos fabriles le obliga a descentralizarse y delegar en las bases muchas de las propuestas y soluciones. Objetivamente se están acuñando nuevas formas de organización y decisión que relativizan el poder de las cúpulas. Por el otro lado, la sociedad por la producción, entre sindicato y empresa, al no verse compaginado con aumento real del salario puede provocar conflictos. Y, finalmente, la cultura industrial del empresariado en México lo mueve más a la búsqueda de unilateralidad que de bilateralidad.

En cuanto al nuevo proletariado, por lo pronto se encuentra disperso, con pocas posibilidades de acción colectiva, en un ambiente industrial y contractual flexibles, sin raíces culturales firmes y sin memoria ni tradiciones de lucha. Todo esto cuenta en contra de su constitución como sujeto. Sin embargo, su movilidad, su relativa independencia, su juventud y débiles lazos tradicionales, su poco apego al territorio e incluso al estar ausente de relaciones patrimoniales sindicales corporativas o estatales, lo hacen menos dependiente, al menos culturalmente, del Estado, de la burocracia sindical e incluso de alguna empresa o ciudad en particular. Decisión obrera y no dependencia corporativa estatal pueden ser terrenos culturales de una visión más democrática del mundo, y fundantes de prácticas democráticas de base. Los elementos que ahora juegan hacia la dispersión y la atomización, en otro momento pueden convertirse en puntales de un coraje de clase despojado de atavismos de las culturas del centro, de lealtades y tradiciones que mucho han tenido que ver con el autoritarismo sindical y estatal.

Finalmente, está en proceso de conformación un nuevo régimen de acumulación que sólo en su aspecto más superficial y evidente algunos han llamado "modelo secundario exportador". El

nuevo régimen de acumulación tiende a tener características como las siguientes:

Se trata de un régimen que polariza las bases sociotécnicas de los procesos de trabajo más que el anterior. En un polo se encontrarían las bases sociotécnicas intensivas, extensivas y heterogéneas a que nos hemos referido anteriormente. En este polo participan, con diferencias en su interior, tal vez el 5% de las empresas manufactureras de que habla la Secofi o el 0.3% de aquellas en el patrón intensivo, más el 2.6% de "desarrollo fuerte" del Infotec. Se trata de un polo minoritario de empresas pero muy importante en el valor de la producción y el empleo. Habría que recordar que las grandes empresas manufactureras, en 1988, tenían sólo 1 754 establecimientos pero generaban el 71.8% del valor agregado, y proporcionaban el 49.4% del empleo en el sector (eran sólo el 1.2% de los establecimientos); en los servicios, las grandes significaban el 12.3% del personal ocupado, con 0.1% de los establecimientos; y en el comercio las grandes generaban el 4.9% del empleo, con 0.04% de los establecimientos. En los tres sectores (industria, comercio y servicios, sin considerar servicios financieros ni la administración pública) las empresas grandes representaron el 24.5% del empleo total, con 1 531 114 trabajadores (es decir, aproximadamente el 50% de los trabajadores sindicalizados dentro del apartado A). No todas estas empresas se han modernizado pero es de esperarse que de las 6 000 modernas que considera la Secofi, las grandes tengan una representación mayor que las otras.

De estas grandes empresas destacan las 500 mayores que encuesta anualmente la revista *Expansión*. Estas 500 más grandes empresas de México, después de un periodo de auge (1978-1981), tuvieron que reestructurarse (1981-1985), y a partir de 1988 han tenido que convivir en un mercado interno deprimido, enfrentar la competencia externa y volverse exportadoras. Las ventas de las 500 más grandes pasaron de un índice de 100, en 1980, a 8 500 en 1989; el activo total pasó de 100 como índice de 1980 a 10 000, en 1989; el capital contable total de 100 en 1980 a 13 500, en 1989; y el personal total ocupado de 110 en 1989 a 65, en 1989. En 1989 estas 500 representaron el 26.5% del total de la producción nacional y en este año, a pesar de la contracción del mercado interno, aumentaron sus ventas reales en 5.4%. Una de las estrategias seguidas por estas grandes empresas ha sido la de conformar *holdings*, dentro de las 500, 342

han sido identificadas como pertenecientes a un *holding*. Al estratificar en empresas privadas nacionales, trasnacionales y estatales, las ventas de las primeras fueron las que más crecieron en 1989, seguidas por las trasnacionales y, en último lugar, por las paraestatales. La mayor importancia en cuanto a propiedad del capital corresponde al privado nacional, que dispone en las 500 del 52.4% del total del capital; las trasnacionales poseen el 13.3% .

**DISTRIBUCIÓN
DEL EMPLEO, VALOR AGREGADO Y ESTABLECIMIENTOS
POR ESTRATOS DE TAMAÑO DE EMPRESA (1988)**

Tamaño	Capital	Porcentaje en el empl. manufact.	Porcentaje en el empl. manufact.	Porcentaje en el empl. manufact.	Ramas preferentes
MICRO (hasta 15 trabajad.)	Nacional	14.7	4.7	86.9	Alim., prod. metal. y pren. de vestir.
PEQUEÑA (16-100) y MEDIANA (101-250)	Nacional	35.9	23.5	11.9	Alim., prod. metal., prend. de vest., hule quím. y textil
GRANDE (7 250)	Nacional y extran- jero	49.4	71.8	1.2	Todas las ramas, maquin. y apar. electr.

FUENTE: *Examen de la situación económica*, Banco Nacional de Comercio Exterior, enero de 1991.

En cuanto al empleo, las 500 registraron, en 1989, una ocupación de 878 080 personas. Por lo que respecta a la productividad en activo por persona, en 1989 fue 16.6% superior a 1988 (en 1987 las industrias incluidas entre las 500 más grandes empleaban al 27.7% del total de la industria).

Dentro de estas grandes empresas se encuentran las exportadoras: en 1987, 317 empresas exportaron 73.3% del total nacional (dejando fuera a Pemex).

El giro de estas empresas se mueve entre industria extractiva (petróleo y mineras) y manufacturas (maquinaria, equipo, químicas,

caucho, plásticos, principalmente), es decir, una parte importante son manufacturas que probablemente han emprendido procesos de reestructuración. La visión de un modelo exportador de enclave, reducido a la nueva división internacional del trabajo, fundado en las transnacionales, resulta insuficiente para explicar la dinámica de las empresas más grandes. Las multinacionales sólo representaron el 19% de las ventas de las 500 en 1987. Si se toma en cuenta no el número de empresas sino el monto del capital, los resultados son los siguientes:

**PORCENTAJE DEL CAPITAL TOTAL DE LAS 500 EMPRESAS
MÁS GRANDES DE MÉXICO POR TIPO DE PROPIEDAD**

	Porcentaje
Capital privado nacional	52.4
Extranjero	13.3
Estatad	33.5
No disponible	0.8

FUENTE: "En medio de la crisis las 500 están de fiesta", *Expansión*, 17 de agosto de 1990.

**EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES HOMOGÉNEAS DENTRO
DE LAS 500 MÁS GRANDES DE MÉXICO***

	1981	1984	1987
Ventas	113 212.6	78 114.4	74 718.9
Capital contable	74 333.9	77 179.8	86 281.8
Capital social	21 635.7	8 473.5	6 111.8
Activo total	138 044.3	143 173.4	154 861.8
Pasivo con entidades del interior		5 907.7	22 045.1
Pasivo con entidades del exterior		24 134.9	26 968.4
Personal empleado	91 848	35 381	52 291

Base: índice de precios productor 1980 = 100

* Se seleccionaron 40 con los siguientes criterios:

- a) Que fueran comparables en los años y,
- b) De capital privado nacional.

FUENTE: Elaboración de Concepción Sánchez, con base en la encuesta de la revista *Expansión*.

**LAS EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS MÁS IMPORTANTES
DE MÉXICO (1984 y 1987)***

	1984	1987
Ventas	9 416.0	69 894.7
Capital contable	4 815.3	
Capital social	1 158.9	
Activo total	9 139.8	
Pasivo con entidades del interior	2 219.2	
Pasivo con entidades del exterior	96.6	
Personal empleado	3 529.0	2 826.0

* Sólo se consideraron las que fueron comparables en 1984 y 1987.

FUENTE: *Ibid.*

LOS GRUPOS MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO *

	1984	1987
Ventas	1 606 344.2	13 120 546.3
Capital contable	1 227 359.8	15 207 537.6
Capital social	220 262.6	1 211 166.7
Activo social	3 114 364.1	29 606 500.0
Pasivo con entida- des del interior	485 378.6	6 772 122.4
Pasivo con entida- des del exterior	1 041 121.4	7 142 844.6
Personal empleado	229 001	286 154

* Sólo se consideran los grupos comparables en 1984 y 1987.

FUENTE: *Ibid.*

En síntesis, la reestructuración productiva en México es un hecho, pero reducido a un número pequeño de empresas, sobre todo a los grandes consorcios. Sin embargo, aunque este número de empresas en reconversión no es grande representa mucho en el valor de la producción e incluso en el empleo. Además, políticamente es el in-

terlocutor privilegiado de las políticas de apertura económica del gobierno federal. Asimismo, esta reconversión es polarizante en el sentido de aumentar la brecha entre la nueva industria moderna y la mayoría de las empresas que continúan en crisis, dirigidas al mercado interno y sin posibilidades ciertas de modernizarse. Se trata, por tanto, de una reestructuración que polariza a la economía, la segmenta sin existir instrumentos suficientes para lograr los encadenamientos productivos entre los estratos industriales. En términos de recursos financieros, para la modernización (inversión en capital fijo, pero también en recursos organizacionales, de capacitación a diversos niveles, así como de conocimiento del mercado) las empresas micro, pequeñas y medianas, en general, no podrán modernizarse si no se les destinan recursos de niveles sustancialmente diferentes a los actuales por parte del gobierno federal y las instituciones de crédito.

Aun en el caso de imaginar un esquema japonés de subcontratación entre gran empresa exportadora y los estratos más pequeños, los subcontratistas de empresas modernas también requieren ser modernos. Modernos en productividad, en calidad y en oportunidad de suministros a los grandes. Lo mismo se podría decir para generar un esquema tipo "distrito industrial" italiano de empresas micro, pequeñas y medianas de alta competitividad (en 1991 por cada 100 empleos generados en la maquila, se crearon 1.5 en manufacturas).

Es decir, tanto las tesis del derrumbe (no hay reestructuración, sólo desindustrialización), como la de la tendencia a la homogeneización de la base sociotécnica, resultan débiles. Con respecto a la primera, hemos demostrado, a lo largo de este estudio, la existencia de la reestructuración en formas diversas y su impacto económico. Con relación a la homogeneización, si bien el mercado presiona al menos desde 1985 en contra de las empresas ineficientes, esta presión no necesariamente se traducirá en la quiebra de todas las ineficientes y su sustitución por eficientes; en primer lugar, las ineficientes pueden seguir existiendo (como lo han hecho en toda la historia del capitalismo) en nichos de mercado que no interesen a las otras: también habría que considerar que una economía real no tiene capacidades infinitas de inversión, ni los capitales tienen total movilidad; pueden mantenerse con una explotación superior de la fuerza de trabajo (salarios bajos, malas condiciones de trabajo, flexibilidad salvaje); o pasar a la informalidad (como sucedió en Chile ante la apertura del mercado en una parte de las empresas pequeñas); además, la apertu-

ra del mercado puede tender efectivamente a la sustitución de empresas ineficientes por eficientes, pero no necesariamente situadas dentro del territorio nacional.

En condiciones de retirada del Estado de la economía, la polarización puede acrecentarse porque se limita el efecto del Estado, compensador de los intercambios desiguales en ambientes sociotécnicos heterogéneos.

El polo sociotécnico reestructurado implica una elevación de su composición orgánica de capital, en el sentido de capital constante movilizado en el año por unidad de capital variable invertido (que no corresponde a la idea clásica de capital constante total entre capital variable). Esta composición orgánica puede aumentar porque la relación entre los dos capitales en la inversión total crezca, al aumentar más la inversión en capital fijo; pero también por los cambios organizacionales o en las relaciones laborales, y así, la fuerza de trabajo con igual desgaste movilice o incorpore más capital constante por unidad de tiempo al producto. Es decir, la productividad se incrementa no sólo por el cambio de la base tecnológica sino en general de la base sociotécnica. El mecanismo de plusvalía relativa se internacionaliza en este régimen abierto al mercado externo, y las bases sociotécnicas también atraviesan las fronteras. La subsunción del trabajo al capital trasciende la subordinación a la máquina y lo es a toda la base sociotécnica.

Las nuevas bases sociotécnicas pueden ser consideradas como flexibles en general, no sólo por la presencia a veces de polivalencia, sino por las nuevas formas de organización en general y las relaciones laborales flexibles, en cualquiera de las formas que hemos señalado, junto a la posibilidad de tecnologías reprogramables. Pero, en el caso de México, se añade a esta base sociotécnica el bajo salario. El bajo salario seguirá siendo importante porque la reestructuración es en parte por la presión internacional de la nueva división del trabajo. A nivel internacional las nuevas tecnologías no adquieren la homogeneidad que algunos suponen, el potencial de la tercera revolución tecnológica sigue subutilizado. Sigue habiendo procesos intensivos en fuerza de trabajo, semiintensivos, junto a automatizados. En México, la maquila de exportación muestra que, a pesar de que la importancia de los salarios en el valor agregado ha disminuido en los últimos años, éstos siguen representando el 50% de ese valor agregado. Además, los datos muestran que en los ochenta los

salarios no siguieron a la productividad. Ni tienen por qué seguirla mecánicamente. Influyen sobre esta relación factores institucionales, la correlación de fuerza entre sindicatos, empresas y Estado. En todo caso la productividad y su incremento lo que fija son techos que si los aumentos salariales los transgreden pueden afectar la salud de las empresas.

VARIACIÓN PORCENTUAL EN LA PRODUCCIÓN, EL EMPLEO Y
EN LOS SALARIOS REALES DE PRODUCCIÓN EN LAS
MANUFACTURAS (1980-1989) (%)

Actividades	Empleo	Producción	Salarios
Alimentos, bebidas y tabaco	2.0	25.1	16.9
Textiles, vestido y cuero	(-) 19.7	(-) 1.8	(-) 15.2
Madera y sus productos	(-) 17.3	7.6	(-) 22.1
Imprenta y editoriales	(-) 6.1	21.8	(-) 23.9
Química, deriv. de petrol.*	(-) 8.0	32.2	(-) 2.5
Minerales no metálicos	(-) 14.4	2.8	(-) 17.9
Metálicas básicas	(-) 10.8	13.1	(-) 2.5
Prod. metálicos, maq. y eq.	(-) 24.9	25.9	(-) 15.8
Otras industrias manufact.	(-) 6.3	37.0	5.0
Total manufacturas	(-) 11.8	19.8	(-) 14.6

* No incluye refinación de petróleo y petroquímica básica.

FUENTE: Enrique Hernández Laos, "Identificación de los factores que obstaculizan la movilidad de la mano de obra en el sector industrial mexicano", STPyS, mimeo, 1991.

El nuevo régimen de acumulación, cuya suerte no es segura todavía, se basa en un polo en reestructuración, con una base sociotécnica flexible, con bajos salarios, dirigida sobre todo al mercado externo, sin depender tanto de los gastos del Estado o sus regulaciones, con relaciones laborales unilaterales (salvo excepciones) y con dirigentes sindicales proempresariales o dependientes de la política estatal. Se trata de un régimen que de no establecer los encadenamientos suficientes entre los sectores moderno y el que no lo es, podría ser afectado por contradicciones y sujetos no invitados al festín de la modernidad, o por los modernizados sin libertad sindical y con

bajos salarios. La segunda etapa de la reestructuración, en las concepciones estatales, con incrementos salariales reales, encadenamientos productivos amplios y extensión de la modernidad, no está garantizada todavía. El futuro sigue relativamente abierto, aunque hay una direccionalidad en los sentidos expuestos, los sujetos sociales y políticos, entre ellos los obreros, también pueden contribuir a escribir la versión final del nuevo régimen de acumulación en México.



APÉNDICE

LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS POR DIVISIONES

DIVISIÓN	TECNOLOGÍA
MINERÍA	<p>Coexisten las tecnologías más avanzadas (Mexicana del Cobre y Cananea) con tradicionales. Desde los años cincuenta hay una tendencia al paso del minado subterráneo a los sistemas de tajo abierto, usando maquinaria pesada. En beneficio del mineral se automatiza (el sistema de flotación selectiva) y se usan nuevos reactivos químicos. Se sustituyen hornos de reverbero por autógenos (Flash Smelting).</p> <p>Se introducen sistemas computarizados en planeación, diseño, exploración y control de tiempos y de calidad.^{1 / 2}</p>

¹ Luis Raygadas, "Minería, procesos de trabajo y sindicalismo", Tesis en opción al grado de Maestro en Sociología, UNAM, 1990.

² Rodolfo Basurto, "La flexibilidad del trabajo frente a la libertad sindical: 4 casos de Sonora", *Modernización y legislación laboral en el Noroeste de México*, Colegio de Sonora, US, Fundación Ebert, 1990.

PETRÓLEO Y PETROQUÍMICA BÁSICA Coexisten varios niveles tecnológicos. Las nuevas plantas son de niveles tecnológicos de punta: MICA control automático computarizado, programas de ahorro de energía, sistemas modernos de información.³ En petroquímica hay avances en el control automatizado y en el uso de economías de escala, ahorro de energía (materiales, catalizadores), cambios en el diseño (presiones de síntesis).

PAPEL Y EDITORIALES Desde la década de los sesenta se introduce la fotocomposición por computadora, pero la composición automática de la página periodística aparece en 1980.⁴ La mayoría de los diarios nacionales han informatizado todo o parte del proceso de producción del periódico. *El Sol de México* y *La Prensa* cuentan con sistemas VDT, principio-fin. En *El Día* el linotipista ha sido reemplazado por la computadora. En *Novedades* hasta la redacción es informatizada, lo mismo en *El Universal*.⁵ La distribución es tradicional en todos los casos.

CUERO México es autosuficiente en cuero. El nivel de rendimiento promedio de la piel en México es inferior a Europa. Mala calidad del cuero mexicano (desuello manual y mala clasificación de los cueros). El precio es, a partir de 1985, competitivo con EUA, pero no con América del Sur. *Curtiduría*: Su valor agregado es competitivo, excepto con el Lejano Oriente, su productividad es buena. Industria "poco" intensiva en capital, las economías de escala poco importantes.^{6 / 7}

³ Miguel Ángel Cruz, "El proceso de modernización en las refinerías de Pemex", ponencia presentada en el *Segundo Coloquio de Jalapa*, 1987; Fabio Barbosa, "Informe sobre la reconversión de la industria petrolera en México", IIEc-UNAM, 1991.

⁴ Mónica Casalet, Empleo y nueva tecnología en la industria periodística, en *Cuadernos Laborales*, núm. 34, STYPS, México, 1986.

⁵ María Dolly Espíndola y María Leticia Arroyo, "La informática en la industria periodística", Colección Popular, UAM-X, 1989.

⁶ Bancomext-SCFE, *Industria del cuero*, 1988.

⁷ Pedro Joselevich, Empleo y automatización en la industria del calzado, en *Cuadernos Laborales*, núm. 32, STYPS, México, 1986.

Calzado: Rama heterogénea. En las grandes empresas tendencia a la automatización computarizada en corte de componentes y de suelas, cosido, organización de la producción.⁸ Ejemplo, Syneiro, modernizada a partir de 1987, introduce 79 máquinas europeas, cada una sustituye de 7 a 10 antiguas.

TEXTIL

Fibras sintéticas: Precios competitivos y calidad. *Tecnología moderna*. Rama muy concentrada (ocho productores de fibra corta). Acrílico y caproactama y nylon.⁹

Hilandería: Rama muy heterogénea, tres millones de husos de edades similares a las de los países competidores, pequeño tamaño de planta. Productividad baja y calidad. Técnica de anudar atrasada con respecto a empalmar. La tejeduría de algodón es moderna (telar sin lanzadera) aunque el acabado es malo (tecnología Batch).

Confección: Modernización del 20%, más grande que en Argentina y Colombia, más baja que en Corea (49%), Brasil (30%) y Taiwan (23%). La inversión en *Trotor Spinning* en México es del 3%, equivalente a la de Brasil y Corea. En términos generales 1/4 de las empresas de confección tienen tecnología de punta.¹⁰

ALIMENTOS,
BEBIDAS
Y TABACOS

Leche: Tendencia a la concentración y automatización computarizada.¹¹

Panadería: Rama muy heterogénea. En los establecimientos pequeños predomina la tecnología artesanal poco mecanizada; en los medianos y grandes

⁸ Pedro Joselevich, "Impacto de la introducción de métodos automáticos de producción en la industria del calzado", *ibid.*

⁹ Herwing M. Strolz, "El mundo textil en la primera mitad de los ochenta", *La reconversión industrial en México*, México, FCE, 1987.

¹⁰ Bancomext-SECOFI, *Sector Textil*, México, 1988.

¹¹ Marcos Supervielli, "Transferencia de tecnología, productividad y adecuación de calificaciones ocupacionales. El caso de la industria lechera", ponencia presentada en el *Seminario sobre Revolución Tecnológica y Empleo*, ORT, México, 1984.

hay una tendencia hacia la mecanización sin automatización; en pocas empresas muy grandes hay procesos automatizados.¹²

Tortilla: Desde la década de los cincuenta hay un proceso de mecanización que se ha generalizado; sigue predominando el pequeño establecimiento. La innovación tecnológica es de tipo mecánico sin automatización (de las máquinas "celorio" a las T-600). Cambio de la masa como insumo o el nixtamal, a la harina industrializada.¹³

GENERACIÓN
DE ELECTRI-
CIDAD
BIENES DE
CAPITAL

Varios niveles tecnológicos. Las plantas recientes de nivel tecnológico de punta: control computarizado.¹⁴

De punta: motores eléctricos y generadores; transformadores; interruptores, conductores; telecomunicaciones; instrumentación y control. Mantenimiento de aeronaves; pailería pesada; bombas centrífugas y rotativas, reductores y engranes, compresores, turbinas, fundición (una parte), forja pesada, tubería, válvulas, equipo para la industria siderúrgica.

Regular o buena: equipo para la industria azucarera; aisladores; naval; tractocamiones; fundición (una parte), compresoras, turbinas, motores diesel, maquinaria agrícola (cosechadoras), equipo de minería y construcción.

Mala: máquinas-herramientas, motores diesel, máquinas para industria alimentaria y fundición (una parte): dosificadores; maquinaria agrícola (tractores). Ejemplo: NKS, horno eléctrico de 45 toneladas de capacidad y dos hornos de retención de 40 toneladas. Taller de maquinado con 47 MHCN. Laboratorio de análisis moderno con acelerador de partículas.¹⁵

¹² Guillermo Garduño, "Transición de los panaderos mexicanos hacia nuevos procesos de trabajo", *ibid.*

¹³ Martha G. Morales, "Inversión, innovación y difusión de las máquinas tortilladoras en México", *ibid.*

¹⁴ Juan José Vadettaro, "Planeamiento del subsector eléctrico. Recursos y demandas de bienes y servicios. Política tecnológica por la integración", *La reconversión industrial en América Latina*, FCE, México, 1987.

¹⁵ Ramón Carlos Torres, "La industria de bienes de capital en México, un perfil monográfico", *La reconversión industrial en América Latina*, v. VIII, FCE, México, 1987.

AGROINDUSTRIA *Flores de corte*: tecnología atrasada,¹⁶ baja calidad, manejo inadecuado en temperatura, hoz. Mercado pobre. Pocas empresas competitivas.
Camarón de acuacultura: atraso tecnológico.¹⁷
Acuacultura artesanal.

BANCOS Informatización extensiva. Nuevos servicios: terminal de ventanilla, cajeros automáticos, redes de cajeros automáticos compartidos entre bancos, telecompra, telebanco.¹⁸

SIDERURGIA Hornos de reducción directa, colada continua.¹⁹

QUÍMICA Y CEMENTO La industria grande opera con plantas modernas y eficientes, con alto nivel tecnológico (en muchos casos de punta) y es competitiva a nivel internacional. En la industria mediana y pequeña hay una mezcla de tecnologías modernas y anticuadas. Ejemplos de plantas modernas: PVC en Altamira, polietileno, petroquímicas de Pajaritos, La Cangrejera y Cosoleacaque; fertilizantes de Lázaro Cárdenas; poliestireno de Coatzacoalcos; Celanese en Cangrejera.²⁰ / 21
Cemento: Industria muy concentrada con niveles tecnológicos de medio a alto, comparables a los de los países desarrollados (controles automáticos centralizados y computarizados).²²

¹⁶ Bancomext-SECOFI, *Sector Agroindustrial*, México, 1988.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Horacio Vázquez, "La reconversión en los bancos", ponencia presentada en al *Segundo Coloquio de Jalapa*, mimeo, 1988.

¹⁹ Isabel Rueda *et al.*, *El capitalismo ya no es de acero*, IIEC-UNAM-Ediciones Quinto Sol, 1991.

²⁰ José Mendoza Fernández., "Experiencias de reconversión en la industria química y petroquímica de México", *ibid.*, v. XI.

²¹ Arturo Acevedo, "La ingeniería química en la dependencia tecnológica de México", Tesis en opción al grado de Doctor en Sociología, FCPYS-UNAM, 1991.

²² Jaime Rogeiro, "Procesos de trabajo, cambio tecnológico y clase obrera en la industria del cemento en México", *Seminario Revolución Tecnológica y Empleo*, ORT, México, 1984.

COMUNICACIONES
Y TRANSPORTES

Teléfonos	Sistema digital, fibra óptica, satélites, centrales electrónicas, teléfono celular. Apertura de los servicios telemáticos. ²³
Telégrafos	Cambio limitado, centrales telegráficas hacia la digitalización. Cambio extensivo en transmisión y recepción de mensajes. Distribución tradicional. Nuevos servicios telegráficos. ²⁴
Correos	Cambios muy limitados. Máquina de clasificación automática de correspondencia subutilizada en el Distrito Federal.
FFCC	Cambios muy limitados. Electrificación de vías, sistemas administrativos, programación, nómina, archivos y venta de boletos computarizada, señalamientos digitalizados. ²⁵
Aviación	Sistemas informatizados de reservaciones y boletos. Recambio de la flota. ²⁶

AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES La industria automotriz terminal tiene niveles tecnológicos que van de los bajos (Dina), medios (VW) a altos (Ford). La heterogeneidad tecnológica a nivel de planta es común. Los equipos más modernos son: robots, máquinas-herramientas de control numérico computarizado, fosfatado sumergible, hornos infrarrojos para pintura, lectores láser de código para estampar la identificación del

²³ Vicente Solís, "La reconversión en Telmex", Tesis en opción al grado de Licenciado en Economía, UNAM, 1992.

²⁴ Joel Oropeza, "La reconversión en Telégrafos", Tesis en opción al grado de Licenciado en Sociología, UAM-I, 1991.

²⁵ Marco A. Leyva, "Poder sindical y cultura política en FFCCNM", Tesis en opción al grado de Maestro en Sociología Política, Instituto Dr. José Ma. Luis Mora, México, 1991.

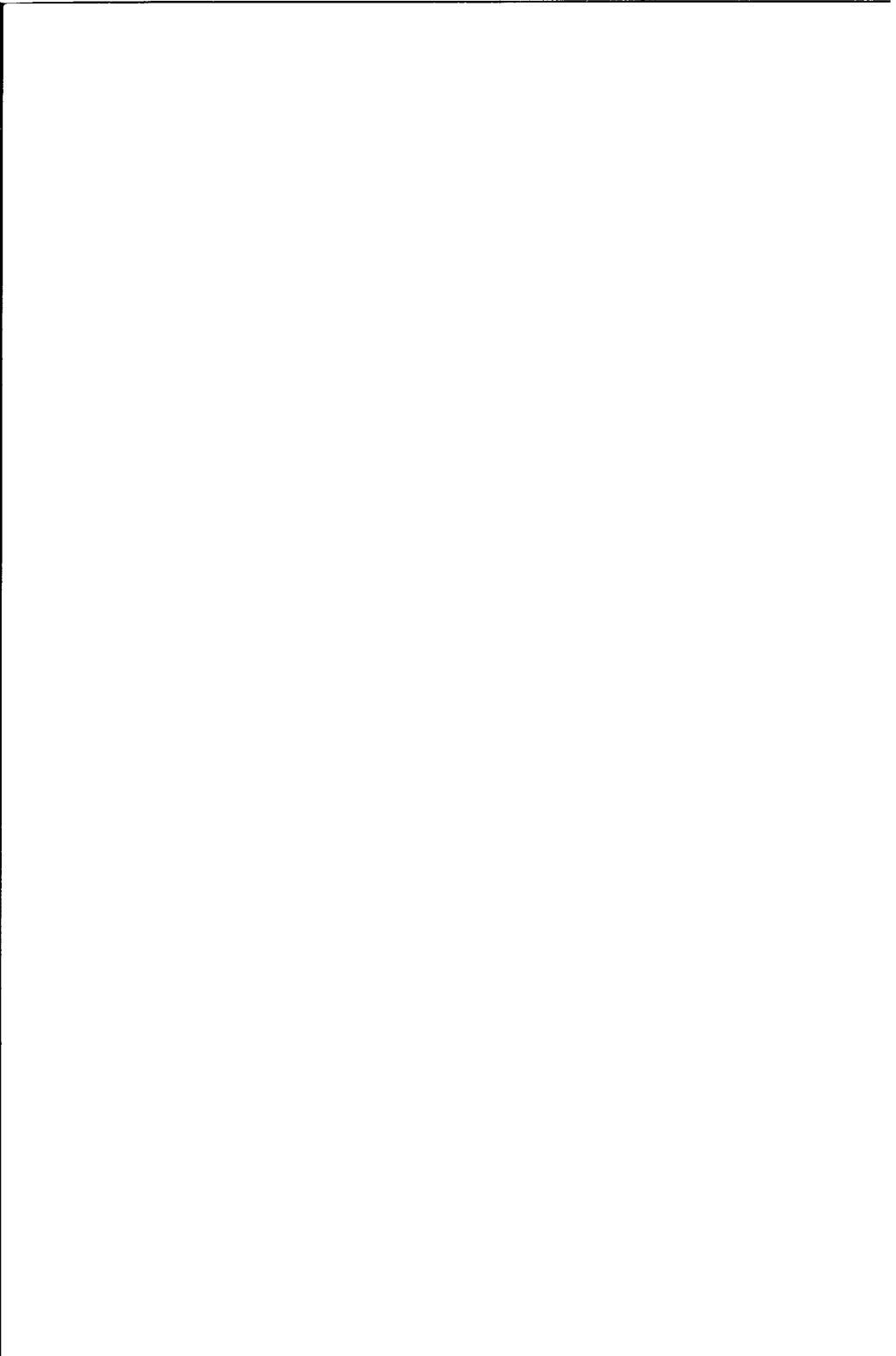
²⁶ César Vázquez, "La reconversión en la aviación", Tesis en opción al grado de Maestro en Sociología, FCPyS-UNAM, 1993.

automóvil²⁷ (manufactura flexible). Ejemplo: Ford, cuatro plantas sin automatización, dos escasa y tres alta.

Autopartes: un sector de tecnologías mecanizadas no sistematizadas y otro de tecnologías de punta. El nivel tecnológico es alto, aunque la mayoría de los productos exportados no son de tecnología: cristales, acumuladores, RIMS, ruedas, estampados y pistones.²⁸

²⁷ Arnulfo Arteaga, "Reconversión industrial y cambio tecnológico en la IA", mimeo, UAM, 1989.

²⁸ Carlos Zambrano, "La industria mexicana de autopartes, su actuación y proceso de reconversión", *La reconversión industrial en América Latina*, México, 1987.



BIBLIOGRAFÍA

- ABOITES, Jaime, "Acumulación y regulación en México", reporte de investigación, UAM-X, 1989.
- ÁLVAREZ, Alejandro, *La crisis global del capitalismo en México*, México, ERA, 1987.
- _____ (coord.), *La clase obrera y el sindicalismo mexicano*, Facultad de Economía, UNAM, 1990.
- ARTEAGA, Arnulfo *et al.*, *Transformación tecnológica y relaciones laborales en la industria automotriz*, Documentos de Trabajo, núm. 19, México, Fundación Ebert, 1990.
- AZIZ NASSIF, Alberto, *El Estado mexicano y la CTM*, México, Ediciones de la Casa Chata, CIESAS, 1990.
- BALLESTEROS, Carlos. *El proyecto Eureka*, México, UNAM, 1987.
- BAQUÉ, Juan, "Detrit frente al automóvil japonés", *Mapa Económico Internacional*, núm. 4, México, CIDE, 1985.
- BENSUNSAN, Graciela y Carlos GARCÍA, *Cambio en las relaciones laborales: cuatro experiencias en transición*, Documentos de Trabajo, núm. 32, México, Fundación Ebert, 1991.
- BOON, G. y A. MERCADO (comps.), *Automatización flexible en la industria*, México, Limusa, 1990.
- CAMPERO, Guillermo, *Relaciones laborales en la empresa paraestatal de transformación*, Cuadernos INET, núm. 21, STyPS, 1980.
- CARRILLO, Jorge (comp.), *Reestructuración industrial*, México, CONACULT, 1986.
- _____ (coord.), *La nueva era de la industria automotriz en México*, Tijuana, COLEF, 1989.
- CASAR, José, *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano*, Nafinsa, s.f.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO, *El reto de la globalización para la industria mexicana*, Diana, México, 1989.
- _____ , *Hacia una nueva política industrial*, México, Diana, 1988.
- _____ , *La conversión industrial en México*, México, Diana, 1988.
- _____ , *México ante la Cuenca del Pacífico*, México, Diana, 1988.

- CONTRERAS, José Luis, *Mecanización agrícola, empleo y migración en el Norte de Tamaulipas*, Tijuana, Cuadernos COLEF, 1987.
- CORTÉS, Fernando (coord.), *Crisis y reproducción social*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1990.
- CHELÉN, Ricardo, "La competencia en la industria de los circuitos integrados", en *Mapa Económico Internacional*, núm. 4, México, CIDE, 1985.
- DABAT, Alejandro, "Reestructuración productiva, crisis y reproducción de la fuerza de trabajo", *Revista A*, v. v, núm. 13, septiembre-diciembre de 1984, México, UAM-A.
- DE MÁRQUEZ, Viviane (comp.), *Ciencia, tecnología y empleo en el desarrollo rural de América Latina*, México, El Colegio de México, 1983.
- EURAL, *Industria, Estado y sociedad*, Caracas, Ed. Nueva Sociedad, 1989.
- FUNDACIÓN EBERT, *El derecho de huelga: nuevas experiencias en América Latina y Europa*, Caracas, Ed. Nueva Sociedad, 1990.
- GONZÁLEZ AGUILAR, E. (coord.), *La crisis y los trabajadores*, México, CET, 1989.
- GONZÁLEZ, Antonio, "Manifestaciones recientes de internacionalización en las industrias electrónica y de telecomunicaciones", en *Mapa Económico Internacional*, núm. 4, México, CIDE, 1985.
- _____, "Tendencias actuales de internacionalización productiva en sectores de alta tecnología", en *Mapa Económico Internacional*, núm. 5, México, CIDE, 1987.
- GONZÁLEZ ARÉCHIGA, Bernardo (comp.), *Las maquiladoras*, Tijuana, COLEF, 1989.
- _____, *Subcontratación y empresas transnacionales*, México, COLEF, 1990.
- GONZÁLEZ CASANOVA, Pablo (coord.), *México ante la crisis*, México, Siglo XXI, 1985.
- GUILLÉN ROMO, Arturo, Estrategias de industrialización y reconversión industrial, en *Cuadernos de Investigación*, IIEc-UNAM, 1989.
- GUILLÉN ROMO, Héctor, *Orígenes de la crisis en México*, ERA, México, 1980.
- GUSMAN, Gerardo, "Automatización de la producción; el caso de la industria de los robots", *Mapa Económico Internacional*, núm. 4, cit.
- HUALDE, Alfredo, "Aspectos comparativos de las reconversiones industriales en Francia y España", *Mapa Económico Internacional*, núm. 4, cit.
- _____, *Panorama de la reconversión industrial en Europa occidental*, México, Fundación Ebert, Documentos y materiales de estudio, 1988.
- HUERTA, Arturo, *Economía Mexicana, ¿más allá del milagro?*, México, ECP, UNAM, 1986.
- INSTITUTO DE PROPOSICIONES ESTRATÉGICAS, *Las corrientes sindicales en México*, México, 1990.
- MERCADO, Alfonso, *La tecnología asistida por computadora en México y sus implicaciones laborales y educativas*, Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación, Informe de Investigación, núm. 88, París, UNESCO, 1990.

- MERTENS, Leonard, *Crisis económica y revolución tecnológica*, Caracas, Ed. Nueva Sociedad, 1990.
- MICHELI, Jordy, *El papel de los sindicatos en el futuro inmediato*, Fundación Ebert, Documentos y Materiales de Estudio, s.f.
- MILLÁN, Julio, *La Cuenca del Pacífico y su importancia para México*, Cuadernos de Investigación, IIEc-UNAM, 1990.
- MINIAN, Isaac, *Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina*, México, CIDE, 1986.
- _____ (comp.), *Cambio estructural y producción de ventajas comparativas*, México, CIDE, 1988.
- _____ (editor), *Transnacionalización y periferia semiindustrializada*, México, CIDE, 1984.
- MONTENEGRO, Jesús (coord.), *El dilema de la economía mexicana*, México, ECP-UNAM, 1987.
- MORA, Felipe (coord.), *Modernización y legislación laboral en el noroeste de México*, México, Fundación Ebert, 1989.
- MUNGARAY, Alejandro, *Crisis, automatización y maquiladoras*, Universidad Autónoma de Baja California, México, 1990.
- NEGRETE, José, *Integración e industrialización fronterizas*, Tijuana, COLEF, 1990.
- NORIEGA, Sergio (editor), *Tecnología en el desarrollo regional*, Universidad Autónoma de Baja California, 1990.
- NOVELO, Victoria (coord.), *Democracia y sindicatos*, México, El Caballito, 1990.
- NUMBERT, Gail, *Población y trabajo en contextos regionales*, México, El Colegio de Michoacán, 1990.
- ORTIZ, Edgar (comp.), *Empresa pública*, México, CIDE, 1987.
- PÉREZ, Marisol (comp.), *Articulación tecnológica y productiva*, Centro para la Innovación Tecnológica, UNAM, 1986.
- PERZABAL, Carlos, *Acumulación de capital e industrialización compleja en México*, México, Siglo XXI, 1988.
- PRIMER SEMINARIO LATINOAMERICANO DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL, *La reconversión industrial en América Latina*, México, FCE, 1987 (15 vols.).
- QUINTERO, Cirila, *La sindicalización en las maquiladoras tijuanaenses*, México, CONACULT, 1990.
- QUINTERO, Rodolfo *et al.*, *La revolución de las biotecnologías*, Breviarios de Investigación, núm. 14, México, UAM-X, 1990.
- RIVERA RÍOS, Miguel Ángel, *Acumulación de capital y crisis en México*, México, Juan Pablos, 1986.
- _____, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*, México, ERA, 1986.
- RUEDA, Isabel *et al.*, *El capitalismo ya no es de acero*, México, Ediciones Quinto Sol, 1990.
- RUSH, Howard, "Automatización y vestido", en *Mapa Económico Internacional*, núm. 5, México, CIDE, 1987.

- SECOFI, *Las relaciones comerciales de México con el mundo*, México, 1990.
- SNOECK, Michele, *La industria de refinación en México*, México, El Colegio de México, 1989.
- TREJO DELARBRE, Raúl, *Crónica del sindicalismo en México (1976-1988)*, México, Siglo XXI, 1990.
- UNGER, Kurt, *México, transferencia de tecnología y estructura industrial*, México, CIDE, 1984.
- VALENZUELA FEIJÓO, José C., *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, ERA, 1986.
- VARIOS AUTORES, *De la calle a las aulas*, México, Pueblo-Información Obrera, 1990.
- WILKIE, James, y J. REYES HEROLES (comp.), *Industria y trabajo en México*, México, UAM-A, 1991.

Reestructuración productiva y respuesta sindical en México es, en primer término, un análisis de las principales teorías acerca de la crisis nacional y, en segundo, una síntesis del conocimiento que se tiene en México de la reestructuración productiva, entendida como cambio tecnológico, de organización del trabajo y/o en las relaciones laborales. En este análisis se llega a la conclusión de que se trata de una reestructuración polarizante entre un número pequeño pero significativo de empresas que se modernizan y una mayoría que no lo hace. La respuesta que los sindicatos han ofrecido a la reestructuración productiva es otro de los temas de este libro. La conclusión a este respecto es que los sindicatos no han tenido la capacidad para elaborar un proyecto alternativo de modernización de la producción ni del país.



Enrique de la Garza Toledo es doctor en sociología por El Colegio de México, coordinador de la maestría en sociología del trabajo de la Universidad Autónoma Metropolitana. Entre sus publicaciones se encuentran *Ascenso y crisis del Estado social autoritario* (El Colegio de México, 1988), *Crisis y reestructuración productiva en México* (UAM-I, 1988) y *Crisis y sujetos sociales en México* (M. A. Porrúa, 1992). Recibió en 1982 el Premio Nacional de Economía, Juan F. Noyola que concedía el Colegio Nacional de Economistas y con el presente libro, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, el Premio a la Investigación Económica Jesús Silva Herzog por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM en 1992.

