

el | cotidiano | 142

Revista de la realidad mexicana actual

Maquila: estudios de caso

Maquila: estudios de caso



ISSN 0186-1840
marzo-abril, 2007
año 22, \$35.00

UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA

Casa abierta al tiempo

División de Ciencias Sociales y Humanidades



Azcapotzalco



EDICIONES
EON

P resentación

Desde su surgimiento hacia la mitad de los años sesenta del siglo XX, la Maquila de Exportación en México tiene como singularidad principal el servir de plataforma para ensamblar, transformar o reparar una serie de productos cuyo destino final es el mercado norteamericano, fundamentalmente. En torno a esta característica, la industria ha enfrentado diversos vaivenes y transformaciones productivas en un proceso que dura poco más de cuarenta años.

De manera particular, en la década de los años noventa, la industria maquiladora de exportación adquirió un singular auge convirtiéndose en la punta de lanza del modelo exportador en nuestro país. Su acelerada presencia en el sector productivo nacional ha dado lugar a un importante número de investigaciones como parte de un interés, no sólo académico, sino también gubernamental, sobre el comportamiento de esta industria así como de su impacto en diferentes esferas de la realidad social. El fenómeno de la maquila constituye, por tanto, un tema recurrente sobre el cual se ven abiertos diversos tratamientos y discusiones que nos hablan de su complejidad en medio de un ambiente de globalización y libre mercado.

En consonancia con esto último, el presente número se da a la tarea de aglutinar algunos trabajos que abordan la problemática de la industria maquiladora desde diferentes ángulos y posturas. Teniendo en cuenta la variedad de aristas que revela este sector productivo, los artículos contenidos son un esfuerzo por destacar algunas de sus particularidades con la intención de seguir cuestionándonos alrededor del fenómeno más que por dar respuestas acabadas sobre el mismo. Lo anterior es pertinente en tanto que la industria maquiladora posee comportamientos y características expresadas en grado de tecnología, condiciones de trabajo, perfil de la mano de obra, organización productiva, expansión territorial, etcétera, que abren nuevas interrogantes sobre lo que representa en la actualidad y sobre sus alcances a futuro.

Es así como El Cotidiano, consciente de la importancia de dar continuidad a la reflexión de determinadas expresiones productivas como es el caso que aquí nos ocupa, hace llegar a los lectores un conjunto de artículos tendientes a ofrecer particulares perspectivas sobre algunos aspectos de interés general en torno a la Maquila de Exportación en México.

Abel Pérez Ruiz
(Coordinador del Número)

Territorio, rito y símbolo. La Industria Maquiladora Fronteriza

Luis H. Méndez B.*

Territorio es un espacio culturalmente ocupado, al cual corresponde un tiempo específico. Todo territorio se define a través de señalamientos puntuales, lugares físicos significativos que dibujan una particular geografía simbólica. Recorriendo los lugares que contienen las construcciones de cultura material que definen el territorio, en este caso las maquilas, podemos indagar en las combinaciones que explican esta particular territorialidad y es también posible hurgar en el conjunto de prácticas sociales que construyen los sistemas simbólicos que la determinan. Se puede aventurar, entonces, que las fábricas maquiladoras de exportación en la frontera norte son construcciones materiales cargadas de significación y que a lo largo de la franja fronteriza establecen lugares que estructuran un territorio simbólico.

Podría pensarse que en las sociedades de modernidad tardía el concepto de territorio se transforma. Lo que tradicionalmente se consideró como un espacio culturalmente ocupado, con un conjunto de singularidades que lo definían, ahora, en esta etapa de desarrollo de la sociedad capitalista, se enfrenta a fuertes presiones desterritorializadoras o deslocalizadoras de los procesos económicos, políticos, sociales y culturales que alberga. Sin embargo, a pesar de la certeza sobre la existencia de este tipo de procesos, sería erróneo considerar que

fenómenos de esta índole conduzcan de manera inevitable a la desaparición de los territorios y, en consecuencia, a su transformación en un inmenso y único territorio planetario. Los procesos de mundialización en este momento de modernidad tardía no acaban con el territorio, más bien lo redefinen.

Para el caso de la industria maquiladora fronteriza, a la que considero expresión de un territorio simbólico, resulta claro que no puede ser entendida como manifestación de un territorio que agota su lectura en lo regional: el territorio maquilador, para su cabal comprensión, tiene que ser leído también desde su inserción en los movimientos del capital tras-

nacional y en este caso concreto, desde las estrategias productivas generadas por los grandes consorcios norteamericanos y, en menor medida, japoneses y coreanos. Recordemos a Beck y su insistencia en los fenómenos que se expresan localmente y se explican globalmente. La frontera norte, comprendida como un territorio simbólico construido desde la acción social relacionada con la actividad maquiladora, contiene significados propios que la distinguen, pero no pueden ser explicados si no se inscriben en lo global.

En conclusión: los territorios interiores considerados en diferentes escalas (v.g. lo local, lo regional,

* Profesor-Investigador, Departamento de Sociología, UAM-Azcapotzalco.

lo nacional, etc.) siguen en plena vigencia con sus lógicas diferenciadas y específicas, bajo el manto de la globalización, aunque debe reconocerse que se encuentran sobredeterminados por ésta y, consecuentemente, han sido profundamente transformados en la modernidad. Hay dos lecciones que, pese a todo, debemos aprender de los teóricos neoliberales de la globalización: 1) no todo es territorio y éste no constituye la única expresión de las sociedades; y 2) los territorios se transforman y evolucionan incesantemente en razón de la mundialización geopolítica y geoeconómica. Pero esto no significa su extinción. Los territorios siguen siendo actores económicos y políticos importantes y siguen funcionando como espacios estratégicos, como soportes privilegiados de la actividad simbólica y como lugares de inscripción de las “excepciones culturales” pese a la presión homologante de la globalización¹.

Se parte entonces de que la modernidad tardía no anula, redefine, los territorios particulares. Sin embargo, aún no se precisa el concepto, para hacerlo, es necesario puntualizar primero la noción de espacio para entender que no son equivalentes. Dice Raffestin²

Es esencial entender que el espacio está en posición de anterioridad frente al territorio. El territorio es generado desde el espacio. Es el resultado de una acción realizada por un actor que, al apropiarse del espacio, lo territorializa... El espacio, por lo tanto, es primero, es preexistente a toda acción. Es de alguna manera dado como una materia prima. Es lugar de posibilidades, es la realidad material preexistente a todo conocimiento y a toda práctica, de la cual será objeto desde el momento en que un actor manifieste una intencionalidad hacia él. El territorio, evidentemente, se apoya sobre el espacio pero no es el espacio. Es una producción a partir del espacio que pone en juego un sinnúmero de relaciones que se inscriben en un campo de poder. Producir una representación del espacio es ya una apropiación, una empresa, un control, aunque este quede en los límites del conocimiento. Todo proyecto en el espacio que se expresa por una representación, revela la imagen deseada de un territorio.

¹ Giménez, Gilberto, *Territorio, cultura e identidades. La región socio-cultural*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1996, p. 3.

² Raffestin, C., *Pour une géographie du pouvoir*, París, LITEC, 1980, p. 129.

Definido el territorio como un lugar de posibilidades realizadas al momento en que se ocupa culturalmente un espacio, tanto en su modo de producción (infraestructura, fuerza de trabajo y relaciones de producción), como en el modo en que se representa el ejercicio del poder; precisado como un lugar de relaciones culturalmente objetivado y significado, va a ser considerado también en este trabajo como una construcción simbólica derivada de la acción social.

Siguiendo a Cassirer, se entenderá que el hombre, como especie, establece una particular forma de relación con el medio ambiente. Su interacción con el mundo que lo rodea está mediada por un elemento que lo distingue de cualquier especie y al que algunos antropólogos llaman sistema simbólico. Esto es, el hombre no se representa la realidad de manera directa, adquiere una nueva dimensión de ella: la simboliza, y al hacerlo, construye una idea que no siempre va a reflejarla con fidelidad. No vive el mundo en su pureza física, su existencia estará mediada por un universo simbólico. El lenguaje, el mito, el arte y la religión, de la misma manera que el desarrollo del pensamiento científico, constituyen este universo. Expresiones culturales varias que muestran cómo la especie humana nunca enfrenta la realidad de un modo inmediato, sino que la encara a través de sus muy particulares sistemas simbólicos.

(El hombre) en lugar de tratar con las cosas mismas, en cierto sentido conversa constantemente consigo mismo. Se ha envuelto en formas lingüísticas, en imágenes artísticas, en símbolos míticos o en ritos religiosos, en tal forma que no puede ver o conocer nada sino a través de la interposición de este medio artificial. Su situación es la misma en la esfera teórica que en la esfera práctica. Tampoco en ésta vive en un mundo de crudos hechos o a tenor de sus necesidades y deseos inmediatos. Vive, más bien, en medio de emociones, esperanzas y temores, ilusiones y desilusiones imaginarias, en medio de sus fantasías y de sus sueños... (En este sentido) la razón es un término verdaderamente inadecuado para abarcar las formas de la vida cultural humana en toda su riqueza y diversidad, pero todas estas formas son formas simbólicas. Por lo tanto, en lugar de definir al hombre como un animal racional, lo definiremos como un animal simbólico³.

³ Cassirer, Ernest, *Antropología filosófica*, México, FCE, 1992, pp. 48-49.

Con este enfoque, el territorio, comprendido como ocupación cultural del espacio, será producto de una acción social simbólicamente determinada. Si el territorio, como dice Raffestin, es el resultado de una acción realizada por un actor que, al apropiarse del espacio, lo territorializa, esta acción realizada estará mediada por lo simbólico. No en balde afirma también que producir una representación del espacio es ya una apropiación que lo convierte en territorio, y que todo proyecto en el espacio que se expresa por una representación revela la imagen deseada de un territorio. Territorio entonces se definirá como la apropiación cultural de un espacio que se construye a través de relaciones simbólicas que serán recreadas a su interior. Definición que obliga a precisar también los contenidos del concepto de cultura tal y como se entenderán en este trabajo. Siguiendo a Geertz, la cultura es un concepto semiótico que expresa un tejido de significaciones que el mismo hombre teje, sistemas en interacción de símbolos interpretables, contexto dentro del cual pueden describirse acontecimientos sociales, modos de conducta, instituciones o procesos sociales. La cultura como conducta humana, es una acción simbólica que tiene como objetivo desentrañar las estructuras de significación, ubicarlas en su contexto e interpretar las consecuencias de su copresencia. Se trata de acceder al mundo conceptual de los sujetos y poder conversar con ellos. Los significantes son actos simbólicos a través de los cuales es posible elaborar el análisis del discurso social⁴.

En este sentido, si se acepta que el territorio es la ocupación cultural del espacio, se aceptará también que contiene un conjunto de estructuras de significación donde interactúan símbolos interpretables a través de los cuales pueden describirse las relaciones que se establecen, la acción social que se ejecuta y el poder que se ejerce en un territorio dado.

Hurgando más en el concepto, se advierte que en todo territorio existe un sistema territorial y una territorialidad. Cuando se habla de sistema territorial, la mención es hacia su estructura, es decir, a la particular forma como se divide o se reparte el espacio, a los lugares físicos que lo determinan y a las redes que existen para su comunicación. Esta estructura, socialmente construida, asegura lo que se produce, lo que se tiene y lo que se distribuye dentro del terri-

torio, y sobre todo, expresa la red de significaciones en donde puede leerse su expresión simbólica. Estos sistemas constituyen la envoltura en la cual nacen las relaciones de poder⁵.

Cuando se habla de territorio, se alude a la noción de límite, esto es, a la relación que un colectivo humano mantiene con una porción de espacio. Límite significa aislar o abstraer, manifestar el poder que se ejerce sobre un área señalada. División territorial que se convierte en la forma más elemental de la producción de territorio. La forma particular en que se divide territorialmente un espacio obedece a criterios políticos o económicos.

Las cuadrículas de origen político, las creadas por el Estado, tienen, en general, una permanencia más grande que las resultantes de una acción de actores empleados en la realización de un programa: los límites políticos y administrativos son relativamente estables, los límites económicos son mucho menos estables, son más dinámicos ya que se adaptan a los cambios de estructuras y de coyuntura...la gran diferencia entre cuadrícula política y cuadrícula económica reside en el hecho de que la primera resulta de una decisión de poder ratificado, legítimo, mientras que el segundo resulta de un poder de hecho⁶

Estas cuadrículas, esta particular división territorial, no solo contiene a la población sino también a los nudos, o puntos o lugares que significan al territorio, lugares de poderes pero también puntos de referencia, nudos que al buscar mantener relaciones entre sí, construyen redes, abstractas o concretas, invisibles o visibles, que en el cumplimiento de su objetivo de comunicar, se manifiestan como imagen del poder de los actores sociales dominantes. En este sentido, es bueno aclarar que los límites territoriales no son inocentes, ni naturales, ni arbitrarios. Responden a una lógica de poder que da lugar a tipos particulares de relaciones, generalmente señaladas por la desigualdad. Tienen que ver con la reproducción social, es decir, con la territorialidad.

Cuando se habla de territorialidad, se hace referencia a la vida cotidiana de los habitantes del territorio: a sus relaciones en el trabajo y fuera del trabajo, sus relaciones

⁴ Geertz, Clifford, *La interpretación de las culturas*, España, Gedisa, 2000, pp. 43-59.

⁵ Raffestin, *Op. cit.*, p. 134.

⁶ *ibid.*, p. 143.

familiares, sus relaciones con grupos sociales o religiosos, sus relaciones con la autoridad, etc. Territorialidad que se define tanto interna como externamente, por sus hábitos particulares y por la contradictoria relación con otros territorios más amplios que le imponen conductas y formas de comportamiento. La territorialidad, dice Raffisten, es un conjunto de relaciones que nace en un sistema tridimensional: sociedad, espacio y tiempo, y que se constituyen con un carácter simétrico o asimétrico, al interior y con la exterioridad; en consecuencia, la territorialidad se define como estable o inestable. Cada sistema territorial, afirma, secreta, su propia territorialidad que viven los grupos y las sociedades. “La territorialidad se manifiesta a todas las escalas espaciales y sociales, es consubstancial a todas las relaciones y podríamos decir que es de alguna manera el ‘lado vivido’ del ‘lado hecho’ del poder”⁷.

El territorio simbólico maquilador fronterizo

Con este conjunto de precisiones acerca del concepto en cuestión, se va a entender el territorio maquilador en la frontera norte como un territorio simbólico. La ocupación o apropiación cultural del espacio fronterizo: la red de significaciones que se produce, y los sistemas en interacción de símbolos interpretables que expresa, así lo hacen notar. Territorio simbólico que, como todo territorio, muestra un sistema territorial con su particular división del espacio, sus lugares distintivos donde se asienta el poder y su organización de redes, casi todas invisibles, a través de las cuales se comunican los imaginarios y las representaciones que lo mantienen en movimiento. Territorio simbólico que también manifiesta una territorialidad, un conjunto de hábitos enfrentados que luchan por imponerse en lo interno, y son contradichos, amenazados o impulsados desde lo externo. Territorio simbólico definido desde lo económico, por tanto, poco estable, aunque mucho más dinámico, y legitimado desde un poder *de facto*. Territorio incrustado, no subsumido, en otro territorio político más amplio y más estable, los estados fronterizos integrantes de un Estado-nación llamado República Mexicana, y que, a diferencia del anterior, se legitima desde el poder legal. Territorio simbólico cuyos límites, como ya antes se dijo, no son inocentes, ni naturales, ni arbitrarios, sino expresión de un proyecto multina-

cional, pensado desde los espacios sociales de la modernidad tardía, en donde se le dio forma, contenido y orden.

Este territorio maquilador (inserto en otros territorios cada vez más amplios: los municipios fronterizos, sus entidades federativas y la nación, incorporada por su parte a otro territorio más abarcador, supranacional, el TLCAN, perteneciente a su vez al imaginario territorio planetario del mundo global y su mito homogenizador), nos habla de una interposición de espacios culturalmente ocupados, de territorios que, si bien se autodefinen, también se imbrican, estableciendo relaciones simétricas-asimétricas que obligan a que los territorios evolucionen y se transformen en razón a esta lógica geopolítica. A este fenómeno de intersección territorial, algunos investigadores lo califican como apilamiento de territorios.

... el territorio se pluraliza según escalas y niveles históricamente constituidos y sedimentados que van desde lo local hasta lo supranacional, pasando por escalas intermedias como las del municipio o comuna, la región, la provincia y la nación. Estas diferentes escalas territoriales no deben considerarse como un ‘continuum’, sino como niveles imbricados o empalmados entre sí. Así, lo local está subsumido bajo lo municipal y este, a su vez, bajo lo regional, y así sucesivamente. Esta situación ha dado lugar a la teoría de los ‘territorios apilados’, originalmente introducida por Yves Lacoste... Esta misma idea, ha generado la metáfora de los nichos territoriales del hombre, constituidos por capas superpuestas pertenecientes a diferentes escalas...⁸

El territorio simbólico, construido por la Industria Maquiladora en la Frontera Norte, tiene sus límites precisos, geopolíticamente determinados por los dos polos extremos de la línea fronteriza: Tijuana, en el estado de Baja California, y Matamoros, en el estado de Tamaulipas. El largo territorio de dos mil 597 kilómetros de longitud⁹ se significa por 31 localidades, de las cuales, 12 concentran lo principal de esta actividad productiva¹⁰ y, por tanto, son lugares o nudos que marcan simbólicamente el gran territorio maquilador fronterizo; lugares que, a la vez, son territorios en sí, dentro de los cuales existen lugares particulares que los significan: las fábricas maquiladoras, que también

⁷ *Ibid.*, p. 147.

⁸ Giménez, *Op. cit.*, p. 6.

⁹ *Enciclopedia de México*, 1986, p. 420.

¹⁰ INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1995*, México, INEGI, 1997, pp. 58-63.

poseen todas las características de un territorio a pequeña escala. Del territorio fábrica, al territorio ciudad maquiladora, al territorio región maquiladora. Fábrica y ciudad maquiladora se manifiestan como nichos territoriales que definen el inmenso territorio fronterizo maquilador. Diferentes niveles que se imbrican, que se interrelacionan, que se subsumen y se rearticulan en un gran territorio supeditado, como ya se vio, a otros territorios más amplios.

El territorio maquilador fronterizo, en cualquiera de sus escalas, contiene las características del lugar antropológico: construcción concreta y simbólica del espacio; principio de sentido para aquellos que lo habitan y principio de entendimiento para aquel que lo observa. Tres rasgos comunes lo definen: es identificatorio (lugar de nacimiento), es relacional (relaciones e identidades compartidas), y es *histórico* (vive la historia, no hace la historia). El lugar antropológico se consolida en el territorio a través de los diferentes hábitos que se expresan o de los diferentes procesos de rutinización que se viven; sin embargo, ya se mencionó, el territorio no es estático en estos tiempos de modernidad tardía, y mucho menos cuando se inscribe en alguna sociedad de modernidad subordinada, como es el caso que aquí se ventila. El territorio maquilador fronterizo, al interactuar con las otras totalidades territoriales, será violentamente modificado. Hábitos, rutinizaciones o representaciones colectivas, se mezclarán con procesos propios de la sobremodernidad productora de no lugares¹¹. Se crean espacios que no se definen ni por la identificación natal, ni por las relaciones creadoras de identidades, ni por ser territorios que viven la historia; van a construirse formas culturales híbridas que expresan la ambigüedad y la ambivalencia propias de un rito de paso detenido en su fase liminal.

El vínculo de los grupos sociales que a su interior se desarrollan, representa algo más que una necesidad productiva de subsistencia: es, primordialmente, una compleja articulación simbólica. El territorio maquilador fronterizo se convierte entonces, en un referente de vital importancia en el cual se inscriben los diversos y enfrentados procesos de identidad y no identidad que se generan en este universo. A partir de una actividad económica —la producción maquiladora—, se construye, desde hace al menos cuarenta años, un territorio simbólico creado desde la acción social, que encuentra su origen en la influencia que los procesos maquiladores tienen sobre las condiciones de vida y de trabajo de los habitantes de la región, así como por el impacto

sobre su integridad psicofísica producto de la agresión que dichos procesos productivos ejercen contra el medio ambiente.

Este particular tipo de actividad industrial impuso sus condiciones. No sólo impulsó una caótica urbanización del espacio, sino que, a partir de los principios ideológicos en que se fundamenta, se convirtió en un símbolo dominante alrededor del cual comenzó a construirse el nuevo territorio. La maquila se constituyó en un eje plagado de significados. Se activaron no sólo las formas de una nueva cultura laboral resultante de las modernas fórmulas flexibles de organización empleadas al interior de las fábricas, sino que, de manera paralela, se fueron consolidando diferentes expresiones culturales, consecuencia de los efectos que esta actividad económica tenía sobre los espacios de la reproducción social.

En el curso de este tiempo socialmente construido, se fue ocupando culturalmente el espacio fronterizo, se desarrolló un proceso de simbolización que convirtió espacios neutros en territorio, señalado por lugares sagrados-laicos cargados de significación, culturalmente diferenciados, con diversas formas de organización social, diferentes modos de respuesta y distintas maneras de elaboración del símbolo dominante que articula el territorio: la maquila.

La aparición de la maquila en espacios urbanos, impulsó procesos sociales y culturales que, en un primer momento, terminaron por definir territorios locales limitados a las zonas fabriles y a los círculos habitacionales que las rodeaban. Era inestable la permanencia de las fábricas maquiladoras, y resultaba común que los trabajadores contratados tomaran ese momento de su vida como una etapa de paso: o lograban internarse en Estados Unidos, o volvían a recorrer el país como trabajadores golondrinos. A pesar de ello, en estos territorios locales, con todo y el carácter liminal que los definía, se impulsaban procesos sociales y culturales que determinaban una particular naturaleza simbólica.

Con el paso de los años, la maquila extendió su influencia económica, y con ella, introyectó socialmente una particular idea de modernidad, de cambio, de esperanza de vida, de progreso, de bienestar perdurable, aunque mantuvo su carácter de inestabilidad y, con él, la condición de liminalidad propia de un rito de paso que, hasta la fecha, viven sus trabajadores. Creció la dimensión espacial donde se asentaban los territorios maquiladores, se expandió y se mal urbanizó el espacio ocupado por esta actividad industrial, se alargó la permanencia en el empleo y la influencia maquiladora fue más allá de las zonas fabriles, de las instituciones económicas y de los cinturones habitacionales que

¹¹ Augé, Marc, *Los no lugares. Espacios del anonimato, Una antropología de la sobremodernidad*, Barcelona, Gedisa, 2000, pp. 81-118.

la rodeaban, llegando a determinar prácticamente en su totalidad el funcionamiento social y cultural de todo el territorio. Las más importantes ciudades fronterizas han hecho depender su crecimiento económico, su proceso social y su desarrollo cultural de la actividad maquiladora, y si a lo anterior le agregamos que estas ciudades son estaciones o etapas determinantes de las migraciones a Estados Unidos, y si además consideramos que los descontrolados efectos tóxicos de la actividad maquiladora ensucian el medio ambiente en los dos lados de la línea fronteriza y deterioran la salud de sus habitantes, bien podemos afirmar que la frontera norte es un territorio global, un enorme y contradictorio espacio simbólico.

El territorio maquilador, como cualquier territorio, contiene lugares específicos y significativos, en este caso sagrados-laicos, que encierran señas o huellas particulares que ordenan su geografía simbólica. Doce ciudades maquiladoras fronterizas, doce lugares urbanos que crecen alrededor de esta actividad productiva¹², señalados por diversos centros laborales que se traducen en marcas que simbolizan el lugar otorgándoles significados especiales de gran poder convocatorio y, en un afán de precisión, se pueden destacar tres lugares que se erigen como los principales polos de atracción dentro del territorio: Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros, sitios que concentran el 60% del total de los establecimientos maquiladores y el 65% del personal ocupado en esta labor. Lugares referenciales, marcas o huellas significativas, a partir de las cuales puede dibujarse el mapa que construye la territorialidad que ocupan grupos sociales diversos¹³.

Al igual que en otros territorios tradicionales, en el territorio maquilador podemos hablar de la existencia de lugares sagrados que impulsan los procesos de territorialidad, por supuesto no me refiero a deidades, ni a mitos cosmogónicos o heroicos de creación territorial. El territorio que aquí se define es nuevo. El mito central que lo articula es la modernidad: la esperanza de nuevas condiciones de vida, el paso de la miseria a la promesa de una existencia sin hambre. Mito laico, con escasa tradición, que no pierde sin embargo su cualidad de fabuloso o alegórico. En

¹² Para 1995, eran 12 las ciudades fronterizas que concentraban lo principal de la actividad maquiladora en el territorio: Ensenada, Mexicali, Tecate y Tijuana en Baja California; Ciudad Acuña y Piedras Negras en Coahuila; Ciudad Juárez en Chihuahua; Agua Prieta y Nogales en Sonora, y Matamoros, Nuevo Laredo y Reynosa en Tamaulipas, véase INEGI, *Op. cit.*, pp. 1-3.

¹³ Alfie, Miriam y Luis Méndez, *Maquila y movimientos ambientalistas. Examen de un riesgo compartido*, México, Libros de *El Cotidiano*, UAM-A, CONACYT, Eón Editores, 2000, pp. 91-109.

contra del ancestral mito de creación, aquí no se explica el origen del mundo, pero si el origen de la sociedad desde resguardos laicos no por eso reñidos con lo sagrado.

La maquila se convierte en el símbolo dominante de gran poder de convocatoria a través del cual se organiza el territorio y se señalan los lugares que trazan su geografía simbólica. Por supuesto, las fábricas no son santuarios religiosos con poderes mágicos, curativos o milagrosos a los que acuden los creyentes en cíclicas peregrinaciones, pero sí son lugares sagrados a donde convergen procesos migratorios, que al igual que la peregrinación, también pueden ser entendidos como rituales de paso, con la diferencia de que mientras la peregrinación cumple a cabalidad con el rito de pasaje (separación, periodo liminal y agregación), los procesos migratorios a las zonas maquiladoras se detienen en el periodo liminal. Los grupos sociales involucrados –por lo general campesinos, indígenas o sectores desarraigados de los centros urbanos– no vuelven al orden propio de una sociedad estable. Ya sea como indocumentado, como obrero maquilador o como trabajador golondrino, la incertidumbre, la contingencia y el riesgo propio de esta transición permanente que define a la sociedad de modernidad subordinada, nunca concluye. Pero a fin de cuentas, y para lo que aquí importa, al igual que los santuarios naturales o devocionales, los nuevos “santuarios laborales” ofrecen las condiciones suficientes para construir referencias territoriales culturales.

A pesar de su eterno presente –incierto, contingente y riesgoso–, esta territorialidad, sustentada en la maquila, funciona como el principal organizador de la vida social. Desde el territorio maquilador, y más concretamente desde el símbolo maquila, se construye y se afianza un particular tipo de identidad –fluctuante podríamos llamarla, o más bien difusa y oportunista–, por los condicionantes a que responde, propios del carácter polisémico del símbolo. El territorio, como ya se mencionó, no es otra cosa que la ocupación cultural del espacio, y hablar de ocupación cultural del espacio es referirse a grupos sociales concretos que, de su realidad inmediata, construyen estructuras significativas. La maquila es un ordenador social, pero, como símbolo, es también origen y causa de los principales conflictos en el territorio. La maquila identifica, pero también confronta.

El rito maquilador

Considerar entonces que el territorio maquilador fronterizo contiene un carácter sagrado, me obliga a aceptar que este tipo de razonamiento exige pensar el símbolo maquila

dentro de un acto ritual. Por tanto, siguiendo a Víctor Turner¹⁴, voy a considerar, por un lado, que, cuando hablo de símbolo maquila, no estoy haciendo una referencia abstracta de esta actividad industrial en la frontera norte, sino a que la acción simbólica realizada por los diferentes actores tiene como referente concreto plantas maquiladoras específicas; y por el otro, que los procesos productivos que cotidianamente se realizan en las plantas maquiladoras, pueden ser vistos también como actos rituales.

A partir de estas certezas, voy a entender que todo ritual

...es una conducta formal prescrita, en ocasiones no dominada por la rutina tecnológica, y relacionada con la creencia en seres o fuerzas místicas. El símbolo es la más pequeña unidad del ritual que todavía conserva las propiedades específicas de la conducta ritual; es la unidad última de estructura específica en un contexto ritual... un símbolo es una cosa de la que, por general consenso, se piensa que tipifica naturalmente, o representa, o recuerda algo, ya sea por la posesión de cualidades análogas, ya por asociación de hecho o de pensamiento¹⁵.

De acuerdo con la definición de ritual expuesta, la vida cotidiana del obrero en una planta maquiladora específica, puede ser considerada como una conducta formal prescrita, dominada por una rutina tecnológica, y si bien es cierto no se relaciona con la creencia en seres o fuerzas místicas, si se entrelaza con lo sagrado. La fábrica maquiladora es una construcción sagrada, es expresión concreta de un absoluto social que centraliza en el mundo de la modernidad tardía, y por extensión en el mundo de la modernidad subordinada, el ámbito de lo sagrado. Sin embargo, considero necesario profundizar un poco más acerca de las razones por las que se considera un rito el proceso de trabajo maquilador. Para lograrlo, intentaré relacionar los procesos de trabajo maquilador, con las 9 propiedades que, según Rodrigo Díaz Cruz¹⁶, son aceptadas en lo general por los antropólogos para definir una acción social como ritual:

La primera condición que considera necesaria para la existencia de un rito, es la de *repetición*, y no se necesita mucha explicación para entender que todo proceso de trabajo cumple con esta formalidad: el trabajo industrial maquilador es, por definición, repetitivo.

La segunda condición que se señala es la de *acción*, entendiendo que todo ritual implica hacer algo, no sólo decirlo o pensarlo; es por tanto una acción no espontánea. Al igual que en el caso de la *repetición*, la rutina laboral maquiladora cumple totalmente con esta exigencia: el trabajo no es espontáneo y, sobre todo, requiere de acciones precisas insertas en un plan de producción determinado.

La tercera condición, *comportamiento "especial" o estilización*, se refiere a que los símbolos que aparecen en el ritual pueden ser en si mismos ordinarios o extraordinarios pero usados de un modo inusitado, esto es, que fija la atención de los participantes y observadores en ellos; "en los rituales hay como una complacencia en fascinar, desconcertar y confundir...". Atrás del ritual maquilador está siempre el símbolo maquila, y como ya lo veremos un poco después, su carácter polisémico se manifiesta dentro del ritual, expresando comportamientos diversos, que quizá no fascinen, pero sí desconciertan y confunden; y si tomamos las contradicciones que muestra el rito maquilador fronterizo en cuanto a la complaciente convivencia que se advierte entre lo viejo y lo nuevo, también podemos hablar de disonancias cognoscitivas, como lo afirma el autor.

La cuarta condición tiene que ver con el *orden*, todo ritual, nos dice Rodrigo Díaz¹⁶, es un acto planeado de principio a fin, aun y cuando contenga momentos de caos y espontaneidad. El orden constituye el modo dominante del ritual: se sabe quién hace qué y cuándo, se estipula quién puede participar y quién no; "los rituales incluyen y excluyen, segregan e integran, oponen y vinculan..." No hay mucho que decir al respecto, en todo proceso productivo de cualquier centro maquilador en el territorio fronterizo, lo que predomina es un orden que incluye y excluye, segrega o integra, opone o vincula a los actores que participan en estos ritos.

La quinta condición habla del *estilo presentacional evocativo y puesta en escena*; todo rito tiene como uno de sus objetivos centrales comprometer de alguna forma a los actores y comúnmente lo hacen, dice Díaz, mediante manipulaciones de símbolos y de estímulos sensoriales. Para nuestro caso, esta condición está presente, aunque se cumpla de diferente manera: el rito maquilador compromete, aunque el compromiso que se adquiere no se afirme afectivamente, de manera volitiva o cognitiva, sino de manera coercitiva. Por supuesto, uno de los actores, el sector empresarial manipulará el símbolo maquila buscando esti-

¹⁴ Turner, Víctor, *La selva de los símbolos*, México, Siglo XXI, 1999.

¹⁵ *Ibid.*, p. 21.

¹⁶ Díaz, Rodrigo, *Archipiélago de rituales. Teorías antropológicas del ritual*, México, Anthropos-UAM-I, 1998, pp. 225-227.

mulos sensoriales orientados a incrementar la productividad. Las formas pueden ser diferentes: premios, bonos, estímulos, etc., pero detrás de estas formas, es la coerción la que obliga al compromiso.

La sexta condición, *dimensión colectiva*, explica que por definición los rituales poseen un significado social, esto es, entender que las reglas que rigen el ritual sean reconocidas públicamente y transmitidas por alguna comunidad o por un actor pertinentes. Igual que en algunas otras de las condiciones, es obvio que el rito maquilador posee un significado social y expresa reglas que no sólo rigen al ritual sino que se imponen socialmente, en este caso, por los representantes de los procesos de internacionalización del capital.

La séptima condición refiere a la *felicidad e infelicidad* del ritual, la evaluación del ritual no se sostiene en función de su validez: "...la evaluación descansa en la "felicidad" o "infelicidad" de su realización..." Dice Díaz Cruz, que en antropología muy poca atención se ha dedicado a los desempeños rituales "infelices". En términos de objetivos del ritual maquilador desde el capital, el problema de la felicidad o la infelicidad nada tiene que ver; los propósitos son otros y se centran en la competencia, en la productividad y en la ganancia; sin embargo, visto desde la perspectiva antropológica, el contenido de este trabajo, mucho tiene que ver con el desempeño de un ritual infeliz.

En la octava condición, *multimedia*, se alude al hecho de que en los rituales "...hacen acopio de múltiples y heterogéneos canales de expresión: sonidos y música, tatuajes y máscaras, cantos y danzas, colores y olores, gestos, disfraces y vestidos especiales, alimentos y bebidas, reposo y meditación..." En el rito maquilador se presentan estos canales de expresión, sólo que todo ellos tienen una razón tecnológica y un sentido empresarial. Los sonidos vienen de las máquinas y del ambiente fabril en general, y, por lo común, son enormemente dañinos a la salud, lo mismo podemos decir de los olores, casi siempre contaminantes, por lo demás, sí existen disfraces y vestidos especiales, alimentos y bebidas; sólo el reposo y la meditación no forman parte del rito.

Por último, la novena condición apunta al rito como un *tiempo y espacio singulares* que le rompen el ritmo a la vida cotidiana, aquí marcamos una diferencia, en el caso que aquí se trata, el rito maquilador no fragmenta el fluir de la vida cotidiana, el rito maquilador es parte determinante de la vida cotidiana.

Existe un problema más que exige ser aclarado. Durante mucho tiempo la antropología ubicó el campo de

acción que le es propio al ritual, dentro de marcos estricta y estrechamente religiosos. Dice Rodrigo Díaz que "en el primer modelo que llamo acotado...el ritual está asignado sólo y sólo al campo religioso y mágico, cualquier cosa que eso signifique"; en este sentido, de poco o nada nos servirían los nueve puntos antes señalados. Sin embargo, comienza a afianzarse una tendencia que considera de manera mucho más amplia el término ritual.

En éste que llamo *modelo autónomo*, "ritual" adquiere una autonomía del campo religioso y mágico que la tradición le había negado. Las redes conceptuales que construye, las relaciones y jerarquizaciones intraconceptuales establecen otros compromisos y reglas, otras búsquedas: ¿qué tanto varían los modelos de argumentación?... En algunos casos la autonomía es tan expansiva que la relación que existía en el primer modelo se invierte dramáticamente: todas las acciones religiosas y mágicas conforman un subconjunto de las rituales. Luego deja de ser un contrasentido la noción de rituales no religiosos¹⁷.

El ritual, para algunos antropólogos, deja de ser propiedad exclusiva de lo mágico religioso; claro que nadie me asegura tampoco que un proceso productivo pueda ser considerado como un ritual. Para considerarlo así, me baso en definiciones propias de la antropología, pero también en la certeza histórica que lo sagrado dejó de ser pertenencia exclusiva del ámbito religioso, que también existe un sagrado laico, y más aún, que hoy la centralidad en el ámbito de lo sagrado no recae en realidades meta-sociales o divinas. La maquila será considerada como una hierofanía, y sus procesos de trabajo, ritos laicos donde se inscribe el símbolo maquila.

El símbolo maquila

Aclarado lo anterior, volvamos a Turner y a las dificultades que nos plantea el símbolo maquila en un espacio ritual. De acuerdo a su discurso se requerirán, en lo esencial, de tres clases de datos:

- a) La forma externa del símbolo (sus características observables).
- b) Las interpretaciones ofrecidas.
- c) Los contextos significativos¹⁸.

¹⁷ *Ibid.*, p. 229.

¹⁸ Turner, Víctor, *Op. cit.*, pp. 22-28.

La característica observable más destacada del símbolo maquila es, sin duda, la siguiente: ser un centro productivo generador de ganancias, de empleo y de esperanza de bienestar, por tanto, significativo polo de atracción social, no sólo de las regiones fronterizas, sino de diversas entidades a lo largo y ancho del país. Esta característica observable tiene dos dimensiones, una interna y otra externa. La primera tiene que ver con los procesos de producción maquiladores, identificados y difundidos como una nueva cultura del trabajo, que expresa formas flexibles de organización laboral, y que nacen de la nueva “filosofía” empresarial engendrada en las sociedades de modernidad tardía: la calidad total. La segunda tiene que ver con la ideologización de los procesos de internacionalización del capital en México que, a través de sus representantes —autoridades nacionales: locales, estatales y federales, organizaciones patronales y algún tipo particular de organización no gubernamental—, difunden la promesa, de manera propagandística o por medio de acuerdos o proyectos binacionales específicos, que a través del impulso a la industria maquiladora, las ciudades fronterizas mexicanas podrían compartir las bondades del desarrollo que beneficia a las localidades norteamericanas situadas justo al otro lado de la frontera: ciudades gemelas les llaman.

A partir de estas particularidades observables, el símbolo adquiere diversos sentidos recogidos de las diferentes interpretaciones que ofrecen los actores involucrados. Si se reducen a tres los actores fundamentales que tienen que ver con la actividad maquiladora, se puede afirmar que uno de ellos, la clase obrera maquiladora, prácticamente ignora, disimula o le tiene sin cuidado estas características observables del símbolo maquila, salvo la abstracta esperanza de mejorar su calidad de vida, o la concreta realidad de aferrarse a la maquila como instrumento de sobrevivencia. Otro de ellos, las ONG que trabajan en pro de la justicia en las maquiladoras fronterizas, a pesar de su permanente actitud de denuncia, no dejan de creer en la posibilidad —y luchan por ella— de que la actividad maquiladora llegue a mejorar significativamente la calidad de vida de los trabajadores. En este sentido, no manifiestan un desacuerdo completo con la filosofía de la calidad total, por el contrario, muchas de ellas exteriorizan la necesidad de que se lleve hasta sus últimas consecuencias, en especial, lo referido a los círculos de calidad. Saben, por otro lado, que el discurso de las ciudades gemelas es falso, sin embargo, lo creen posible. Las organizaciones patronales y sus representantes, difunden las características observables del símbolo maquila, no las cuestionan y las consideran como inalterables, aún a sabiendas que en el mundo del trabajo maquilador así como

en el relato de las ciudades gemelas, el discurso ideológico se contradice todos los días.

Resulta claro que cada uno de los participantes en el ritual va a contemplar el símbolo maquila desde su muy particular perspectiva, en este sentido, la visión de los actores siempre será limitada, carecerá de una percepción totalizadora; su percepción particular del símbolo, según el lugar que ocupen en el ritual, llevará a los actores a un conjunto de posiciones situacionalmente conflictivas: desde las axiomáticas posiciones del patrón maquilador; de sus organizaciones y de sus representantes, que consideran invariables y absolutos los valores y las normas expresados en el ritual, hasta las frecuentemente indiferentes posiciones del obrero maquilador al que, según parece, su preocupación prioritaria se reduce a sobrevivir; pasando por las posiciones que desde fuera toman las ONG involucradas con esta actividad, y que por su privilegiado lugar de observación, parecerían ser las más cercanas a una posición objetiva acerca del símbolo.

...en consecuencia, considero legítimo incluir en el sentido total de un símbolo ritual dominante, aspectos de conducta asociados con él, que los propios actores son incapaces de interpretar, y de los que de hecho pueden no ser conscientes, si se les pide que interpreten el símbolo fuera de su contexto de actividad¹⁹

Desde las interpretaciones formuladas por los actores involucrados acerca del símbolo maquila, queda claro que dicho símbolo no sólo contiene un referente económico, tiene también un referente social, en momentos coyunturales adquiere un referente político, y siempre se mantiene presente el referente ambiental (maquila-desechos tóxicos-deterioro ambiental), y el referente biológico (enfermedad y muerte). Todos estos referentes se ubican en un contexto significativo, el proceso de internacionalización del capital en la frontera norte, donde viven, se desarrollan, se relacionan y enfrentan los actores antes señalados. No se puede olvidar el hecho de que la industria maquiladora de exportación en la frontera norte, en especial a partir de la puesta en marcha del TLCAN, se convirtió en un proyecto prioritario del Estado mexicano, para lograr que el país fortaleciera su intromisión al mundo global aunque fuera en la forma de sociedad con modernidad subordinada. Es en este contexto, donde el símbolo maquila se significa, y es en este entorno donde adquieren sentido los diversos referentes que expresa.

¹⁹ *Ibid.*, p. 30.

Con lo antes expuesto, no sorprende que el símbolo maquila, como todo símbolo, condense un conjunto de acciones y representaciones dispares en una sola formación. Cada uno de los referentes significativos señalados, ubicados en diversos contextos y enarbolados por diferentes actores, todos dispares, se sintetizan en una sola estructura significativa. El significado de sobrevivencia, de enfermedad y muerte que le da el obrero maquilador, el significado de valores absolutos que le atribuye el patrón maquilador y sus representantes, y el significado de posibilidad de mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores y de la región que le asignan las organizaciones binacionales fronterizas, se condensan en el mismo símbolo: muchas cosas y acciones representadas en una sola formación. Por lo mismo, el símbolo maquila, entendido como símbolo dominante, termina unificando este conjunto de significados dispares, interconexos, análogos.

Por otro lado, es bueno señalar la necesidad de adjudicarle al símbolo maquila un sentido exegético. Hablo de la necesidad de interrogar a los actores sociales involucrados sobre su conducta ritual. Habrá que distinguir entre los tipos de informantes para calibrar el peso de las informaciones (no es lo mismo el testimonio de un trabajador maquilador, que el de un militante de ONG o un representante patronal). Hay que distinguir el sentido colectivo del símbolo de lo que pudiera ser una opinión personal. De momento podemos adelantar que, en lo general, el obrero maquilador no comparte el sentido axiomático que el patrón maquilador o sus representantes le adjudican al símbolo maquila. Como ya se dijo, para el obrero maquilador, el símbolo maquila representa una esperanza de sobrevivencia y, en algunos casos, de mejoramiento, por lo tanto, en el acto ritual del trabajo, no compartirá la mística de la calidad total en todo lo que esta abarca, no hará suyos los valores absolutos del símbolo, aunque se vea obligado a realizar las acciones a las que este obliga, y sí le asignará otros significados que el símbolo dominante no contempla: degradación ambiental, enfermedad y muerte.

Respecto al sentido operacional del símbolo, se trata de confrontar el significado del símbolo con su uso: saber no sólo lo que se dice acerca del símbolo, sino también lo que hacen con él. En este sentido, tanto trabajadores como representantes patronales son coherentes entre lo que dicen y hacen respecto al símbolo. El trabajador, ajeno a la mística de la calidad total, utilizará las mil y una formas existentes de resistencia, generalmente oculta, a las formas impuestas de organización laboral, y tendrán como objetivo prioritario la conservación del empleo. El patrón y sus representantes por

su parte, manifestarán en el rito laboral, casi siempre de manera propagandística, los valores que contiene la calidad total y que, supuestamente, organizan el rito cotidiano del trabajo en una planta maquiladora. Cabe distinguir aquí el significado simbólico de la maquila construido por las organizaciones ambientalistas, del significado de obreros y representantes patronales: mientras los segundos estructuran sus significaciones a partir de la participación activa en el ritual, los primeros construyen sus significados en base a opiniones y conocimientos indirectos acerca del ritual.

En cuanto al sentido posicional que adquiere cualquier símbolo, Turner se refiere a la relación de un símbolo con otros símbolos en una totalidad, en una *Gestalt*, cuyos elementos adquieren su significación del sistema como un todo²⁰. Para el caso que aquí se trata, se habla de la relación del símbolo maquila con un sistema de símbolos que se deriva de la forma particular en que la industria maquiladora interviene en los procesos de internacionalización del capital en la frontera norte, del conjunto de fenómenos que delinear el mundo simbólico en el territorio fronterizo: modernidad tardía, modernidad subordinada, globalización, espacios del anonimato, tiempo y espacio, calidad total, cultura laboral, procesos de individualización junto a, y en franca contradicción, negociada o confrontada, con fenómenos tales como degradación ambiental, enfermedad y muerte, y la contradictoria presencia de una arcaica forma de control sindical que de principio niega los valores de la calidad total, y que sin embargo, de manera paradójica, los hace formalmente posibles.

Por último, es importante determinar la forma como se analizará el contexto donde se inscribe el símbolo. Para Víctor Turner hay dos tipos fundamentales de contexto: el contexto del campo de acción y el contexto cultural, dentro del cual los símbolos son considerados como agregados de sentidos abstractos

Al comparar los diferentes tipos y tamaños de contextos en que se presenta un símbolo dominante, comprobamos con frecuencia que los significados que “oficialmente” se le atribuyen en un tipo concreto de ritual pueden ser mutuamente consistentes. En cambio, cuando consideramos ese símbolo dominante como una unidad del sistema simbólico total, puede haber considerables discrepancias e incluso contradicciones entre los significados facilitados por los informantes²¹

²⁰ *Ibid.*, p. 56.

²¹ *Ibid.*, p. 48.

Ver un símbolo en cualquiera de estos dos amplios contextos ofrece diversas significaciones. En el caso de la maquila, el símbolo es consistente al interior del contexto donde se emplea por los diversos actores sociales, pero va a ser discrepante y contradictorio cuando se le observa como unidad del sistema simbólico global. El símbolo maquila como parte del amplio sistema simbólico que expresa la modernidad, manifestará con claridad y contundencia su acentuado carácter polisémico.

Resulta obvio que se considerará al símbolo maquila como un símbolo dominante; esto es, aquellos que se imaginan como objetos eternos, como fines en sí mismos, representativos de los valores axiomáticos de una sociedad. La maquila es exposición de la modernidad en el territorio simbólico construido en la frontera norte, y es poseedora concreta de los valores que esta modernidad expresa, valores absolutos por el carácter de invariabilidad que les otorga su significación simbólica. Pero cuando este símbolo dominante se ubica en los diversos contextos sociales que le dan vida, pierde su carácter dominante y adquiere un carácter instrumental. Como símbolo dominante, la maquila manifiesta la tendencia a un orden con formas de vida cohe-

rente, estables; expresa valores y normas de carácter axiomático y obligatorio expuestas en una abstracción: la nueva cultura laboral; como símbolo instrumental, abandona su carácter absoluto y se adentra en los terrenos de la práctica social: cuestiona el orden, lo abstracto se pone en cuestión, la coherencia se diluye y comienzan a generarse conflictos. Todas las contradicciones del territorio simbólico fronterizo se condensan y se unifican en este símbolo dominante, sin embargo, sólo adquieren representación concreta, movimiento, temporalidad, al momento de transformarse en símbolo instrumental en prácticas sociales específicas. Esto es, símbolo vivo preñado de significación “para los hombres y para las mujeres que interactúan observando, trasgrediendo y manipulando para sus fines privados las normas y los valores que expresan los signos”²²; símbolo que, en el campo de la acción social, hace inteligibles y explicables sus propiedades de condensación, polarización y unificación de disparidades.

²² *Ibid.*, p. 49.



Universo Estudiantil
El portal académico de México

artículos • noticias • resúmenes
• bibliografía • universidades
• actividades • foros

www.universoe.com

Nota sobre la crisis de la Industria Maquiladora

Marco Tulio Esquinca H.*

A los Trabajadores mineros de Pasta de Conchos, Coahuila

El presente artículo hace una revisión de las explicaciones de la crisis de la industria maquiladora. La intención de dicha revisión es mostrar que en éstas se ignoran las implicaciones de las relaciones entre capital y trabajo en el proceso de producción y las distintas configuraciones de fuerzas sociales y técnicas existentes. El eje de la discusión es la productividad. Se sostiene que la crisis de la industria maquiladora es una crisis de productividad, pero el problema reside en la mayor dificultad que tiene el capital para valorizarse y no en una menor productividad del trabajo. Finalmente, se hace un acercamiento a la eficiencia productiva y las condiciones de trabajo.

Los trágicos acontecimientos de la mina de Pasta de Conchos en Coahuila por desgracia son una muestra de la polarización del aparato productivo manufacturero y de la precarización del trabajo, del empleo y de las relaciones laborales que predominan en la economía mexicana. Sin embargo, esta precaria situación es negada sistemáticamente y se oculta en el discurso modernizador en complicidad tanto de empresarios como de gobernantes y el mismo sindicato —es suficiente echar una mirada a la prensa escrita durante febrero—, pero ante la inminente realidad es imposible seguir ignorando las pésimas condiciones de trabajo en que viven los trabajadores

mexicanos y de los mecanismos de apropiación de plusvalor absoluto que predominan en el sector industrial.

La política económica de ajuste estructural que hizo frente a la crisis de 1982 llevó a una reorientación de la economía. La estrategia consistió en la apertura comercial y en un proceso de reestructuración productiva que ha buscado incrementar la productividad del trabajo, y es que: “La lógica capitalista implícita en ciertos análisis de la productividad pretende encontrar en el comportamiento de dicha variable una de las principales causas del estancamiento económico”¹. No es extra-

ño que la teoría hegemónica neoclásica se encuentre detrás de los argumentos esgrimidos para explicar el comportamiento de la productividad.

El propósito central de la presente nota es mostrar, a través de la revisión de la literatura que ha analizado a la industria maquiladora, que la teoría neoclásica de la productividad es limitada, en su poder descriptivo y predictivo, para explicar la crisis de la maquila toda vez que ignora la relación capital-trabajo y las distintas configuraciones de fuerzas sociales y técnicas existentes. Alternativamente se considera que una mejor explicación a la crisis de productividad en la industria maquiladora se debe a la cada vez mayor dificultad del capital para valorizarse.

La explicación que aquí se ofrece está lejos de considerar que la crisis

¹ Valle Baeza, Alejandro, “Productividad y salarios reales” en Arturo Anguiano (coord.) *La modernización en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1990: 267-283.

* Doctorado en Estudios Latinoamericanos, UAM-Iztapalapa.

de productividad es una consecuencia del mal funcionamiento del mercado o una expresión de la irracionalidad de los capitalistas. Por el contrario, se sostiene que la crisis *necesariamente*² es resultado de la acumulación capitalista – tanto de la forma social de producción capitalista como de la producción de plusvalor–, por tanto, la teoría de las causas de las crisis debe mostrar que ninguna de éstas es accidental sino que todas derivan de una base común, inherente al capitalismo³; como la expresión de la constante tendencia del capital a revolucionar las fuerzas de producción⁴.

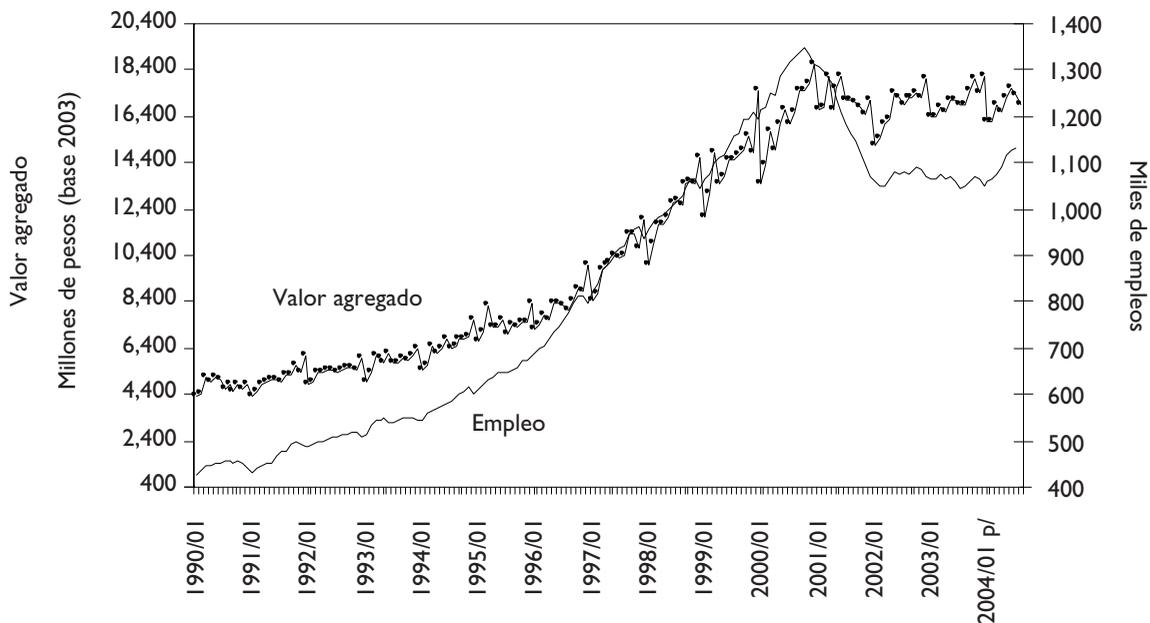
Indicadores de la crisis de productividad de la industria maquiladora

La información estadística muestra que desde finales de 2000 se ha presentado una significativa desaceleración de la dinámica productiva y del empleo en la industria maquiladora (véase Gráfica 1). Esto ha llevado a establecer a algu-

nos analistas que la industria maquiladora entró en crisis a partir de este año, ya que estos datos contrastan con el desempeño previo del sector.

La descripción de la evolución de los indicadores clave de la industria maquiladora permite señalar que durante la década de los noventa la maquila de exportación se convirtió en núcleo central del modelo económico, debido a su crecimiento casi explosivo en términos de empleo y producción⁵. No obstante, se ha vuelto un lugar común, que ha llevado al análisis superficial y a conclusiones apresuradas sobre el desempeño de la industria maquiladoras sobre todo cuando se le combina con el análisis de la apertura comercial y se hace apología de ésta. Por ejemplo, se considera que el sector maquilador representa para la economía mexicana una de las fuentes más importantes de creación de trabajo, exportaciones y generador de divisas internacionales y que este sector ha sido, pues, una fuerza positiva en el desarrollo regional y tecnológico del país⁶.

Gráfica 1
Evolución del valor agregado y del empleo,
1990-2004



Fuente: Banco de información económica, INEGI.

² Clarke considera que mostrar que las crisis son posibles y pueden ser el resultado de un amplio rango de causas, es un ejercicio relativamente trivial. Pero mostrar que éstas son necesarias es una tarea más difícil. Clarke, Simon, "The Marxist theory of overaccumulation and crisis" en *Science and Society* 1991, vol. 54, no. 4, winter.

³ Fine, Ben y Laurence Harris, *Para releer el capital*, México, FCE, 1985.

⁴ Clarke, Simon, *Op. cit.*, p. 35.

⁵ De la Garza Toledo, Enrique, *Modelos de producción en la industria maquila de exportación: la crisis de toyotismo precario*, México, UAM, 2005.

⁶ Vargas, Lucinda, "The maquiladora industry in historical perspective" en *Federal Reserve Bank of Dallas Business Frontier*, 1998, Issue 3, Part 1.

Los estudios que se acercan a esta última perspectiva tiene una visión bastante optimista que revela profundos cambios positivos en sectores *seleccionados* de la economía. Sin embargo, otros análisis más serios muestran que las maquiladoras de México han visto anteriormente otros episodios de repentina aceleración, incluso si no eran absolutamente como la reciente⁷. De manera contundente se explica, que resulta paradójico el hecho de que el principal aumento en la actividad manufacturera en México debido al acuerdo comercial ocurra en una actividad que no depende estrictamente del libre comercio, como es el caso de la industria maquiladora⁸. En resumen, el diagnóstico sobre los efectos generales de la industria maquiladora es divergente.

Explicaciones de la crisis en la industria maquiladora

A continuación se presentan dos explicaciones a la crisis de la industria maquiladora. Por un lado, existen diferentes enfoques que están relacionados con la teoría neoclásica, en éstos, como se apuntó anteriormente, implícitamente se pretende encontrar en el lento crecimiento de la productividad una de las principales causas del estancamiento económico, por lo que la tarea principal ha consistido en explicar cuáles son los *determinantes* de ésta. Por otro lado, el análisis se refiere a la crisis por productividad, éste enfoque se centra en los límites productivos de las empresas para hacer crecer la productividad. Esta última perspectiva se puede resumir en la discusión sobre si la maquiladora es “un modelo de producción e industrialización, entendido por el primero una configuración productiva entre cierto nivel de tecnología, forma de organizar el trabajo, tipo de relaciones laborales y condiciones de trabajo y condiciones de trabajo, perfil de la mano de obra (tanto sociodemográfico, de calificación y niveles salariales), y de industrialización en tanto formas de encadenamientos productivos y de servicios hacia delante y hacia atrás, vínculo con los mercados de la tecnología, de trabajo y de dinero, con el sistema de relaciones de trabajo de una zona o país, con las políticas económicas, con el mercado interno y externo, con el resto de la industria, la agricultura o los servicios”⁹.

⁷ Gruben, William. “Was NAFTA Behind Mexico’s High Maquiladora Growth?” en *Economic and Financial Review*, Third Quarter, 2001.

⁸ Salas Páez, Carlos “Integración económica, empleo y salarios en México” en Enrique de la Garza Toledo y Carlos Salas (Compiladores), *NAFTA y MERCOSUR, Procesos de apertura económica y trabajo*, Clacso, México, 2003.

⁹ De la Garza, Enrique, *Op. cit.*, p. 7.

Perspectiva neoclásica

Las explicaciones contemporáneas a la caída en los niveles de producción, exportación y empleo iniciados en 2000 en la industria maquiladora se refieren, primero los cambios en la demanda, particularmente a la recesión en la economía estadounidense; en segundo lugar a aquellos factores propios de la oferta (cambios en la tasa salarial y su incremento respecto a China y otros países, y la apreciación del peso); finalmente, se hace referencia a factores que están relacionados con los cambios en las condiciones comerciales y tributarias dispuestas por el TLCAN¹⁰. A continuación, se revisará someramente la evidencia empírica al respecto.

De manera general, para la economía en su conjunto, Arora y Vamvakidis¹¹ han estimado que el impacto del crecimiento de la economía estadounidense en las economías en desarrollo es considerablemente pequeño y estadísticamente no significativo. De manera particular, para la industria maquiladora, los resultados de Mejía¹², que analiza las fluctuaciones cíclicas de la producción maquiladora total y fronteriza y otras variables macroeconómicas, entre las que destacan las correspondientes al sector exterior y que están referidas a la economía de Estados Unidos, concluye que las fluctuaciones de la producción industrial estadounidense no parecen tener un impacto fuerte sobre las maquiladoras en el periodo 1980-2001. No obstante, se sugiere la existencia de una respuesta diferenciada de las maquiladoras ante variaciones en la producción estadounidense (aunque, como aclara Mejía, esta conjetura exige investigación adicional).

En contraparte, los resultados del estudio econométrico de Gruben¹³ demuestran una estrecha relación entre el crecimiento del empleo en la industria maquiladora y la producción industrial estadounidense, considerando que las maquiladoras son esencialmente un segmento del sector industrial de Estados Unidos —expresada por los cam-

¹⁰ Véase Sargent, John and Linda Matthews, “Boom and bust: Is it the end of Mexico’s maquiladora?” en *Business Horizons*, march-april, 2003; Bendesky, León, Enrique de la Garza, Javier Melgoza y Carlos Salas, *La Industria Maquiladora de Exportación en México: Mitos y Realidades. Informe de investigación para el Instituto de Estudios Laborales*, 2003; De la Garza, *Op. cit.*

¹¹ Arora, Vivek, and Athanasios Vamvakidis, *The Impact of US Economic Growth on the Rest on the World: How much Does it Matter?*, IMF WP/2001/119.

¹² Mejía Reyes, Pablo “Fluctuaciones cíclicas en la producción maquiladora de México” en *Frontera Norte*, vol. 15, núm. 29, enero-junio, 2003, pp. 65-83.

¹³ Gruben, Willam, *Op. cit.*

bios en el índice de producción industrial en ese país—; también se puede explicar la dinámica del empleo por los cambios en las relaciones salariales entre México y Estados Unidos, así como entre México y algunos países asiáticos—Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán— que cayeron después de la devaluación de 1995 y que podrían estar asociados a un nivel de empleos más alto (los datos utilizados por Gruben sólo llegan hasta 1999).

A pesar de que el estudio de Gruben, así como el de otros, ha demostrado empíricamente que existe cierto grado de asociación entre el desempeño de la maquiladora y la economía estadounidense, esta explicación no es contundente. Como señalan Sargent y Matthews¹⁴, la producción industrial en Estados Unidos en 1980, 1981, 1982, 1989 y 1990 creció en promedio 2.3%, mientras que para esos mismos años el empleo en la maquiladora creció en promedio 4.5%, la recesión, pues, provee una importante pero incompleta explicación del colapso en el empleo y la producción de la maquiladora.

En el caso de la tasa salarial y el comportamiento en la apreciación del peso se ha estudiado a partir de los cambios en la relación de intercambio dólar/peso para estimar si éstos afectan la rentabilidad de los países exportadores y en términos del comportamiento de los costos realizados en México entre los que se encuentran los salarios e impuestos. La teoría señala que, cuando el peso se aprecia respecto al dólar, los costos se incrementan en la misma proporción. Sin embargo, como Sargent y Matthews¹⁵ explican, medido en dólares, el superpeso ha incrementado el costo de la fuerza de trabajo mexicana para los productores de la maquila. Al mismo tiempo, en términos del peso la tasa salarial se ha incrementado. No obstante, las razones de este incremento no son comprendidas totalmente.

En teoría se esperaría que el empleo en las maquiladoras mexicanas se contraiga o expanda inversamente a lo que sucede con los salarios relativos frente al correspondiente a sus competidores. Los rivales de las maquiladoras mexicanas, según Gruben¹⁶, son las plantas en Estados Unidos y los países asiáticos recientemente industrializados y, *ceteris paribus*, mientras los salarios mexicanos caen con relación a los estadounidenses o asiáticos, se prevé un aumento en el índice de empleo de las maquiladoras mexicanas.

Sargent y Matthews¹⁷ consideran que un elemento adicional sobre el crecimiento de las tasas salariales se explica

por la gran agresividad de los sindicatos mexicanos (sic). Ellos señalan que los sindicatos son menos vulnerables al poder ejecutivo, así, los sindicatos buscan utilizar su independencia para negociar y obtener considerables incrementos en el pago de una amplia variedad de empleados. Por ejemplo, aunque la inflación esperada para 2002 es menor al 5%, en el nortero estado de Nuevo León las cámaras locales de negocios reportaron que el promedio de contratos laborales firmados en enero de ese año incluyeron un incremento salarial de 9%.

Otros trabajos se centran en los cambios en la política comercial estadounidense y, en particular, en la estructura reguladora del TLCAN; éstos concluyen la pérdida de México como un sitio atractivo para las empresas orientadas a la exportación. Este fenómeno se ve como resultado de una creciente competencia global, particularmente de China.

Por un lado, el congreso de Estados Unidos a partir del año 2000 aprobó la conocida Iniciativa de la Cuenca del Caribe y, en 2001, China se adhirió oficialmente a la Organización Mundial del Comercio. Por otra parte, durante 2001 fue implementado el artículo 303 del TLCAN—este artículo requiere que el gobierno mexicano cobre un impuesto a los insumos que no provienen del TLCAN cuando ellos entran por vez primera al país. Aunque el gobierno desarrolló un número de programas sectoriales, PROSEC, que disminuyen los impuestos de muchos insumos bajo esta condición a un rango establecido entre 0 a 5.

Sin embargo, como se señaló anteriormente, la maquiladora es una actividad que no depende estrictamente del libre comercio. De hecho, el trabajo econométrico de Gruben¹⁸ concluye, después de realizar una serie de pruebas extensas sobre los efectos del TLCAN en el número de trabajadores en la maquila, que los resultados son contundentemente negativos. Esto es, el acuerdo no contribuyó al crecimiento de las maquiladoras. Los efectos del tratado fueron negativos, aunque estadísticamente no significativos.

Se ha dejado al final en esta sección el enfoque que considera la crisis de la industria maquiladora como una consecuencia de los cambios en el régimen arancelario. El trabajo de Schatan¹⁹ aborda el efecto que tienen los impuestos en la inversión extranjera. Este autor explica que existe una contradicción entre quienes consideran que el nivel de los impuestos y los incentivos fiscales no juegan un

¹⁴ Sargent, John y Linda Matthews, *Op. cit.*

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Gruben, Willian, *Op. cit.*

¹⁷ Sargent, John y Linda Matthews, *Op. cit.*

¹⁸ Gruben, Willian, *Op. cit.*

¹⁹ Schatan, Roberto, *La maquiladora de exportación en México, la disputa por los impuestos*, 2004.

papel significativo en la atracción de inversión extranjera directa (IED), y por otro lado, la transparencia y complejidad de los sistemas tributarios identificados como importantes cuando los impuestos son tomados en cuenta por los inversionistas extranjeros.

Respecto al primero de los puntos, se considera que el aumento de gravámenes a la industria maquiladora no sólo ha anulado el flujo de inversión, sino que ha obligado a empresas establecidas a salir de México, o a ubicar sus plantas o líneas de producción en países más receptivos o generosos desde el punto de vista impositivo.

Se cree que más allá de las consideraciones técnicas, el régimen tributario es en última instancia, y naturalmente, producto de un proceso político. En este contexto, cabe preguntarse si los cambios más recientes en el régimen tributario de la industria maquiladora corrigen efectivamente un esquema impositivo mal diseñado y oneroso para la industria, técnicamente inequívoco, o si sus representantes simplemente ejercieron un exitoso cabildeo para proteger privilegios tributarios que asumieron como derecho adquirido y parte de la rentabilidad natural de su sector, ayudados por una coyuntura recesiva que nada tenía que ver con los impuestos.

Schatan²⁰ analiza el comportamiento sectorial de la industria maquiladora para evaluar si hay evidencia suficiente que muestre que la carga impositiva incidió negativamente en la inversión extranjera y está relacionada con el decepcionante desempeño de la maquila de exportación a partir de 2001. Esto es, se evalúa el elemento fiscal como factor en la explicación del declive de la exportación maquiladora. El concepto clave para entender el régimen fiscal aplicable a la maquiladora es el concepto de “establecimiento permanente” (EP). Éste está plasmado en las leyes fiscales mexicanas —además de ser aceptado internacionalmente— y permite evitar la doble tributación. El examen del comportamiento de la maquila se hace por rama de producción. Se considera el origen del capital y se pone de manifiesto que el empresariado nacional ha logrado encontrar nichos de exportación importantes en el mercado extranjero. Sin embargo, el autor parte del supuesto de que las empresas nacionales se concentran en los rubros más tradicionales de la industria maquiladora —empresas pequeñas e intensivas en mano de obra, como la industria textil y del calzado— y sus resultados le permiten señalar que ante la recesión de Estados Unidos éstas sufrieron las principales pérdidas.

²⁰ *Ibid.*

De la correlación entre las actividades de maquila y la industria de Estado Unidos se desprende que la maquila es bastante sensible a los cambios de la economía vecina. Se advierte también un impacto diferenciado entre los subsectores transporte y electrónicos respecto al textil y calzado, de estos últimos, se presume una importante proporción de capital nacional.

Tal como se apunta, los resultados de Schatan sugieren que, desde finales de 2001, el cierre de empresas se concentra muy pronunciadamente en los rubros más tradicionales y que éstos se constituyen de manera importante de capitales nacionales, por lo que sería difícil sostener que el gravamen al EP tuviese una relación significativa en el deficiente desempeño de las exportaciones de la industria maquiladora.

En resumen, primero es importante destacar que en los trabajos revisados el desempeño del mercado es fundamental para explicar la crisis. Por otro lado, ninguna de las explicaciones mencionadas hace alusión a las características del aparato productivo nacional o del proceso de producción. Finalmente, ninguna de éstas considera que la maquiladora sea un modelo de producción. Por ello, aunque relevantes, éstas resultan incompletas o distorsionadas sobre las causas de la crisis de la industria maquiladora.

Productividad versus eficiencia productiva

Detrás de los planteamientos señalados se encuentra la teoría neoclásica. De acuerdo a este enfoque, la demanda de trabajo de una industria deberá estar en función del nivel del producto, de los precios relativos y del progreso tecnológico. Esto es, los factores que explican las diferencias de productividad entre las empresas están asociados, entre otros, no sólo con la intensidad de sus factores sino también con la tecnología que éstas usan.

El tratamiento de la productividad en algunos de los análisis neoclásicos se apoya una función de producción (donde Q_{it} es el producto bruto real de cada empresa i K_{it} , L_{it} y M_{it} en el año t , y son capital, trabajo e insumos intermedios, respectivamente):

$$Q_{it} = f(K_{it}, L_{it}, M_{it})$$

La anterior función de producción provee las bases para calcular la productividad total de los factores para cada

planta (en estas ecuaciones se ha considerado implícitamente que existen rendimientos constantes a escala):

$$\ln TFP_t = \ln Q_{it} - \alpha_K \ln K_{it} - \alpha_L \ln L_{it} - \alpha_M \ln M_{it}$$

Esta breve explicación tiene la intención de ilustrar que el estudio de la productividad desde este enfoque utiliza los conceptos de productividad multifactorial y productividad del trabajo. La distinción es importante porque, como nos explica Valle²¹: “con la productividad multifactorial abordan la cuestión de la eficiencia en la utilización de los recursos, y con la productividad del trabajo analizan el problema desde el ángulo del consumo... Y es que para los neoclásicos es importante señalar que la medida de la productividad del trabajo no mide la contribución del trabajo al producto”.

Como se anotó anteriormente, respecto a la crisis en el sector maquilador existen explicaciones diferentes a la que ofrece la teoría neoclásica. En general, se señala que es probable que la crisis que vivió la maquila implique una crisis de productividad. Es decir, originada en los procesos productivos con limitantes para elevar la productividad²².

En términos de la evolución de la productividad, se conoce que ésta presentó oscilaciones que pasaron por el estancamiento entre 1990 y 1993, caída y estancamiento entre 1994, 1995 y 1996 y disminución en general a partir de 1997²³. Es decir, antes de la crisis iniciada en el año 2000 el crecimiento en la productividad en la maquila ya se enfrentaba a obstáculos que antes de 2000 que no tenían que ver con la reducción de la demanda de sus productos en el mercado norteamericano, ni todavía con la huida de maquilas a Centroamérica o a China²⁴.

La crisis de productividad debe ser entendida como la dificultad que implica una *creciente* productividad social del trabajo (como sucede en la teoría marxista), a diferencia de los efectos que tiene la productividad sobre la reducción de la rentabilidad por una *menor* productividad del trabajo (como sucede en Ricardo, o incluso como explican los neoricardianos a través de incrementos salariales por encima del aumento de la productividad). En la línea de la

corriente marxista se señala que, mientras más se hayan desarrollado las fuerzas productivas, más difícil es valorizar el capital global de la sociedad²⁵.

Esta controversia se entiende pocas veces, incluso existe una interpretación errónea de la teoría marxista (como la que a continuación se reseña), de ahí la justificación de hacer un acercamiento a esta perspectiva:

“Con su análisis, Marx se adelanta más de un siglo a las modernas teorías del cambio tecnológico que ven en la introducción de maquinaria —y en general en la inversión de capital fijo— el vehículo para la adquisición de nueva tecnología con el objeto de elevar la productividad y reducir costos”²⁶.

Se advierte que esta oposición es de vieja data y encierra una discusión profunda. El estudio de la productividad concierne a diferentes niveles de investigación tanto teóricos como metodológicos: por un lado se estudia, de manera muchas veces descriptiva (es el tipo de trabajos que predomina), la evolución de la productividad, en sí mismo aquí está confinado el problema de su mensurabilidad; otra discusión se refiere a los determinantes de la productividad y en no pocas ocasiones se corre el riesgo de caer en determinismos o simples relaciones de causalidad. Una tercera dificultad, de cierto nivel de abstracción, se refiere al desarrollo capitalista de la productividad y su efecto en la acumulación de capital.

Sobre este último aspecto descansa la presente nota. De los problemas relacionados con el abordaje de la productividad se desprende que ésta “no es un concepto bien definido, ni un término con significados puramente técnicos o contables. Es un término que condensa los saberes de la economía pero también las ideologías de las clases sociales”²⁷.

En un estudio más amplio hacia futuro interesa delinear cuál ha sido la vía seguida por México ante la pérdida de posiciones internacionales relativas en productividad y cuáles han sido los costos en términos de condiciones de trabajo y de empleo precario y desempleo.

Es indispensable evaluar si la reestructuración productiva, que ha tendido lugar por lo menos desde hace dos

²¹ Valle Baeza, Alejandro, “Productividad: las versiones neoclásica y marxista” en *Investigación económica* 198, octubre-diciembre de 1991, p. 46.

²² Véase Bendesky, Lebn et. al. *Op. cit.* y De la Garza, *Op. cit.*

²³ Bendesky, León, et. al. *Op. cit.*, p. 98.

²⁴ De la Garza, Enrique, *Op. cit.*

²⁵ Ramos, Javier y Alejandro Valle, “Una nota sobre la tendencia al descenso de la tasa de ganancia” en *Economía: teoría y práctica*, UAM, núm. 1, 1983, p. 144.

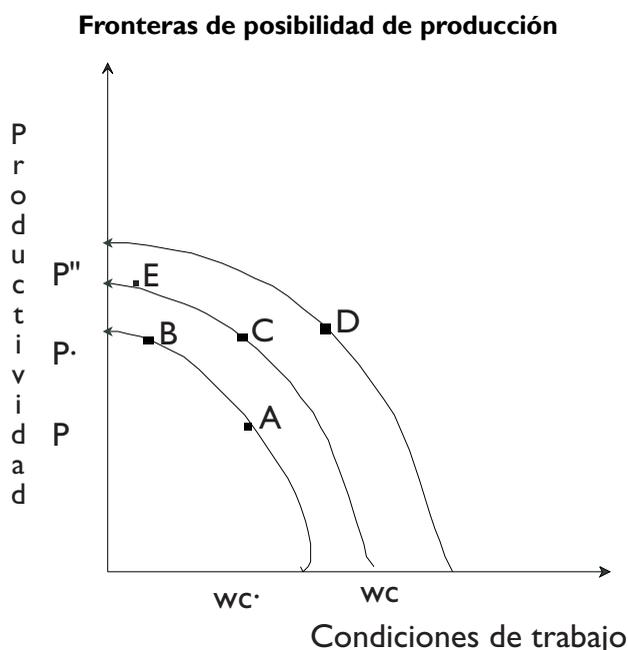
²⁶ Hernández Laos, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México, FCE, 1985.

²⁷ Valle, Alejandro, “Productividad ...” *Op. cit.* p. 46.

décadas, ha representado un intento de los empleadores por mejorar la productividad y la calidad de los productos a través de cambios institucionales en la producción, la flexibilidad del trabajo y/o el grado de modernización industrial. A continuación explicamos esto.

El incremento de la producción, de manera general, puede implicar el mejoramiento de las condiciones de trabajado o el incremento de la intensidad del trabajo. De manera intuitiva se establece la siguiente explicación que permitirá distinguir entre productividad y eficiencia productiva y mostrar el derrotero que tiene la discusión sobre las formas de incrementar la productividad.

Para ilustrar esta diferencia Fairris²⁸ hace uso de una herramienta conceptual tomada de los economistas conocida como fronteras de posibilidad de producción (normalmente utilizada para intercambio de bienes de consumo, por ejemplo, pan y tortillas), ajustada para exponer las condiciones de trabajo y la productividad.



Fuente: Fairris, David, "Are transformed workplaces more productivity efficient?" en *Journal of economic issues*, vol. XXVI, num. 1, september, 2002.

La figura presenta distintas posibilidades de producción que corresponden fundamentalmente a tres diferentes formas de organización de la producción. Cada frontera expresa una combinación de productividad y condiciones de trabajo disponibles en una sociedad, manteniendo constantes la cantidad de recursos productivos, la tecnología y la organización de la producción y el conjunto de instituciones que afectan la producción. De tal manera que una sociedad llega a ser "eficientemente más productiva" por moverse a una frontera de posibilidad de producción más alta (externa), a través de alguna innovación tecnológica u organizacional en la producción²⁹.

El ejercicio consiste en suponer que, previo a las transformaciones productivas, nos encontráramos en el punto A de la gráfica, con su correspondiente nivel de productividad P. Alcanzar un nivel mayor de productividad (P') no necesariamente implica un mejoramiento en la eficiencia productiva. El incremento al nivel de productividad P' podría estar acompañado de un genuino mejoramiento de la eficiencia productiva consistente en un movimiento a los puntos C y D en la gráfica, o por un incremento en la intensidad del trabajo con posibles compromisos de salud y seguridad en el lugar de trabajo, esto implicaría moverse al punto B de la gráfica.

Este ejemplo de Fairris permite cuestionar algunos aspectos: a) ¿cuál ha sido la vía mexicana para incrementar la productividad? y, b) ¿la reestructuración productiva mexicana conlleva un incremento de la productividad o un mejoramiento en la eficiencia productiva? Por tanto, ¿cuáles son las condiciones de trabajo de la clase obrera de la industria maquiladora?

Dar respuesta a estos cuestionamientos escapa el alcance de la presente nota. Por el momento, es importante establecer las diferencias que existen al estudiar la crisis de la industria maquiladora, pero sobre todo señalar que se trata de una crisis de productividad. También es importante resaltar que el estudio de la crisis de productividad se refiere al problema de valorización del capital y no a la caída del índice de productividad.

²⁸ Fairris, David, "Are transformed workplaces more productivity efficient?" en *Journal of economic issues*, vol. XXVI, num. 1, september, 2002.

²⁹ *Ibid.*

Apuntes y aproximaciones en torno a la Industria Maquiladora de Exportación en México *

Abel Pérez Ruiz**

La Industria Maquiladora se ha comportado como un sector importante en el transcurso de los años, permitiendo la presencia de diferentes aproximaciones teóricas y empíricas a su alrededor. En términos de impacto, esta industria ha logrado atraer la atención de variados especialistas que han intentado explicar algunas dimensiones adherentes tales como la organización productiva, el grado de tecnología, las relaciones laborales, el ritmo de crecimiento, etc. En cuanto a los puntos referidos en el presente artículo, lo que se desprende es que el fenómeno de la maquila, pese a orientarse en principio a la zona norte, ha observado una extensión espacial hacia otras regiones en los últimos años.

Al transcurrir de los años, la Industria Maquiladora de Exportación se ha convertido en un sector relevante dentro de la dinámica económica-productiva en nuestro país. Su origen se remonta hacia la mitad de los años sesenta cuando se establecieron las primeras plantas maquiladoras en la zona norte. Lo anterior formó parte de un plan de desarrollo industrial que tenía la finalidad de absorber la mano de obra migrante, la cual se vio obligada a regresar al país una vez termina-

do el periodo de contratación legal de trabajadores mexicanos en Estados Unidos. El plan mencionado se denominó Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) que vino a propiciar la habilitación de zonas francas para la libre importación de equipo y materias primas; hecho que fue acompañado por una serie de prerrogativas del orden fiscal para la instalación de las plantas con un uso de capital cien por ciento extranjero en ciudades como Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali, entre otras. Estos aspectos propiciaron así el surgimiento y consolidación de esta industria en las principales ciudades de la frontera norte¹.

A partir de entonces, las maquiladoras han experimentado un crecimiento importante en un periodo que alcanza los cuarenta años desde que se implantó el Programa en 1965. Uno de los rasgos característicos de este sector es que, a diferencia de las empresas manufactureras, no producen una mercancía de principio a fin, sino por lo general realizan sólo alguna parte del proceso de producción. Otro rasgo representativo es que las maquiladoras importan la mayor parte de sus insumos, mientras que un alto porcentaje de sus productos son vendidos en el extranjero.

La existencia de las empresas maquiladoras en México ha dado lugar a

* Quiero agradecer los oportunos comentarios de Marco Tulio Esquinca sobre la parte estadística. Sobra decir que la responsabilidad de lo argumentado en el presente artículo es exclusiva del autor.

** Sociólogo, UAM-Iztapalapa.

¹ Zenteno, René, *Migración hacia la frontera norte de México: Tijuana, Baja California*, Colegio

de la Frontera Norte, Tijuana, Cuadernos, núm. 2, 1993, p. 23.

una vasta literatura, la cual podemos ubicar dentro de cuatro ejes temáticos fundamentales:

1. Un primer eje se orienta a destacar las transformaciones productivas en función de la innovación tecnológica y organizativa. En estos trabajos el acento está puesto en ofrecer casos empíricos donde se vislumbran cambios en lo tecnológico y en la organización del trabajo, los cuales suponen un tránsito del proceso de ensamble tradicional al proceso de manufactura moderna².

2. Un segundo eje se concentra en la naturaleza de las relaciones laborales en torno a esta industria. En este tipo de investigaciones se resaltan diversos aspectos que componen la negociación –tanto a nivel de piso de la fábrica como a nivel sindical– entre empleados y patronos a la luz del actual contexto de globalización y reestructuración productiva³.

3. Un tercero resalta la participación femenina en la actividad maquiladora. En este eje se da cuenta de la importancia del género en la forma en cómo se inserta la fuerza de trabajo femenina en las maquiladoras, a la vez que se expone la manera diferenciada en que hombres y mujeres desarrollan su labor productiva dentro del sector⁴.

4. Finalmente, un cuarto eje está encaminado a ponderar la articulación entre las profesiones y el sistema productivo, junto con el aprendizaje industrial. En esta línea se analizan las trayectorias profesionales del personal calificado como un referente para entender los procesos de

² A este respecto pueden consultarse, entre otras obras, las siguientes: 1) Carrillo, Jorge “Transformaciones en la industria maquiladora de exportación” en González-Aréchiga, Bernardo y Rocío Barajas (Coords.) *Las Maquiladoras. Ajuste estructural y desarrollo regional*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 1989. 2) Martín Kenney, et. al., “Learning factories or reproduction factories?: Labor-management relations in the Japanese consumer electronics maquiladoras in Mexico” en *Work and occupations: an international sociological journal*, California, USA Publicaciones SAGE, vol. 25, núm. 3, agosto 1998. 3) Patricia Wilson, *The new maquiladoras: flexible production in low wage regions*, University of Texas at Austin, Community and Regional Planning, 1989.

³ Véanse los estudios de: 1) María Eugenia De la O, “La modernización y la cultura de la corresponsabilidad en la industria maquiladora” en Guadarrama Olivera, Rocío (Coord.), *Cultura y Trabajo en México. Estereotipos, prácticas y representaciones*, México, UAM, 1998. 2) Quintero, Cirila “Relaciones laborales en la maquiladora: Balance y perspectivas” en *El Cotidiano*, revista de la UAM-A, México, nov-dic, año 19, 2002. 3) Sergio Sánchez, *Del nuevo sindicalismo maquilador en la ciudad de Chihuahua. Un ensayo sobre el poder entre la nueva clase obrera*, CIESAS, México, 2000.

⁴ Pueden verse los trabajos de: 1) Patricia Fernández Kelli “Chavalas de maquiladora”: a study of the female labor force in Ciudad Juárez, Rutgers University, New Brunswick, 1980. 2) Olivia Ruiz y Laura Velasco Ortiz “Mujeres en la Frontera Norte: Su presencia en la migración y la Industria Maquiladora” en González Montes, Soledad; Ruiz, Olivia. (compiladoras) *Mujeres, Migración y Maquila en la Frontera Norte*, México, COLMEX, Colegio de la Frontera Norte, 1995.

aprendizaje técnico y organizativo al interior de las maquiladoras⁵.

Estos ejes nos hablan, por un lado, de la existencia de diferentes aristas que rodean a las maquiladoras, refiriéndonos la complejidad inherente que acompaña a este sector productivo como campo de estudio. Por otro lado, nos hacen advertir la necesidad de analizar a la maquila como una industria heterogénea con características tecnológicas, productivas, salariales y ocupacionales muy particulares y diversas. Todo esto lleva, por extensión, una amalgama de posturas o criterios de aproximación por los distintos especialistas, para de ahí tratar de explicar qué es y hacia dónde va la industria maquiladora en nuestro país. Para efectos del presente artículo, nos concentremos en dar un panorama general de este sector sobre cuatro temáticas específicas: i) la localización espacial, ii) el personal ocupado, iii) la tecnología y iv) las denuncias laborales en el marco del TLCAN.

Localización espacial

Pese a que la industria maquiladora surgió a raíz de un plan emergente enfocado a una zona en particular –como lo fue la frontera norte–, la dinámica bajo la cual ha operado, expresada en el ritmo de crecimiento, en el tipo de desarrollo tecnológico, en la especialización productiva, en la generación de empleos, etc., junto con las transformaciones económico-productivas que se han presenciado a nivel global, ha hecho que actualmente este sector productivo sea un fenómeno extendido dentro del territorio nacional. De tal suerte que la presencia de las maquiladoras abarca casi la totalidad del país. En razón de ello, algunas autoras como María Eugenia de la O y Cirila Quintero⁶ han propuesto una categorización de esta industria en cuanto a su ubicación geográfica y al tipo de actividad desarrollada en México.

⁵ Son los casos de: 1) Óscar Contreras, *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, COLMEX, México, 2000. 2) Alfredo Hualde, “Trayectorias profesionales femeninas en mercados de trabajo masculinos: las ingenieras en la industria maquiladora” en *Sociología (Revista mexicana de sociología)*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, año LXIII, núm. 2, abril-junio, 2001.

⁶ María Eugenia De la O, y Cirila Quintero “Introducción” en De la O, María Eugenia y Cirila Quintero (Coords.), *Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México*, México, Plaza y Valdés, Fundación Friedrich Ebert, CIESAS, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional, AFL-CIO, 2001.

En primer término, De la O y Quintero identifican aquellos asentamientos industriales de vieja data que se han convertido en los núcleos tradicionales y de mayor consolidación de la maquila en ciudades como Ciudad Juárez, Matamoros y Tijuana. A estos establecimientos, las autoras los consideran como “las fronteras tradicionales de la industria maquiladora”. De esta primera clasificación se pueden observar dos núcleos diferenciados presentes en la franja fronteriza:

1. El primero de ellos relacionado con un tipo de “transición atrofiada” en razón de estar sujeto al esquema tradicional de las ventajas comparativas predominantes en los años setenta, además de contar con sindicatos activos y empresarios con escasa iniciativa; circunstancia que contribuye a abreviar las expectativas de expansión de la industria maquiladora en ciudades como Nogales y Piedras Negras.

2. El segundo presenta un tipo de “transición expansiva” en virtud de que comporta cierta especialización productiva como resultado de los patrones de competitividad en los mercados mundiales durante la década de los noventa, en particular a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Sectores como la electrónica, las autopartes y, recientemente, la confección son los que predominan en ciudades como Hermosillo y Mexicali.

En segundo término, una última categoría se encuentra en aquellas regiones emergentes a las que denominan “las nuevas fronteras de la industria maquiladora”, las cuales se asientan en ciudades medias y localidades rurales no fronterizas como son, por ejemplo, la zona metropolitana de Guadalajara y la zona conurbana de Mérida⁷.

A partir de esta consideración resulta evidente que la industria maquiladora no constituye un sector homogéneo y con modalidades comunes, independientemente de donde se encuentre instalada. En contrario, uno de sus rasgos más significativos es precisamente su heterogeneidad desprendida de una serie de factores; tales como el ramo de actividad, el volumen de capital, el grado de tecnología alcanzado, la forma de organización productiva, el mercado de trabajo, el tipo de relaciones laborales, el perfil de la mano de obra, la accesibilidad a los mercados, así como de una serie de elementos locales o regionales que afectan de distintas maneras el desenvolvimiento de este sector industrial.

⁷ *Ibid*, pp. 14-16.

De lo señalado por De la O y Quintero se desprende, a su vez, la presencia de dos expresiones fundamentales en torno a esta industria en México; es decir, por un lado existen núcleos más consolidados en algunos estados especialmente de la zona norte; mientras que por el otro lado existen núcleos emergentes que progresivamente han albergado a estas unidades productivas en ciudades medias y localidades rurales de la zona occidente, centro y sur del país. Lo anterior conlleva a ubicar a las maquiladoras dentro de diversos contextos regionales, productivos y laborales específicos.

Con base en una serie de datos, y con el propósito de facilitar la presente exposición, se ha decidido dividir la presencia maquiladora en cuatro zonas básicas*: 1) la zona norte (ZN) la cual se puede subdividir a su vez en dos grandes áreas: a) *Los estados fronterizos*; es decir, los que hacen frontera con EUA como Baja California, Chihuahua, Coahuila, Sonora y Tamaulipas; y b) *Los estados no fronterizos* representados por Aguascalientes, Durango, Guanajuato, San Luis Potosí, Sinaloa, Nuevo León y Zacatecas; 2) la zona occidente (ZO) representada por el estado de Jalisco; 3) la zona centro (ZC) la cual alberga al Distrito Federal, el estado de México y Puebla; y 4) la zona sur (ZS) que comprende el estado de Yucatán.

Sobre la base de esta clasificación, se pasará a exponer seguidamente algunas cifras concernientes a la población trabajadora dentro del sector.

Personal ocupado⁸

En lo tocante a la mano de obra ocupada, destaca el hecho de que concluido el año 2005 el número de empleados en las maquiladoras comportó un ligero repunte con respecto a los años anteriores, no obstante seguir por debajo del nivel alcanzado en el 2000. (véase Gráfica 1). Así, en tanto en el 2000 el número de empleados llegó a ser de 1'291,232; en 2005 fue de 1'167,239⁹; esto es, se comportó una variación promedio anual del -1.9%.

Por otra parte, hasta el mes de marzo de 2006 sobresale que la zona norte concentra el mayor número de personal (incluyendo técnicos de producción y empleados

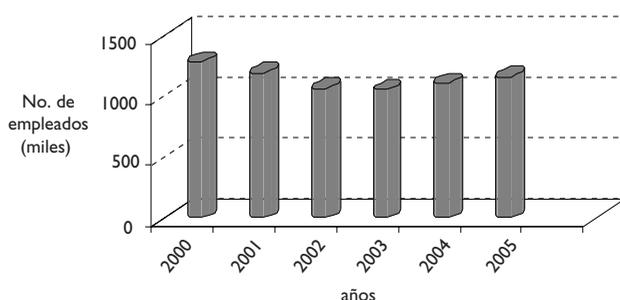
* La clasificación que se detalla está en función de aquellos estados del país donde existe presencia maquiladora de exportación, según así lo documenta el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

⁸ Lo que sigue se hizo con base en una serie de datos del INEGI.

⁹ Estas cifras incluyen obreros, técnicos de producción y empleados administrativos.

administrativos) en relación con otros estados del país, al poseer el 84% del total nacional. Dentro de dicha zona, los estados fronterizos alojan a casi un millón de trabajadores (927, 801), de los cuales el 78% son obreros y de estos últimos el 53% está constituido por personal femenino. El mayor número de obreros se encuentra en el estado de Chihuahua con 234, 642, seguido por Baja California con 195,295 y Tamaulipas con 150,939.

Gráfica 1
Evolución del número de empleados en la Industria Maquiladora (2000-2005)



Fuente: INEGI, ENIME, 2006

En cuanto a la región que hemos denominado como *no fronteriza*, dentro de la misma zona norte, encontramos que el estado de Nuevo León sobresale por tener el mayor número de personal obrero ocupado en esta industria con un total de 55,355 trabajadores, de los cuales el 56% está compuesto por personal femenino. Le siguen en importancia Aguascalientes con 11,190 obreros en su mayor parte mujeres con el 59%, y San Luis Potosí con 9,824 cuyo 62% está conformado por trabajadoras.

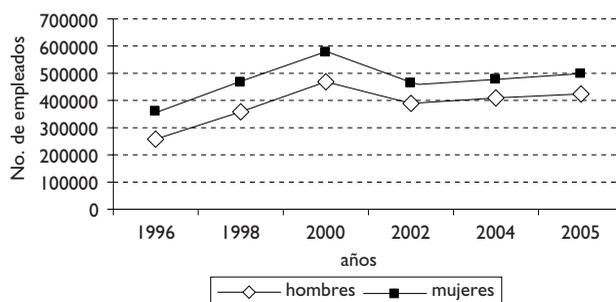
De la zona occidental, el estado de Jalisco cuenta con 31,723 obreros en su mayoría mano de obra femenina (64%). Por lo que respecta a las zonas centro y sur sobresalen los estados de Puebla y Yucatán. El primero presenta un número de personal obrero de 15,702 dividido prácticamente en partes iguales entre hombres y mujeres, mientras que el segundo cuenta con 22,744 con una relación casi de uno a uno entre obreros y obreras. Desprendido de lo anterior, se observa que a nivel general existe una participación importante de la fuerza de trabajo masculina al interior de esta industria.

Esta circunstancia nos habla de una absorción creciente de hombres a diferencia de los primeros años de la maquila cuando se desarrolló a partir de la contratación

de personal mayoritariamente femenino. Como ejemplo, del total de los obreros ocupados en los estados fronterizos como Baja California, Chihuahua, Coahuila, Sonora y Tamaulipas (727,673), cerca del 47% son hombres (341,432); esto hace que por cada 10 mujeres se emplee a 9 hombres. Contrastando el anterior ejemplo con la zona centro y sur encontramos una relación similar, dado que del total de obreros empleados (41,309) el 47% son varones (19,603); es decir, por cada 10 mujeres empleadas en las maquiladoras igualmente se contrata a 9 hombres. A partir de esta información se observa una diferencia mínima entre ambas regiones del país, lo que habla de una incorporación gradual del trabajo masculino en la industria.

En general, lo que se destaca de esta serie de datos, es una recomposición del personal obrero ocupado expresada en una creciente participación masculina y una correlativa disminución en la presencia de mujeres a lo largo de las dos últimas décadas. De tal suerte que la diferencia en la participación de hombres y mujeres en las maquiladoras ha ido disminuyendo al transcurso de los años (véase Gráfica 2).

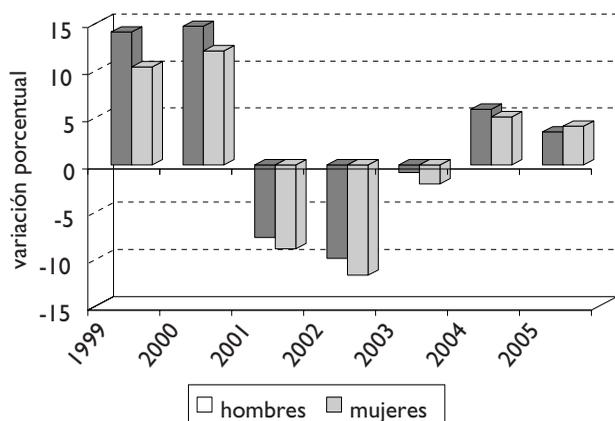
Gráfica 2
Evolución del personal obrero ocupado en la Industria Maquiladora (1996-2005)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

En la misma línea, hacia finales de los noventa el ritmo de crecimiento del personal ocupado en la maquila nos reveló un incremento mayor de la presencia masculina en comparación con su contraparte femenina, circunstancia que en el 2001, 2002 y 2003 se revirtió por efecto de la crisis en el sector; impactando de manera más negativa para el caso de las mujeres (véase Gráfica 3).

Gráfica 3
Variación del personal obrero por sexo en la
Industria Maquiladora
(1999-2005)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

En torno a este proceso, surgen algunas inquietudes que es necesario señalar. En principio, esta relación casi de uno a uno entre hombres y mujeres se inscribe en un contexto de globalización y reestructuración productiva, lo cual conduce a la idea de un incremento del trabajo calificado al interior de la industria como derivación de una serie de transformaciones al nivel tecnológico y organizativo. En ese carácter, Arturo Lara advierte que una de las principales razones detrás de la recomposición de la mano de obra es el impacto que ha tenido el cambio tecnológico. El incremento de la presencia masculina se debería entonces a la introducción de nuevas tecnologías que requieren de una fuerza laboral más calificada, en un contexto donde hay más hombres que mujeres con la preparación necesaria¹⁰.

Sin embargo, resulta difícil sostener la idea de una vinculación mecánica entre cambio tecnológico e inserción masculina en la maquila. Primeramente porque supondría un proceso por el cual esta industria está transformando sus sistemas tecnológicos de manera uniforme, independientemente de su actividad productiva; y en segundo término porque hace ver que la composición de los mercados laborales al interior del país es homogénea, de tal suerte que la maquila no encontraría problemas de satisfacer sus necesidades de personal calificado sin importar la región en la que opere.

¹⁰ Olivia Ruiz y Laura Velasco Ortiz, *Op. cit.*, p. 25.

Por su parte, María Eugenia De la O considera que esta transformación se debe ver a la luz de tres procesos: i) el comportamiento del mercado laboral, ii) los impactos de la reestructuración tanto a nivel global como regional, y iii) la dinámica del ciclo vital del hogar. La autora concluye que hombres y mujeres obedecen a lógicas laborales distintas y que esto se refleja en la entrada y permanencia en el trabajo maquilador. Incluso la estabilidad que caracteriza a las trabajadoras en la maquila se debería a la necesidad de garantizar un puesto de trabajo remunerado básicamente para el mantenimiento de la unidad doméstica¹¹.

Esta recomposición genérica manifestada en la industria exige, desde luego, un análisis mucho más profundo que logre tomar en consideración diferentes elementos. Es necesario reconocer que la presencia masculina dentro del sector no puede explicarse al margen de dimensiones tales como el contexto regional, la cultura, la clase social, la dinámica familiar así como el sector de actividad, el grado de tecnología alcanzado, el tipo de organización del trabajo, las relaciones laborales, el mercado laboral y las culturas laborales asociadas a esta industria. Sólo de esta forma estaríamos en posibilidad de no quedarnos en aproximaciones reduccionistas sobre la creciente participación del varón en las actividades de la maquila, lo cual supone evidentemente un reto tanto teórico como metodológico.

La tecnología

Para algunos autores como Jorge Carrillo una de las particularidades distintivas de la maquila de exportación es la de no ser una industria en sentido estricto, sino más bien un régimen arancelario dentro del cual las empresas pueden importar una serie de insumos y componentes, a fin de producir un bien o servicio en México y reexportarlo principalmente hacia Estados Unidos.

Sobre la base de esa consideración, este autor ha construido una tipología mediante la cual busca estudiar la diversidad fabril presente en este sector; a saber: las empresas de *primera generación*, caracterizadas por la intensificación del trabajo manual junto con actividades de ensamble tradicional; las de *segunda generación* que se basan en la modernización del trabajo destinado en mayor medida al proceso de manufactura a través del control estadístico y sistemas de calidad total; y las de *tercera generación*, que se expresan en actividades de diseño, investigación y desarro-

¹¹ *Idem.*

llo caracterizadas por la competencia intensiva en la aplicación de conocimiento dentro de los procesos¹².

Lo que se desprende de esta serie de definiciones es la advertencia de un escalamiento o tránsito (*upgrading*) de tipo estructural y productivo en la industria maquiladora que va de un proceso de ensamble de tipo tradicional propio de los primeros años, con una explotación intensiva del trabajo, con bajos salarios, con un nivel de tecnología precario, con una dinámica laboral repetitiva y monótona, a un proceso de manufactura con un mayor nivel de calificación en el perfil de la fuerza de trabajo, con mayores niveles de participación e involucramiento en los procesos, con una tecnología automatizada y con nuevas formas de organización del trabajo.

En este sentido hay algunas aproximaciones empíricas que apuntan hacia esta dirección. Kenney¹³ por ejemplo, en su estudio sobre las maquiladoras japonesas instaladas en nuestro país, encuentra que la inversión realizada —especialmente a lo largo de la década de los noventa— no sólo se orienta al ensamble sino que también se encuentra enfocada al proceso de manufactura, en donde numerosos proveedores de origen japonés producen partes y componentes en México, en particular en la rama de la electrónica; lo cual sirve de plataforma para su colocación en el mercado norteamericano. Estas empresas, además, son dirigidas gerencialmente como *ambientes de aprendizaje* (*learning environments*) en las que los trabajadores de piso no sólo producen determinados artículos sino que, adicionalmente, obtienen nuevo conocimiento que es utilizado a fin de mejorar el proceso productivo y asegurar así la calidad en el producto. De manera que la posibilidad de aprendizaje dentro de estas empresas describe, por lo demás, la transferencia de ciertas prácticas de la filosofía japonesa del *management* al sector maquilador.

En esa misma vertiente Patricia Wilson, a partir de un estudio realizado en más de setenta plantas maquiladoras en varias ciudades del país como Ciudad Juárez, Tijuana, Monterrey, Guadalajara, entre otras, encontró que en función del aspecto tecnológico las empresas podían ser clasificadas en tres tipos de categorías: a) las de *ensamble tradicional*, es decir, aquellas que presentan un escaso o nulo proceso de manufactura y dominadas esencialmente por el empleo del trabajo femenino; b) las *fordistas*, en donde existe una

fuerte presencia de trabajo masculino principalmente en plantas dedicadas a la cerámica, alimentos, plástico y metales, con una mínima relación interfirma y un amplio control estadístico del proceso; y c) las *postfordistas*, que expresan un tipo de manufactura computarizada —principalmente en las ramas electrónica y de autopartes— con un aprovechamiento en el uso de la polivalencia y la alta participación de los trabajadores en los procesos, junto con prácticas gerenciales de control de calidad¹⁴.

En términos de impacto, sin embargo, lo que revelan también los estudios empíricos es que la innovación tecnológica, así como las nuevas formas de organización del trabajo asociadas a ella, no constituyen necesariamente un rasgo generalizado al interior de este sector productivo, aún en una misma región o sector de actividad. Blanca Lara, a ese respecto, señala que en el caso de Nogales a partir de mediados de los años ochenta las maquiladoras de la zona comenzaron a reestructurar sus esquemas tradicionales de producción, que incluía la introducción de nuevos métodos de organización productiva expresados en círculos de calidad, junto con formas de iniciativa y participación de los trabajadores. No obstante, estos cambios no fueron realizados en todas las plantas, de tal suerte que la extensión de la modernización productiva dependió en gran medida de las estrategias competitivas, así como del tamaño, del tipo de relación con la firma matriz, del tipo de producto, etc., que presentaba cada una de ellas. De este modo, algunas maquiladoras permanecieron bajo un esquema tradicional sin llegar a utilizar algún elemento innovador durante 1990¹⁵.

En el mismo sentido, el libro recientemente coordinado por Enrique de la Garza¹⁶ explora los alcances de los cambios tecnológicos en la maquiladora de exportación, a la vez que busca conocer qué tipo de configuraciones productivas está presentando el sector en la región centro-sur del país. De la Garza parte de un problema teórico en torno a la discusión del tránsito del taylorismo-fordismo al

¹² Jorge Carrillo y Alfredo Hualde, “Maquiladoras de tercera generación: El caso Delphi-General Motors” en *Comercio Exterior*, México, D.F. Banco de Comercio Exterior, vol. 47, núm. 9, septiembre, 1997, pp. 749-751.

¹³ Martin Kenney, *Op. cit.*

¹⁴ María Eugenia De la O, “Ciudad Juárez: un polo de crecimiento maquilador” en De la O, María Eugenia y Cirila Quintero (Coords.), *Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México*, México, Plaza y Valdés, Fundación Friedrich Ebert, CIESAS, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional, AFL-CIO, 2001, pp. 51-52.

¹⁵ Katheryn Kopinak, “Oportunidades desaprovechadas por las industrias maquiladoras en Nogales, Sonora” en De la O, María Eugenia y Cirila Quintero (Coords.) *Ibid.*, p. 168.

¹⁶ Enrique de la Garza (coord.), *Modelos de producción en la maquila de exportación. La crisis del toyotismo precario*, Plaza y Valdés, UAM-Iztapalapa, México, 2005.

postfordismo; discusión que se abrió particularmente con la obra de Piore y Sabel *La segunda ruptura industrial* a mediados de los ochenta. Una de las tesis principales desprendidas de ese libro es que los procesos de trabajo ya no se podían sostener más bajo el esquema taylorista-fordista; es decir, a partir de líneas de montaje con una marcada parcialización de las tareas, con un ritmo extenuante, estandarizado y con poco involucramiento por parte del trabajador. En su lugar, el ambiente de flexibilidad productiva obligaba a las empresas a readecuar sus procesos con la llegada de la innovación tecnológica.

De este modo, De la Garza discute la pertinencia del *upgrading* para caracterizar al fenómeno de la maquila, especialmente porque no existe una evolución unilineal y homogénea que tienda hacia la modernización de los procesos productivos y, conjuntamente, hacia nuevas formas de organización del trabajo. Sugiere que la introducción de nueva tecnología es un asunto marginal, limitado sólo a algunas empresas o segmentos del proceso de producción. De ahí que se presente una afluencia de diversos modelos productivos cuyos énfasis, contenidos y alcances resultan ser muy disímiles entre sí. Para este autor no parece quedar suficientemente claro si los casos estudiados que sostienen la tesis del *upgrading* muestran en realidad tendencias o constituyen más bien consideraciones a seguir como una manera de probar que es posible hacer ciertas transformaciones¹⁷.

Estas observaciones, por extensión, lo llevan a cuestionar qué tan extendido se encuentra el uso de la alta tecnología en los procesos al interior de las maquilas, junto con las nuevas formas de organización del trabajo expresadas en el *just in time*, los círculos de calidad, el involucramiento del trabajador etc. Más aun, saber por qué no hay una tendencia uniforme hacia procesos de manufactura moderna (como en el caso de los países del sureste asiático) y si los bajos salarios siguen siendo un criterio decisivo dentro de los factores de localización, lo cual relativizaría la noción evolucionista del *upgrading* en términos de un mayor uso de alta tecnología en las maquiladoras y, en consecuencia, de un mayor perfil en la fuerza de trabajo en su interior.

A partir de la investigación realizada en estados del centro-sur como Querétaro, Estado de México, Puebla, Yucatán, entre otros, De la Garza encuentra que permanece el predominio del ensamble tradicional en la mayor parte de los casos abordados. Esto se hace patente a través del indicador de nivel tecnológico en donde se destaca que

¹⁷ *Ibid*, pp. 36-37.

en el 76.9% de los establecimientos no se utiliza el sistema justo a tiempo, el 82% no realiza investigación y desarrollo, cerca del 77% no utiliza otro sistema de control de calidad que la observación directa, el 14% desarrolla su propia tecnología y el 51% reconoce tener una tecnología atrasada¹⁸.

De lo anterior, el autor concluye la presencia de un predominio del esquema taylorista al interior de este sector, circunstancia que se ve reforzada porque la mayoría de las empresas utilizan manuales de puestos y procedimientos, además de realizar estudios de tiempos y movimientos, establecer cuotas mínimas de producción y entablar formas de comunicación tradicionales expresadas en órdenes orales directas de arriba hacia abajo por medio de jefes o supervisores¹⁹.

El TLCAN y las denuncias laborales

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá, responde a una estrategia orientada a crear una amplia zona de libre mercado que facilite, sin restricciones, el libre intercambio de mercancías y servicios entre las distintas unidades económicas de estos tres países. La iniciativa por crear este bloque económico se hizo con fundamento en las doctrinas neoliberales de aperturismo comercial y libre mercado, teniendo que adoptar a falta de una política sustentable de desarrollo económico por parte de nuestro país después de haber transitado por una severa crisis a lo largo de los años ochenta. Dicha crisis se expresó en una deuda externa incontrolable, una inflación galopante, una contracción del mercado interno y un deterioro en las condiciones de vida de la población en general. Dentro de los objetivos económicos trazados por parte de los gobiernos de estas naciones destacan la eliminación de las barreras de tipo arancelario, al igual que la ampliación en las oportunidades de inversión²⁰.

En este sentido, el tratado ha constituido un factor adicional para facilitar la instalación de un número considerable de plantas maquiladoras en nuestro país. Poco antes de la entrada en vigor del TLCAN ya había quienes consideraban que la expansión de esta industria —a través de la inversión y de la introducción de tecnologías foráneas—, había

¹⁸ *Ibid*, p. 77.

¹⁹ *Ibid*, p. 81.

²⁰ Alfonso Corona Rentarías *Reestructuración regional en México, variables macroeconómicas y Tratado de Libre Comercio*, en Problemas del Desarrollo, revista latinoamericana de economía. México, D.F. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, enero-marzo, 1994, pp. 77-78.

dado lugar a un tipo de *clase capitalista trasnacional*, particularmente a lo largo de la zona fronteriza, lo cual gradualmente constituía un significativo cambio respecto a la forma en que México se relacionaba con el sistema capitalista global²¹.

En este marco la corporación trasnacional se constituye como una de las instituciones clave dentro del sistema capitalista. Progresivamente su incidencia se ha hecho presente no sólo en la esfera económica-productiva, sino también en lo política y en la ideológica. Su poder trasciende los propios espacios de representación política de los países, imponiendo criterios de localización o relocalización de diferentes empresas a lo largo y ancho del orbe.

En este ámbito las prácticas trasnacionales se ven consolidadas por gobiernos neoliberales, marginando cada vez más a aquellas empresas que operan puramente para la economía doméstica.

En el contexto del tratado de libre comercio, la presencia trasnacional ha comportado niveles incrementales particularmente a través de la industria maquiladora a la cual se le ha apostado como uno de los ejes de desarrollo económico para el país. Como ejemplo, durante la administración de Ernesto Zedillo el número de maquiladoras aumentó de manera considerable, ya que de 2085 establecimientos existentes en 1994, éstos pasaron a 3297 en 1999. Por otro lado, el número de personas ocupadas por el sector aumentó mayormente, pues los empleos que en 1994 eran de 583,044 pasaron en 1999 a 1' 140, 528, es decir, se crearon 557, 484 empleos, con lo cual se observó un incremento del 95%; situación que, para algunos especialistas, pretendió aligerar el problema de la pérdida de los dos millones de empleos acaecida en el año de 1995 con motivo de la crisis en el país²².

En términos laborales, la firma del TLCAN fue acompañada de un apartado sobre aspectos tendientes a respetar ciertos derechos y estándares de trabajo entre los tres países. A esto se le conoce como Acuerdo Norteamericano de Cooperación Laboral (NAALC por sus siglas en inglés). Como parte de este Acuerdo se dio forma a la OTAI²³ (*The Office of Trade Agreement Implementation*) cuya principal responsabilidad es coordinar la cooperación interna-

²¹ Leslie Sklair, "The maquilas in Mexico: a global perspective" en *Bolletín of latin american research*, Oxford: Society for Latin American Studies, vol. 11, núm. 1, enero 1992, pp. 91-107.

²² Marco Antonio González, "México: ¿país maquilador?" en *El Cotidiano*, revista de la UAM-A, nov-dic, año 19, 2002, p. 11.

²³ Inicialmente esta área se le denominaba como la National Administrative Office (NAO).

cional entre México, Estados Unidos y Canadá en materia laboral desprendida del acuerdo de libre comercio.

Debido a que el NAALC formalmente está diseñado esencialmente en promover la observancia de los estándares laborales en áreas como seguridad, higiene, libertad de asociación, etc. su poder de incidencia real es mínimo. A pesar del peso que puedan tener las quejas en este sentido, la OTAI no posee una capacidad importante para intervenir en estos asuntos más allá de la denuncia declarativa al país cuando se observa una omisión que afecte los intereses de los trabajadores²⁴. Esto evidentemente relativiza el alcance del acuerdo para hacer valer los derechos laborales en cada uno de los tres países (véase Cuadro I).

Desprendido de estas quejas se observa que, en definitiva, las acciones emprendidas poseen un carácter muy restringido. Esto se enmarca dentro de un profundo desinterés por parte del gobierno mexicano en garantizar las condiciones mínimas a que tienen derecho los trabajadores como lo establece la Ley Federal de Trabajo; entre ellas la de la libre asociación. Por otra parte, estos pocos ejemplos evidencian que las inercias de obstaculización por conformar agrupaciones independientes, por solventar las malas condiciones de trabajo y por eliminar la discriminación de género así como el maltrato en sus diversas modalidades, sigue definiendo el tipo de relación laboral característico de este sector. El TLCAN, como mecanismo de integración económica, ha posibilitado una mayor consolidación de estas plantas con un importante flujo de bienes, insumos y tecnología. Pero a esta integración le han correspondido ritmos extenuantes de trabajo, malas condiciones en materia de seguridad e higiene, hostigamiento sexual, discriminación, etc. Ante esto, las respuestas a nivel sindical han sido muy heterogéneas. En algunas partes la lucha se ha centrado en la estabilidad laboral y en las mejoras salariales, en otras se ha dirigido contra los propios trabajadores en plena complicidad con la empresa, y en otras tantas, en obstaculizar por todos los medios los movimientos independientes así como a los organismos internacionales que se solidarizan con las demandas obreras²⁵.

²⁴ El Acuerdo promueve una serie de principios que deben estar en sujeción directa con la legislación de cada país; entre estos principios destacan 1) la libertad de asociación y protección del derecho a organizarse; 2) derecho a la negociación colectiva; 3) derecho de huelga; 4) prohibición del trabajo forzado; 5) restricción al trabajo infantil; 6) indemnización en caso de lesiones en el trabajo y enfermedades ocupacionales; 7) salario igual para hombres y mujeres según el principio de pago igual por trabajo igual en un mismo establecimiento; entre otros.

²⁵ Jorge Carrillo y De la O., *Op. cit.*, p. 311.

Cuadro I
Algunos casos de maquila en México denunciados ante la OTAI

Año	Firma	Denuncia	Resultado
1994	Honeywell & General Electric	A los trabajadores se les priva de ser representados por un sindicato de su elección.	Se concluye que no hay evidencia suficiente para acusar al gobierno de México de no esforzarse por hacer valer la Ley.
1994	Sony	Negativa a la libre asociación.	Consultas ministeriales sobre el registro de uniones sindicales.
1997	Varias empresas subsidiarias estadounidenses	Negativa a emplear mujeres preñadas.	Consultas ministeriales. Programas de educación para trabajadoras y conferencia sobre discriminación de género.
1997	Han Young	Negativa a conformar un sindicato independiente. Malas condiciones en seguridad e higiene.	Consultas ministeriales sobre libertad de asociación, salud e higiene en el trabajo. El gobierno mexicano acepta que se lleve a cabo en Tijuana un seminario sobre la libre asociación sindical. En el evento miembros del sindicato independiente son atacados.
1997	ITAPSA	Discriminación, intimidación, ataques físicos y despidos ilegales de miembros que luchan por un sindicato independiente.	Consultas ministeriales. El gobierno mexicano acepta que a los trabajadores se les provea de información sobre acuerdos colectivos y promueve el uso del voto secreto y libre para elegir a representantes. Sin embargo el proyecto no se cumple.
2002	Autotrim	Exposición a sustancias tóxicas y otros riesgos.	Consultas ministeriales. Se establece un grupo de trabajo para atender el problema, sólo que recomendado por ambos gobiernos (EUA y México).
2003	Tarrant Apparel Group	Negativa a elegir un sindicato independiente. Malas condiciones en seguridad e higiene. Salarios insuficientes.	Pendiente.

Fuente: Extraído de <www.maquilasolidarity.org> "NAFTA ten years later: why the labour side agreement doesn't work for workers?".

Estos rasgos evidentemente hacen impensable un proyecto obrero reivindicativo emanado de las grandes centrales corporativas mexicanas (CTM, CROM, CROC). El poder que mantienen está en estrecha relación con la historia particular de cada región, así como con la capacidad de negociación ante la maquiladora asentada en la localidad. Mientras que algunos sindicatos hacen sentir su presencia por diversas vías ante los trabajadores, otros más ni siquiera son del conocimiento del personal ocupado. Las prácticas y mecanismos mediante los cuales se mueven dentro del escenario maquilador, están permeados por una notable ausencia de democracia sindical y por un alto grado de discrecionalidad; circunstancia que conduce inevitablemente a la desprotección del trabajador y a la invisibilidad de sus demandas.

Conclusiones

La industria maquiladora se ha comportado como un sector importante en el transcurso de los años, permitiendo la presencia de diferentes aproximaciones teóricas y empíricas a su alrededor. En términos de impacto, esta industria ha logrado atraer la atención de variados especialistas que han intentado explicar algunas dimensiones adherentes ta-

les como la organización productiva, el grado de tecnología, las relaciones laborales, el ritmo de crecimiento, etc. En cuanto a los puntos referidos en el presente artículo, lo que se desprende es que el fenómeno de la maquila, pese a orientarse en principio a la zona norte, ha observado una extensión espacial hacia otras regiones en los últimos años. Esta circunstancia hace que su presencia se extienda de norte a sur; lo cual conlleva a establecer dos expresiones fundamentales; es decir, por un lado zonas donde la instalación de esta industria se ha consolidado a lo largo de los años, particularmente la zona norte; mientras que por otro lado zonas emergentes en especial las de la región centro y sur del país. Lo anterior conlleva a sugerir diferenciaciones importantes que conllevan a señalar una heterogeneidad interior del sector en términos de tecnología, organización productiva, etc., sólo que al amparo de dicha heterogeneidad se han presentado algunos rasgos dignos de mención como es la creciente participación —a nivel general— de la mano de obra masculina, situación relevante por cuanto implica indagar más cuáles son los posibles cambios experimentados por la maquila dentro de un contexto específico que están permitiendo una reorientación en el uso de su personal, otrora mayoritariamente femenino.

La Industria Maquiladora de Exportación en el Estado de Querétaro

Marco Antonio Carrillo Pacheco*

José Juan Martínez Juárez*

Jorge Antonio Lara Ovando*

En los modernos esquemas de competencia internacional, el modelo exportador constituye una palanca importante para mantenerse en la competencia. En México, la maquila jugó un papel central. En Querétaro, las empresas maquiladoras de exportación presentan comportamientos erráticos en cuanto a su establecimiento y consolidación y también características tecnológicas y organizativas que merecen ser estudiadas. Los resultados presentados se obtuvieron mediante la aplicación del cuestionario “Modelos de producción en las empresas maquiladoras de exportación”, aplicado a una muestra de siete empresas. Para el ítem de contratos colectivos de trabajo, se revisaron diecisiete contratos depositados en la Junta Local de Conciliación y Arbitraje del Estado de Querétaro.

La Empresa Maquiladora de Exportación. Su presencia en Querétaro

Las cifras de la Secretaría de Economía, Delegación Querétaro, para el año 2000, contienen un registro de 33 empresas maquiladoras cuyo producto está destinado principalmente a la exportación, la producción se orienta a la rama textil; metálica y autopartes; eléctrica y electrónica; su mercado preferente es el estadounidense.

* Profesores, Universidad Autónoma de Querétaro.

A inicios de los años 90 las políticas gubernamentales estatales inician la atracción decidida de maquiladoras¹; posteriormente, al sobrevenir la crisis de 1994-1995², la maquila logró esquivar los efectos negativos debido a la apertura comercial a partir del TLC y sus ventas en Estados Unidos³. En los

¹ SEDEC “Anuario económico 1991”, México, Gobierno del Estado de Querétaro, 1991.

² Salas, Carlos “El contexto económico de México” en De la Garza, E. y Salas, C. *La Situación del Trabajo en México, 2003*, México Plaza y Valdés, 2003.

³ Marco Carrillo, Juan Martínez y Jorge Lara *El papel de los sindicatos en la flexibilización de los contratos colectivos, la experiencia*

años subsiguientes (1996-2000), se pretendió darle un mayor impulso a este sector, puesto que representaba una oportunidad para generar nuevos empleos y consolidar la industria del vestido y de la confección con miras a la exportación.

queretana, Ponencia presentada en el Primer Encuentro de Investigadores de la Región centro Occidente sobre Desarrollo Social y Trabajo en el Marco de la Globalización. Realizado en la ciudad de Guadalajara, el 30-31 de agosto de 2004.

Cuadro 1
Maquila de exportación por rama económica,
1991-2005

Rama	1991	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004	2005
Alimentos y bebidas	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1
Eléctrica y electrónica	1	2	2	2	1	1	1	0	4	2	2	3	3
Madera	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Papel, imprenta y editorial	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
Productos metálicos y autopartes	2	2	3	1	3	4	5	4	3	4	5	4	7
Química, caucho y plástico	1	0	0	1	0	1	1	1	2	0	0	1	2
Textil	11	13	13	20	26	41	33	5	5	3	4	8	7
Otras industria	0	0	0	0	1	0	1	1	3	5	8	6	13
<i>Total</i>	<i>16</i>	<i>19</i>	<i>19</i>	<i>26</i>	<i>32</i>	<i>50</i>	<i>42</i>	<i>12</i>	<i>18</i>	<i>14</i>	<i>19</i>	<i>23</i>	<i>33</i>

NOTA: Para 1992 no se encontró información disponible.

Fuente: Para el año de 1991: SEDEC, (1991) "Anuario Económico 1991". Gobierno del Estado, p. 196; para el año 1993: SEDEC (1992) "Anuario Económico 1992". Gobierno del Estado, p. 191; para los años 1994-2002, SEDESU (2003) "Anuario Económico 2003" Gobierno del Estado, p. 198; para el año 2004 elaboración propia con base en información de la Secretaría de Economía, Delegación Querétaro y de las propias empresas. Para 2005 (datos hasta el mes de mayo): Secretaría de Economía, <<http://www.economia.gob.mx/?P=76>>.

En octubre de 1997 el gobierno estatal anunció la política económica a seguir⁴, estableciendo la prioridad de impulsar estrategias regionales para equilibrar el desarrollo del estado donde las diferencias entre la industria y el campo no fueran tan marcadas, en segundo lugar, fijó la posición gubernamental de apoyar la instalación de empresas demandantes de mucha mano de obra. Apoyados en ambos criterios se implantaron las condiciones para fortalecer la inversión de empresas maquiladoras tanto en los corredores industriales existentes.

La instalación de maquiladoras ha sido errático, de 16 registradas en 1991, se pasa al máximo histórico en 1995 con 50 maquiladoras establecidas (de las cuales 41 correspondían a la rama textil), en el 2000 se contabilizan 18, disminuye a 14 en el año siguiente, alcanza las 23 en 2004 y llega a 33 maquiladoras en mayo de 2005.

Comportamiento económico de la maquila

Considerando los indicadores de valor de la producción, valor agregado y el índice de productividad, se observa que la producción de la Industria Maquiladora de Exportación en el Estado de Querétaro para el periodo 1990-2002 presenta altibajos.

⁴ Gobierno del Estado de Querétaro "Plan estatal de desarrollo 1997-2003", en <<http://www.queretaro.gob.mx>>, 1998.

Cuadro 2
Valor de la producción.
Precios constantes

Año	Producción	Tasa de crecimiento anual
1990	108,078.8	—
1991	122,390.9	13.2
1992	232,921.9	90.3
1993	253,913.0	9.0
1994	214,919.0	-15.4
1995	439,413.9	104.5
1996	696,486.3	158.5
1997	630,941.2	-9.4
1998	619,775.6	-1.8
1999	545,941.1	-11.9
2000	404,630.8	-25.9
2001	342,839.5	-15.3
2002	432,948.2	26.3

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

Las tasas de crecimiento anual son inestables con una cierta tendencia al decrecimiento, significándose el año de 2002 que marca el inicio de la recuperación, sin embargo, apenas alcanza los niveles de producción de 1995 aunque con un menor número de empresas, 1995 (26) y 2002 (19) lo cual refleja que no hay una relación directa entre el número de empresas y el nivel de producción. El 2002 representa una época de muchas dificultades para el sector maquilador en Querétaro producto de la situación económica general y de movimientos al interior del estado que indicaban la idea de abandonar los programas de apoyo a este sector por considerar que poco aportan al empleo y

tienen altas probabilidades de emigrar en cuanto la situación no les sea favorable o cuando la casa matriz tome la decisión de invertir en otros lugares que les posibiliten obtener mayores tasas de ganancia.

Cuadro 3 Valor agregado. Miles de pesos a precios constantes		
Año	Valor agregado bruto	Tasa de Crecimiento anual
1990	20,495	—
1991	26,766	30.5
1992	48,234	80.2
1993	76,275	58.1
1994	76,342	0.08
1995	89,533	17.2
1996	98,893	10.0
1997	123,962	25.2
1998	119,058	-3.9
1999	127,017	6.6
2000	79,305	-37.7
2001	66,934	-15.5
2002	73,383	9.6

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

El valor agregado bruto, de acuerdo con la clasificación de INEGI, comprende sueldos, salarios, prestaciones sociales y contribuciones patronales; materias primas nacionales, envases y empaques nacionales, gastos diversos y utilidades brutas. Éste tiene un comportamiento que expresa los vaivenes de la maquila en Querétaro. En primera instancia, manifiesta un incremento notable entre 1990 y 1997 al crecer seis veces, sin embargo, a partir de ahí se muestran debilidades y una reducción en las tasas de crecimiento. Para el año de cierre del estudio (2002), se observa una pequeña recuperación que no alcanza a resarcir las dramáticas caídas; el valor de la producción de 2002 es todavía menor a la obtenida en 1993. Los datos son concordantes con el comportamiento de la maquila a nivel nacional.

Posiblemente, la caída en el valor agregado bruto, en la medida en que incide sobre la ganancia empresarial sea un elemento que los inversionistas consideraron para no seguir estableciendo empresas en la entidad, factor que incide en los planes de crecimiento y consolidación de las plantas maquiladoras. Es un hecho que las empresas maquiladoras en Querétaro han padecido esta situación y encuentran poco atractivo el crecer o instalarse, a pesar de que el Estado cuenta con otros factores atrayentes, como las vías de comunicación y transporte, las ventajas fiscales o

la política laboral que se distingue por la tranquilidad sindical y los escasos conflictos obrero-patronales, factor que siempre resaltan los discursos oficiales como una ventaja comparativa.

Cuadro 4 Índice de productividad				
Año	A Personal ocupado	B Valor agregado Miles de pesos*	C = B/A Índice de Productividad	Tasa de crecimiento
1990	1,737	20,495	11.8	100.0
1991	1,640	26,766	16.3	138.1
1992	3,021	48,234	16.0	135.5
1993	2,885	76,275	26.4	223.7
1994	2,872	76,342	26.6	225.4
1995	2,937	89,533	30.5	258.4
1996	3,616	98,893	27.3	231.3
1997	5,162	123,962	24.0	203.3
1998	4,848	119,058	24.6	208.7
1999	4,930	127,017	25.8	218.6
2000	2,855	79,305	27.8	235.5
2001	2,848	66,934	23.5	199.1
2002	2,864	73,383	25.6	216.9

* El valor agregado es en precios constantes.

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

En el estado de Querétaro, el índice de productividad muestra un incremento continuo entre 1990 y 1995 (pasa del 11.8 al 30.5), le sigue un periodo de descenso entre 1996 y 1999, recuperación en el 2000 (27.8), disminución en el 2001 (23.5) y nueva recuperación en el 2002 (25.6). Para el cierre del periodo el índice alcanza un 25.6, representando un incremento de 2.16 veces respecto a 1990, el incremento del 9% de 2002 respecto a 2001 fue superior al incremento promedio obtenido a nivel nacional que se ubicó en un 0.5%⁵, lo que significa que la productividad en la maquila tiene un nivel de crecimiento aceptable por encima de la media nacional, cuestión que demuestra una situación favorable para las maquiladoras que lograron mantenerse en el escenario industrial. Sin embargo, es necesario cotejar la información en su conjunto para determinar la situación estructural, un dato fundamental consiste en observar el comportamiento de la tasa de ganancia que de acuerdo a la información nacional, viene decreciendo sistemáticamente desde 1990.

⁵ INEGI, Sistema de cuentas nacionales. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación, por región geográfica y entidad federativa 1997-2002, México, <electrónica <http://www.inegi.gob.mx>>, 2004.

La tecnología

No existe predominio de algún tipo de tecnología. Resalta el escaso uso de máquinas-herramientas de alta tecnología, las de control numérico computarizado (MHCNC) y robots, utilizados solamente por dos empresas y en porcentajes relativamente bajos (10 y 30%); en el extremo inferior, todas salvo una, utilizan herramientas manuales en porcentajes que van del 10 al 75%; de hecho, las tecnologías intermedias (maquinaria o equipo automatizado no computarizado) son las que marcan cierto dominio en su aplicación. Lo destacable es que no existe empresa alguna que utilice al 100% un solo tipo de tecnología. Esta combinación de metodologías habla de que en las empresas existen configuraciones productivas más que modelos productivos, pues resulta que en una misma empresa están coexistiendo métodos tayloristas/fordistas con métodos posfordistas. Puede afirmarse, incluso, que no existe un modelo dominante puesto que el tipo de tecnología aplicada no sigue una línea homogénea; incluso al interior de cada empresa, los porcentajes del tipo de tecnología empleada también son variables.

El 60% de las empresas están en el nivel medio de tecnología utilizada. Las grandes empresas se mueven entre el nivel medio y el de alta tecnología, mientras que las pequeñas lo hacen en los niveles bajo y medio; en este caso, sólo la mediana empresa se mueve en los tres niveles tecnológicos. Es un hecho que las empresas mezclan los niveles tecnológicos de acuerdo al tipo de proceso que realizan, por ello no se puede hablar de un solo nivel predominante en la maquila, tampoco se puede decir que el no estar en los niveles altos de uso de tecnología sea por razones de atraso o falta de recursos, ya que las empresas van adaptando sus necesidades con la mira de alcanzar siempre el mayor beneficio con el menor costo, las estrategias de uso de tecnología no están asimiladas directamente a la idea de que la alta tecnología es sinónimo de altos beneficios.

Esta condición tecnológica requiere del empleo de una fuerza de trabajo experimentada para poder adaptarse a las desigualdades que presentan las empresas, en este sentido adquiere importancia el contar con un perfil de la mano de obra que cubra características técnicas y de conducta al interior de la planta, referidas a actitudes, manejo de emociones, disposición ante el trabajo, relaciones con los superiores, etc.

Los sistemas de suministro de insumos para la producción es una cuestión cruzada entre el uso de tecnología y las formas de organización del trabajo. La instrumentación de los sistemas del “justo a tiempo” para el suministro de producción no alcanza a generalizarse, el 57% no lo utiliza,

lo que indica que los sistemas de control de inventarios no son avanzados; las demás empresas trabajan con esquemas tradicionales para el suministro y control de los inventarios.

Por otra parte, ninguna empresa utiliza de manera conjunta maquinaria y equipo con otros establecimientos del país, cuestión que refleja una cierta desarticulación y acentúa el carácter transitorio de las empresas maquiladoras; su alta volatilidad hace que no arriesguen inversiones y operen cautelosamente.

En la maquila queretana ninguna empresa invierte en investigación y/o desarrollo tecnológico y el 71.4% adquiere tecnología de la casa matriz, siendo ésta la fuente principal y que denota una condición de dependencia tecnológica. No se tiene diseño de nuevos productos, ni de maquinaria y equipo, solamente se transfiere la tecnología por medio de la compra y las grandes corporaciones se encargan de enviarles lo que consideren pertinente o propicio para satisfacer sus propias necesidades.

La organización del trabajo

Las maquiladoras cuentan con una división del trabajo por departamentos para atender los distintos aspectos del proceso de trabajo, las categorías de obreros en producción varían de empresa a empresa: se detectaron de 3 hasta 7 niveles y tienen áreas especializadas para el mantenimiento y la supervisión.

Cuidan las formalidades en materia de procedimientos de ingreso y promoción de los trabajadores, cuentan con manuales de puestos y procedimientos, se cumplen con cuotas de producción, se realizan tareas de mantenimiento, se hacen estudios de tiempos y movimientos y se supervisa el trabajo, en todos los casos la heterogeneidad es el signo del comportamiento, aparecen combinaciones de formas organizacionales con un elemento distintivo: la presencia de una brecha entre lo que se dice y lo que se practica, cuestión que de algún modo repercute en las metas trazadas por la empresa.

Algunas de las Nuevas Formas de Organización del Trabajo (NFOT) van ligadas principalmente a los modelos provenientes del Japón (modelo Toyota) que combinan el control total de calidad con el justo a tiempo y sus posteriores ramificaciones. En el caso de las empresas maquiladoras se encontraron hasta ocho nuevas formas de organización del trabajo. Salvo el control estadístico del proceso y el Kan Ban, con una utilización porcentual dentro de los procesos productivos del 57.1% y 42.9%, las demás son utilizadas en menor medida, su aplicación es muy localizada dentro de la empresa, se aplica en pequeñas acti-

vidades dentro de los departamentos y no constituyen la forma de organización predominante.

Actualmente algunas gerencias impulsan estas nuevas formas organizativas tratando de incorporarlos dentro de lo que llaman la “nueva cultura laboral”. Ahora bien, los modelos de las NFOT implican la participación y el involucramiento de los trabajadores para el crecimiento de la productividad del trabajo, cuestión que supone una mayor autonomía en la toma de decisiones por parte de los trabajadores. En la entidad el esquema es diseñar formas de organización que en el papel consideren la participación del obrero como algo fundamental en el logro de la estrategia; no obstante, cuando se indagó sobre las formas de participación de los trabajadores, se descubrió que la realidad es otra en aspectos relacionados directamente con el proceso de trabajo (cambios en la especificación del producto, control no estadístico de proceso) y en temas como programas de prevención, resolución de conflictos, el control de las horas extras, en todas estas funciones la participación es mínima. En consecuencia, el establecimiento de nuevas formas de organización del trabajo no logra transitar de lo formal a lo real, generando confusiones y contradicciones en las actividades concretas. Por otra parte, desde el lado de los trabajadores, la situación es que toman las medidas de la gerencia como cuestiones obligadas y rutinarias que deben cumplir; por tanto, sus acciones se convierten en algo que deben ejecutar sin considerarlas parte de las decisiones.

Ligado a lo anterior están los temas de la comunicación y el involucramiento. La comunicación es un factor que puede darle fluidez a los procesos productivos, constituye un tema siempre presente en los discursos, discusiones y decisiones gerenciales, representa un espacio subjetivamente importante para el trabajador pues es un primer paso para sentirse considerado y comprometido con la actividad que realiza. Sin embargo, la forma de abordarlo se reduce a actualizar fórmulas ya probadas, como el modernizar los mensajes escritos, renovar la comunicación verbal o bien actualizar los discursos de la empresa sin rebasar el plano meramente formal; en consecuencia, su efecto no llega a tener trascendencia en el mejoramiento de las formas de comunicación al interior de las empresas maquiladoras.

Una de las preguntas del cuestionario se refiere a las formas de comunicación que se tiene en la empresa, la información recabada evidencia que el personal directivo y administrativo en general utiliza como principal forma de comunicación con los trabajadores de producción a *la forma verbal y directa* en un 71.4%. Por su parte, los trabajadores utilizan esta misma forma en 42.9%, pero además, lo

hacen por medio de *jefes y supervisores y mediante grupos o equipos de trabajo* con un 28.6% en ambos casos. Los directivos han estimulado la comunicación entre los trabajadores para resolver los diferentes problemas que se presentan en la producción por medio de *juntas* 57.1% y en *equipos de trabajo* 42.9%.

La encuesta aplicada indica un escaso involucramiento en la toma de decisiones por parte de los trabajadores de producción pues sólo en dos preguntas, (42.9%) la respuesta “regular” se ubicó en primer lugar. En el resto de las preguntas aparece como primera opción “no se realiza” y como segunda opción “esporádica”, lo cual permite concluir que hay un mínimo de involucramiento.

La movilidad interna, —referida a los ajustes en puestos y categorías, rotación de turnos, polivalencia y movilidad geográfica— es una de las formas novedosas que se han introducido en los espacios productivos su instrumentación impacta sobre el incremento en la productividad del trabajo; por otra parte, las estrategias empresariales de movilidad interna buscan que los trabajadores se involucren más con la empresa, incrementen su productividad a través del desarrollo de otras capacidades y habilidades en diferentes puestos de trabajo.

Niveles de flexibilidad

El tema de la flexibilidad cobró importancia en la década de los ochenta con la tentativa gubernamental de reestructuración productiva y la llamada reconversión industrial. En este apartado, se presentan los resultados de la encuesta y el análisis de los contratos colectivos obtenidos en la Junta Local de Conciliación y Arbitraje. En Querétaro los procesos productivos han nacido flexibles, por lo cual las tendencias hacia la flexibilidad responden a una lógica distinta pues no se ha tenido que pasar por ajustes estructurales para establecer la flexibilidad en la industria queretana⁶

Lo que dicen los contratos colectivos

Para el análisis de los diecisiete contratos colectivos, se siguió la metodología de clasificar en cuatro tipos de flexibilidad: la flexibilidad en el nivel tecnológico, flexibilidad numérica, funcional y salarial.

⁶ Marco Carrillo, Juan Martínez y Jorge Lara, “La polémica sobre la nueva Ley Federal del Trabajo” en *Revista Superación Académica* (Querétaro, Qro.), num. Julio-diciembre, 2003; y “Flexibilidad en la contratación colectiva en el estado de Querétaro”, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2004a.

Como se ha establecido en otro trabajo⁷, los contratos colectivos en Querétaro son flexibles desde su origen, sea por acción unilateral planeada por la empresa, sea por un acuerdo expreso entre sindicato y empresa, sea por la visión economicista de los sindicatos que los ha llevado a fijarse como meta exclusiva la vigilancia de los salarios. Es evidente que la pasividad sindical no contribuye a establecer un diálogo productivo entre los actores involucrados en la actividad laboral. Los trabajadores, por su parte, desconocen la posibilidad de establecer este tipo de diálogos y a los gerentes les interesa mantener un control férreo del proceso de trabajo, de tal manera que cuando se realizan es por iniciativa de la parte empresarial.

La flexibilidad numérica es la capacidad de decisión que tienen las empresas para determinar el número de trabajadores de acuerdo a los requerimientos del proceso de trabajo. La contratación de eventuales, de empleados de confianza, el empleo de subcontratistas y el reajuste de obreros, son los aspectos que se revisaron en los contratos colectivos. Si bien la flexibilidad no es absoluta como en el caso del uso y adecuación de tecnología, se mantiene una tendencia hacia una flexibilidad alta. La no participación en los rubros de contratación de eventuales, empleados de confianza y reajuste de personal es en el 85.7% de los casos y en la subcontratación la empresa tiene el control total, es decir, el sindicato no interviene.

En la flexibilidad funcional se incluyen los aspectos que modifican las funciones que realizan los trabajadores, de acuerdo al puesto y la categoría, permitiendo que la capacidad de decisión empresarial de mover a los trabajadores entre puestos, turnos, horarios de trabajo, incluso geográficamente, sea lo más amplia posible. Un punto importante surgido de las propuestas provenientes de las nuevas formas de organización del trabajo, es la del obrero polivalente, capacitado e involucrado en su actividad de tal forma que alcance metas de incremento de la productividad y mayor eficiencia en su trabajo.

Se encontró que las cláusulas pactadas en los contratos colectivos favorecen la toma de decisiones de la empresa; es decir, las estrategias empresariales no tienen el obstáculo de la negociación con el sindicato para instrumentar las medidas que consideren más adecuadas para el crecimiento de la empresa. En los hechos hay aspectos que algunas maquiladoras no tienen como prácticas establecidas y otras lo realizan esporádicamente, por ejemplo la movilidad de puestos o la movilidad geográfica; sin embargo, lo significativo es que des-

⁷ Marco Carrillo, Martínez y Lara, "El papel de los sindicatos en la flexibilización ..." *Op. cit.*

de el contrato se tiene la libertad para que la gerencia tome la decisión más adecuada de acuerdo a sus intereses.

La forma predominante de establecer el salario es por día, semana, quincena o mes, en 94.1% de los casos, por obra determinada alcanza al 5.9%. La modalidad de los bonos como forma de complemento salarial viene desde el año de 1992 cuando se firman los convenios bilaterales de productividad; a partir de entonces, en los contratos colectivos se incluyen cláusulas para el otorgamiento de bonos por asistencia, puntualidad, productividad o bonos por calidad o cualquier otro tipo de bono (principalmente vales de despensa). La idea de entregar bonos de productividad radica en pagarle más a quien demuestre ser más productivo, empero, siempre se ha manejado unilateralmente y no siempre con aplicación justa, es más podría decirse que el sistema de bonos incide negativamente en el resto de las prestaciones del trabajador en la medida en que no se consideran parte del salario y por lo tanto, no entran en el cálculo de jubilación, pensiones o pago de aguinaldo.

En general, se observa que el salario es un tema central para el sindicato y para la empresa, de ahí que el salario se pacte por día o por mes y sea fijo, no estando amarrado a la productividad, ni a las condiciones económicas de la industria. A juzgar por los datos obtenidos, la negociación del salario es el aspecto más bilateral (por decirlo de algún modo) del conjunto de aspectos que se tratan en términos contractuales.

En conclusión, lo firmado contractualmente se caracteriza por la amplia libertad de la empresa para decidir las estrategias a seguir en cuestiones tecnológicas, organizativas y funcionales; en materia salarial, está obligada a negociar con el sindicato los aumentos, las formas del salario y los bonos asignados. Las prácticas cotidianas rescatadas de las encuestas señalan cierta permisividad empresarial a la hora de aplicar la normatividad establecida en los contratos colectivos.

Las configuraciones sociotécnicas

Las empresas maquiladoras asentadas en el estado de Querétaro son de historia reciente, es propiamente a fines de la década de los ochenta cuando cobran importancia y su presencia se convierte en parte del desarrollo económico de la entidad, derivado de la preocupación por reconvertir a la industria para que se adecuara a las condiciones internacionales que las políticas neoliberales venían fomentando y diera respuesta a las necesidades del gran capital. Esto viene aparejado a la inquietud gubernamental de consolidar el proyecto de maquiladoras considerando que serían fuente creciente

de creación de empleos y riqueza para la entidad, en los medios académicos se desarrolla la polémica en torno a la situación y características que se adoptaban en las maquiladoras del norte del país, lugar en el que se inició y desarrolló el programa de maquiladoras desde mediados de los años sesenta.

Con base en el análisis de la información obtenida con la aplicación de las encuestas, es posible señalar algunos rasgos generales para vislumbrar la tendencia de los modelos productivos que se presentan en la industria maquiladora queretana. Es evidente que falta mucho por indagar como para tener un panorama completo de la situación para ser más categóricos en las afirmaciones. En este sentido, nuestras conclusiones son preliminares.

Las maquilas queretanas son, en su mayoría, ensambladoras, el uso de la tecnología es heterogénea, con un cierto dominio de máquinas no automatizadas, ninguna realiza investigación y desarrollo, obtienen la tecnología de las plantas matrices. Prácticamente todas las empresas han realizado cambios organizacionales que pretenden acercarse al modelo toyotista, aunque en la mayoría las formas más simples como los círculos de calidad tienen poca aplicación, se observa una mezcla de taylorismo-fordismo combinado con aspectos del toyotismo.

La mayoría de las maquiladoras tienen sindicato, sin embargo, otros estudios sugieren que muchos pueden ser o comportarse como si fueran de protección, y por lo general, la mayoría de los trabajadores que laboran en estas empresas son de planta.

Viabilidad de las maquiladoras

Con la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994, se decía que el país tenía frente a sus ojos la oportunidad de llevar a cabo un crecimiento económico sostenido y un modelo de desarrollo basado en la reconversión industrial, en la modernización tecnológica y en la posibilidad de incrementar su base de exportación hacia naciones más desarrolladas como Estados Unidos y Canadá, se abría con ello la posibilidad de que México tuviera la ocasión de formar parte del primer mundo.

Querétaro ha tenido en los últimos años un importante crecimiento económico. Al Estado han llegado inversiones del extranjero y en una época fueron destinadas para impulsar un modelo maquilador de exportación pensado para incorporar a las distintas zonas del estado. El programa de maquila contó en sus inicios con estímulos para la importación temporal sin pago de impuestos del valor agre-

gado, cuotas compensatorias en materias primas y maquinaria y equipo para la realización de sus actividades⁸.

Sin embargo, este modelo para Querétaro ha tenido fuertes fluctuaciones respecto a las inversiones destinadas a las plantas maquiladoras de exportación. Así, el desarrollo de estas empresas no ha sido del todo uniforme, una serie de situaciones que tienen que ver con el entorno internacional han motivado su descenso, la recesión de Estados Unidos, los salarios más bajos en otros países, y la entrada de economías emergentes como China y las del ex-bloque socialista, han hecho más inestable la existencia y competitividad de las maquiladoras queretanas de exportación y ponen en entredicho su permanencia en el estado, empero, las empresas que siguen operando en la entidad han sabido enfrentar exitosamente las condiciones adversas.

Por otra parte, existen razones relacionadas con las políticas estatales y federales que tienden a dificultar la situación del sector maquilador: la burocracia, la falta de políticas claras para impulsar a estas plantas, la falta de rumbo del país y la falta de una mayor infraestructura son, entre otras, causas que vienen a detener su desarrollo y crecimiento. Actualmente, la política industrial del gobierno ha dejado de ver como una opción viable a la maquila y empieza a apostar por las empresas generadoras de productos terminados más que por el maquilado; incluso funcionarios de la Secretaría de Desarrollo Sustentable del Estado plantean que el modelo maquilador de exportación para el estado de Querétaro está agotado.

Pensamos que este planteamiento es equivocado, pues hemos observado que en el Estado pueden convivir modelos productivos de distinta índole y propósito; lo que se tiene que hacer es impulsar nuevas alternativas que coadyuven al fortalecimiento de los diferentes factores que componen a las plantas maquiladoras, sobre todo aquéllas que demuestren su eficacia en términos de productividad, competitividad y estabilidad para el personal que labora en ellas. Creemos también que Querétaro cuenta con los suficientes recursos como para llevar a cabo un amplio desarrollo productivo y social; sin embargo, es necesario comparar cuál es la situación real que vive el Estado con respecto a los demás que integran la República Mexicana y, sobre todo, con aquéllos que componen la región. Lo esencial es no apostar todo a una sola política: se debe diversificar el fomento a las actividades industriales sin darles excesiva prioridad a una de ellas, tal y como se ha hecho en los últimos años.

⁸ SEDESU, *Anuario económico 2003*, México, Gobierno del Estado de Querétaro, 2003.

En Querétaro, se tienen grandes desafíos económicos por resolver. La vieja aspiración de trabajo digno, educación de calidad y condiciones de vida en un proceso constante de mejora, constituyen los tres vértices de un triángulo social que reclama satisfacción a estas demandas sin que todavía se avance en esa dirección. El desarrollo industrial, pensado como la solución a los grandes problemas estatales no ha sido tal, una rápida revisión a temas como el empleo, la educación o las condiciones generales de vida permite entender el contexto difícil en el que las empresas maquiladoras se desenvuelven. Por otra parte, alcanzar las condiciones de vida digna para todos, supone generar políticas de desarrollo social sensibles a las condiciones de los sectores de menores ingresos. El campo, las zonas indígenas y las colonias urbanas sin infraestructura mínima deberán ser incorporados a los planes de desarrollo del estado, asegurando que sus habitantes cuenten con los mínimos indispensables en cuestión de vivienda, luz, agua, salud, cultura y recreación.

La excesiva apertura del mercado como resultado de la firma del TLC, tomó sin preparación a nuestra planta productiva para enfrentar la competencia internacional. Nunca se tomaron en cuenta las desigualdades económicas, tecnológicas y de capacitación de la fuerza de trabajo existentes entre los países firmantes del Tratado. A marchas forzadas, se ha querido entablar el pretendido equilibrio con base en la modernización unilateral y fragmentaria de la planta productiva. En la práctica es el refrendo de que el modelo económico se mantiene dentro de los lineamientos básicos de los últimos sexenios conocidos bajo el concepto de neoliberalismo.

En Querétaro, se apostó por el lado del crecimiento de las maquiladoras de exportación, estableciendo una política económica que priorizó estrategias regionales para su instalación masiva; adicionalmente fijó la posición de apoyar la instalación de empresas demandantes de mucha mano de obra. Bajo estos dos criterios, el gobierno estatal trabajó durante la década de los noventa, generó las condiciones necesarias para establecer y fortalecer la inversión de empresas maquiladoras o empresas de producción compartida como se le conoce en términos técnicos, tanto en los corredores industriales como en las regiones más apartadas de la geografía queretana.

Sin embargo, los embates de la crisis han llevado a las maquiladoras a una situación de crisis que, para el estado de Querétaro, está significando el estancamiento y su eventual extinción. El hecho de que solamente diecinueve empresas maquiladoras continúen actualmente en el estado es muestra de la compleja situación del sector en su conjunto.

El problema de una apuesta de esta naturaleza radica en que el proyecto neoliberal presupone un circuito fijo, sin cambios y con todas las posibilidades de éxito, priorizan la política monetaria (tasa de interés, paridad de la moneda, inflación, control salarial) con la intención de incidir positivamente en la balanza de pagos; a partir de ahí esperan, mágicamente y sin atender a las condiciones económicas reales, que fluyan los capitales productivos tanto nacionales como extranjeros para que le impriman una especial intensidad al sector exportador y con su crecimiento generar procesos económicos de alto impacto en el mercado interno, mayores empleos, mejores ingresos y prosperidad para todos.

La no concordancia entre los supuestos de la teoría y los resultados, marcan un abismo difícil de cerrar. La realidad ha exhibido, en los casos de México y Querétaro, que este proyecto ha conducido una y otra vez al desequilibrio de la balanza comercial; que, en cuanto sobrevienen procesos de recuperación económica y las condiciones internacionales son favorables, crezca irracionalmente la importación de insumos industriales, cuyo impacto negativo en la balanza de pagos conduce a los capitales a privilegiar el capital especulativo, produciendo efectos negativos sobre la política monetaria. El pretendido círculo virtuoso del neoliberalismo es, más bien, vicioso.

En Querétaro, las políticas industriales, protectoras primero, de apertura después, generaron cambios importantes en la fisonomía económica y en las relaciones sociales prevalecientes en el entorno. Un cambio notable ha sido el paulatino abandono de la intervención estatal, lo que dejó en manos de los empresarios las principales decisiones del tipo y ritmo que debía tener la reestructuración productiva.

Sin embargo, el Estado a pesar de su alejamiento en las inversiones sigue interviniendo en las políticas generadas por lo menos desde la década de los ochenta. En primer término, la política industrial se ha caracterizado por la ambigüedad, gira a conveniencia entre el papel protector y el “dejar hacer”, permitiendo un margen amplísimo de maniobra al sector industrial para determinar los rumbos a seguir, guiados solamente por la posibilidad de máxima ganancia al menor costo y riesgo. En segundo término, la política salarial restrictiva ha sido aprovechada en la región para ofrecer fuerza de trabajo barata, la entidad está ubicada en la zona salarial más baja del país de acuerdo a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. En tercer término, está la flexibilización del mercado de trabajo y que en el estado ha sido una práctica cotidiana por la industria a través de los contratos colectivos y su aplicación directa, sin necesidad de modificaciones a la Ley Federal del Trabajo.

Maquila de Exportación y sindicatos en el Estado de México

Rosa Silvia Arciniega*

La Maquila de Exportación del Estado de México es un sector altamente sindicalizado pues todos los trabajadores, como primer requisito de ingreso, deben estar sindicalizados. Entre los empresarios, resalta el comentario general acerca del desinterés de los sindicatos por temas como la productividad; sin embargo, el mantenimiento de prerrogativas sustanciales, como la sindicalización obligatoria y la cláusula de exclusión permite inferir que las firmas, entre sus estrategias organizacionales, deciden contar con sindicatos.

En el contexto de cambios económicos, productivos y políticos que vive el país desde los últimos años, se ha registrado una efectiva disminución del peso de las organizaciones sindicales en las empresas, lo que supondría que hemos empezado a dejar atrás al tradicional sistema corporativo.

El estudio de los sindicatos maquiladores de exportación del Estado de México comprueba la permanencia de diferentes tipos de arreglos y tradiciones fuertemente corporativos entre los actores laborales, que no permiten inferir el desarrollo de un nuevo modelo de relaciones sindicales.

El objetivo del trabajo es presentar un panorama general de la industria manufacturera y de la industria

maquiladora de exportación del Estado de México, así como caracterizar el tipo de organización sindical que prima en la maquila de la entidad. La primera y segunda parte del texto presenta datos acerca de la economía y la maquiladora de exportación mexiquense, y se basa en fuentes estadísticas de INEGI. La tercera, aborda a los sindicatos, y se basa en entrevistas a funcionarios laborales y algunos dirigentes sindicales, como en la revisión de los contratos colectivos de sindicatos maquiladores de la región Toluca-Lerma.

La industria en el Estado de México: tendencias a la exportación e inversión extranjera directa

El Estado de México participa con más del 10% del PIB nacional y se encuen-

tra entre las entidades federativas más industrializadas del país concentrando alrededor del 16% del producto manufacturero nacional.

La incorporación del Estado de México en el proceso de industrialización nacional data de los años cuarenta (industrialización inducida), cuando empieza con empresas dedicadas a los sectores tradicionales como la textil, alimentos y bebidas, papel, manifestando una industria poco diversificada. Más adelante, hacia la década de los sesenta, irrumpe la presencia de la gran industria automotriz, química y empresas productoras de partes de plástico, apuntando a una mayor modernización del sector, así como la creación de varios parques industriales.

Hacia los noventa viene un periodo complicado, con recambios en la industria y un crecimiento incontrolado del comercio y servicios (tercia-

* Socióloga, Facultad de Geografía, Universidad Autónoma del Estado de México.

rización precaria). Las actividades productivas siguen girando en torno a la industria manufacturera que sigue ocupando un lugar relevante en la estructura económica estatal, a pesar del peso del sector terciario que en las últimas décadas comienza a expandirse¹. Asimismo empieza a ser visible la orientación hacia el exterior del aparato productivo y comercial mexicano.

El gobierno del Estado, después de años de concentrarse en políticas tendentes a la desconcentración industrial, a través de desarrollar infraestructura adecuada (entre ellos, parques industriales), en la década de los noventa se concentra en el fomento a las exportaciones, el estímulo a la inversión privada y la captación de mayores flujos de inversión extranjera directa, junto con apoyos selectivos a las actividades de industria, comercio, turismo, etc. Es en ese contexto de nuevo modelo económico que está implementándose en el Estado de México en que aparece la industria maquiladora de exportación en la entidad.

De las manufacturas, las ramas que predominan son la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (automotriz) con el 28.13%, seguida de la industria de alimentos con el 25.84%, luego la industria química con el 17.76%, mismos que concentraron el 71.73 % del PIB de la manufactura estatal en el 2003.

Exportaciones

El gobierno estatal da un fuerte impulso a las exportaciones en razón de la política federal de fomento a la exportación de manufacturas y la entrada de México al Tratado de Libre Comercio.

A partir de los noventa se inicia en el estado de México el crecimiento de sus exportaciones, y se mantiene la misma tendencia en los 2000.

La participación de las exportaciones mexiquenses en las exportaciones nacionales (2003) es de 9.79%. Los principales productos exportados (2003) son: vehículos y autopartes, máquinas, aparatos y material eléctrico, maquinaria y equipo, materiales y manufacturas de plástico, he-

¹ El sector con mayor participación en el PIB del Estado de México en el 2003 sigue siendo la industria manufacturera con el 30.29%, le sigue el comercio, restaurantes y hoteles con el 21.58%, los servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler con el 16.85%, los servicios comunales, sociales y personales con el 14.95% y los servicios de transporte con el 11.03%, actividades de servicio que suman el 64.41%, mismos que muestran el incremento del peso del sector terciario, en donde coexisten estas actividades junto a una dinámica económica informal. El sector agropecuario sólo aporta el 3.25% del PIB de la entidad.

Cuadro I
Crecimiento de las exportaciones
en el Estado de México
(Millones de dólares)

Año	Total exportaciones	% de crecimiento
1993	3,569	
1994	4,343	21.7%
1995	6,381	46.9%
1996	7,089	11.1%
1997	8,934	26.0%
1998	9,552	6.9%
1999	10,517	10.1%
2000	13,041	24.0%
2001	12,455	-4.5%
2002	15,172	21.8%
2003	16,146	53.5%

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

rramientas, productos químicos orgánicos, prendas y complementos de vestir de punto².

Las principales ramas donde se ubican las empresas exportadoras son: Química 153, hule y plástico 103, textil y vestido 93, automotriz y autopartes 90, productos metálicos 72, artículos eléctricos y electrónicos 71, maquinaria, equipo y sus partes 66, otros 355.

Inversión extranjera directa

A partir de los noventa en el Estado se distingue con mayor claridad el protagonismo y crecimiento del capital extranjero, pues se quitaron trabas para atraer nueva inversión extranjera directa, reforzando la importancia relativa de firmas extranjeras (empresas exportadoras). Hacia agosto 2004 se registran 1,136 empresas con IED. Los principales sectores con IED son manufacturero (880), servicios (145), comercio (87) y otros (24). Y las principales ramas de la industria con IED son: química y plástico, metal-mecánica, automotriz y autopartes. El origen de las empresas con IED son: Estados Unidos (590), Alemania (112), España (65), Suiza (56), Inglaterra (45), Francia (44), Holanda (32), otros (192).

Se trata de atraer nuevos capitales para crear fuentes de producción y de trabajo y es creciente la participación de la inversión extranjera directa. Como resultado de la promoción extranjera directa, a lo largo del gobierno estatal de 1993 a 1999, se materializaron 333 proyectos de inversión, con la generación de más de 43 mil empleos. Ese flujo de recursos foráneos implicó captar el equivalente a

² Véase *Informe de Gobierno del Estado de México, 1993-1999*, p. 52.

96% del total de inversión extranjera que había acumulado históricamente la entidad hasta 1993³.

Cuadro 2
Inversión Extranjera Directa (IED)
en el Estado de México
(Millones de dólares)

Año	IED (millones de dólares)	Empleo (No. de trabajadores)
1993	21	200
1994	292	2,355
1995	390	4,828
1996	500	11,491
1997	1,000	9,680
1998	1,188	10,999
1999	1,018	5,203
2000	1,296	9,638

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

La estructura del empleo

Los mercados de trabajo están experimentando transformaciones importantes. La estructura del empleo muestra una declinación de la participación del sector manufacture-

ro y un crecimiento del sector terciario (comercio menudeo, servicios personales, autoempleo).

En el 2005 del total de la población ocupada en el aparato productivo mexiquense, 20.2% participaba en la manufactura, mientras que el 64.6% de los trabajadores mexiquenses se ocupan en el sector terciario. Menos del 6% se ocupa en el sector primario.

Del empleo total de la industria manufacturera en el Estado de México, la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo es la que más fuentes de trabajo ofrece con el: 29.9%, le sigue en importancia la industria textil con el 19.4%, la industria de alimentos que genera el 17.6% y luego la industria química con el 16.8%.

La distribución del ingreso al interior de la población ocupada en la economía del Estado de México muestra que los trabajadores con ingresos inferiores a un salario mínimo se ubicaron al cierre de 1998 en 9.1% de la población total ocupada, en contraste, los trabajadores con percepciones superiores a cinco salarios mínimos, llegaron al 14.5% de la población ocupada en 1998⁴. Quiere decir que en el periodo 1997-2004 alrededor del 85% reciben remuneraciones por debajo de 5 salarios mínimos (INEGI), sin embargo datos municipales, de donde se recluta preferentemente la mano de obra industrial, reportan ingresos que no traspasan los dos salarios mínimos⁵.

Cuadro 3
Población ocupada en el Estado de México
en el año 2000 y al 1° trim. del 2005

	n°	2000	%	n°	2005 (1° trim)	%
Total	4,462,361		100.0	5,903,175		100.0
Sector Primario: agricultura, ganadería y pesca	232,448		5.2	322,011		5.5
Sector Secundario:	1,391,402		31.2	1,765,862		29.9
– Industria Extractiva y de la Electricidad	29,576		0.7	42,040		0.7
– Construcción	363,243		8.1	532,896		9.0
– Industrias manufactureras	998,583		22.4	1,190,926		20.2
Sector Terciario:	2,657,045		59.5	3,809,515		64.5
– Comercio	863,785		19.4	1,352,205		22.9
– Transportes, correos y almacenamiento	260,243		5.8	398,936		6.8
– Servicios de hoteles y restaurantes	192,027		4.3	304,450		5.2
– Servicios profesionales, financieros y corporativos	314,813		7.1	363,064		6.2
– Servicios sociales	387,039		8.7	488,531		8.3
– Otros servicios excepto gobierno	431,345		9.7	629,994		10.7
– Actividades del gobierno	207,793		4.7	272,335		4.6
No especificado	181,466		4.1	5,787		0.1

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de INEGI.

³Véase también *Informe de Gobierno del Estado de México, 1993-1999*, p. 52.

⁴Véase *Plan de Desarrollo del Gobierno del Estado de México 1999-2005*, p. 60.

⁵Véase *Monografía Oztocotepec, 2003*, p. 80.

La Maquiladora de Exportación

La actividad maquiladora aparece en el Estado de México hacia inicios de 1990. Su presencia se vincula con la política estatal de fomento de exportaciones y de promoción de la inversión extranjera. Sin embargo, en el estado de México, caracterizado por ser una región de gran tradición industrial, no es tan significativa su presencia en la estructura productiva de la entidad.

Las estadísticas reportan en ese año veinte empresas, entre el Estado de México y el DF⁶. Durante toda la década del 90 la actividad maquiladora en el Estado de México se presenta en proceso de expansión, incrementándose el número de establecimientos, de trabajadores y el valor agregado, llegando a alcanzar en el 2000 su mayor dinamismo con 58 empresas y 13,828 trabajadores. Sin embargo en el periodo de Enero del 2001 a Octubre del 2005 se observa una contracción de estas variables, en especial del empleo, que se reduce en 79.1%, mientras el número de establecimientos desciende en 55.3%, lo que vislumbra un escenario de crisis.

A Octubre del 2005 se presentó el cierre de 32 establecimientos y la desaparición de 10,941 empleos.

Número de establecimientos

El cierre de plantas y la pérdida de empleo experimentados desde principios del 2001 a la fecha, los empresarios lo relacionan con la dinámica económica a nivel global, lo que nos muestra a la maquila como actividad altamente cambiante y dependiente de la coyuntura externa.

Cuadro 5
Número de establecimientos en la IME del Estado de México

Año	Número de Establecimiento (promedio mensual del año)
1997	44
1998	48
1999	53
2000	58
2001	51
2002	47
2003	43
2004	35
2005 ^P	25

^P Cifras preliminares.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Cuadro 4
Número de establecimientos, personal ocupado y valor agregado en la Maquila de Exportación del Estado de México*

Año	Establecimiento ⁽¹⁾		Personal ocupado ⁽¹⁾		Valor agregado ⁽²⁾		Remuneraciones ⁽²⁾	
	Número	% incr.	Número	% incr.	Valor	% incr.	Valor	% incr.
1997	44		9,225		695,414		115,327	
1998	48	9.1	9,728	5.5	948,413	36.4	146,403	26.9
1999	53	10.4	11,985	23.2	1,049,498	10.7	182,676	24.8
2000	58	9.4	13,828	15.4	1,312,212	25.0	206,046	12.8
2001	51	-12.1	11,987	-13.3	1,341,425	2.2	199,190	-3.3
2002	47	7.8	7,894	-34.1	1,021,155	-23.9	169,330	-15.0
2003	43	8.5	7,014	-11.1	895,220	-12.3	132,048	-22.0
2004	35	19.2	4,033	-42.5	842,338	-5.9	98,488	-26.2
2005 ^P	25	27.3	2,866	-28.9	492,889	-41.5	68,834	-29.4

⁽¹⁾ Promedio mensual del año.

⁽²⁾ En miles de pesos constantes de 1993.

^P Cifras preliminares.

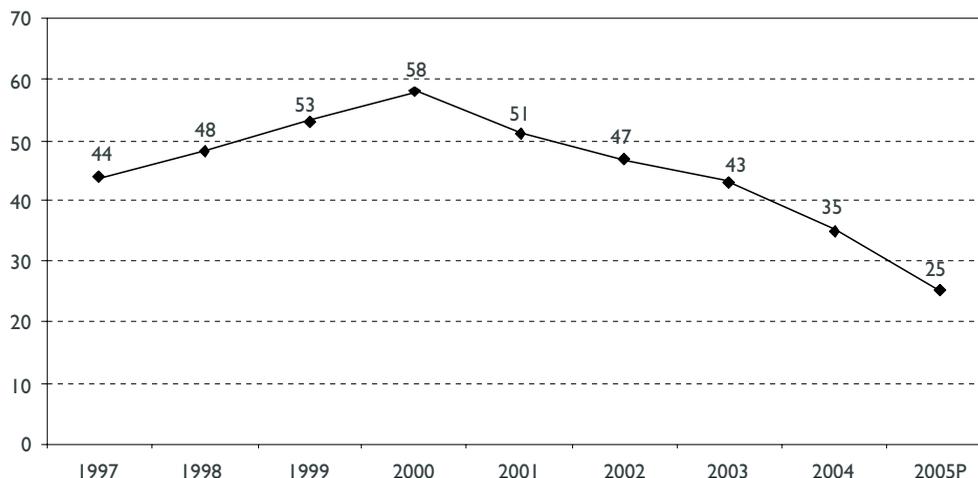
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Estadísticas de la IME.

⁶ Hasta 1996 las estadísticas de INEGI sobre la Industria Maquiladora de Exportación mostraron al Estado de México junto con el Distrito Federal, y es recién a partir de 1997 que INEGI los muestra por separado, por lo que a partir de dicho año en los cuadros se están presentando ambas entidades y la suma de estas.

Giro

En cuanto a las ramas en que se concentran las empresas maquiladoras de exportación del Estado de México, el 32% pertenecen a la División VIII: Productos metálicos, maquinaria y equipo, el 27% pertenecen a la División II: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero, el 20% son de servicios.

Gráfica I
Número de establecimientos en la IME del Estado de México



Cuadro 6
Empresas según actividad económica en la Industria Maquiladora de Exportación del Estado de México

Concepto	Número empresas	% del Total
División I: Productos alimenticios, bebidas y tabaco	2	5
División II: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	11	27
División III: Industria de la madera y productos de madera	0	0
División IV: Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	0	0
División V: Sustancias químicas; deriv.petróleo; prod.caucho, plásticos	0	0
División VI: Prod.de minerales no met. excepto deriv.petróleo y carbón	1	2
División VII: Industrias metálicas básicas	0	0
División VIII: Productos metálicos, maquinaria y equipo	13	32
División IX: Otras industrias manufactureras	6	15
Servicios	8	20
Total empresas	41	100

Fuente: Directorio de empresas maquiladoras 2003, Secretaría de Economía del Estado de México.

Cuadro 7
Número de establecimientos y personal ocupado en la IME del Estado de México

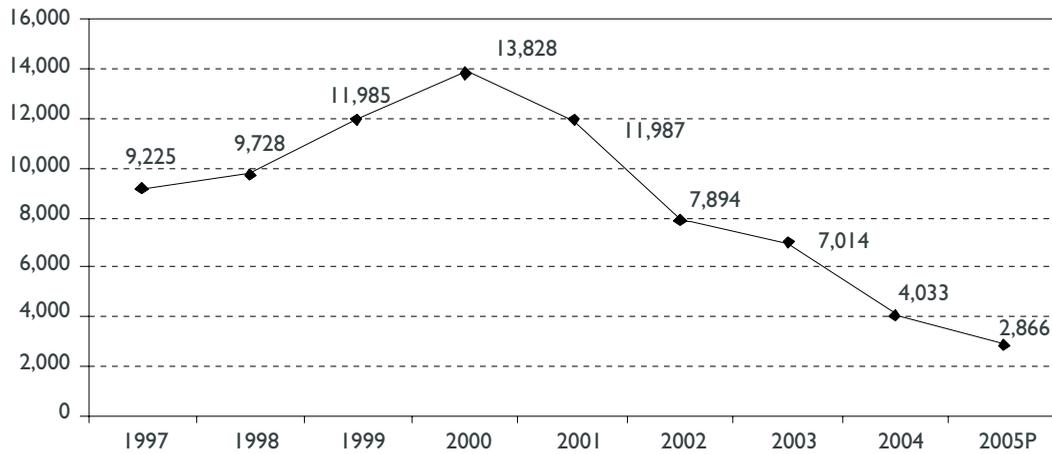
Año	Número de establecimientos	Personal ocupado (PO)
1990*	20	2,268
1997	44	9,225
1998	48	9,728
1999	53	11,985
2000	58	13,828
2001	51	11,987
2002	47	7,894
2003	43	7,014
2004	35	4,033
2005 ^P	25	2,866

*Estado de México y DF.

^P Cifras preliminares.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Gráfica 2
Personal ocupado en la IME del Estado de México



A partir del año 2001 se observa una disminución sostenida en el personal ocupado en el Estado de México pasando de 13,828 trabajadores en el año 2000 a 2,887 trabajadores a Octubre del 2005, que como vimos representó una disminución de 79.1%.

En cuanto a la composición del personal ocupado distinguiendo entre obreros, técnicos y administrativos, podemos observar que la proporción de obreros fluctúa entre el 77 y 84%.

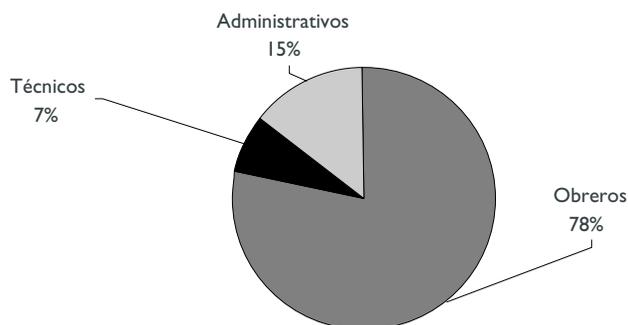
Cuadro 8
Personal ocupado por clasificación en la IME del Estado de México

Año	Total personal ocupado (PO)	Obreros	% del PO	Técnicos	% del PO	Administrativos	% del PO
1997	9,225	7,621	82.6	771	8.4	833	9.0
1998	9,728	8,109	83.4	568	5.8	1,052	10.8
1999	11,985	10,071	84.0	677	5.6	1,237	10.3
2000	13,828	11,454	82.8	852	6.2	1,522	11.0
2001	11,987	10,007	83.5	796	6.6	1,184	9.9
2002	7,894	6,603	83.6	551	7.0	741	9.4
2003	7,014	5,574	79.5	582	8.3	858	12.2
2004	4,033	3,132	77.7	277	6.9	623	15.5
2005 ^P	2,866	2,242	78.3	206	7.2	418	14.6

¹ Cifras preliminares.

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Gráfica 3
Personal ocupado por clasificación en la IME del Estado de México



Características del mercado de trabajo: obreros

Sexo

En cuanto a la composición de los obreros por sexo, podemos apreciar que en la IME del Estado de México la ocupación de las mujeres es mayoritaria, sin embargo la participación masculina se ha ido incrementando. En 1997, de 7,621 obreros el 70.8% son mujeres, hasta alcanzar el 53.8% en el 2004. El incremento en la participación masculina pasó de 29.2% en 1997 a 46.2% en el 2004, lo que muestra que en el Estado de México se tiene la misma tendencia que se ha presentado a nivel nacional en cuanto a incremento de la participación masculina.

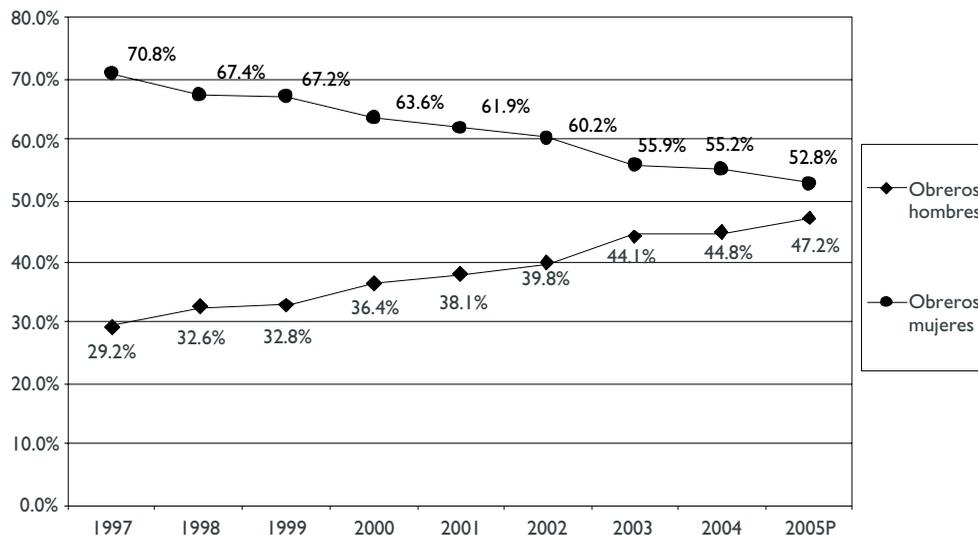
Cuadro 9
Obreros en la IME del Estado de México

Año	Total obreros	Obreros hombres	% del total obreros	Obreros mujeres	% del total obreros
1997	7,621	2,229	29.2	5,392	70.8
1998	8,109	2,642	32.6	5,467	67.4
1999	10,071	3,307	32.8	6,764	67.2
2000	11,454	4,169	36.4	7,285	63.6
2001	10,007	3,809	38.1	6,197	61.9
2002	6,603	2,626	39.8	3,977	60.2
2003	5,574	2,458	44.1	3,116	55.9
2004	3,132	1,403	44.8	1,730	55.2
2005 ^P	2,242	1,059	47.2	1,183	52.8

^P A Octubre cifras preliminares.

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Gráfica 4
Obreros según sexo en la IME del Estado de México



Origen

Se trata de obreros originarios de los pueblos cercanos a los municipios de Toluca y Lerma (parte central del Estado de México), tales como Xonacatlán y Otzoletepec, municipios con localidades o barrios que reportan aún alto índice de población rural. De allí que aún encontremos obreros de origen campesino.

Proviene de las zonas periféricas de Toluca, municipios aledaños que se encuentran en territorios que fueron propiedad de haciendas, y que fueron expropiados a principios de 1920 para darlos en ejidos a los campesinos. Con el tiempo estos lugares se han ido poblando, por lo que muchos ejidos se han convertido en pueblos. Allí se observa aún gente muy apegada a la tierra, con parentescos muy arraigados, no tanto ya en el habla, pero sí en costumbres y tradiciones, por ejemplo, se veneran mucho a los santos, en especial a San Isidro Labrador, por ser precisamente el patrón de los campesinos.

Existen localidades reconocidas en situación de pobreza extrema, con alto índice de desnutrición, insalubridad, viviendas inadecuadas debido a la carencia de servicios. De allí que muchos para mejorar su situación se trasladan a las ciudades de México y Toluca, así como a las zonas industriales de Lerma y al Parque Toluca 2000 (que queda a escasos tres kilómetros de la cabecera), o zonas más alejadas, como Naucalpan y Tlanepantla. Otra parte de la población, especialmente la adulta mayor, realiza sus actividades en el interior de sus municipios, donde la ocupación principal que realizan son como artesanos, trabajadores agropecuarios que destinan producción para su consumo familiar, comerciantes de baja escala, operadores de transporte, trabajadores domésticos, albañiles y ambulantes, que envían a sus hijos a la industria. Muchas mujeres maquiladoras reportan madres dedicadas a las tareas del hogar, y padres campesinos (70%) y obreros (10%), el resto ocupados en servicios (albañiles, chóferes, etc.).

En general, reconocen que es fácil el acceso a estas industrias, tanto de hombres como mujeres, pero también vinculan su pobreza al poco aumento de los salarios, situación que ha recrudecido en los últimos años, por la escasez de empleos y despidos masivos. De allí que la estrategia de traslados masivos a las ciudades y centros industriales para trabajar ya no resulte suficiente.

Educación

Los obreros generales, según la encuesta EMIN, tienen solo estudios de primaria y secundaria. En específico las muje-

res se destinan a la categoría ocupacional obreros generales, ya que ninguna mujer figura como obrero especializado. Ello se vincula tanto con el perfil educativo del mercado de trabajo con que se cuenta (no tienen la suficiente economía para sostener la educación de sus hijos, otra parte de la población prefiere tenerlos ocupados en el pastoreo, o en el comercio ambulante), como con la principal línea de producción encontrada en la maquila, se trata predominantemente de empresas ensambladoras, y no dedicadas a la transformación de materias primas.

Edad

En un cuestionario realizado a más de 50 mujeres maquiladoras, el mayor porcentaje (85%) corresponde a jóvenes entre 17 a 25 años.

En conclusión, es importante considerar el tipo de trabajadores con los que se cuenta (abundante mano de obra, sin calificación especial para el trabajo, jóvenes, muchas mujeres) que ingresan al mercado de trabajo como parte de la estrategia de supervivencia familiar, conscientes de que su salario no será suficiente para sostener a una familia, donde tampoco se garantiza la permanencia en el empleo.

Sindicatos y contratación colectiva

En esta parte se aborda el tema de los SINDICATOS en empresas maquiladoras de exportación que se localizan en el Valle Toluca-Lerma⁷ que nos sirve para ejemplificar algunas transformaciones que se presentan en el mundo cotidiano del trabajo (el aumento de formas no habituales de trabajo y el aumento de la flexibilidad), así como algunas actividades de los sindicatos.

Características de los Sindicatos

En 1998, Toluca y Lerma albergaban al 46.1% del empleo maquilador estatal y el 29.0% de los establecimientos.

A diferencia de otras zonas, donde no prosperan los intentos por registrar sindicatos, en el Estado de México

⁷ Del total de maquiladoras del Estado de México aceptaron participar en el Proyecto el 50% de las empresas de la zona Toluca-Lerma. En estas empresas se aplicaron los instrumentos de recolección de información, como son la encuesta sobre modelos de industrialización en la maquila (EMIM), cuestionarios a supervisores, cuestionarios a obreros calificados, entrevistas a gerentes generales y revisión de los contratos colectivos de trabajo.

prácticamente todas las plantas maquiladoras están sindicalizadas, sean establecimientos pequeños o de gran tamaño o pertenezcan a los diferentes sectores de actividad. El porcentaje de establecimientos con sindicato es bastante elevado.

Las organizaciones sindicales de las empresas maquiladoras de Toluca se caracterizan por pertenecer al corporativismo tradicional, es decir, organizaciones adheridas de manera institucional al Partido Revolucionario Institucional (PRI), ocupando un lugar de predominancia la CTM, que es la central más importante en la región. Estas organizaciones adquieren gran dimensión si se considera el contexto político actual del Estado de México, donde los principales actores políticos son miembros de ese partido. Existe presencia de diferentes filiaciones partidistas en municipios, pero no a nivel sindical.

Contra la creencia generalizada de sindicatos desarticulados y/o aislados por empresa, encontramos que las secciones sindicales maquiladoras forman parte de federaciones y confederaciones ya existentes y reconocidas en la zona, otras se vinculan directamente a sindicatos nacionales de la Ciudad de México. Estas organizaciones cúpula son las responsables de negociar salarios y condiciones de trabajo de sus agremiados con los empleadores y plasmarlos en los contratos colectivos.

En la CTM se encuentra el Sindicato de Trabajadores de la Industria Metalúrgica y Similares del Estado de México y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Automotriz, Partes y Refacciones Plásticas y Similares de la República Mexicana.

Aparte de la CTM figuran sindicatos de maquiladoras afiliados a la CTC (Confederación de Trabajadores y Campesinos), miembro de la FROT (Federación Renovadora de Obreros y Trabajadores), como el Sindicato de Trabajadores de la Confección, Limpieza, Manufactura de la Ropa en el Estado de México.

También tiene presencia la FOM (Federación Obrera de México), con el denominado Sindicato de Trabajadores de la Industria Transformadora del Metal, Plástico y de Aparatos Eléctricos, Similares y Conexos del Estado de México. Estos sindicatos que tienen años de operación en la zona, continúan con la misma estructura, política y procedimientos internos. El Sindicato de Trabajadores de la Industria Metalúrgica y Similares del Estado de México data de los años 60, cuenta con un Secretario General único para todas las empresas y un asesor sindical diferente por cada empresa. También cuenta con Comités seccionales o Comité Ejecutivo Local en cada una de las empresas (Se-

cretario general, Secretario del trabajo, Secretario de organización, Secretario de actas y Secretario tesorero).

Por su lado, el Sindicato vinculado a la FROT se organiza a partir del Secretario General de la FROT y el Secretario General del Sindicato. Este sindicato miembro de esa Federación y de la CTC es también de línea corporativa (PRI) y se afirma que surge para contrarrestar el poder de la CTM cuando un gobierno estatal le empieza a dar importancia a la CTC.

En el Estado de México y en especial en las zonas industriales del Valle de Toluca se afirma que la CTC sí es importante, en especial la FROT. Se reporta que fueron dos hermanos quienes iniciaron esa organización hacia los años 70.

En el caso del sindicato afiliado a la FOM se organiza a partir del Secretario General de la FOM y delegados sindicales que se eligen entre los trabajadores de la empresa. La federación está afiliada al PRI y se reconoce que también tiene significativa presencia en Toluca, en especial porque a esa federación pertenece el complejo industrial Industrias Unidas S.A. (IUSA-Industrias Pasteje) herederos de don Alejo Peralta con sede en el municipio de Jocotitlán. Pasteje tiene más de 5000 trabajadores, con una presencia regional muy importante.

Funcionarios del Trabajo resaltan el carácter de “institución familiar” de los sindicatos de la zona (dirigentes que heredan el cargo después de conflictos interfamiliares). Asimismo, resaltan sus vínculos con el poder político (dirigentes con diputaciones locales y federales). Los periodos de gestión de los altos funcionarios sindicales son por tiempo indefinido y ya llevan décadas en los cargos.

Todos estos sindicatos con las que se negocian los distintos acuerdos laborales con las empresas maquiladoras, o bien no tienen presencia en los lugares de trabajo, o bien son sindicatos que dividen sus funciones: realizan determinadas tareas de gestión de la mano de obra para la gerencia y mantienen los vínculos con las centrales sindicales corporativas. En este último caso, se trata de un corporativismo pasivo en el proceso productivo (dejan a las gerencias la gestión del proceso productivo) y muy activo en cuanto a afiliación sindical.

La alta burocracia sindical trata de integrarse al nuevo contexto global. Funcionarios de la Delegación del Trabajo resaltan más que una supuesta crisis de este tipo de corporativismo, la gran organización del Sindicato (en el sentido de aparato organizativo con el que cuenta: “tienen mucha gente”, “los secretarios generales presentes en las empresas son gente que han estado formando ellos, ... se están preparando en lo que se refiere a temas como reparto de

utilidades, nueva cultura laboral, administración, organización, tienen todo un aparato en Toluca, Ixtlahuaca, Lerma) y su dinamismo (“se están modernizando”, “son muy conocedores, su secretario general ha viajado a Estados Unidos, Canadá, este asiático, Europa, en especial Alemania... visitan sindicatos...”). Manifiestan interés en su preparación y constante capacitación, como conocimiento de mayor diversidad de temas, como nuevas tecnologías o seguridad industrial, la negociación de la flexibilidad, estudio de los enfoques de negociación en boga, interés por la capacitación para la negociación, etc.

Los dirigentes intermedios, tienen otro tipo de funciones. Están presentes en las negociaciones colectivas, junto con sus más altos líderes, también asisten a Congresos nacionales y cada cierto periodo participan en elecciones en su centro de trabajo, y algunos logran reelección, etc. Además, a nivel de las plantas, el representante sindical realiza otro tipo de actividades más menudas, que no sólo tienen que ver con cuestiones laborales (permisos, inasistencias, etc.), sino organización de asambleas para nombramiento de comisiones para la festividad del 12 de Diciembre, la organización de peregrinaciones de ciclistas y peregrinos al Señor de Chalma, organización de convivios y misas, etc., lo que nos muestra una institución ya no tan moderna, sino acorde con el contexto cultural y social de la región.

Vinculando ambas actividades, se observa dinamismo en la actividad sindical, pero no estrategias propositivas, pues en los contratos colectivos no sobresale la capacidad sindical para influir en el diseño y en la aplicación de políticas novedosas respecto a la organización del trabajo y en las condiciones de vida y trabajo de sus agremiados. Explícitamente han renunciado a intervenir en la gestión del proceso de trabajo y en la incorporación de nuevas tecnologías (sólo se les informa) por otro lado no se refleja mejoría en las condiciones de vida y trabajo de sus agremiados.

Finalmente, en otras empresas, los sindicatos existen, pero no tienen ninguna presencia en las plantas.

La Contratación Colectiva en las Maquiladoras de Toluca-Lerma

Contra la creencia de vincular transformaciones en el mundo del trabajo con “desregulación” de las condiciones en las que operan los trabajadores, en este caso encontramos una normatividad bastante específica.

Los contratos colectivos en las plantas maquiladoras siguen un patrón con tres elementos comunes: en primer

lugar convertir el ámbito de la producción en un espacio exclusivo de la empresa, y no en un espacio de negociación y concertación ni con trabajadores ni con sindicatos. De allí, la ausencia de normas que muestren algunas políticas conjuntas en relación con la tecnología o con la organización del trabajo dentro de las instalaciones productivas.

Corresponde a la Empresa, el derecho exclusivo de administrar libremente su negocio y por consiguiente, ni los trabajadores ni el Sindicato o sus Representantes tendrán injerencia alguna a éste respecto (art. 3 Empresa 4).

El Sindicato reconoce expresamente que la dirección y administración de la empresa y del personal que en ella laboran corresponde exclusivamente a ésta, sin más limitación que imponga la Ley o este Contrato (art. 4 Empresa 2).

Un segundo elemento, es el reconocimiento de los sindicatos oficiales como representantes legales de los trabajadores de las empresas, pero con una clara definición de sus espacios de acción. Las empresas reconocen la labor sindical en un campo específico: vinculado con la administración del personal y con el reconocimiento a las cláusulas administrativas tradicionales de los sindicatos, como el mantenimiento de la cláusula de exclusión, con el consecuente apoyo a sus actividades.

La Empresa reconoce al Sindicato como el único Representante del interés profesional de los trabajadores a su servicio, amparados por el presente Contrato Colectivo de Trabajo y en consecuencia, toda diferencia o conflicto de carácter laboral relacionado con aquellos, será tratado con el Sindicato por conducto de sus representantes debidamente autorizados (art- 2 Empresa 4).

La Empresa reconoce que el Sindicato representa a los trabajadores sindicalizados que laboran en la empresa y por lo mismo, reconocen la personalidad jurídica de éste y se obliga a tratar todo lo relacionado con el interés colectivo de los trabajadores sindicalizados y que se encuentran afiliados al mismo (declaración 6 Empresa 2).

La empresa reconoce que el Sindicato es la única organización que representa el interés colectivo de los trabajadores sindicalizados a su servicio. El Sindicato, como representante de los trabajadores, es uno de los miembros de la estructura que existe entre clientes, proveedores y Empresa (art. 2 Empresa 2).

En tercer lugar, los contratos colectivos brindan flexibilidad sea a través de la autorización explícita a las empresas para modificar las condiciones de trabajo (los horarios, cargas de trabajo, y en general, cualquier cambio que considere necesario), o bien, a través de la indefinición escrita de determinada normatividad laboral. Se busca la total disposición del personal en función de las necesidades empresariales, prestando muy poca atención a otras cuestiones, como la participación.

Los sindicatos presentes en las empresas maquiladoras han desempeñado un papel importante en la flexibilización de los contratos colectivos, ya que la flexibilidad no ha sido establecida unilateralmente por las empresas, sino que ha sido pactada con estas organizaciones sindicales. No se ha recurrido a actores no tradicionales ni a instituciones distintas, ni se han presentado estrategias unilaterales o de confrontación. En la revisión de los contratos colectivos se observa la nula participación sindical en asuntos de la producción, tampoco se encuentran cláusulas referidas a temas como los bonos por productividad o cláusulas referidas específicamente a mujeres. Presentamos algunos ejemplos:

Flexibilidad numérica. En los contratos colectivos de trabajo se observa una alta flexibilidad numérica, entendida como la amplia disponibilidad de las empresas para contratar y despedir personal. Prácticamente se ha alterado la modalidad de la contratación y la estabilidad en el empleo, y por consiguiente, la seguridad en los ingresos.

Flexibilidad funcional. En los contratos colectivos de trabajo se visualiza que los sindicatos a nivel productivo no

Cuadro 10	
Número de obreros por mes empresa 4 carrocéricas (2002)	
Mes	Obreros ocupado
Enero	3
Febrero	460
Marzo	519
Abril	539
Mayo	0
Junio	542
Julio	390
Agosto	456
Septiembre	0
Octubre	505
Noviembre	518
Diciembre	546

Fuente: Secretaría de Economía del Estado de México.

Cuadro 11
Número de obreros por mes empresa 9 alimentos (2002)

Mes	Obreros ocupado
Enero	193
Febrero	32
Marzo	32
Abril	47
Mayo	56
Junio	56
Julio	56
Agosto	389
Septiembre	485
Octubre	559
Noviembre	s/d
Diciembre	s/d

Fuente: Secretaría de Economía del Estado de México.

tienen mayor capacidad de gestión, pero el mercado interno de trabajo no se constituye como “área sensible” en la negociación colectiva y los sindicatos ya no intentan conquistar posiciones de decisión en él. No existen cláusulas que impliquen participación en el control del proceso de trabajo, pero sí es explícita la regulación de los nuevos modos de disposición de la mano de obra. Es visible una afectación de las cargas laborales de los trabajadores, vinculadas con formas de intensificación del trabajo.

Ej 1: “Los horarios de labores y los turnos de trabajo serán establecidos por la empresa de acuerdo a las necesidades de producción. Para tal efecto, las partes convienen las siguientes modalidades:

“a) La empresa podrá modificar los horarios, turnos y los periodos de descanso, si las necesidades de la producción o de la productividad así lo hicieran necesario, otorgando el sindicato y los trabajadores su conformidad con esta condición colectiva especial de trabajo

“b) Los trabajadores disfrutarán de un periodo intermedio dentro de la jornada diaria de trabajo para descansar y tomar sus alimentos. Considerando que podrán salir del lugar donde presten sus servicios, este lapso no será considerado ni computado como tiempo efectivo de la jornada de trabajo.

“c) Podrán establecerse jornadas o turnos flexibles, incluyendo jornada reducida discontinua o cualquier modalidad que las operaciones de cada departamento requieran.

“d) Los trabajadores disfrutarán de un día de descanso semanal por cada seis días de trabajo, el cual se procurará sea el Domingo de cada semana (Contrato Colectivo empresa 2)”.

Ej. 2 En cuanto a los permisos: “Los permisos para faltar a las labores por asuntos particulares sin goce de sueldo, podrán ser otorgados por la empresa, pero deberán solicitarse personalmente, justificándose el motivo por el que se requiere el permiso, y con dos días de anticipación por lo menos, a fin de que la empresa pueda tomar las medidas necesarias para cubrir la ausencia. La empresa podrá otorgar o negar estos permisos con toda libertad, considerando sus necesidades de producción y la naturaleza del permiso, así como los antecedentes del trabajador solicitante. Todo permiso deberá ser otorgado por escrito para que sea válido” (cláusula 23 CCT empresa 2).

Flexibilidad salarial. Las remuneraciones de los obreros de producción se concentra significativamente en sus salarios tabulados. En la mayoría de empresas encuestadas los trabajadores no reciben bonos de ningún tipo, ni por producción, ni por calidad, ni por puntualidad, no existe convenio de productividad. De allí algunas actitudes de los trabajadores: “sí estoy dispuesto a trabajar más, pero siempre y cuando haya una motivación, qué importa si yo llego temprano, si existe calidad, si mi salario es el mismo...” Aun así valoran su trabajo “no me gustaría quedarme desempleado, sólo he estado en dos empresas... la fuente de trabajo vale, de mí depende mi familia... sin embargo me voy si me pagan más...”

Las posibilidades de mejorar sus condiciones laborales a través de prestaciones, premios o bonos de producción, y hasta horas extras y días de descanso trabajados son bajas. Además se confirma lo que afirman los trabajadores: en los contratos colectivos no figuran cláusulas que obliguen a las empresas a ofrecer prestaciones adicionales, y si se registran algunos premios o estímulos, son informales.

Tampoco es posible apostarle al nivel educativo, a la capacitación y al aprendizaje tecnológico como forma de incrementar los ingresos. A veces se aprovecha la calificación educativa para empleos no calificados sin embargo,

Cuadro 12
Tabulador de salarios por categoría
ocupacional empresa 6 (1998)

Categoría	Salario (pesos)
Costurera	33.65
Plnchador (a)	33.75
Chofer	37.75
Ayudante en general	26.05

Fuente: CCT, empresa 5 (herrajes, llaves)

Cuadro 13
Tabulador de salarios por categoría
ocupacional empresa 5 (2004)

Categoría	Salario (pesos)
Operador A	55.00
Operador B	55.00
Operador C	55.00
Operador D	55.00
Operador D	55.00

Fuente: CCT, empresa 5 (herrajes, llaves)

revisando algunos tabuladores de los Contratos Colectivos no se presenta mayor opción para desarrollar carreras laborales:

En cuanto a las respuestas de los empresarios respecto a estos sindicatos, resaltan su nulo o poco interés que tienen en los asuntos de la productividad. Ello a pesar de que la flexibilidad laboral está planteada en la negociación de los contratos colectivos, como base en la reducción de los costos de producción para la obtención de mayores y mejores estándares de calidad y de productividad. Las empresas con sindicatos oficiales, se muestran descontentas con este tipo de sindicatos, sin embargo, ellas han mantenido los sindicatos y la negociación de convenios, donde se obligan a admitir únicamente a trabajadores que sean proporcionados por el sindicato (sindicalización obligatoria y cláusula de exclusión), entre otras.

Conclusión

En la conformación del mercado de trabajo intervienen instituciones sociales, una de las principales son los sindicatos. El tradicional modelo laboral de la región mexiquense se extiende a las nuevas empresas maquiladoras de exportación, donde resalta el carácter de “institución familiar”, con un fuerte aparato organizativo, con fuerte vinculación política, estructura de tipo piramidal y negociación cupular.

La Maquila de Exportación del Estado de México es un sector altamente sindicalizado pues todos los trabajadores, como primer requisito de ingreso, deben estar sindicalizados. Entre los empresarios resalta el comentario general acerca del desinterés de los sindicatos por temas como la productividad; sin embargo, el mantenimiento de prerrogativas sustanciales, como la sindicalización obligatoria y la cláusula de exclusión permite inferir que las firmas, entre sus estrategias organizacionales, deciden contar con sindicatos.

En cuanto a la flexibilidad de las relaciones laborales, en los contratos colectivos lo que resalta es una gran flexibilidad, aunque con graduaciones: flexibilidad muy alta en lo numérico y en lo funcional y baja en lo salarial, donde resalta la ausencia de convenios de productividad y de bonos o estímulos. Los sindicatos, a nivel productivo, se movilizan en un escenario en que verdaderamente cuentan poco, se trata de un corporativismo más bien ausente o pasivo en el proceso productivo. Por otro lado, se trata de un corporativismo muy activo en cuanto a afiliación sindical y en cuanto a sus funciones administrativas, escenario en el que muestran aún gran capacidad de decisión. De este modo, no son tomados en cuenta en las decisiones de producción, pero mantienen prerrogativas propias ante los trabajadores.

Las relaciones laborales son aparentemente muy formales, de allí el peso de los contratos colectivos, en donde resalta la flexibilización concertada o negociada de las relaciones laborales a nivel de las más altas cúpulas sindicales.

Las cifras presentadas nos llevan a sobrepasar el tema del desempleo como temática central del gobierno estatal, y a incidir también en el panorama de precarización del empleo industrial, donde a la pérdida del poder adquisitivo se añade la inseguridad laboral y la problemática de la intensificación de las condiciones de trabajo.

Es reconocida la pérdida o reducción del poder de negociación sindical; sin embargo, la política empresarial no ha ido a forzar la no sindicalización. Asimismo, se mantiene intacta la tradicional estructura sindical y el tipo de sindicalismo tradicional que predomina en la zona.



207
Enero-Febrero 2007

Director: Joachim Knoop
Jefe de redacción: José Natanson

Privatizaciones, 15 años después

COYUNTURA: **Edelberto Torres-Rivas**. Nicaragua: el retorno del sandinismo transfigurado. **Julio Sevares**. ¿Cooperación Sur-Sur o dependencia a la vieja usanza? América Latina en el comercio internacional. **Daniel Zovatto**. América Latina después del «rally» electoral 2005-2006: algunas tendencias y datos sobresalientes.

APORTES: **Alberto A. Zalles**. Bolivia y Chile: los imperativos de una nueva época

TEMA CENTRAL: **Ricardo Ffrench-Davis**. El contexto de las privatizaciones y la situación actual: Entre el Consenso de Washington y el crecimiento con equidad. **Daniel Chavez**. Hacer o no hacer: los gobiernos progresistas de Argentina, Brasil y Uruguay frente a las privatizaciones. **Alberto Chong / Eduardo Lora**. ¿Valieron la pena las privatizaciones? **José Esteban Castro**. La privatización de los servicios de agua y saneamiento en América Latina. **Luis A. Andrés / Makthar Diop / José Luis Guasch**. Un balance de las privatizaciones en el sector infraestructura. **Ariela Ruiz Caro**. Las privatizaciones en Perú: un proceso con luces y sombras. **Franz Xavier Barrios Suvelza**. ¿Cómo moderar el péndulo boliviano? De las privatizaciones a la recuperación del Estado: **María Inés Dolci**. Testimonio: la visión desde las entidades de defensa del consumidor.

PAGOS: Solicite precios de suscripción y datos para el pago de las suscripciones desde América Latina y el resto del mundo a las siguientes direcciones electrónicas: <info@nuso.org>; <distribucion@nuso.org>.

EN NUESTRO PRÓXIMO NÚMERO

**Cárceles
y sistema penal**

Hacia nuevas formas de organizar el trabajo en la IME de Yucatán: análisis de dos empresas

Beatriz Castilla Ramos*
Beatriz Torres Góngora*

La industria maquiladora en la entidad presenta una configuración compleja, heterogénea y polarizada por la gran diversidad de indicadores que la integran, mismos que se encuentran en transformaciones constantes. En nuestra reciente investigación antes citada, y en los estudios de caso que presentamos en este texto, cuestionamos el supuesto, repetido en muchos estudios, de que las maquiladoras se abocan únicamente a labores intensivas en mano de obra dedicadas al ensamble simple, a cargo de personal joven, femenino y descalificado desempeñándose en plantas con malas condiciones de trabajo y de empleo.

En 1994, consignamos que el sector maquilador de exportación en Yucatán había iniciado algunas transformaciones en torno a la gestión de la mano de obra¹, así como en las formas de organizar los procesos productivos al incorporar elementos de las llamadas Nuevas Formas de Organización del Trabajo (NFOT) que se

contraponen a la línea taylorista tradicional. Hecho que advertimos en 1985, al instaurarse el Programa de la industria maquiladora en la entidad, cuando las primeras obreras yucatecas empleadas en estas plantas, manifestaron su rechazo a la línea de producción taylorista. Mujeres costureras, algunas de ellas, ex trabajadoras de la industria local de la confección, donde predominaba el trabajo a destajo, se resistieron al cronómetro, a los tiempos y movimientos que conlleva, según Taylor, la producción organizada, y realizaron un paro laboral y posteriormente la huelga. El conflicto culminó con la sindicalización de las trabajadoras de esta planta; desde entonces, es el único sindicato visible en

la industria maquiladora de exportación en Yucatán².

En la reciente investigación que hemos concluido intitulada “Modelos productivos y cultura laboral en la IME de Yucatán”³ detectamos, en un grupo

* Investigadoras, Unidad de Ciencias Sociales, Centro de Investigaciones Regionales “Dr. Hideyo Noguchi”, Universidad Autónoma de Yucatán.

¹ Castilla, Beatriz y Beatriz Torres, “Algunas transformaciones en el sector maquilador yucateco” en *El Cotidiano. Revista de la realidad mexicana actual*, Universidad Autónoma Metropolitana, año 10, núm. 66, México, 1994.

² Castilla, Beatriz y Beatriz Torres, “Las maquiladoras en Yucatán” en Ricardo Pozas y Matilde Luna (coords), *La empresa y los empresarios en el México contemporáneo*, Editorial Enlace Grijalbo, México D. F., 1989.

³ Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora, *Reporte de investigación: Modelos de Producción y cultura laboral en la maquila de exportación: zona Yucatán*, CIR-UADY, diciembre de 2006. Como parte del proyecto nacional “Modelos de producción y Cultura Laboral en la industria maquiladora del centro y sureste de México” que coordinó el Dr. Enrique de la Garza Toledo, UAM-I, México, D.F. y cuyos resultados fueron publicados en el libro: Enrique de

de establecimiento, la tendencia a incorporar las NFOT, basadas en grupos de trabajo en el seno de la producción, apuntaladas en la nueva gestión empresarial que procura el trabajo consensuado.

A manera de ejemplo, exponemos dos estudios de caso de empresas trasnacionales instaladas en Yucatán, con estas características y sus repercusiones más importantes en los trabajadores y en el funcionamiento de la empresa. El primer caso corresponde a una firma asiática del giro de la confección, una de las más importantes a nivel mundial en el rubro de la mezclilla y porque ha incorporado el programa de células de producción denominado *Monty Super Manufacturing System*. La segunda firma, corresponde a una empresa electrónica estadounidense cuya matriz se ubica en Yucatán y cuya característica esencial es la de ser el centro de diseño mundial. Antes de analizar los casos, presentamos una breve discusión del significado y alcance de las llamadas NFOT con el propósito de construir un marco conceptual para abordarlos. Inmediatamente, se caracteriza a la industria maquiladora en Yucatán para posteriormente profundizar en los estudios de caso y finalizar con algunas reflexiones.

Hacia nuevas modalidades de organización del trabajo en la IME

La gran heterogeneidad de la industria maquiladora de exportación (IME), en términos de modelos productivos, constituye una realidad categórica. La IME como un segmento de la estructura económica nacional, también se ha visto en la encrucijada de examinar y seleccionar el sistema productivo acorde a sus necesidades y a los costes que les permitan mantenerse en el mercado.

Los diversos momentos por los que ha transitado la IME, fuertemente influenciados por los sucesos internacionales —que por oleadas amplían o restringen su posición en el mercado internacional y con ello su dinamismo y nivel de operación—, obligan a ajustar sus espacios productivos incorporando, en algunas de las empresas y ramas, elementos de las llamadas nuevas formas de organización del trabajo (NFOT).

Las llamadas NFOT surgen a inicios de los años ochenta en contraposición del modelo taylorista-fordista⁴, que esa

la Garza Toledo (Coord.), *Modelos de Producción y cultura laboral en la maquila de exportación: la crisis del toyotismo precario*, Plaza y Valdés, UAM, México, D.F., 2005.

⁴ Esquemáticamente, el modelo taylorista funciona con los siguientes preceptos: a) una clara distinción y separación entre concepción y ejecu-

ción del trabajo; b) una fuerte y continua progresión de la división, parcelación del trabajo y ejecución, lo que conduce a la conformación rígida del proceso de producción y del diseño de los puestos, c) la centralización máxima del poder del diseño administrativo, cuya circulación jerarquizada de arriba abajo se realiza mediante canales estrictamente formalizados.

década mostró claros signos de agotamiento y cedió el paso a otros sistemas productivos, genéricamente denominados como postfordistas. La *lean production*, el toyotismo o producción ajustada proveyó los principios para desechar los principios tayloristas-fordistas. En palabras de Coriat⁵, dichos principios incitaban a “pensar al revés”. Tal vez, la búsqueda de la flexibilidad en suplantación de la rigidez existente en el taylorismo-fordismo es la característica que sintetiza este tránsito de modelos productivos.

Desde la perspectiva del mercado, la diferencia entre el modelo taylorista y el de la producción flexible, es que el primero respondía a un mercado estable, cuya producción en serie estaba asegurada en la fórmula “producción y consumo” del esquema Keynesiano. Un esquema que no pudo cancelar los altibajos en la producción al final de la segunda guerra mundial y es a la mitad de los años setenta cuando se detonó la crisis y se instaló la incertidumbre en el seno de las empresas. Esos fueron momentos cruciales en el que la competencia se tornó imprevisible y tocó hasta las corporaciones más fuertes como la *General Motors*.

La aplicación del taylorismo-fordismo en la producción formó a un trabajador especializado y eficiente en una sola tarea invariable y repetitiva que ejecuta sus tareas a un ritmo externo: el de las máquinas. Con este sistema de producción, las jornadas obreras se tiñeron de monotonía y la desafección por el trabajo se extendió en los centros de trabajo.

En todo el mundo fabril resonaron las oposiciones, resistencia y el descontento obrero ante el trabajo y las tareas desempeñadas bajo este régimen, que en opinión de algunos autores como Braverman⁶, el trabajo se vació de contenido al grado de que el citado autor acuñó el concepto de “la degradación del trabajo” Concepto que enmarca a un obrero descalificado y fácilmente sustituible e intercambiable, en contraposición al trabajador de oficio dueño de sus saberes. Los límites físicos y sociales del taylorismo-fordismo fueron ampliamente tratados y documentados en diversas regiones, principalmente las industrializadas, aunque se le pretendió dar una generalización

⁵ Coriat, Benjamín, *Pensar al revés*, Siglo XXI, México, 1991.

⁶ Braverman, Harry, *Trabajo y capital monopolista*, Edit. Nuestro Tiempo, México, 1981.

inexistente⁷. Fue a partir de entonces que se hizo urgente la reestructuración de todos los aspectos que conforman las empresas. De ahí que las voces de los empresarios del mundo entero proclamaran: “hay que evitar todo tipo de despilfarro, ajustar costes, y crear al interior de la empresa las condiciones que permitan responder al más mínimo síntoma de cambio”⁸. Por ello se hizo inminente la construcción de una producción sustentada en la flexibilidad de la tecnología utilizada a fin de acoplarse a una demanda diferenciada; de una organización también flexible en cuanto a rotación de puestos y funciones entre su personal; lo que requería de la multifuncionalidad de la mano de obra y la construcción de una nueva relación basada en las relaciones de cooperación entre la gerencia y los trabajadores y donde los sindicatos tienden a ser desplazados. En lo que concierne a la gestión de los recursos humanos, se ha puesto especial atención en la *capacitación de la mano de obra*, a fin de asegurar la participación e involucramiento de los trabajadores con la empresa, así como para mejorar sus condiciones de trabajo.

Desde luego, la discusión acerca de la implementación de un nuevo modelo y el consiguiente abandono del otro no tiene esta simplicidad y resultados unívocos. Con mayor peso en la IME que se origina como simple ensambladora y en la década de los ochenta, se detectan en algunas ramas con saltos tecnológicos relevantes que las ubica entre las empresas más sofisticadas del país⁹.

La polémica acerca de la IME como espacio necesario de mal empleo, explotación y condiciones de trabajo adversas, contra las que le ven la posibilidad de generar ocupación formal con capacitación constante, sigue en la mesa de debate. La generación de empleo y la calidad de éste en las plantas maquiladoras y su relación con los sistemas pro-

ductivos adoptados es únicamente uno de los rubros para analizar el desempeño de la IME. Otros serían la transferencia tecnológica, su integración a la economía local y su participación en el desarrollo regional.

Los estudios empíricos demuestran que cualquier sistema productivo –en maquiladoras o no maquilas– no se desarrolla en el vacío, sino que se inserta en contextos laborales, sociales y culturales específicos, mismos que dan contenido a numerosas modalidades y prácticas cuando se imbrican con espacios económicos y culturales específicos. Es así que la IME con la diversidad de sectores y ramas que la conforman; el tamaño de sus establecimientos y la constitución y el poder de mercado de cada firma, tendrá resultados diferenciados como se verá más adelante, en el caso de algunas maquiladoras asentadas en Yucatán¹⁰.

Yucatán: conformación del espectro maquilador

Con el fin de tener una idea de la conformación del sector maquilador en Yucatán en una perspectiva longitudinal, elaboramos su comportamiento a partir de los años noventa, tomando como base los indicadores más importantes: números de establecimientos, empleo. Para el año 2006 presentamos la configuración basada en ramas industriales.

Se observa el incremento sostenido hasta el año 2000 que sitúa en el país y en Yucatán al boom maquilador, y su consolidación como espacio de la industria del vestido¹¹ seguido de fluctuaciones hasta su decremento en el 2006. En cuanto a la ubicación de las plantas, si bien la ciudad de Mérida ha sido siempre la sede principal de las factorías extranjeras transnacionales, es significativa la presencia de empresas en muchas poblaciones y ciudades del estado, especialmente en la antigua zona henequenera

⁷ Neffa, Julio César, *Transformaciones del proceso de trabajo y de la relación salarial en el marco de un nuevo paradigma productivo. Sus repercusiones sobre la acción sindical*, ponencia presentada en el XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología América Latina y el Caribe: Perspectivas de su reconstrucción, México, D.F., 1995. De la Garza, Enrique, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, Mimeo, 1996. Castillo, Juan José “Fabricando la organización del trabajo de mañana: una fábrica líder en la mecánica” en *Sociología del trabajo*, núm. 27 primavera, Siglo XXI España editores, Madrid, España.

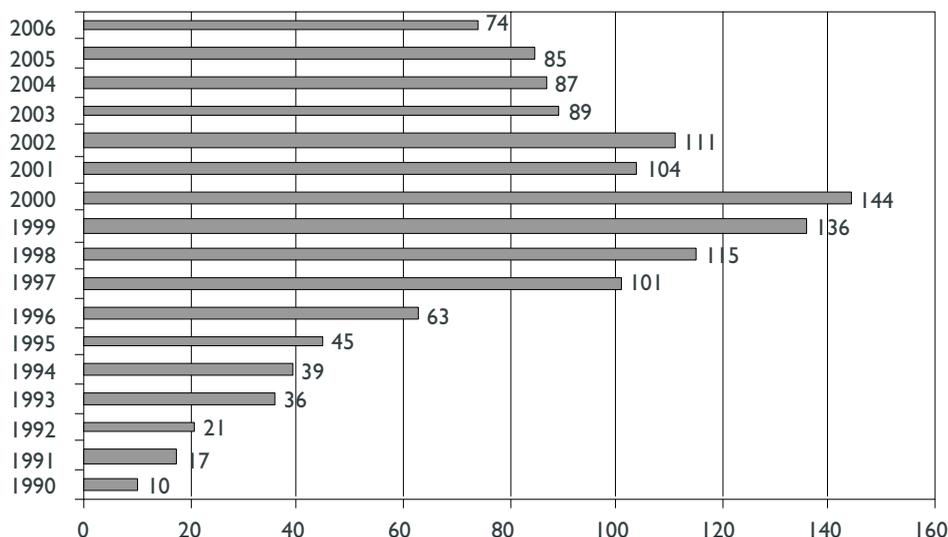
⁸ Prieto, Carlos, “Cambios en la gestión de la mano de obra” en *Sociología del Trabajo Nueva época*, núm. 16, siglo XXI de España editores, p. 82.

⁹ Al respecto, véase los estudios clásicos de Jorge Carrillo, Alfredo Hualde, Maru de la O, entre otros estudios del Colegio de la Frontera Norte, y Alejandro Covarrubias, del Colegio de Sonora.

¹⁰ Una disertación teórica sobre los modelos productivos se encuentran en Castilla Ramos, Beatriz, *Nouvelles Technologies et changement culturels L'xcamples des ouvrières mayas travaillant dans une usine de montage au Yucatán*, Mexique, Thèse doctoral en Sociologie, Perpignan, Francia, 2002. Y Torres Gongora Beatriz, *Modernización productiva, reorganización empresarial y gestión de recursos humanos en la industria de alimentos y bebidas en Yucatán*, UAM-Iztapalapa, México, D.F.

¹¹ Al respecto, véase Castilla Ramos, Beatriz y Alejandra García Quintanilla, “La industria maquiladora de exportación de Yucatán y su especialización en la rama de la confección” en *El Cotidiano*, núm. 136, UAM-Atzacapotzalco, México, 2006, pp. 29-38.

Gráfica 1
Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación por empresas, Yucatán, México, 1990-2006

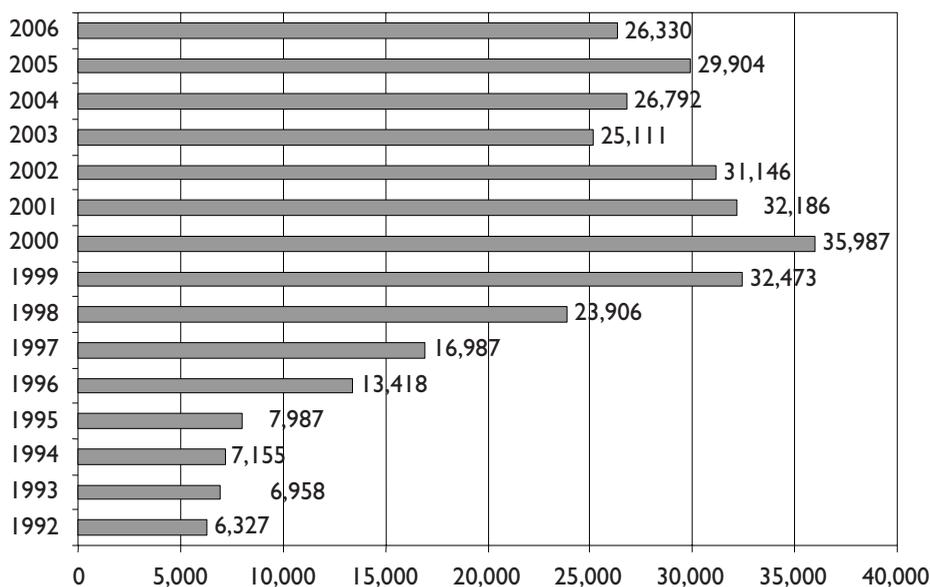


Fuente: Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora. Elaboración a partir de la información de la SECOFI y SEDEINCO.

en atención a la falta de alternativas de empleo. La tendencia a la descentralización se ha acentuado actualmente, en virtud de que para el año 2005, Mérida concentraba el 61% de los establecimientos de la IME y actualmente

registra el 56%. Si tomamos la variable empleo observamos que es en el campo donde se concentra la mano de obra al captar el 68% de la población ocupada de este sector.

Gráfica 2
Empleos generados en la Industria Maquiladora de Exportación, Yucatán, México, 1992-2006



Fuente: Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora. Elaboración a partir de la información de la SECOFI y SEDEINCO.

Al analizar el comportamiento del empleo salta a la vista que las fluctuaciones son congruentes con la pérdida de empresas al mostrar un comportamiento similar: pérdidas, recuperaciones, hasta encontrarse ahora en sus índices históricos más bajos. Esta caída se explica porque el grueso de las empresas pertenece al giro de la confección y es coherente con la baja a nivel nacional de la industria del vestido a partir de la recesión estadounidense del 2001 que impactó a todo el país¹².

Por su parte, al entrevistar al director de la AMEY, Román Zabaleta Laviada, señaló que pese a que ha habido un descenso en el sector del vestido, este decremento se está compensando con el arribo de nuevas empresas de otras ramas en el Estado¹³.

Asimismo se declaró recientemente que las maquiladoras podrían dar un nuevo giro como procesadoras para la carne de cerdo para el mercado estadounidense. Dicha afirmación se sustentó en:

Se trata de aprovechar nuevas condiciones del mercado estadounidense que permitirían a rastros TIF establecidos en zonas libres de fiebre porcina clásica, como Yucatán, procesar cerdos vivos, terminados en Estados Unidos, y reimportarlos a ese país como carne en canal o procesada, aprovechando que los costos de los rastros estadounidenses son 9 veces más altos que en México¹⁴.

En este escenario, el Tratado de Libre Comercio de América Central y la República Dominicana (DR-CAFTA),¹⁵ surge como una nueva preocupación para el estado que se verá afectado como polo competitivo para la industria maquiladora. De aprobarse la desregulación plasmada en dicho acuerdo, dejará en desventaja a Yucatán y obligará al gobierno a replantear los incentivos para atraer al capital

¹² Al respecto, véase Juárez Núñez, Huberto, "La industria maquiladora del vestido en México en la fase post-cuotas" en *Revista Trabajadores*, año 10, núm. 57, noviembre-diciembre, 2006, pp. 25-28.

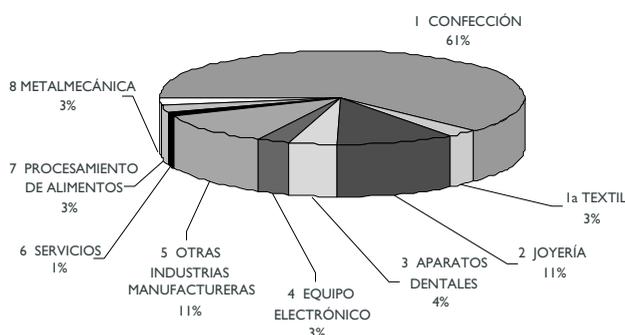
¹³ Entrevista al director de la AMEY, Román Zabaleta Laviada, jueves 25 de enero de 2007.

¹⁴ Declaración de Santizo Echegaray, experto en economía de la industria porcícola. Diario de Yucatán, sección local, sábado 20 de enero de 2007.

¹⁵ DR-CAFTA es un tratado de libre comercio que incluye a Estados Unidos y los países de centroamericanos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana. Aprobado en julio de 2005, actualmente se encuentra en revisión en los 7 Poderes legislativos que la integran para su discusión y aprobación o rechazo final en el año 2007.

extranjero y evitar la emigración de las empresas establecidas, así como a los obstáculos que hemos detectado en la excesiva tramitología aduanal y otros.

Gráfica 3
Rama de que conforman la Industria Maquiladora de Exportación, Yucatán, México, 2006



Fuente: Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora. Elaboración a partir de la información de la SECOFI y SEDEINCO.

Destaca el predominio de las empresas del giro de la confección al observarse el 61% del universo. Su preeminencia caracteriza la IME en Yucatán desde el inicio del programa maquilador. En varios estudios que hemos realizado, a lo largo de dos décadas, percibimos que muchas empresas de este giro han cancelado operaciones por distintas razones. No obstante siempre han llegado nuevas inversiones, incluso de gran prestigio internacional como las asiáticas¹⁶. Las fábricas que se han mantenido son las multinacionales que al poseer mayor capacidad competitiva han sorteado los vaivenes del mercado internacional. En orden de importancia sigue la de joyería, luego aparatos dentales, servicios y otras industrias manufactureras con porcentajes poco representativos. Es importante señalar la presencia de tecnología sofisticada en algunas empresas en donde las mujeres han ascendido en su estatus ocupacional, emergiendo como nuevas figuras obreras en la robótica¹⁷.

¹⁶ Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora, *Le fonctionnement des maquiladoras dans la province du Yucatan au Mexique: l'exemple des entreprises asiatiques*, presentado como ponencia en el "Forum l'Esprit de l'Innovation II, Colloque international: Connaissance ou finance? L'Innovation", cuya sede fue la Université du Littoral Côte D'Opale, Dunkerque, Francia, los días 26 al 30 de Septiembre del 2006.

¹⁷ Castilla Ramos, Beatriz, *Mujeres mayas en la robótica y líderes en la comunidad: tejiendo la modernidad*, Ayuntamiento de Mérida, Instituto de Cultura de Yucatán y Universidad Autónoma de Yucatán, Mérida, Yucatán, 2004, pp. 98-99.

Monty Industries: los jeans yucatecos con prestigio mundial

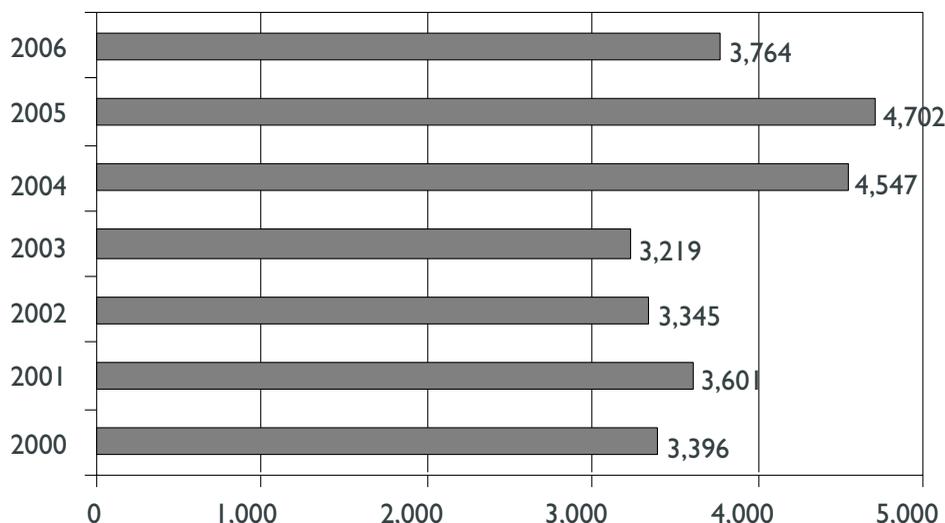
La calidad de la mezclilla importada, aunada a la destreza de la calidad de las manos yucatecas, esencialmente femeninas, se combinan desde hace varios años, para elaborar marcas de prestigio, entre los que sobresalen Levi's Strauss, GAP y Lee, que se comercializan en distintas partes del mundo. Monty Industries mantiene el liderazgo de estas compañías, seguidas por Manufacturas Lee y Jordache¹⁸ que en conjunto para el año 2002, fabricaron 62.4 millones de jeans que inundaron los comercios de EEUU, Canadá, Japón y otros países.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio en 1995, Monty Industries expande sus operaciones de Honduras hacia Yucatán. ¿Razones? En voz de su gerente de operaciones: “por la ubicación geográfica de Yucatán que facilita el

envío de manufacturas a un puerto de Mississippi vía marítima, así como por la disponibilidad de mano de obra de calidad, y la escasa competencia por los obreros”¹⁹. A esto se sumó la infraestructura ofertada por el Gobierno del Estado al fortalecer las vías de comunicación, y otros, sobre todo en los municipios carentes de fuente de trabajo. El 18 de julio de 1995 se inauguró la primera fase de la planta en el Parque Industrial de la ciudad de Motul, con una inversión inicial de 14 millones de dólares y 300 empleos. En tan sólo 24 semanas, se declaró oficialmente que la empresa producía más que las de otros países²⁰. El Presidente y copropietario de la Firma James Poon afirmó que en las primeras ocho semanas “los resultados alcanzados en Yucatán fueron más altos que los estándares internacionales”.

Es relevante aclarar que en su inicio Monty fue una simple armadora de prendas procedentes de EEUU, pero

Gráfica 4
Personal ocupado de la empresa Monty Industres
2000-2006



Fuente: Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora. Elaboración a partir de la información de la SECOFI y SEDEINCO.

¹⁸ Hasta octubre de 2006, Jordache contaba con dos plantas en la Entidad: Tizimín con 1,000 empleados y Valladolid con 2,200. Actualmente sólo opera la de Valladolid que es la de mayor importancia. Las razones que obtuvimos es que esta empresa había planeado su traslado a Nicaragua aprovechando las facilidades del CAFTA-RD, no obstante, finalmente desistieron de esta idea por el temor al gobierno sandinista que ha retomado nuevamente la presidencia de este país. Su nueva estrategia es fortalecer la planta ubicada en Valladolid.

en 1999 la fábrica de corte de Miami se trasladó a esta empresa para transformarla en una manufacturera que conlleva todas las fases del proceso productivo.

¹⁹ *Diario de Yucatán*, Sección Local, 12 de junio de 1996.

²⁰ *Diario de Yucatán*, Sección Local, 20 de julio de 1995.

Es así como Monty deviene la primera empresa del ramo dedicada a la confección de prendas de mezclilla en el estado. Su importancia en el mercado de trabajo reside en la captación de cerca de 5,000 trabajadores, cuyo radio de acción se extiende a los municipios aledaños y distantes en la zona. Asimismo, el impacto de la empresa en la diversificación de la economía del área fue tal, que para el año 2000, se registró una tasa cero de desempleo.

Mapa 3
Cobertura de empleo de Monty



Fuente: Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora. 2006.

En el año de 1998, Monty abrió su segunda maquiladora en el municipio de Maxcanú, con una inversión de cinco millones de dólares, empresa que sigue activa y actualmente ocupa a más de 1,300 trabajadores. La nave construida en Hunucmá funciona como almacén de su maquinaria en desuso o de la nueva tecnología que importan de los EEUU.

En el año 2000 Monty se constituyó en la empresa manufacturera más importante de la entidad e integró en su fase de producción: el corte, ensamble, lavandería, inspección y empaque; incluso arrendando bodegas para los stocks de las firmas que maquilan. Su producción alcanza un millón de prendas al mes acorde con las demandas de las temporadas altas (de agosto a marzo). Entre las marcas de jeans de fama mundial que fabrican se ubican: Levi's Strauss, Eddie Bauer, Polo Ralph Laurent, LLBean's, American Eagle Outfitters, Gap y Ann Taylor.

La presencia de la corporación en Asia y América se aprecia en el siguiente cuadro, donde se observa su procedencia y su interés en el mercado estadounidense al tener su centro de distribución en Florida. Es así, como nos expli-

camos la decisión de ubicarse en México, específicamente en Yucatán, cuya frontera la constituye sólo el Golfo de México.

PRESENCIA DE MONTY INDUSTRIES EN EL MERCADO INTERNACIONAL	
	Monty Enterprises (Shenzhen Ltd.) Futian, Shanzhen, China Producción y Finanzas
	Monty Industries S.A. de C.V. Planta Motul Motul, Yucatán, México Producción, lavado de prendas, empaque y bodega
	Monty Macao Commercial Offshore Ltd. Macao, China Centro Financiero
	Monty Industries S.A. de C.V. Planta Maxcanú Producción, lavado de prendas, empaque y bodega
	Monty Procurement Inc. Davie, Florida, EE.UU. Centro de Distribución
	Monty Industries S.A. de C.V. Planta Hunucmá Hunucmá, Yucatán, México Bodega
	Monty Industries S.A. de C.V. Corporativo Mérida, Yucatán, México Oficinas Administrativas

Gestión empresarial

La filosofía de la empresa en torno a la gestión de la mano de obra se plasma en el capítulo diez de su Reglamento Interno, en el que se señala que la fábrica debe “guardar a los trabajadores la debida consideración, absteniéndose de maltrato de palabra o de obra.”

Para asegurar la convivencia armónica, la selección de personal se realiza con extremo cuidado, priorizando la actitud y compromiso hacia la empresa. Sobresale la solidaridad entre los mismos compañeros, a decir de un trabajador. La empresa promueve el acercamiento entre los jefes y los trabajadores a través de las fiestas de cumpleaños, así como al otorgarles ciertas concesiones a los trabajadores para hacer arreglos informales entre los grupos de trabajo para apoyarse en caso de que algún compañero falte. El sentimiento de pertenencia y solidaridad en la empresa se hizo patente para apoyar a las víctimas del huracán Isidoro²¹. Y para construir relaciones cordiales entre los trabajadores y sus jefes, se organizan fiestas y convivencias: Navidad, en donde rifan artículos del hogar, los Reyes, 14 de febrero, cumpleaños. Cuando le preguntamos a un trabajador, si conviven con sus jefes, afirmó: Sí, o sea siempre están... de hecho cuando hacen eventos siempre participan todos los gerentes con todo el personal.

²¹ Los mandos medios y altos, hacían rifas y la empresa otorgó dinero en efectivo a cada uno de los damnificados, así como gestionó la reconstrucción de sus viviendas.

Para estimular la participación obrera existe un programa de ascensos. El comentario de una extrabajadora de la empresa es elocuente:

¡Fui escalando! Todos tienen el derecho de aprender siempre y cuando seas capaz. Y asciendes. Yo comencé reparando pantalones. Después estuve en reparación de las prendas dañadas por las máquinas de lavado y al año llegué a ser auditora. Ahí checaba el trabajo de mis compañeros, cuidando el control de calidad. Siempre trate que mis compañeros no sintieran que tenían un jefe. No obstante hubo cierta envidia pero superaron el momento. Ascendí pese a tener sólo la secundaria y me gustaba mucho mi trabajo. Lo extraño mucho porque aprendes a hacer cosas diferentes al trabajo de la casa. Siento que me hace falta algo. Pero no puedo por mis hijos.

Organización del trabajo

Durante mucho tiempo Monty Industries operó con la línea tradicional taylorista. Sin embargo, los ajustes en la demanda internacional, han requerido una reestructuración del proceso de trabajo. Por ello se inició la constitución de células de producción dejando atrás la línea tradicional y sus consabidas consecuencias de insatisfacción en el trabajo que impacta la rotación de personal. Este nuevo esquema productivo aparece en el lenguaje fabril como *Monty Super Manufacturing System* y pretende extenderse a todas las áreas a) corte, b) costura, c) proceso seco, d) lavandería e) inspección y empaque.

El gerente de producción señaló:

Estamos cambiando el sistema de trabajo, implementando un nuevo esquema de manufactura, el cual nos lleva a elevar la productividad. Es un sistema basado en trabajo en equipo, en el que el trabajador tiene más responsabilidades. O sea, tiene que conocer todas las fases de la elaboración de la prenda. Este sistema incide en la supervisión, porque dejamos a iniciativa al propio trabajador, porque ya conoce todo el proceso.

El cambio es significativo porque: “anteriormente, seis personas supervisaban el mismo pantalón en una línea de producción, ahora sólo será uno”, indicó el gerente de producción. Aparejada a esta transformación, la empresa pretende expandir su área de diseño, instalando más oficinas de desarrollo de producto que esperan les redunde en mayor competitividad.

Perfil del trabajador

En su reglamento interno de trabajo, Monty define el perfil del trabajador con las siguientes características: a) *Competencia del trabajador*: conocimientos, experiencia, capacitación, responsabilidad iniciativa y deseos de superación, entre otros, b) *Eficiencia*: cumplimiento de normas, estándares e indicadores, privilegiando calidad y cantidad, c) *Productividad*: disposición del trabajador para mejorar la competitividad de la empresa, optimizando los procesos productivos, los recursos y las condiciones de trabajo, d) *Calidad*: los saberes de los trabajadores para satisfacer las especificaciones técnicas e imprimir acciones acertadas que descarten correcciones posteriores.

En relación al empleo, con el fin de no lesionar a los trabajadores, existe una modalidad específica de contratación para atender la demanda fluctuante en relación a la moda: los eventuales. Por ejemplo, para elaborar el raspado del pantalón, se contrata a personas de manera eventual que gozan de todas las prestaciones que marca la ley, que se estipula en contratos específicos.

Jornadas y horarios de trabajo. Las jornadas se estipulan en 48 horas a la semana acorde a la Ley Federal del Trabajo, no obstante aparece la flexibilidad de la empresa como prerrogativa, ya que la compañía tiene el poder de distribuir las entre cinco o seis días a la semana, a fin de que los trabajadores gocen de su descanso, sábado o domingo, o los equivalentes. La empresa está facultada para avisar en un lapso de 24 horas previas a los trabajadores, los cambios de turno.

Salarios y prestaciones. El salario del trabajador se define de acorde a su productividad y eficiencia y éste goza de todas las prestaciones de la ley. A estas se suman diversos incentivos económicos (bonos de productividad, horas extras y antigüedad) para estimular el trabajo. El obrero percibe alrededor de 60 dólares a la semana y 80 dólares un operador de lavandería. Las prestaciones otorgadas al trabajador son las que norma la Ley Federal del Trabajo: Seguro Social, Infonavit, Fonacot. Otra de las prestaciones importantes es el transporte que la empresa provee a sus trabajadores foráneos, contratando camiones o taxis colectivos para trasladar a sus municipios a más del 50% del personal de la empresa.

Seguridad e higiene. Monty estipula las medidas necesarias para prevenir los riesgos de trabajo en el uso de maquinaria, instrumentos, material de trabajo, equipos, etc. Así como que los contaminantes, no excedan los máximos permitidos en los reglamentos e instructivos expedidos por las autoridades respectivas.

Asimismo, la empresa esta obligada a proveer del equipo de seguridad y de protección personal necesario y los trabajadores tienen la obligación de cuidarlo y hacer uso correcto del mismo. Para tales fines, existe una Comisión de Seguridad e Higiene compuesta por igual número de representantes de los trabajadores y de la empresa, para investigar las causas de los accidentes y enfermedades y proponer medidas para su prevención y vigilar su cumplimiento.

Sanciones. Acorde con la gestión participativa, la empresa toma en cuenta la gravedad de la falta cometida, los antecedentes del trabajador, la reincidencia en su caso y demás elementos que tenga a su alcance y se aplican de manera discrecional por la empresa. Éstas son escalonadas y se presentan de la siguiente manera: la primera falla implica una amonestación verbal del jefe inmediato, la segunda una amonestación por escrito (acta administrativa) ante el Departamento de Recursos Humanos, la tercera sanción conlleva una suspensión de hasta ocho días sin goce de sueldo y la cuarta y definitiva, rescisión del contrato de trabajo.

Falco electronics: casa del diseño en Yucatán

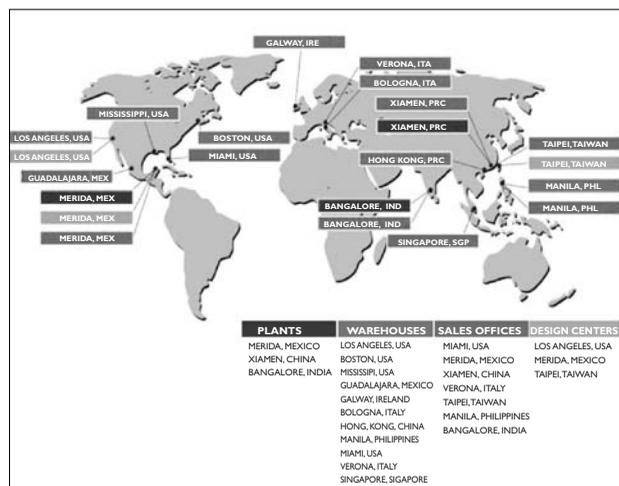
Falco electrónicos es una empresa de la rama eléctrica y electrónica, dedicada a la elaboración de componentes electrónicos, entre los que se encuentran adaptadores de tubo, PL, transformadores, balastros e inductores. En 1986 comienza operaciones con el nombre de Transformadores de Yucatán. En 1992 cambia de razón social y reinicia actividades en las ciudades de Mérida, Yucatán y Miami, Florida bajo los nombres de Grupo Ravelli electrónicos S.A, de C.V y Falco USA, respectivamente.

A lo largo de los 14 años transcurridos, la planta de Mérida denota importantes transformaciones. Enclavada en el corredor industrial Mérida, Umán, muy cercana a diversas comunidades que circundan la zona, destaca por sus instalaciones fabriles limpias y cuidadas; espacios muy diferentes a los de su inicio en un pequeño local, tipo bodega. También su razón social se ha modificado al pasar a ser denominada como Falco electrónicos, y más recientemente, Lucky Dynamo. En 2001 llegó a tener 521 trabajadores²² y a partir de 2002 se aprecia una disminución y variación en el personal ocupado; en promedio, de 2002 a 2006, la plan-

²² Según cifras de la Secretaría de Comercio e Industria (SECOFI). Cabe señalar que la información para los años siguientes proviene de la Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial (SEDEINCO).

ta ha ocupado, 386 trabajadores. Comportamiento que expresa la tendencia nacional y estatal de la caída del nivel de operación de la IME, expresada anteriormente.

En sus orígenes, esta maquiladora se dedicaba a la elaboración de transformadores de forma predominantemente manual. Hoy, la empresa es manufacturera de varios componentes electrónicos para importantes compañías del ramo como Dell, ABB, American Power, Siemens metering, Alcatel, Exide/deltec, entre otros. Pero lo más trascendental es que la planta de Mérida se ha convertido en un centro de diseño de productos y que para la fabricación de éstos ha incorporado tecnología automatizada que se combina con fases manuales. A continuación se ilustra la presencia de la empresa en el mundo, por plantas y actividades preponderantes, lo que permite apreciar la orientación de la planta de Yucatán hacia el diseño de productos. Así lo explicó uno de los informantes:



Fuente: <www.falcoipc.com>.

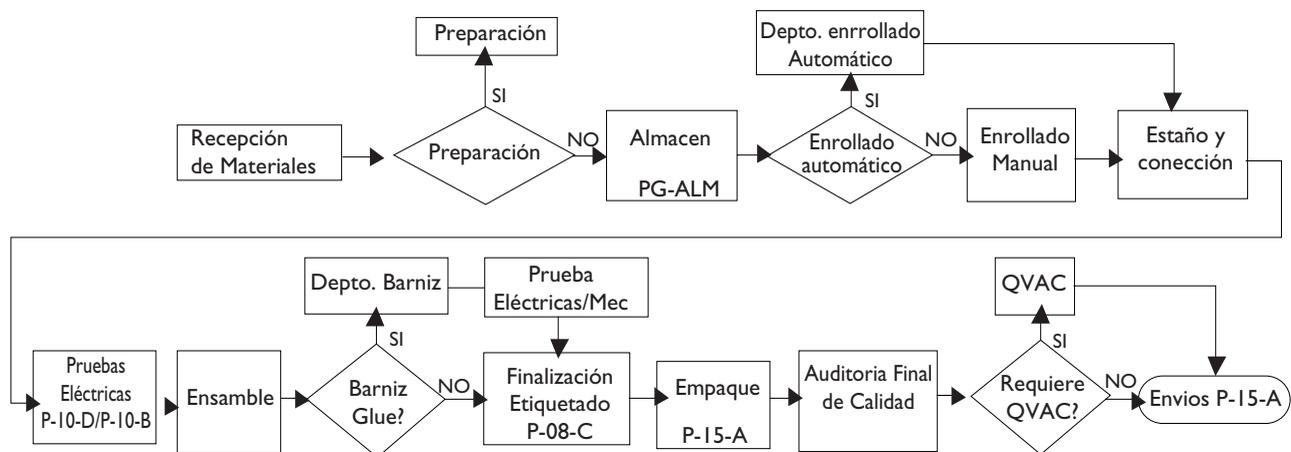
Esta planta esta destinada a hacer diseños de productos. Nuestro fuerte es atender la solicitud de los clientes en cuanto a diseño, o sea, hacer muestras para conseguir su aprobación. Después se empieza a maquilar y parte de la maquila esta aquí, y se apoya también con parte de la maquila que esta en China. El diseño se hace aquí en la planta, se pasa por el área de laboratorio en donde trabajan un grupo de ingenieros. Los ingenieros de sistemas, el departamento de procesos, gente de Mérida fueron a China para abrir la planta. El mercado esta enfocado siempre para Estados Unidos en un alto porcentaje, también distribuimos a Europa, pero tenemos diferentes productos que nos com-

pran en Estados Unidos. (Gerente de Recursos Humanos, tres años de antigüedad).

La incursión de Falco en el diseño de productos también ha estado acompañada de una relativa tecnificación de los procesos de trabajo ya existentes; tecnificación que parece necesaria para enfrentar la competencia en la rama:

Tenemos maquinaria semiautomática. Sin embargo, por el detalle que aun existe en la producción, entra mucha mano de obra. Ahora estamos buscando personal que nos pueda apoyar en máquinas totalmente semi automatizadas. Estamos trabajando en un área de exceso de tarjeta que busca un apoyo de maquinaria automatizada. Se invierte en tecnología. En realidad esta empresa se encuentra en su rama como una empresa de alta tecnología, claro que esta en busca de otros tipos de maquinaria que pueda apoyar la producción.

Como se puede apreciar en el gráfico siguiente, correspondiente a las fases de elaboración de uno de los productos, hay una fase automatizada, otras manuales y otras, como el de las pruebas eléctricas, basadas en el conocimiento de los operarios.



Fuente: Pláticas de inducción a trabajadores de nuevo ingreso.

La mayoría de los trabajadores, a nivel de operadores son mujeres. En opinión del gerente de recursos humanos son más productivas y consientes. Característica que adquieren por “su situación de vida que las hace más responsables” El informante se refiere a la responsabilidad de la

familia en un contexto de carencia económica²³. En general, se trata de mujeres que han transitado por diversos empleos de baja remuneración y reconocimiento, principalmente del sector terciario o en pequeños establecimientos manufactureros.

El proceso de trabajo, si bien, de manera predominante, tiene una organización taylorista con líneas de producción y supervisión directa, se encontraron algunos intentos de propiciar la participación activa de los trabajadores y el reconocimiento al trabajo, como primeras medidas para conseguir el involucramiento del personal en la producción. Uno de los trabajadores comentó:

No, todos los trabajadores tienen acceso directo con los directivos. Ciertos niveles de trabajadores tienen acceso con el dueño, no todos. La información siempre llega a la dirección. El año pasado se instaló un programa en el cual la persona podía manifestar sus inquietudes, preguntas descontentos en un papelito y se le respondía, pero como las persona llevaban cosas personales, se suspendió. Cruzó el umbral de lo laboral a lo personal. También existe un programa de sugerencias para aumentar la productividad. Los trabajadores que lo hacen y son aceptadas sus

propuestas, se les da un incentivo económico (responsable de mantenimiento, 14 años de antigüedad)

²³ Tema tratado en Beatriz Torres “El trabajo femenino en las maquiladoras de exportación: rostro emergente de la globalización en Yucatán” (en prensa).

Todavía son muy tímidos los esfuerzos para adoptar principios productivos fuera del taylorismo. Sin embargo, hay dos factores que están apremiando este tránsito: la necesidad de una alta calidad en los productos que requieren el compromiso de trabajadores capacitados y satisfechos; y la cercanía con una empresa de este tipo. Tal vez, el ámbito más palpable de transformación es la procuración de mejores condiciones de vida y de trabajo para los trabajadores de esta planta. Se les apoya para mejorar su situación educativa concluyendo sus estudios trunco en diversos niveles²⁴, se les incentiva su permanencia en la empresa a través de reconocimientos simbólicos de antigüedad (medallas conmemorativas de 5, 10 y 15 años de antigüedad). Fuera de la planta, la empresa financia mejoras (canchas deportivas, alumbrados, mejoramiento de calles) en sus comunidades que son aledañas a la planta y en donde conviven con trabajadores de otras maquiladoras. En este sentido, se explica que:

Hay mucha permanencia de los trabajadores en la empresa. Tenemos trabajadores de 5, 10 14, años de antigüedad. La rotación de personal es algo que ninguna empresa desea, porque la gente nueva no tiene la experiencia que pudiera tener una persona antigua. Todo el tiempo hay que enseñar a la gente y no hay calidad, el trabajo no rinde (responsable de mantenimiento, 14 años de antigüedad)

La presencia de Falco en la entidad es apreciada, como empresa socialmente responsable, por su “preocupación por el medio ambiente, y su compromiso con los trabajadores y la sociedad”²⁵. Esto a pesar que los procesos de trabajo realizados en Falco tienden a involucrar el uso de sustancias peligrosas que ellos contrarrestan con una selección cuidadosa de sus proveedores a través de una encuesta y una prueba de laboratorio y proporcionando a sus trabajadores diversos implementos de seguridad para el manejo de sustancias peligrosas.

²⁴ En enero de 2006, 33 trabajadores de Falco concluyeron sus estudios con el apoyo de la empresa y el Instituto de Educación para los Adultos del Estado de Yucatán. *Diario de Yucatán*, sección comunidades, sábado 28 de enero de 2006, p.10.

²⁵ Opinión vertida por C. Gobernador del Estado de Yucatán en la entrega del Certificado de Empresa Limpia, 6 de febrero de 2004.

En febrero de 2004 se hicieron acreedores al Certificado de Industria Limpia.

Comentario final

La industria maquiladora en la entidad presenta una configuración compleja, heterogénea y polarizada por la gran diversidad de indicadores que la integran, mismos que se encuentran en transformaciones constantes. En nuestra reciente investigación antes citada²⁶, y en los estudios de caso que presentamos en este texto, cuestionamos el supuesto, repetido en muchos estudios, de que las maquiladoras se abocan únicamente a labores intensivas en mano de obra dedicadas al ensamble simple, a cargo de personal joven, femenino y descalificado que se desempeña en plantas con malas condiciones de trabajo y de empleo.

En cuanto a la búsqueda de nuevas formas de organizar el trabajo, aseveramos que no se encontraron tendencias hacia un modelo específico. Por el contrario prevalece la coexistencia de principios y prácticas propias a las NFOT en donde la gestión de la mano de obra, expresada en políticas encaminadas a conseguir la participación e implicación de los trabajadores, ocupa un lugar relevante.

En suma, en los dos casos analizados se observa que son empresas manufactureras que en su origen fueron ensambladoras. En el espacio de la producción detectamos que en ambas plantas conviven fases de ensamble con procesos más complejos que implican no sólo tecnologías más sofisticadas, sino también actividades de diseño de los productos²⁷ y por ende requieren trabajadores con mayores cualificaciones. Todo ello, en atención a la demanda internacional y a la consecución del trabajo consensuado para evitar la rotación y desafección del trabajo.

Retomando nuestra propuesta inicial, en las empresas que presentamos se observa que en cada realidad productiva existen diferencias en cuanto a los grados de avance de los principios de las NFOT. Quizás el denominador común sea el intento de alejarse cada vez más, de las formas tradicionales de producción, en virtud de la insatisfacción que se genera en los trabajadores y de los conflictos que se gestan en el seno de la producción.

²⁶ Castilla Ramos Beatriz y Beatriz Torres Góngora, *Reporte final de investigación*, Op. cit.

²⁷ Proyecto en el que trabajan de manera conjunta el gobierno y los empresarios a fin de convertir al estado en un centro de diseño.

¿Qué será de los sindicatos en las maquilas de Nicaragua?

Pregunta abierta

Natacha Borgeaud Garciandía*

Nuestro propósito ha sido, en estas páginas, dibujar los contornos de la situación de los sindicatos de trabajadores en las maquilas de Nicaragua frente a la panoplia de estrategias de las que disponen las empresas para evitar su presencia. Estas estrategias son algunas frontales y hasta violentas; otras, más sutiles, apuntan a neutralizar los sindicatos por “substitución de interlocutor”; otras, por último, son paradójicamente fruto de herramientas pensadas para garantizar el cumplimiento de los derechos de los trabajadores. Por la imagen de respeto que deben presentar las empresas ante la opinión pública internacional, suelen ser más eficaces las estrategias que no focalizan violentamente al trabajador.

“**P**odemos hacer que Nicaragua sea un país entero de zonas francas”¹ suspiraba un empresario nicaragüense cinco años atrás. Con un algo de paciencia los sueños (de algunos) se cumplen y nuestro empresario debe estar feliz de ver el crecimiento exponencial de las empresas maquiladoras: 5 empresas en 1992, 46 en 2002, para llegar a 91 empresas (85000 empleos directos) en el 2006 sin contar las que están en montaje o en etapa de preinversión. A pesar de los usados refranes de los sucesivos gobiernos sobre sus repercusiones en cuanto

a capacitación y calificación de la mano de obra y desarrollo de la industria nacional, como bajo otros cielos y sin sorpresa, fueron enclaves económicos que se propagaron con excesivas exenciones fiscales... y sinceros agradecimientos. Estas empresas, en su mayoría textiles (los dos tercios), requieren poca inversión, poca infraestructura, poca tecnología y mano de obra no calificada; las condiciones de trabajo son duras, extremadamente precarias, fragilizadoras e irrespetuosas para con las personas trabajadoras. Su carta infalible: la *creación de empleos* en un país donde el desempleo y el subempleo² son el pan coti-

diano de la población activa. Y la respuesta de todos los actores involucrados frente a la *ausencia de alternativa* que plantea esta política económica: “¿Qué podemos hacer? Es lo único que tenemos”. En la ausencia de alternativa descansa la legitimidad del desarrollo de las maquilas. Y Nicaragua no carece de argumentos para venderse, rica en incontestables ventajas comparativas: no hay salario que sea más bajo en toda la región; por ser tan pobre, la Organización Mundial del Comercio (OMC) le otorgó el derecho a seguir, después del 2008, brin-

* Doctorante en sociología, IEDES (Institut d’Etudes du Développement Economique et Social), Sorbonne-Paris I.

¹ Entrevista con G. Cuadra en *El Observador Económico*, diciembre 2001-enero, 2002, núm. 119.

² 11,7% y 46.5% en 2005 respectivamente según el Centro Nicaragüense de Derechos Humanos (11,7% de desempleo parece poco

pero se entiende con la definición del desempleo que concierne la proporción de la PEA que no tenía empleo la semana anterior y que buscaba activamente un trabajo).

dando subsidios fiscales a la exportación sin límite de tiempo; finalmente con el Tratado de Libre Comercio CAFTA-RC, “un puente hacia el progreso”, que entró en vigencia hace menos de un año, obtuvo preferencias arancelarias para la importación de 100 millones de metros cuadrados de tela de *terceros países*, provenientes por ejemplo de Asia o de África, para utilizarla en prendas que se exportarán a Estados Unidos libres de aranceles. Aún sin saber cuales serán las repercusiones a largo plazo de la apertura del mercado chino y del fin del acuerdo multifibra, podemos suponer que por ahora estas ventajas son aptas para seducir inversores interesados en la región. Con estas tristes ventajas, Nicaragua está acogiendo empresas que volaron de México y de otros países centroamericanos.

En este artículo nos proponemos dirigir el proyector hacia la situación de los sindicatos de *trabajadores*³ en lucha por ser reconocidos como actores e interlocutores dentro de estas empresas que de ninguna manera piensan abandonar su protagonismo en la gestión de las relaciones laborales. Las empresas maquiladoras no están dispuestas a reconocer en los trabajadores una fuerza social, el interlocutor con el que definir las reglas del juego. Los sindicatos son una estructura política, uno de los tres actores de la negociación colectiva. Reconocer la existencia de un sindicato, es reconocer la existencia de un poder, de un contrapoder en el seno de la empresa y aceptar negociar su funcionamiento. Es también reconocer la existencia y “utilidad” de la masa obrera (o sea una forma de dependencia con respecto a los trabajadores). Es levantar acta de la existencia y de la legitimidad del código del trabajo y de lo negociado en los convenios colectivos.

Las técnicas que manejan las empresas para evitar este molesto representante de los trabajadores son diversas, más o menos sutiles y absolutamente reales. A estas trabas se suman las dificultades ligadas al ‘movimiento maquilero’ (se multiplican las empresas, se instalan o trasladan a zonas rurales, aparecen nuevas producciones, etc.) y obviamente la precariedad de la situación laboral y de vida de la población obrera.

Si, hace quince años, aún se podía apostar por la memoria histórica del sindicalismo nicaragüense heredado de

³ Estos están en su gran mayoría afiliados a la Central Sandinista de Trabajadores (CST). Los sindicatos blancos señalados por estos sindicatos pero también por los trabajadores suelen ser de la Central de Trabajadores de Nicaragua (CTN), central que declara privilegiar la concordia, el diálogo y la negociación con la patronal. La CTN y la Central de Unificación Sindical (CUS) se sitúan a la derecha del damero político, históricamente en oposición al Sandinismo.

la revolución⁴, hoy tanto la creación de sindicatos como la afiliación de los trabajadores de las empresas maquileras son sumamente difíciles. La adopción brutal de políticas económicas neoliberales, combinada con las estrategias empresariales y el buen visto del Estado, ya cumple 16 años y parece haber hecho tabla rasa de las experiencias anteriores organizadas por (o contra) el Estado. Sin embargo, y a pesar de las enormes trabas, unos sindicatos de trabajadores empiezan a aparecer en las maquilas a partir de 1996, eran 9 en el 2004 y 12 en el 2006 (tomando en cuenta que establecer una cifra exacta es arriesgado ya que pueden ser decapitados o neutralizados en cualquier momento por la empresa). Es interesante observar que para la Corporación de Zonas Francas, que administra los parques industriales propiedades del Estado, si “en la actualidad de 60 empresas que tienen más de 100 trabajadores, existen sindicatos en 24 de ellas, representando un 46% del total de las empresas”, sólo aparecen las centrales sindicales que actúan a favor de las empresas (CTN y CUS) y a menudo solicitadas por ellas. Los sindicatos de trabajadores, organizados por la Central Sandinista de Trabajadores, mala publicidad para las zonas francas, son aquí simplemente ignorados y por ende ilegítimados.

En este artículo veremos, en una primera instancia, cómo las empresas, con lógicas diferentes (debidas, entre otros factores, a su país de procedencia) implementan estrategias para neutralizar los sindicatos que podrían representar un contrapoder –ya sea mínimo– dentro de la empresa. Estas estrategias son diversas y suelen combinarse. Podríamos distinguir las que tienen como blanco directamente el trabajador, las contraofensivas “por sustitución del interlocutor” (consiste en crear su propio interlocutor “representante de los trabajadores” apartando el sindicato), las que revisten la amenaza de suspender la actividad de la empresa, y los métodos, a menudo consideradas satisfactorios, de verificación del respeto de los derechos de los trabajadores al margen de los sindicatos. Frente a las empresas: un Estado mudo, más bien acogedor o, mejor dicho, cómplice del debilitamiento sindical; miles de obreros y de obreras que, en palabras de ellos, *sobreviven* y tienen como horizonte el día a día, y los sindicatos. Sin dinero propio pero con ayudas, con un respaldo obrero temeroso,

⁴ Como lo presentan en 1994, aunque ya con dudas, Roland Membreño y Elsa Guerrero en *Maquila y organización sindical en Centroamérica*, CEAL, Managua, p. 79. Según estadísticas de la Dirección de Asociaciones Sindicales del Ministerio de Trabajo, Nicaragua contaba en 1990 con 41012 afiliados a 591 sindicatos; en el 2002, 4655 afiliados se repartían en 115 sindicatos.

entre historia borrada y porvenir oscuro, los sindicatos buscan caminos de acercamiento a los trabajadores y respuestas a las estrategias empresariales; olvidan viejos rencores internos, extienden su horizonte de trabajo y siguen peleando por poder defender a los que deben representar: los trabajadores y las trabajadoras.

Entre la imagen y el poder sin reparto de las empresas de inversiones extranjeras

De la empresa “responsable” al terreno

Que las empresas se opongan a los sindicatos de trabajadores es, infelizmente, muy común y no solamente en Nicaragua. De no considerarse una decisión política fuerte por parte del Estado (de regular las empresas y proteger su población) o del conjunto de las naciones, nada permite pensar en un cambio de actitud substancial por parte de las empresas en sus relaciones con los trabajadores. Los cambios observados, los logros obtenidos, resultado de duras luchas, son edulcorantes frente a la apisonadora política económica de apertura total y saqueo inmediato. Los atropellos a la ley laboral nicaragüense y a los derechos humanos son innumerables, sin embargo falta tener, por parte de las empresas, cierto cuidado. Así, por respeto al interés de sus clientes y a la susceptibilidad de los consumidores y de la “opinión pública”, las empresas no pueden pisotear libremente los derechos de los trabajadores sin arriesgarse (más bien teóricamente) a sufrir consecuencias importantes para su actividad como presiones o la anulación de pedidos en caso de escándalo. Esto nos lleva a subrayar dos puntos. El primero consiste en la idea de que una empresa ha de responder a criterios de democracia y de legitimidad (ofrecer una imagen que corresponda a los valores de los cuales se prevalecen nuestras sociedades), debe demostrar respeto por los derechos y las reglas, dejar que los trabajadores se expresen y se doten de una organización que defienda sus intereses. Esa organización será admitida en cuanto más provenga de agentes que no cuestionan la presencia de estas empresas. Por ende, tiene que haber cierto consenso en cuanto a la presencia de las maquilas (este consenso no implica que las razones de unos y otros sean las mismas) y evitar que la contestación sea llevada por sindicatos de trabajadores —aunque estos respondan, finalmente, al primer criterio.

El segundo punto a subrayar podrá parecer paradójico con esta primera idea ya que las represalias y las amenazas son moneda corriente para los pretendientes a sindicalizarse

o afiliarse a sindicatos independientes de la empresa. Eso traduce, además del más absoluto desprecio de las leyes del trabajo, la dificultad de alcanzar y actuar a nivel internacional a partir de lo cotidiano. El apoyo internacional funcionó en varias ocasiones para que los empresarios cedan reconociendo un sindicato o reintegrando sindicalistas o afiliados injustamente despedidos⁵. Esto podría plantear un cuestionamiento en términos de frontera entre lo “relevante” y lo “irrelevante”, lo que llega y lo que no llega a oídos internacionales. Implementar una “guerra de desgaste” es sumamente eficaz cuando los trabajadores cuentan con poco recursos (económicos, apoyo moral y psíquico, sindicato fuerte). Generalmente, la mejor opción es deshacerse de un sindicato en vías de constitución, pero en el caso en que éste logre mantener su clandestinidad (¡), se puede actuar durante la constitución gracias a la ayuda de funcionarios del Ministerio del Trabajo, e inclusive formado ya el sindicato. El que se acerca de lejos o de cerca a un sindicato se sabe inmediatamente amenazado de despido (sabiendo que las maquilas emplean muchas mujeres solteras y responsables de sus familias que no pueden arriesgarse a perder sus \$80 mensuales⁶ ni el insuficiente seguro social). Despedidos los veinte o parte de los veinte candidatos —legalmente imprescindibles para formar un sindicato—, se corta de raíz la organización al mismo tiempo que sirve de demostración de fuerza de la empresa y ejemplo para otros eventuales candidatos. Los despedidos pueden verse excluidos del conjunto de las empresas de la zona franca si su nombre fue consignado sobre la lista negra que circula entre los empresarios. Esta exclusión es una amenaza muy fuerte en un país que carece de empleos, menos aun “formales”. Afuera de la empresa el trabajador suele quedarse solo, las centrales sindicales no pueden ayudarle mucho, las quejas son percibidas como inútiles, y hay que apurarse en encontrar otro ingreso para sobrevivir él o ella y su familia.

Debilitar el trabajador individualmente

Una vez constituido el sindicato, la empresa puede optar por tratar de decapitarlo, actuando a la vez sobre cada individuo (protegida, según la ley, por el fuero sindical) y sobre

⁵ Los trabajadores fueron, en diversos casos, sometidos tras su reintegro a presiones y al aislamiento (como la “ley de hielo” que explicamos más adelante) por parte de la empresa, hasta obtener su renuncia “voluntaria”.

⁶ Salario promedio de un obrero de la maquila contando incentivos diversos y horas extras. El sueldo mínimo por hora es de 0.27\$.

los demás trabajadores. Los métodos más violentos o menos sutiles provienen de las empresas asiáticas, sobre todo coreanas; los estadounidenses prefieren otras opciones para alcanzar el mismo fin, como, por ejemplo, crear asociaciones paternalistas para los trabajadores dejando saber que los sindicatos no son tolerados. Por un lado, llevar al sindicalista a desistir del sindicato con amenazas dentro y fuera de la fábrica u ofreciéndole una buena suma de dinero a cambio de su renuncia. Aceptar el soborno no es únicamente una cuestión moral en la situación de precariedad que viven la mayoría de los trabajadores; por otro, es un factor muy importante de desprestigio de los sindicatos para los demás trabajadores. Pero el método de desgaste es todavía el más eficaz y discreto, o sea, difícil de demostrar. La “ley de hielo”, por ejemplo, procura aislar completamente al trabajador con las consecuencias que podemos imaginar sobre su salud mental y afectiva. Los demás trabajadores reciben la orden de ignorar totalmente al o a la compañera, no les pueden dirigir la palabra bajo amenaza de despido. Además aislarlo y negarle la posibilidad de hacer las horas extras indispensables a su sueldo, no se le da trabajo dentro de la empresa, no se le permite producir, por lo que puede pasar diez horas sentado frente a la máquina y a su total inutilidad. La fragilidad del trabajador sindicalizado es muy grande y poco falta para que quiebre y renuncie. La vía judicial es también privilegiada por los empleadores: el sindicalista es, por ejemplo, acusado de hurto y denunciado ante las autoridades policiales y judiciales, sembrando la sospecha entre los trabajadores y criminalizando la relación laboral.

¿Y si cesamos la actividad?

Como lo hemos señalado, estos métodos pueden combinarse con otros. La “generación de empleos” y su corolario, la necesidad de maquilas, son un fuerte condicionante. Así, la amenaza de cerrar la empresa e irse o de invertir en otro país menos “problemático” actúa como una espada de Damocles sobre las cabezas del Estado y de los trabajadores nicaragüenses⁷. A pesar de que se trate de “capitales

⁷ Según Pedro Ortega, dirigente de la Mesa Laboral de Sindicatos de la Maquila, entrevistado por Giorgio Trucchi, el caso se dio hace poco ya que una empresa coreana y un consorcio taiwanés amenazaron con cerrar sus fábricas en caso de una victoria electoral de FSLN en las elecciones presidenciales del 5 de noviembre del 2006. Entrevista del 2 de noviembre del 2006, en la Rel-Uita (Secretaría Regional Latinoamericana de la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación y la Agricultura, en <www.rel-uita.org>.

golondrinas” prontos para despegar, una empresa es capital, infraestructura, personas, organización e inversión tampoco se mueve tan fácilmente. La figura que ha tomado esta amenaza es la del cierre temporal, situación que contempla la ley y que debe ser aprobada por el Ministerio del Trabajo, o la de marcharse hacia las zonas rurales menos reivindicativas.

Creación de interlocutores propios

Lo que hemos denominado la contraofensiva “por sustitución del interlocutor” es también muy común. El objetivo es descalificar totalmente el sindicato como interlocutor legítimo dentro de la empresa. Puede combinarse con ataques frontales pero este particular opta por neutralizar o evitar la organización de trabajadores. Para neutralizarlo se crea un sindicato *blanco* compuesto por personal de confianza y totalmente afín con la patronal. Éste será el interlocutor de la empresa en nombre de los trabajadores. La estrategia es buena ya que, por una parte, neutraliza bastante el sindicato de los trabajadores y, por otra, presenta ante el mundo externo una figura de respetabilidad al contar con una organización sindical, y desplaza el conflicto obreros-patronal hacia conflictos entre obreros de los dos sindicatos, dificultando aun más la lucha a nivel de poderes dentro de la empresa⁸. También se puede neutralizar o

⁸ Véase una ilustración de esta estrategia con las explicaciones de H., administradora en una empresa taiwanesa que ahora cerró:

H: En esta fábrica había dos sindicatos... comenzaron a levantar poco a poco el sindicato sandinista con sus volantes, estar explicando lo que era un sindicato, todo eso, y lograron formar un buen sindicato... los otros empleados que no querían estar con ellos porque sabían que era un sindicato sandinista decidieron hacer su propio sindicato. Buscaron apoyo en la administración, entonces yo les dije “OK, hagan su sindicato y yo les voy a apoyar”. Yo tenía que jugar por las dos partes, tanto por los empleados como para la administración porque tampoco podía dejar que el otro sindicato, el sindicato sandinista, tomara las riendas y dejara a los otros empleados mal, y tampoco que afectara a la administración, entonces tenía que jugar así con ellos... y fue por eso que hicimos el otro sindicato para contrarrestar el peso que tenía el otro sindicato sandinista.

N: Cuáles eran las grandes divergencias?

H: Ellos son muy apasionados por la política, entonces por eso no se llegaban a poner de acuerdo, porque a uno decían que era sandinista y quiere salir con la suya, y los otros viceversa, por política.

N: Y quién integraba este sindicato?

H: Bueno, teníamos... había un abogado de la Zona Franca, de la Corporación de Zona Franca que era el que nos estaba dando en apoyo. Es el CUS... él andaba como para capacitación para cómo contrarrestar al otro sindicato, pero... realmente no era nada político, era totalmente neutral.

N: ¿Eran trabajadores, gente de la administración?

evitar la presencia de sindicatos por medio de la creación, por parte de la empresa, de una asociación *para* los trabajadores, con sus fiestas, sus préstamos, sus recompensas, su comprensión. “La tienda que es de los empleados, estamos asociados. Si, es una asociación de los empleados de C., que se llama Pro C., por el bienestar de los empleados”. Es importante para la imagen de la empresa crear un “ambiente no conflictivo” dentro de la empresa, o sea, generar una forma de dependencia por parte de los trabajadores. Ellos saben que sus condiciones de trabajo son mejores que en otras empresas. Serán menos tentados por afirmarse colectivamente dentro de la empresa reivindicando sus derechos ya que la empresa anticipa –limitándolas y controlándolas– las necesidades prácticas de los trabajadores, al tiempo que los mantiene en el aprieto financiero. Atiende, a través de ese tipo de asociaciones, las preocupaciones cotidianas de los trabajadores; esta situación individualiza cada trabajador, refuerza su dependencia con la empresa y descarta todo tipo de reconocimiento de los trabajadores como fuerza social y actor de la negociación colectiva. Es una forma sutil de deslegitimar el sindicalismo en su razón misma de ser, y controlar así cada rincón del mundo laboral.

¿Quid de otras inspecciones?

Hay formas más sutiles aun de desplazar los sindicatos y su papel de actor social dentro de la empresa. Estas formas pueden llegar a ser más eficaces en cuanto que su propósito no es, en principio, descalificar los sindicatos. Daremos tres ejemplos. Primero los códigos de conducta cuando no son acompañados por la presencia de un sindicato de los trabajadores. Los códigos de conducta no conllevan obligatoriedad, constituyen posibles vías de administración de las

H: No, todos trabajadores. Sólo yo les daba mi apoyo pero yo no estaba adentro. Sólo les proporcionaba transporte, y comida a veces cuando tenían reuniones, les hacía los seminarios, les daba todo el apoyo. No es tampoco que se los quisiera quitar a los otros pero ya los otros estaban bastante fuertes entonces y tenía que buscar cómo contrarrestarlos.

N: ¿Y qué trabajadores estaban porque me imagino que hay distintos tipos de trabajadores con distintos tipos de responsabilidades...?

H: Eran los supervisores de línea, los supervisores de corte... también muchos operarios que luego fueron subiendo a supervisores, de plancha, de empaque, pero por su trabajo; no porque estuvieran en el sindicato!

N: Es interesante esto... ver que se pueden armar varios sindicatos, que hay luchas entre ellos...

H: Sí, de hecho, era más entre ellos que con la administración, por que yo hablaba con todos.

prácticas de gestión de la mano de obra de las empresas multinacionales⁹. Los códigos de conducta nacieron, antes de ser retomados por organizaciones obreras, de una idea de empresarios de multinacionales que querían protegerse de las ingerencias estatales. Así, si en sí no se puede negar el aporte positivo de un texto que, por ejemplo, plantea el respeto de los derechos de asociación, puede tener efectos perversos ya que le permite al empresario demostrar su compromiso para con los derechos de los trabajadores esquivando su reconocimiento legal, lo que sí implica un convenio colectivo (además, cuyas pautas son obligatorias y su aplicación “verificable”).

El segundo ejemplo implica las auditorías provenientes de los clientes mismos de las empresas. Pueden las auditorías ser importantes para denunciar y retar la empresa por irregularidades y abusos en cuestiones laborales, más aun, cuando la auditoría se conjuga con fuertes problemas internos y escucha internacional. Los consumidores son sensibles a esos temas y capaces de desactivar grandes escándalos que toda marca cliente buscaría evitar para salvaguardar su imagen. Aquí el auditor proviene del cliente de la empresa, del que recibe su producción y, como tal, esta última es lo que primero y antes que nada le interesa. Llegan para controlar todo el proceso de producción y la calidad de su producto en la cual el trabajador es una pieza del engranaje. Inclusive la presencia de un sindicato o el respeto de la ley pueden ser contraproductivos para la empresa si falta terminar un pedido para la llegada del auditor ya que eso puede traducirse con grandes irregularidades como la obligación de trabajar día y noche hasta terminar el pedido. Este método no es un sello al respeto de las leyes nacionales en materia laboral –menos aun si el inspector decide “cerrar los ojos” sobre irregularidades que no levantan olas.

El ejemplo que hemos dejado para el final concierne las iniciativas independientes de monitoreo internacional como, por ejemplo, el WRAP o Worldwide Responsible Apparel Production. El WRAP es un organismo internacional que proviene de la *industria* y reúne asociaciones textiles del mundo entero. Para ser gratificado del certificado WRAP, cuya afiliación vale \$895 anuales, la empresa debe mostrar, tras un proceso de autoevaluación e inspección de monitores asociados a la WRAP, que cumple con los doce principios de producción¹⁰ que abarcan el cumplimiento

⁹ G. Caire, “Globalisation et relations professionnelles” en *Revue Tiers Monde*, núm. 156, oct.-déc.

¹⁰ Los 12 puntos o doce principios que la empresa ha de respetar para pretender recibir el certificado WRAP son los siguientes: conformidad con las leyes y reglamento del lugar de trabajo, trabajo forzoso, trabajo infantil

de condiciones legales, humanitarias y ecológicas. El WRAP apuesta por las empresas “responsables” con sus prácticas de producción. Desde nuestro punto de vista, si bien este tipo de método de verificación puede llegar a ser eficaz, también puede tener como efecto socavar o anular el poder de los sindicatos. WRAP trabaja con empresas en dieciocho países del mundo, entre ellos Nicaragua. Por citar un ejemplo, S, quien goza de un puesto administrativo en la empresa estadounidense R.:

S: Este certificado te permite obtener el trabajo de cualquier cliente sin necesidad de que te vengán a inspeccionar auditorias 3-4-5 veces... es como ya un pase, ya te aceptan por el hecho que estés certificado por WRAP porque ya obviamente estás cumpliendo con todas las leyes nacionales e internacionales... Sí, te dan tres meses para una autoevaluación... y vienen a medir todos los 12 puntos. Si no, ellos hacen medidas correctivas... nos dan otra oportunidad para corregirlas y después pedimos que nos vengán a inspeccionar. Ya, una vez que ya recibimos el certificado se acaban las inspecciones.

S [media hora más tarde]: ¿Las organizaciones sindicales?... Recuerdo que ha habido personas que han tenido vínculos con sindicatos en R. y se han... eliminado [NB: confirmado por obreros de esta empresa]. R. no quiere. No hay un sindicato y trata... creo que trata de que no exista un sindicato, en R..

N: Tampoco hay (sindicato blanco), entonces ¿cómo responden a los 12 puntos a los que tienen que responder con lo del derecho a la organización? ¿cómo ustedes demuestran que lo respetan?

S: ese punto... yo creo que simplemente ellos dan a conocer o a entender que realmente no hay una necesidad de formar un sindicato por parte de los trabajadores porque su forma de trabajar y su forma de darle solución a cualquier problema de los trabajadores se hace de una forma adecuada, de una forma inmediata, entonces yo creo que la libertad de formar sindicato existe pero creo que la empresa en sí da a entender y da a conocer y va a demostrar que simplemente no le dan al trabajador una motivación para hacer sindicato porque no es necesario... Esa es la única forma que yo veo que pueden comprobar que están cumpliendo con esa norma de formar sindicato.

prohibido, acoso y abusos prohibidos, sueldos completos y ventajas sociales, respeto de las horas de trabajo legales, discriminaciones prohibidas, respeto a las condiciones de salud e higiene, libertad de asociación y de negociación colectiva, respeto al medio ambiente, conformidad con los reglamentos aduaneros, lucha contra el tráfico de drogas.

Este intercambio nos deja pensativos ya que al parecer R. obtuvo su certificado sin cumplir con la libertad de asociación prevista por las leyes nacionales e internacionales y claramente estipuladas en los principios de la asociación de monitoreo internacional. Por un lado, se puede pensar que, paradójicamente, el mismo certificado es el que protege a la empresa de tener que cumplir con la obligación de aceptar la constitución de un sindicato. Ni imaginar si este hecho no es aislado. Este método puede ser una buena herramienta si, con organizaciones laborales y el Ministerio del trabajo, realmente constriñe la empresa al respeto del derecho laboral, evitando caer en las múltiples estrategias empresariales para esquivarlo. Por otro lado, también es preocupante el hecho de que este tipo de certificado se extienda, adoptado por numerosos distribuidores y marcas, con una consecuente disminución de otras vías de verificación. La posesión de tal certificado puede “desresponsabilizar”, quitarle protagonismo a quien por ley tiene el deber de cumplir con el control de la correcta aplicación de los derechos laborales: el Ministerio del Trabajo (ya de por sí bastante complaciente con las empresas de maquila). Los métodos de verificación del cumplimiento de la ley y del respeto a los derechos de los trabajadores “se deslocalizan”, como las empresas... pero los trabajadores no.

Entre fragilización impuesta y fragilidad propia, la situación delicada del sindicalismo

Nicaragua no escapa de la invisibilidad creciente de los movimientos obreros. Estos han disminuido, desde los años noventa, en cantidad, en duración y en su capacidad de reivindicación. Las condiciones de los sindicatos de trabajadores en las empresas de zonas francas es particularmente difícil ya que, sumado a los problemas intrínsecos a los sindicatos, éstas dedican parte de su energía en descebar toda veleidat de sindicalización. Hemos visto que disponen de múltiples estrategias para contrarrestar la presencia de sindicatos en su seno, sin ser molestados por el Ministerio del trabajo.

Un mundo cambiante

Las dificultades que enfrentan los sindicatos son de múltiples índoles. Primero, hay que recordar la velocidad de los cambios. Las maquilas tales como las que existen hoy en día aparecieron a principios de los años noventa y crecen exponencialmente desde entonces. Tras las elecciones de

1991 que sellaron los años de gobierno sandinista, decretos y leyes se suceden abriendo generosamente el país a la inversión extranjera. Con la maquila entra una nueva realidad, en un contexto político y económico que también se estrena y donde falta encontrar o crear sus marcos. Tuvieron que pasar unos cuatro años antes que nazca el primer sindicato de trabajadores en una maquila. Las empresas que llegan constituyen ellas mismas un paisaje pluricultural ya que según su país de origen la concepción del mundo laboral y de las relaciones laborales varían del todo¹¹. Hemos visto, por ejemplo, que frente a la amenaza de sindicalización las empresas estadounidenses y coreanas implementan políticas muy diferentes, entre coacción directa y actitud paternalista, ambas con el fin de no contar con la presencia de sindicatos.

Además de su crecimiento exponencial en número, las maquilas se extienden sobre el territorio nicaragüense, salen de Managua y sus alrededores hacia otras ciudades o zonas rurales: allí donde el desempleo y la pobreza son más elevados, se multiplican las zonas francas privadas. El efecto sobre los sindicatos es considerable. Por un lado, el espacio cuenta con menos empresas y aumenta la posibilidad de control que cada empresa puede ejercer sobre su población obrera lo que limita las estrategias laborales de los trabajadores. Por otro, se trata de poblaciones trabajadoras con características propias¹², diferentes de los trabajadores de maquilas urbanas con los que se ha venido desarrollando el trabajo sindical hasta ahora. O sea que la zona franca cubre en realidad un mundo diverso y cambiante al que los sindicatos se han de adaptar con alta velocidad —velocidad poco compatible con el trabajo concienzudo largo de formación y concientización que la sindicalización requiere.

Población trabajadora: entre temores y poca disponibilidad

“Si se enteran que sos del sindicato, vas fuera”: el miedo a la represalia, el miedo a perder un empleo escaso y algo

¹¹ Es un aspecto muy importante que impregna todos los aspectos laborales dentro de las empresas, más aún cuando las relaciones jerárquicas se entrelazan con diferentes pertenencias étnicas. Véase Borgeaud Garciandía Natacha, “La vie sous-traitée des ouvrières des maquilas du Nicaragua” en *Les Cahiers du Genre*, núm. 40, L’Harmattan, Paris, 2006.

¹² De Jon Ander Bilbao y su equipo del Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapán, se puede consultar el reciente trabajo, *El Impacto de la Maquila en una Zona Campesina*, NITLAPAN-UCA, Managua, 2006.

estable, la circulación de una lista negra influyen mucho en la participación de los trabajadores y las trabajadoras a la organización sindical. Aunque reconozcan la importancia de que haya un sindicato —que no sea blanco—, la búsqueda de soluciones por parte de los trabajadores suele ser, como lo fomentan las empresas, individual. Más aun si recordamos que la jornada laboral se extiende de diez a doce horas diarias cinco o seis días por semana, los trayectos suelen ser largos, y queda aún la tarea doméstica por cumplir. La disponibilidad para participar de reuniones es muy escasa.

“Los veinte valientes no se arriesgan”, se lamenta un líder sindical de la Central Sandinista de Trabajadores. Veinte es la cantidad de trabajadores mínima requerida legalmente para crear un sindicato y que beneficiarán del fuero sindical (protección indispensable con la que no pueden contar los simples afiliados expuestos a las represalias de la empresa). Entre los trabajadores predomina el temor a perder su medio de subsistencia y en algunos un sentimiento de desconfianza respecto a la capacidad de acción y de resultados del sindicato (es el círculo vicioso de la debilidad sindical por la debilidad de su base y viceversa) o respecto a los mismos “veinte valientes” que “siempre salen con la suya y salen bien” (por el fuero sindical). Esta reflexión, escuchada en variadas ocasiones, subraya la falta de cultura sindical y un tejido obrero deshilachado. Cabe señalar también que los sindicalistas que se venden cediendo a la estrategia empresarial así como, en menor medida, el hecho de aprovechar el fuero para pedir todos sus derechos, son elementos que afectan profundamente la imagen de un sindicato.

Presupuestos insuficientes

Las zonas francas a configuración cambiante, la política claramente antisindical de las empresas, el miedo y la desconfianza de los trabajadores son dificultades muy reales que se suman a la falta cruel de medios financieros y a las divisiones internas que socavan las movilizaciones sindicales y su capacidad. A nivel financiero los sindicatos cuentan con presupuestos extremadamente pobres que provienen de los magros aportes voluntarios de los trabajadores y de ayudas internacionales más que nada europeas y dirigidas a proyectos concretos. Todo sindicato debe contar con ingresos que le permitan no sólo cubrir sus gastos sino desempeñar su trabajo. Si, por ejemplo, una empresa despidió un trabajador protegido por el fuero sindical y se lleva el caso ante un juzgado por un reintegro, el trabajador no

tiene las posibilidades económicas de esperar que se resuelva su caso, y la ayuda que puede brindar el sindicato es tan mínima que el trabajador se ve obligado a abandonar su lucha a la larga insostenible para buscar otra fuente de ingresos. No hay fondos para sostener luchas sindicales y los empleadores lo saben; no hay fondos para cumplir con el trabajo de sensibilización, educación y formación de los trabajadores —sólo los líderes recibirán cursos de capacitación—; no hay fondos que permitan contar con especialistas de cada temática particular que cruza el mundo de la maquila; no hay fondos suficientes para proyectarse y ofrecer una proyección a quienes se afilian.

Y las divisiones internas

Por último, otro aspecto profundamente desfavorable al movimiento sindical se origina en sus propias divisiones. Entre sindicatos de Centrales diferentes por disensiones históricas pero también dentro de las Centrales entre sus miembros, lo que no deja de ser aprovechado por los empresarios antisindicales ni, dado el caso, por el Ministerio de Trabajo por razones más políticas. Veamos el ejemplo de divisiones que se dieron en una federación de la maquila ligada a la Central Sandinista de Trabajadores, tal como la presenta su secretario general:

Antes era una sola federación, pero después el problema del sindicato es igualito como la izquierda, que siempre está dividida... por tener el control los dirigentes de las cúpulas, de las federaciones de los sindicatos. ... entonces parte de las divisiones que se dieron en el 2000 fue por un congreso en que parte de la federación apoyando un candidato y otra parte apoyando otro candidato para la secretaría general de la central porque había métodos muy verticalistas y muy partidista. ... Nosotros decíamos que no, que debía haber una renovación, no un liderazgo y aunque si la mayoría éramos sandinistas pero debíamos dejar un poco la “partidización”. (...) Se dividió la federación y ese mismo año C. formó una nueva federación pero con los mismos sindicatos nuestros que era (de las empresas) F, E. y otra empresa nacional. Estos sindicatos de desafilieron de nosotros. Bueno, después otra división con M. porque la José Benito [una pequeña central] quería después, en el 2002, que nos afiliáramos a ella, nosotros dijimos que queríamos un proceso unitario, que nos queríamos unificar como antes. Entonces como no lo lograron decidieron también irse... O sea que estas tres federaciones no han sido con sindi-

catos nuevos sino con sindicatos que ya pertenecían a esta federación.

Una federación que se divide en tres por razones internas y de poder; tres federaciones que se reparten los sindicatos ya constituidos y que dispensan energías necesarias en querellas domésticas... los efectos de las divisiones son nefastos para el movimiento, para la imagen que ofrece a los trabajadores de por sí desconfiados y es “pan bendito” para los empleadores. Pasado un par de años, estas federaciones decidieron coordinarse nuevamente a través de una “mesa laboral”, financiada por sindicatos europeos, con el propósito de formar una confederación e invitar otras centrales sindicales para participar de diálogos comunes.

Nuevas estrategias sindicales

Como lo hemos estado viendo esquemáticamente, los sindicatos de trabajadores en las maquilas se desarrollan en condiciones de gran debilitamiento. Las causas son diversas aunque prevalezcan las poderosas y múltiples estrategias antisindicales de las empresas, las mismas que son actualmente las más importantes creadoras de empleos. Entre resignación frente al tipo de trabajo que se expande en Nicaragua, “Al fin y al cabo es lo único dentro de la misma división social del trabajo que a Nicaragua y a Centroamérica le han tocado ser, países maquileros... Si no te sometés, se imponen” y su razón de ser como sindicato, más que sólo adaptarse han intentado buscar nuevas formas de organización “porque nos estamos encasillando en el sindicalismo tradicional”, como sostiene un dirigente sindicalista.

Salir de la fábrica

Primero hacía falta tomar en cuenta que la población ya no respondía al modelo del trabajador industrial masculino y organizado “desde arriba”. La mayoría de los trabajadores de las maquilas son mujeres (más aun en las empresas asiáticas) y personas muy jóvenes cuya primera experiencia laboral es la maquila. Muchas son solteras, responsables de su familia, con obligaciones que desbordan ampliamente las agotadoras horas de trabajo en la fábrica. Si estas características pueden representar un freno para los sindicatos con su tradición, también son las que les permitirán desarrollarse. Entonces, si por sus múltiples responsabilidades y el miedo a la represión, las obreras y los obreros no van hacia el sindicato, será el sindicato quien irá hacia ellos. Los

sindicatos reflexionan acerca de nuevas estrategias apostando por su desarrollo a partir de un trabajo de sensibilización en los barrios y las comunidades obreras, con la ayuda y la participación de los familiares, vecinos y amigos de los trabajadores de la maquila¹³. El trabajo en los barrios se dirige tanto a los trabajadores de las maquilas, organizados o no, como a los “trabajadores potenciales”. El sindicato sale de la empresa y anticipa la formación sindical de las futuras poblaciones obreras (“Podemos hacer que Nicaragua sea un país entero de zonas francas” suspiraba aquel empresario nicaragüense). Su trabajo consiste, entre otros, en desarrollar la cultura sindical de la población brindándole información sobre derechos y deberes sindicales, capacitación en aspectos legales, organizativos y procedimentales para poder asumir responsabilidades sindicales, así como de promoción de los activistas sindicales que puedan asesorar a los trabajadores para la constitución de nuevos sindicatos. Este trabajo tradicionalmente sindical se conjugará con “la integración de la familia en el proceso de capacitación, de tal forma que se pueda combinar a organización del sindicato con la vida de los barrios y la vida sindical cotidiana con la familia”¹⁴. También se propone la participación en talleres que combinan salida familiar dominguera con el trabajo sindical por ejemplo a parques recreativos. En los barrios se planean varias funciones con distintas responsabilidades, entre las cuales algunas que se dedicarán a la propaganda del trabajo sindical manteniendo relaciones con periodistas, universitarios, ONG, etc.

Crear alianzas con organizaciones nacionales e internacionales

Las estrategias de los sindicatos contemplan la necesidad de aliarse con otras organizaciones vinculadas al trabajo en la maquila, a nivel nacional e internacional. A nivel nacional la idea de lograr componer un frente que tenga el poder de

¹³ “De manera que la alternativa viable donde se debe iniciar el esfuerzo de organización sindical, es en los barrios, ciudades del interior y zonas geográficas donde viven los trabajadores de las zonas francas y donde también viven los futuros trabajadores. Ahí se encuentra la base sindical y también su retaguardia estratégica: sus familiares y amigos, y la organización civil local”, Diagnóstico de la maquila en Nicaragua, Plan estratégico del trabajo sindical conjunto en el sector de la maquila, Noviembre del 2003, Documento personal.

¹⁴ *Ibidem*.

exigir el respeto de las leyes nacionales, porque “solos los sindicatos no podemos revertir las políticas del gobierno y de los empresarios”. Para los primeros pasos de esa alianza se juntaron con una asociación de derechos humanos, otra de defensa y preservación del medio ambiente, un centro de salud reproductiva y una organización ecuménica con el fin de presentar un trabajo conjunto a la sociedad y apoyarse mutuamente en los trabajos y denuncias que estén desarrollando en la maquila.

Los lazos internacionales con asociaciones de consumidores, asociaciones de estudiantes y sindicatos permiten por un lado repercutir las denuncias y presionar las empresas sensibles a la temperatura internacional, pero sobretudo pueden los sindicatos así sobrevivir, con las ayudas que los mantienen a flote.

Estos proyectos son presentados como proyectos a largo plazo, conllevan implícitamente el deseo de pasar de una posición defensiva, pragmática y coyuntural a una posición, conjunta con otros actores de la sociedad, que le vuelva a brindar el “derecho a la palabra” y un lugar en el escenario político de la negociación.

Consideraciones finales

Nuestro propósito ha sido, en estas páginas, dibujar los contornos de la situación de los sindicatos de trabajadores en las maquilas de Nicaragua frente a la panoplia de estrategias de las que disponen las empresas para evitar su presencia. Estas estrategias son algunas frontales y hasta violentas; otras, más sutiles, apuntan a neutralizar los sindicatos por “substitución de interlocutor”, otras, por último, son paradójicamente fruto de herramientas pensadas para garantizar el cumplimiento de los derechos de los trabajadores. Por la imagen de respeto que deben presentar las empresas ante la opinión pública internacional, suelen ser más eficaces las estrategias que no focalizan violentamente al trabajador. Estos canales diferentes por los que la empresa impone su voluntad de no contar con sindicatos nos recuerda aquellos modos de conquista/sucesión que conoció ese país siglos atrás. Arriesguemos el paralelo: por un lado los españoles conquistaron la costa pacífica con la violencia que sabemos, sometiendo la población autóctona a su despótica dominación; en la costa atlántica los Ingleses también trajeron armas e iglesias, usaron a la población para alcanzar sus propios fines pero de manera indirecta, seduciéndola, “reconociéndola” y obteniendo el apoyo de una población cuyos modos de

vida cambiaron drásticamente. Ya medían en aquel entonces hasta que punto la violencia indirecta —y el reconocimiento del otro *dentro de ciertos límites*— es más pertinente que la violencia directa para alcanzar los mismos objetivos. Es mejor bordear un obstáculo y trabajar en deslegitimarlo que empeñarse en destruirlo creando movilizaciones y rencores —y, en este caso, hiriendo la sensibilidad de los consumidores...

El actor del que poco hemos hablado aquí es el Estado y su ministerio representante en materia laboral. Los gobiernos sucesivos acogen con los brazos abiertos y las infraestructuras prontas a las empresas que llegan a invertir (libres de impuestos) y a crear empleos. Para ellos, la población nicaragüense no parece estar compuesta por ciudadanos sino por mano de obra joven, abundante, altamente productiva, responsable y la más barata de la región¹⁵. El gobierno cuida sus huéspedes, el ambiente es apto para recibirlos, les ofrece sus servicios y se preocupa por evitar todo eventual estorbo. En palabras de Lucena “las posturas iniciales del neoliberalismo en América Latina plantearon una reducción del Estado, pero transcurridos varios años de su puesta en práctica se ha replanteado la importancia de un Estado efectivo para el desarrollo económico y social sostenible, no ya como un proveedor del desarrollo pero sí como un socio, catalizador y facilitador”¹⁶— la maquila no conlleva desarrollo pero el Estado sí cumple con su rol de socio de las empresas de zona franca y participe de una política que socava la protección y los derechos de la población trabajadora y de la población en general. El Ministerio de Trabajo cierra los ojos ante las irregularidades cometidas cuando es que no le pasa directamente a la empresa los nombres de quienes se registraron para formar un sindicato. Cuando hubo intervención de organizaciones extranjeras por abusos cometidos en las maquilas, los sindicalistas fueron acusados de ser “malos hijos de Nicaragua”: otra vez (*dixit* la mano de obra *responsable*) observamos un claro desliz de derecho a la ética, fuertemente condicionado por la “ausencia de alternativa”.

Los sindicatos de trabajadores retoman este diagnóstico, “*esta es la realidad que nos ha tocado vivir, es así, aquí*

¹⁵ La Corporación de Zonas Francas presenta una “abundante mano de obra, joven y altamente productiva.... que ha demostrado su alta disposición al trabajo, incluso caminando grandes distancias” (czf.com.ni)

¹⁶ Lucena Hector; “El cambio en las relaciones industriales en América Latina” en De la Garza Toledo Enrique (coord.), *Tratado latinoamericano de Sociología del trabajo*, FCE, México, 2000, p. 431.

sabemos que el único que puede generar empleo es la inversión extranjera”, intentando a la vez movilizar a los trabajadores preocupados por no perder su trabajo ni sufrir las represalias e imaginar nuevas estrategias. Cuando logran existir, se empeñan en defender los derechos consignados en el código del trabajo, sobretodo por los sueldos y las prestaciones sociales. Viven al día a día insertados en condiciones pensadas para socavar su poder y neutralizar su razón de ser. Entre la pared del pasado y la espada del presente, ¿podrán los sindicatos resistir? Puede pensarse que el futuro de los sindicatos depende de su capacidad de entender y adaptar sus estrategias a la realidad económica y social de su país y a los requerimientos productivos de las maquilas. Pero entonces ¿qué significa “adaptarse” en el contexto que hemos descrito? Significa aceptar, frente a la ley del más fuerte, un papel “de fachada” y subordinado, y brindarle honorabilidad a la empresa respetuosa del derecho de asociación; es aceptar la idea que se renuncie definitivamente al trabajador como actor y parte negociadora de la relación laboral. Las relaciones de poder entre empresarios y sindicatos son dramáticamente desiguales y la situación laboral en las maquilas nicaragüenses en término de derechos y de capacidad, para los trabajadores, de realizarse y proyectarse como individuos, no invitan a mucho optimismo. El futuro de los sindicatos no depende únicamente de ellos, aunque sean indispensables sus reflexiones acerca de nuevos despliegues para alcanzar los trabajadores, conjuntamente con otros actores. Aislados, sin fuerza ni recursos, será muy difícil preservar su rol. Trabajar conjuntamente con otros sectores sociales e sindicatos fuertes de otros países es fundamental no solamente para financiar proyectos sino para darle cara y voz a los trabajadores y pensar alternativas que no condenen Nicaragua y otros países a ser “un país entero de zonas francas”, un país de poblaciones sin futuro¹⁷.

¹⁷ Tras las muy recientes elecciones presidenciales en Nicaragua ganadas por Daniel Ortega del Frente Sandinista de Liberación Nacional, quizás podamos esperar mejoras en las relaciones entre el gobierno y la CST, mas pareciera que la política general de inversión no se verá modificada. Así en palabras del vicepresidente electo Jaime Morales “el incentivo más importante para el inversionista es la perspectiva real de hacer negocios, y en Nicaragua las autoridades electas estamos dando pasos con mucha certeza en esa dirección, y para ello estamos trabajando para consolidar el clima de seguridad y estabilidad, y mantener los niveles de entendimiento con las fuerzas políticas y sociales”, “Ortega garantiza excelente clima para inversiones” en *El Nuevo Diario*, edición 9444, 27 de noviembre del 2006.

Mujeres cafetaleras y producción de café orgánico en Chiapas

Perla Vargas Vencis*

Este artículo tiene como objetivo describir la participación de la mujer cafetalera en el proceso de producción orgánica. Intento dejar atrás la idea de que la siembra y cultivo del café reside en el pequeño productor. Pongo en entredicho el prototipo de rol instrumental del hombre en actividades que tienen que ver con lo productivo para colocar en el centro del análisis a la mujer como reguladora de estas tareas y como sujeto social capaz de generar estrategias de sobrevivencia que contribuyen a mejorar las condiciones de vida del núcleo familiar.

Mujeres cafetaleras y café orgánico es una ecuación hasta ahora poco explorada en la producción editorial de la cafecultura en México. Existe abundante literatura que hace referencia al proceso de producción, a la intervención del gobierno en la política cafetalera, a los procesos organizativos y movimiento campesino, a los mecanismos de financiamiento y comercialización, a la producción orgánica; pero los protagonistas de estas historias son los hombres del cafetal¹ y se ha con-

cedido poca importancia al papel que la mujer desempeña en el proceso de producción orgánico y en la economía campesina.

El caso de la CNOC. Cuadernos de la Sociedad Civil, México, 2001; Gómez, Manuel, Laura Gómez y Rita Schwentesius *Desafíos de la agricultura orgánica. Certificación y comercialización.* UACH, CIESTAAM, Mundi Prensa, 2000; Gómez, Manuel et al. *Agricultura orgánica de México. Datos básicos.* SAGARPA, UACH, CIESTAAM, estado de México, 2001; Hoffmann, Odile (1992) "Renovación De los actores sociales en el campo: un ejemplo en el sector cafetalero en Veracruz", en *Estudios Sociológicos* X, núm. 30, 1994, pp. 523-554; Martínez, Aurora Cristina. *El proceso cafetalero mexicano.* Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Instituto de Investigaciones Económicas (IIE), México, 1996; Samper, Kutschbach, Mario (Comp) *Crisis y perspectivas del café latinoamericano,* Convenio ICAFE-UNA, Abagosa, Costa Rica, 1994; Santoyo, Cortés Horacio et. al., *Sistema Agroindustrial café en México: diagnóstico, problemáticas y alternativas.* Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de

El objetivo de este trabajo es estudiar la importancia de la participación de la mujer en este proceso; el análisis se circunscribe a las cafetaleras que habitan en la región Selva-Fronteriza de Chiapas. Muestro cómo la mujer, además de dedicarse a la siembra, recolección y Beneficio² del aro-

la Agricultura y la Agroindustria Mundial (CIESTAAM), Universidad Autónoma Chapingo, 1994; Trápaga, Yolanda y Felipe Torres (Coord.). *El mercado internacional de la agricultura orgánica.* Universidad Autónoma de México (UNAM), México, 1994; Villafuerte, Daniel (coord.) *El café en la frontera sur. La producción y los productores del Siconusco, Chiapas,* Gobierno del estado de Chiapas, Instituto Chiapaneco de Cultura, Chiapas, México, 1993; Villafuerte, Solís Daniel et. al., *Situación actual y perspectivas de la cafecultura en el Siconusco.* CIES, 1991.

² Utilizo la palabra Beneficio con mayúscula para identificar el nombre que reciben las instalaciones en las que se lleva a cabo el pro-

* Profesora, Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH).

¹ Algunos de los trabajos que abordan estas temáticas son Celis, Fernando et. al., (comp.) *Cafetaleros. La construcción de la autonomía.* Cuadernos de Desarrollo de Base, núm. 3 CNOC, México, 1991; Celis, Fernando et. al., *Nuevas formas de asociacionismo en la cafecultura mexicana.*

mático, combina con las labores domésticas, es artesana, comerciante, jornalera, cría y engorda pollos, miembro de organizaciones productivas; todas estas posibilidades ayudan a contribuir con los gastos de la unidad doméstica.

Los datos sociológicos y etnográficos que sustentan este trabajo se basan en la investigación de campo que realicé para elaborar la tesis doctoral³, periodos en los que visité a los cafecultores en sus parcelas y viviendas. Para ilustrar algunas de las actividades de las mujeres me apoyo en material fotográfico.

El documento está integrado por cuatro partes. Primero, para ubicar al lector en el contexto socio-histórico y político, describo las condiciones socioeconómicas y políticas del área de estudio y las características de esa región cafetalera. En seguida, defino agricultura orgánica y los beneficios que generan en el medio rural. Tercero, relato algunas de las actividades que tiene que ver con el proceso de producción de café orgánico y la labor de las mujeres. Culmino con las reflexiones del trabajo.

Características del área de estudio

Las zonas cafetaleras de la región Selva-Fronteriza de Chiapas, poseen las siguientes características: difícil acceso, están formadas por grupos étnicos (hablantes y no hablantes de la lengua español) que subsisten en condiciones de extrema pobreza y marginación⁴; se trata de indígenas, pequeños productores de café convencional y en los últimos

ceso para que el café pueda ser consumido. El Beneficio del café se divide en húmedo y seco. El primero, incluye cultivo, cosecha, despulpado y secado, mientras que, el segundo, consiste en la clasificación del café según la variedad y calidad, además, del proceso de industrialización, esto es, tostado, molido y empaquetado.

³ *Capital social rural. Experiencias de organizaciones productoras de café orgánico en Chiapas*, 2006. En la región Selva-fronteriza realicé cuatro temporadas de investigación de campo: la primera en los meses de abril a julio del 2001. La segunda durante septiembre y octubre del 2002. La tercera inició en el 27 de diciembre del 2002 y culminó el 15 de marzo del 2003. Finalmente, del 28 de octubre del 2003 al 23 de febrero del 2004. Las localidades que visité están en los municipios de La Independencia, La Trinitaria, Las Margaritas, Maravilla Tenejapa y Ocosingo.

⁴ En la década de los noventa, Chiapas tenía el mayor índice de marginación (INEGI, 1990). Según el Consejo Nacional de Población (CONAPO), la población marginada está integrada a una sociedad en la que por diversas causas la organización socioeconómica y política la integra en el subsistema económico (producción y distribución de bienes y servicios) pero la excluye total o parcialmente del acceso al consumo y disfrute de bienes y servicios y de la participación de los asuntos políticos CONAPO, *Indicadores socioeconómicos. Índice y grado de marginación a nivel municipal*. México, 1993, p. 13.

diez años, como medida para enfrentar la crisis y preservar los recursos naturales, practican de manera creciente la agricultura orgánica.

Es una región con dificultades para introducir insumos y sacar las cosechas de café. La principal actividad económica es la agricultura. Antes del auge cafetalero (1963-1970), la economía campesina estuvo basada en la producción de granos básicos: maíz y frijol, así como la recolección de frutas: plátano, naranja, mandarina, limón agrio, piña, guanábana, zapote y mamey, entre otros.

A pesar de las crisis cíclicas del precio internacional del café, la venta del aromático y los recursos económicos que obtienen las mujeres proporciona el único ingreso económico que sirve para completar el sustento de la economía familiar; es decir, comprar productos que ellos no producen: azúcar, sal, jabón, aceite, telas, etcétera. Ciertamente que en cuanto a características climáticas y tipo de suelo, la región es muy similar a las cuencas cafetaleras de Veracruz, Oaxaca, Puebla o Guerrero. La particularidad, con respecto a otras regiones productoras de café, es que en ésta se practica la cafecultura en un escenario con tensiones sociales y políticas que he denominado *el cinturón de la zona de conflicto*.

Lo defino así porque prácticamente toda la franja de la carretera panamericana Comitán-Palenque es vigilada por el ejército mexicano; en cuatro sus cabeceras municipales (Las Margaritas, Ocosingo; La Independencia y La Trinitaria) se llevó a cabo el levantamiento armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), el 1 de enero de 1994; desde entonces, se intensificó la presencia de distintas fuerzas armadas: ejército mexicano, las guardias blancas o grupos paramilitares; además, se dio una mayor movilidad de población desplazada y, por consiguiente, es un escenario marcado por el difícil retorno de los indígenas a sus comunidades de origen. También, al interior de las localidades y ejidos existe una polarización entre fracciones: unas a favor del gobierno y otras adherentes al movimiento neozapatista; asimismo, son constantes los enfrentamientos entre grupos católicos con protestantes evangélicos o riñas entre socios de distintas organizaciones sociales. Es un *cinturón* porque los indígenas viven *cercados* de manera cotidiana por un clima de inestabilidad política, económica y social.

La economía de estas familias se mueve principalmente alrededor de la producción de granos de subsistencia, plantaciones bananeras, ganadería y venta de artesanías. La franja selva-fronteriza es una de las regiones del estado más desiguales en la distribución de la tierra y al mismo

tiempo con mayores irregularidades en la tenencia de la tierra.

Por las condiciones sociales y políticas imperantes en la región, el escenario al interior de las localidades es tenso. Sin pretender generalizar, puedo decir que en la mayor parte de los ejidos existe una polarización entre fracciones políticas. También, hay una marcada división entre los grupos que reciben recursos gubernamentales (etiquetados como proyectos productivos) y los seguidores del EZLN que se niegan a recibirlos, este último factor, además de restarle apoyo y simpatía al grupo rebelde, ha suscitado innumerables conflictos locales. A lo anterior, hay que agregar los enfrentamientos entre católicos, protestantes y evangélicos y las riñas entre miembros de distintas organizaciones sociales por ocupar puestos de elección popular o simplemente por no coincidir en ideas y principios organizativos.

Son familias minifundistas, en promedio poseen entre 1 y 5 hectáreas de tierra. Tienen un modelo de producción comunitario basado en el uso intensivo de la fuerza de trabajo familiar que, pocas veces, combinan con trabajo asalariado (guatemalteco), nula aplicación de insumos químicos y utilizan material orgánico; para realizar el Beneficio húmedo la infraestructura es mínima: máquina desulpadora, manual si es para uso individual y con motor si la comparten varias familias; pequeños patios de secado, tanques de lavado; efectúan el proceso productivo con técnicas de conservación del suelo, orgánicas y tradicionales; y realizan el proceso de comercialización con las exigencias que demanda el comercio justo⁵.

En las localidades y ejidos que habitan, se carece de los principales servicios básicos y tienen bajos niveles de ingreso, por lo que otra de las actividades que realiza la familia para sobrevivir es la venta de fuerza de trabajo como jornaleros o como proveedores de mano de obra en algunas ciudades del país y de Estados Unidos de Norteamérica. En esta región sólo después de 1994 se registran los primeros procesos migratorios hacia el vecino país del

Norte. El éxodo se concentra hacia Estados Unidos. En Chiapas, los principales destinos de la migración local son las ciudades de San Cristóbal de las Casas, Tuxtla Gutiérrez y Comitán de Domínguez. En los estados de Tabasco, Quintana Roo y Yucatán, las ciudades de Villahermosa, Cancún y Mérida, respectivamente y, también la Ciudad de México.

Son hablantes indígenas (tzotzil, tzeltal, tojolabal, kanjobal, mame) y pocos hablan el castellano, entre los adultos mayores de 40 años el porcentaje de analfabetismo es mayor que entre la población menor de 18 años, su poco conocimiento del español y analfabetismo los deja a merced de otras personas, no indígenas, mejor preparadas para tratar con los no indígenas. Materialmente son pobres, sus viviendas son de tipo tradicional, construidas con madera de la zona, lámina de plástico y piso de tierra, aunque en los últimos años han empezado a construir pisos y cimientos de concreto, con recursos de instituciones gubernamentales como el Instituto Nacional Indigenista (INI), la Secretaría de Pueblos Indios (SEPI) o la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

No son propietarios de la infraestructura necesaria para llevar a cabo el Beneficio seco; además, se encuentran relativamente marginados de los mercados nacionales e internacionales, sobre todo, este último aspecto se observa en las familias donde alguno de sus miembros no están asociados a alguna organización legalmente constituida.

Importancia de la agricultura orgánica

Como primer punto es importante subrayar que el término orgánico denota un proceso y no un producto. El café producido mediante prácticas autorizadas para la producción orgánica puede ser idéntico al sistema de producción convencional, la diferencia está en los métodos empleados y en el proceso de certificación⁶ que requiere este producto. El 20% de las exportaciones mundiales corresponden a este tipo de producción, que es cultivado por indígenas (hombres y mujeres), no utilizan métodos mecanizados y el sistema de producción es rudimentario y artesanal, es decir, fundamentalmente, se realiza a través de la fuerza de trabajo familiar, en donde el trabajo de la mujer tiene una importancia considerable; no emplean insecticidas, ni químicos, sino abonos orgánicos.

⁶ La certificación es una garantía por escrito dada por una agencia certificadora (independiente al comprador y comprador), que asegura que el proceso o producto cumple con los requisitos establecidos como orgánico. En el caso del café, obtener la certificación orgánica lleva un proceso de por lo menos tres años.

⁵ Indistintamente empleo los términos mercado solidario y comercio justo, para referirme a nichos de comercio alternativo de productos orgánicos. En el año de 1988 se fundó la primera red de Comercio Justo, llamada *Max Havelaar*. Nació de una iniciativa conjunta entre México a través de la Unión de Comunidades Indígenas del Istmo (UCIRI) y de la Organización no Gubernamental *Solidaridad*, con sede en Holanda. Desde julio de 2001, México dispone de un sello de comercio justo. Comercio Justo México (CJM), *El Poder de un mercado diferente. Informe de actividades 1999-2004*, Comercio Justo México, A.C., México, 2004, p. 6, <www.comerciojusto.com.mx/informate/reporteanualok7.pdf-link.pdf> fecha de consulta 26 abril 2004.

Es frecuente que los estudiosos del sector cafetalero señalen que el cultivo del aromático tiene una importancia social y económica considerable que radica en la generación de divisas y empleo en zonas con alta marginación social⁷; sin embargo, poco interés brindan a los beneficios ambientales que la producción orgánica genera al país. Cabe aclarar que no toda la producción cafetalera en sí misma genera beneficios en el ecosistema, también causa algunos perjuicios, por ejemplo, en la tala inmoderada de árboles nativos para sustituir por plantaciones de café o cuando no se tiene cuidado del destino de los restos de materia orgánica y éstos son arrojados a los ríos, al descomponerse agotan el oxígeno y mueren los seres vivos que en ellos habitan. De igual forma, la introducción de técnicas intensivas de producción ocasiona erosión, deforestación, vulnerabilidad de los cultivos a las plagas y enfermedades, agotamiento de los mantos freáticos, salinización, pérdida de productividad, es decir, deterioro en los recursos naturales. Las familias de cafeticultores en la región selva-fronteriza son cuidadosos de estos aspectos y en eso radican los beneficios que deja al medio ambiente, así como en la mejora de la calidad de vida de quienes producen y consumen estos productos.

En el 2003, según cifras oficiales del censo cafetalero, se cultivaba café en 687,652 hectáreas, más del 80% bajo el sistema de sombra, lo que ayuda a la regulación del clima, protección de flora y fauna, captura de bióxido de carbono y la protección de cuencas hidrológicas que existen en todas las regiones cafetaleras. Por sus condiciones climáticas, México tiene un gran potencial para producir café de calidad, más del 90% del café que se produce es de la variedad arábica, el cual posee mejores cualidades organolépticas⁸ que la variedad robusta.

A nivel mundial, ocupa el quinto lugar en producción de café y anualmente produce más de 60 millones de sacos de 60 kilos. Además de ser el quinto productor mundial de café, es pionero en la producción orgánica. Ésta genera

⁷ Los estudiosos del sector cafetalero y también los documentos oficiales refieren que es la principal actividad económica para más de tres millones de personas, distribuidas en 56 regiones cafetaleras de los 12 estados productores del país. Véase Gómez, Manuel et. al., *Desafíos de la agricultura orgánica. Certificación y comercialización*. UACH, CIESTAAM, Mundi Prensa, 2000; Gómez, Manuel et. al., *Agricultura orgánica de México. Datos básicos*, SAGARPA, UACH, CIESTAAM, estado de México, 2001; Ruiz, Feliciano, *Directorio de Agricultura Orgánica*, Universidad Autónoma Chapingo, Fundación Produce México, A.C, México, 2001; FAO y SAGARPA, *Informe de Evaluación Programa Fondo de Estabilización 2002/2003. Fortalecimiento y reordenamiento de la caficultura 2002/2003*, México, octubre 2004, p. 42.

múltiples beneficios ambientales, sin embargo, en México la política pública enfocada a este tipo de producción es incipiente, los funcionarios públicos han dirigido los recursos económicos hacia la producción convencional.

Definición de agricultura orgánica

Es importante hacer la diferencia entre el proceso de producción del café convencional y del café orgánico. En este último se espera que los cafeticultores realicen las labores cuidando ciertos criterios de calidad. Lo orgánico conjuga una serie de factores: cuidado del medio ambiente, métodos de producción rústicos, no aplicación de agroquímicos, obtención de un mejor precio, no incertidumbre al vender la producción ya que hay contratos asegurados (el primero por tres años consecutivos, el segundo, nuevamente por tres y tercero hasta por ocho años) hacia un mercado muy específico: el comercio justo.

Retomó la propuesta de algunos autores para definir agricultura orgánica como un proceso de producción que utiliza insumos naturales a través de prácticas tradicionales como composta, abonos verdes, control biológico, repelentes naturales a base de plantas, asociación y rotación de cultivos; no utiliza insumos químicos, ni productos transgénicos y tampoco emplea aguas residuales⁹, permite un uso más eficiente de la mano de obra y procura la autosuficiencia alimentaria. Según Pablo Muñozledo, lo orgánico incluye algunas actividades poco conocidas, “métodos de empaque y procesado de alimentos hasta la calidad de vida de los agricultores y granjeros”¹⁰.

En un principio la definición se sustentó en la recuperación de prácticas tradicionales que realizan los campesinos que sobreviven en condiciones sociales y económicas

⁸ Las características organolépticas son aquellas que apreciamos mediante los sentidos: sabor, olor, color y textura “cuerpo”. Durante el tueste o tostado se producen reacciones de pirólisis que dan lugar a importantes cambios físicos y a la formación de sustancias responsables de sus apreciables cualidades sensoriales. La influencia varietal sobre la calidad del café es un tema polémico, sobre este tópico véase Figueroa, Pablo et. al., “Influencias de la variedad de las altitud en las características organolépticas y físicas del café” en *Boletín PROMECAFE*, núm. 94, abril-junio 2002, pp. 18-20.

⁹ Damiani, Octavio, *Pequeños productores rurales y agricultura orgánica: lecciones aprendidas en América Latina y el Caribe*. Oficina de Evaluación y Estudios del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Roma, Italia, 2000; Gómez, Manuel et. al., *Agricultura orgánica. Mercado Internacional y propuestas para su desarrollo en México*, Reporte de Investigación núm. 62. CIESTAAM, UACH, estado de México, 2002.

¹⁰ Muñozledo, Pablo, “Productores orgánicos mexicanos: el trecho del dicho al hecho” en *Biodiversitas*, núm. 55, julio, 2004, pp. 8-12.

precarias, con el tiempo, se argumentó que para realizar labores orgánicas era necesario conocer el comportamiento del ciclo de los nutrientes del nitrógeno y del carbono, la descomposición de las materias orgánicas, los tiempos adecuados para la siembra y cosecha, el manejo de las semillas e introducción de nuevas variedades, la conservación natural del producto y los sistemas de almacenamiento, aspectos en los que los cafecultores tienen amplio conocimiento.

Entonces, la producción de café orgánico se realiza siguiendo rigurosas labores de cosecha, Beneficio, almacenamiento y transporte, a fin de obtener un producto de alta calidad; esto implica no sólo dejar de utilizar agroquímicos, sino realizar un mejoramiento de todo el proceso productivo para obtener una producción de excelente calidad y sin deteriorar el medio ambiente¹¹. Según las empresas certificadoras, la producción orgánica de café se sustenta en cuatro postulados:

a) “humanamente, en primer lugar, satisfacer las necesidades del hombre, en particular de los pequeños productores;

b) “ecológicamente, producir un café sano, respetando el medio ambiente, por medio de la búsqueda de técnicas de equilibrio con la naturaleza;

c) “económicamente, que el producto sea viable y rentable a largo plazo, y que permita mejorar el ingreso del productor a través del sobreprecio que se paga por el café;

d) “socialmente, que se mejore la vida de los productores”¹².

En resumen, esta forma de producción, además de contemplar el aspecto ecológico, en su filosofía incluye el mejoramiento de las condiciones de vida de sus practicantes, hombres, mujeres y sus familias. Otra particularidad es que los suelos se fertilizan con materiales orgánicos preparados mediante compostas¹³, no se aplican insumos químicos porque dejan residuos que dañan el suelo, la tierra, el ca-

feto y, son nocivos para la salud. Además, esta iniciativa está estrechamente ligada a la labor altruista desplegada por dos agentes sociales: sacerdotes de la iglesia católica y activistas sociales, miembros de Organizaciones no Gubernamentales.

Otro factor que incentiva esta forma de producción es la promoción de la idea de que es una herramienta importante para mejorar la calidad de vida y los ingresos, que demanda pocos recursos para comprar insumos, aunque requiere más mano de obra.

Contrario a lo que han postulado especialistas y agrónomos, en la investigación de campo pude comprobar que los costos de producción de café orgánico son mayores que los del cultivo convencional debido al incremento en la fuerza de trabajo familiar y asalariada. Por ejemplo, para el control de maleza los productores deben realizar dos a tres limpiezas por año (octubre, marzo y julio)¹⁴, ésta actividad es manual con azadón o machete. El control de las plagas y enfermedades se efectúan por medios naturales y culturales; la regulación de la sombra es fundamental para controlar la roya y broca, por lo que también invierten un tiempo importante en esta tarea.

Es difícil establecer cuál es la cantidad exacta que el productor invierte en la producción de café orgánico, pues los costos varían según número de miembros de la familia, condiciones socioeconómicas, características climáticas, tamaño del predio, ubicación geográfica, insumos y otros gastos como el transporte, así como disponibilidad de tiempo y dinero. Sin embargo, el precio que obtiene el productor, por lo general, está por debajo de los costos de producción a excepción de los que comercializan en el mercado solidario. En este sentido, el beneficio económico que el cafecultor recibe por el producto orgánico no es mayor; si no se cuenta con la suficiente fuerza de trabajo familiar, deberá invertir capital económico para sufragar las tareas propias de este tipo de proceso.

Es importante resaltar que en la producción orgánica las tareas de limpieza y fertilización no están ligadas al otorgamiento de recursos económicos por parte de instancias de gobierno. En cambio, en los productores convencionales las prácticas agrícolas si están sujetas a apoyos y créditos disponibles, por ejemplo, a través del Programa de Empleo Temporal (PET) y del Fondo Estabilizador del Precio del Café (FEP); en lo orgánico el productor y su mujer

¹¹ Trápaga, Yolanda y Felipe Torres (Coords), *El mercado internacional de la agricultura orgánica*, Universidad Autónoma de México (UNAM), México, 1994, p. 155.

¹² Lucas, Patricia “Café orgánico” en *El Mundo del Café. La Revista*, número 3, tercer trimestre, México, 1999, p. 11.

¹³ El abono se obtiene de composta, en ésta se mezclan materiales orgánicos como pulpa de café, hojas secas, hierbas verdes, estiércol de res, puerco y gallina; cal y ceniza. Con el fin de acelerar la transformación de los desechos orgánicos, recientemente se ha difundido el vermicomposteo o lombricultivo. Fuente: Curso Agricultura orgánica FIRA, del 24 al 26 de octubre del 2003, impartido por Laura Gómez; además, puede consultarse Lucas, *ibidem*.

¹⁴ El ciclo agrícola del café comienza con la primera cosecha, esto es en octubre y culmina en septiembre.

asumen todos los costos económicos y sociales del proceso productivo.

La mayoría de los cafetales orgánicos se trabaja bajo sombra para lograr una regulación del clima favorable (temperatura-humedad-viento). Las especies arbóreas son nativas, acompañadas de cítricos, mandarina, guayaba, limón agrio, naranja, piña y mamey, cacao, mango, plátanos, etcétera¹⁵.

Participación de la mujer en la producción orgánica

Por lo general, el vocablo café está asociado a una bebida oscura, de sabor amargo que es producida por indígenas que habitan en zonas montañosas con una gran diversidad cultural, que realizan prácticas tradicionales de producción bajo una estrategia de conservación de la naturaleza. Remite también a pobreza, a productores minifundistas, considerados marginados, con una economía de subsistencia y un modelo de producción basado en el uso intensivo de la fuerza de trabajo familiar. El café es un cultivo intensivo en el uso de la mano de obra, los cafetales se siembran en sitios montañosos, debajo de árboles de sombra, y eso dificulta la mecanización de la producción, por lo tanto, en la siembra y cultivo del aromático intervienen todos los miembros de la familia: hombres, mujeres, hijos e hijas, adultos mayores, además, de jornaleros y jornaleras guatemaltecos que realizan el corte.

A continuación explico cuáles son las labores que realiza cada integrante de la familia, haciendo hincapié en las actividades en las que la mujer juega un papel importante.

La jornada laboral de las familias cafetaleras inicia entre las 4:00 y 5:00 horas. La mujer debe ponerse de pie e iniciar con las labores domésticas. La primera tarea que realiza es encender la leña para preparar café y moler el nixtamal para hacer tortillas, además, de pozol y cocer frijoles. Mientras tanto, el hombre prepara sus instrumentos de trabajo para retirarse a la parcela, no sin llevar, en una

botella de plástico, una ración de pozol; ésta es una bebida preparada por la mujer a base de maíz y cacao.

Las tareas agrícolas varían en función del mes del año y del producto (véase anexo I). En los meses de junio y julio se realiza la siembra del aromático. El método más usado para producir cafetos consiste en remojar semillas previamente seleccionadas hasta que se hinchan un poco y empiezan a germinar; luego se depositan en planchones donde se mantienen húmedas y protegidas de los rayos del sol; está actividad se realiza en los meses de noviembre-diciembre. Dos meses después, las plantas son depositadas en un almácigo (bolsa con tierra y abono), permanecen ahí dos o tres meses para después ser depositados en un lugar definitivo. Entre junio y julio la siembra y resiembra recae en los hombres; algunas veces también mujeres y niños ayudan a realizar esta labor.

En las primeras horas del día, el hombre se dirige a su parcela para realizar labores de limpieza o siembra de los cultivos (frijol, maíz, café, cacao, plátano, cítricos), según el mes y época del año. En enero y febrero cuando se lleva a cabo la cosecha simultánea de frijol y maíz, desde muy temprano las mujeres salen con sus maridos a la parcela. El cultivo del plátano también es actividad propia de las mujeres y sus hijos.

Por su parte, la mujer se encarga del cuidado de los pequeños, la preparación de los alimentos, cría y engorda de pollos y borregos; también, por la presencia del ejército mexicano, algunas alquilan su fuerza de trabajo para lavar la ropa de los soldados, venderles alimentos o tortillas por docena. Otras, en ejidos como Nuevo San Juan Chamula, Nuevo Huixtán, Poza Rica o Maravilla Tenejapa, han establecido pequeños comercios que ofrecen refrescos, dulces y ciertas materias primas. También en localidades como Nueva Jerusalén, Santo Domingo Las Palmas, Maravilla Tenejapa, Guadalupe Miramar y Nuevo San Juan Chamula, las mujeres confeccionan morrales y blusas de coloridos bordados que después salen a vender o entregar en algunas de tiendas de artesanías de Tuxtla Gutiérrez, San Cristóbal de Las Casas, Comitán de Domínguez ó Palenque. Cabe precisar que los ingresos de estas actividades son destinadas para la reproducción de la familia.

Si la familia está integrada también por niñas éstas se quedan en el hogar para realizar las labores de la madre que salió al campo: moler nixtamal, preparar café, tortillas y frijoles; estos alimentos integran la dieta de las familias cafetaleras. Además, el corte de leña, acarreo de agua y cuidado de los hermanos menores recae en las pequeñas. Los cafeticultores no sólo viven colectivamente, también puen-

¹⁵ La producción de café se encuentra asociada a otros cultivos perennes como: caña de azúcar, plátano, cacao, mango, palma africana, naranja, marañón, manzana, papaya maradol, ciruela mexicana, cocopra, durazno, limón agrio, aguacate, mamey, hule, ciruela española, chicozapote, coco agua, guayaba, mandarina, pimienta gorda, perón, piña, tamarindo, tecojote, zapote negro y zarzamora. Se les denomina perennes o de largo plazo porque su periodo vegetativo se extiende a más de 12 meses, por lo regular, una vez establecida la plantación se obtienen varias cosechas al año. En cada región cafetalera de Chiapas, éstos varían en función de las condiciones climáticas y de la tierra. Fuente: INEGI *Anuario Estadístico de Chiapas*. Gobierno de Chiapas, México, 2000, pp. 309-314.

san colectivamente. Sus ideas, creencias y percepciones del mundo resultan de la sociedad en la que viven y del grupo social al que pertenecen. Esto significa que sus acciones no están determinadas por instintos biológicos, sino que su conducta es resultado de un sistema cultural que es transmitido a los nuevos miembros de la sociedad.

El aprendizaje y transmisión de las labores asignada a las niñas se realiza a través de la socialización, que es el proceso mediante el cual aprenden a participar en la vida del grupo y adquieren características que conforman la idea de los roles sociales que deberán desempeñar. Esta definición indica que muchas de las características humanas y la capacidad de participar en la vida social son aprendidas, antes de ser heredadas biológicamente. La socialización de las niñas no queda restringida a los primeros años de su vida, es un proceso continuo, que ocurre cuando empiezan a participar en estructuras sociales como la familia o los espacios laborales. La socialización se puede definir como el proceso de internalización de las conductas, normas y valores que rigen a una sociedad, es decir, la forma paulatina en que desde sus primeros años, se familiariza con una serie de comportamientos y principios que, al hacerlos suyos –al internalizarse– le permiten el acceso a la vida social.

grupo social, y cada sociedad particular, crea formas culturales y normas de comportamiento que transmiten a las nuevas generaciones mediante el proceso de socialización. Entonces, la socialización es, por un lado, un proceso de interiorización de normas y valores y, por el otro, un proceso de aprendizaje de situaciones. Al mismo tiempo que las niñas aprenden las normas y principios necesarios para la convivencia social, aprende también conductas asociadas al papel que deberán desempeñar en el núcleo familiar.

Después de la siembra se realiza el corte o recolección, en todas las zonas caficultoras la cosecha se realiza a mano, desprendiendo del cafeto cada una de las cerezas maduras, evitando cortar los frutos tiernos, secos o dañados, por lo que se requiere una cantidad importante de mano de obra familiar muy especializada, en la que participan las mujeres, hijas e hijos y adultos mayores. La agricultura orgánica es un sistema de producción con alta utilización de mano de obra, pues se requiere alrededor de 169 jornales por hectárea. Además, hay que considerar toda la inversión económica que los cafecultores necesitan hacer desde la siembra hasta la recolección, tan sólo esta última representa más del 60% de los costos totales.

Foto 1 y 2. La recolección de leña y el cuidado de los hermanos menores recae en las niñas



Lupita y Teresa, ejido Fco. I. Madero julio del 2001.



Brenda y Luisa, ejido Guadalupe Miramar, 10 de enero, 2004

Desde pequeñas van descubriendo la realidad que las rodea, guiadas por la experiencia del grupo familiar¹⁶. Cada

¹⁶ Por ejemplo, si ellas han nacido en un escenario de guerra y tensión social, seguramente aprenderán cómo reaccionar ante el peligro, aprende-

rá a manejar un arma, estarán acostumbradas a la inestabilidad y al miedo. De igual forma, si socializan en el medio rural no estarán preparadas para el tráfico, la inseguridad pública y la aglomeración de las ciudades.

Foto 3. Después de preparar las tortillas y el pozol, va al corte de café



Ejido Nueva Esperanza, La Independencia, Chiapas, 16 de noviembre del 2003, autora: Perla Vargas.

Si el corte es realizado por manos externas a la economía familiar, la entrega de la cereza se hace, por lo general, entre las 14:00 y 15:00 horas. Es conveniente tener un lugar apropiado (seco, ventilado) para recibir la cosecha, de manera que pueda conservarse hasta el momento de ser despulpada. El número de cortes por temporada depende de la floración y la maduración del grano; las familias de esta región realizan de 3 a 5 cortes por ciclo productivo. En el café, un ciclo productivo empieza en octubre, mes en que se realiza el primer corte y termina en marzo, periodo en el que se vende la cosecha en café pergamino¹⁷.

En seguida del corte se realiza el despulpe que consiste en remover el pellejo, comúnmente llamada pulpa, para quitar la mayor parte de la sustancia azucarada de los granos. Esta labor es exclusiva del productor y sus hijos y es necesario contar con abundante agua. Para el despulpe se utiliza máquinas despulpadoras o pulperos que pueden ser de disco o cilindro. Con el fin de arrancar la mayor cantidad de pulpa es necesario verificar el buen funcionamiento de la máquina, pues de esto dependerá que el siguiente paso sea realizado con éxito.

¹⁷ Recibe el nombre de *pergamino*, debido a una capa membranosa casi transparente todavía cubre el grano.

Para separar el mucílago adherido al café, se utilizan procedimientos bioquímicos de fermentación. La fermentación es el procedimiento de solubilidad de la pulpa. El tiempo que dura este proceso es muy variable y depende del clima, la temperatura ambiente; la profundidad e higiene de las pilas o tanques; el estado de madurez de la cereza; la calidad del agua empleada; el tiempo transcurrido entre el corte y el despulpe y del capital económico y humano disponible.

Después de la fermentación, el café se lava y escurre. Para el lavado es importante cumplir dos requisitos: contar con el agua limpia para no dar al café ningún olor extraño y desagradable, que redundaría en perjuicio del grano (aprox. 4000 litros por quintal). Para el lavado se utilizan las mismas pilas de fermentación; un tanque lavador; canal de correteo; y la combinación de un tanque lavador y canal de correteo para beneficios pequeños. Todos los granos destinados a la exportación y al consumo nacional deben procesarse por este método.

Finalmente, el secado de café. Esta práctica consiste en quitar aproximadamente del 43 al 48% del agua con relación al peso total del café lavado y recién escurrecido. El café puede secarse por varios métodos como son:

Foto 4. María y Alejandro, después de la jornada de trabajo, guardan el café



Ejido Francisco I. Madero, Municipio La Independencia, Chiapas, 10 de febrero 2004, autora Perla Vartgas.

1) secado natural, se extiende el café en el patio para deshidratarse con energía solar;

2) secado artificial, a base de aire caliente en máquinas secadoras horizontales o verticales.

El espacio más utilizado para secar café es el patio, porque es el método que requiere poca inversión económica. Este proceso también es conocido como asoleadero o planilla, la práctica consiste en exponer el grano a los rayos directos del sol en capas delgadas de 5 centímetros. A medida que progresa el secado, cada 60 minutos, las capas se remueven con rastrillos de madera. Las condiciones de precipitación pluvial y la disminución de temperatura que prevalecientes en las regiones cafetaleras dificultan el secado, particularmente en los Beneficios familiares.

Cuando las condiciones ambientales son favorables, en las zonas bajas de hasta 600 metros sobre el nivel del mar (msnm) el secado se efectúa entre 6 y 8 días y en zonas altas a más de 1,000 msnm se hace entre 8 a 10 días. Los conocedores de este proceso recomiendan “no aplazar los días de secado porque esto incrementa las posibilidades de que el grano absorba olores y sabores anormales, afectando la calidad”¹⁸.

Foto 5: Lola Hernández, en el patio de secado



Ejido Nuevo San Juan Chamula, Municipio Las Margaritas, 23 de febrero 2004, autora Perla Vargas

¹⁸ Santoyo, Cortés Horacio et. al., *Sistema Agroindustrial café en México: diagnóstico, problemáticas y alternativas*, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agricultura y la Agroindustria Mundial (CIESTAAM), Universidad Autónoma Chapingo, 1994, p.75.

El productor es el encargado de vigilar el secado, pues conoce en qué momento el café pergamino se encuentra en los dos estados principales de secado, es decir, el “punto de bodega” y el “punto de trilla”, que corresponden respectivamente al 14% y 12% de humedad que debe conservar el grano para ser comercializado. Con el secado, cualquiera que sea el método empleado para la obtención de café pergamino, termina el proceso de Beneficio húmedo para cafés lavados. La forma de almacenamiento es en costales de ixtle (henequén). La realización óptima del Beneficiado húmedo influye de manera decisiva en la calidad del aromático.

Una vez culminada la primera fase de Beneficiado, el productor debe alquilar un medio de transporte para llevar su producción al centro de acopio. Si su comunidad está ubicada al pie del camino, se facilita el traslado del producto, de lo contrario, deberá cargar en su espalda el producto a un lugar donde si tenga acceso el transporte público o privado.

La mayoría de las veces alquilan una camioneta de un familiar o miembro del ejido. El panorama es distinto para los productores libres que carecen de recursos para pagar el traslado, por lo general, entregan su cosecha a los “coyotes”.

La producción promedio que se obtiene de una hectárea es de 10 a 15 bultos de café pergamino. Hay que considerar que después de una buena cosecha viene una con bajos rendimientos. En varias regiones, sobre todo en zonas bajas, desprotegidas de la sombra de árboles, en un ciclo agrícola los productores pueden levantar 10 bultos y en el siguiente ciclo puede caer hasta 2 o 3. En estas condiciones, el indígena no sólo debe luchar por enfrentar los bajos precios, sino también tratar de “librar” la baja producción.

En la región Selva-Fronteriza, un cafetal bien cuidado produce más de 10 quintales. El rendimiento promedio de café convencional es de 10 a 12 quintales por hectárea y de orgánico puede llegar a los 15 quintales. El cuidado en la calidad y los altos rendimientos por hectárea hacen que el café orgánico sea un producto competitivo en el mercado internacional que genera mayores ingresos en las familias campesinas.

Reflexiones finales

Históricamente, en el medio rural, el derecho a la tierra, el trabajo bien remunerado, el respecto a los derechos laborales ó el acceso a créditos han estado relegados a las mujeres, aunque ellas desempeñen una importante labor en el sustento de la economía campesina, esto es así porque su contribución no es reconocida y porque son incipientes las políticas públicas que promuevan programas y proyectos con perspectiva de género. Por ejemplo, en Chiapas, en el censo cafetalero no aparecen registradas las mujeres, a pesar de que su labor es fundamental en el cultivo y Beneficiado del aromático. No hay una política cafetalera enfocada a las mujeres.

En el ramo de la política cafetalera considero que el reto es suministrar más recursos humanos y financieros con la finalidad de elaborar proyectos y programas que ayuden a atender las necesidades reales de los pequeños productores y las mujeres cafetaleras que realizan prácticas de producción orgánica.

En el estado de Chiapas, las dependencias gubernamentales encargadas de canalizar los recursos a la agricultura orgánica son la Comisión para el Desarrollo y Fomento del café en Chiapas (COMCAFÉ), Secretaría de Desarrollo Rural (SDR), Consejo Estatal del Café en Chiapas (COMCAFÉ) y Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGARPA), sin embargo, los funcionarios y técnicos no tienen suficientes conocimientos o no están capacitados en cuestiones orgánicas, esto significa que los recursos oficiales se siguen otorgando, recomendando el uso y aplicación de insumos químicos y bajo una lógica económica en la que se privilegia la rentabilidad y se deja lado los beneficios ambientales y sociales que este tipo de agricultura genera, aunado a la urgente necesidad de conservar los recursos naturales de las cuencas cafetaleras.

Otra cuestión que no se debe olvidar tiene que ver con el cuidado del medio ambiente; la producción orgánica no debe ser en detrimento del uso y disfrute de los recursos naturales y de la biodiversidad existente en las regiones indígenas cafetaleras.

En suma, me parece que la agricultura orgánica puede ser una opción, con ventajas sociales, ecológicas y econó-

micas para las familias cafetaleras sí logra articular un sistema de producción acorde con los requerimientos y necesidades de los mercados internacionales, el cual debe incluir a distintos actores que se encuentran directamente involucrados en la producción y venta del café orgánico, cada uno debe asumir obligaciones y responsabilidades específicas. Por ejemplo, en nuestro país el nivel de involucramiento de los funcionarios de gobierno en la agricultura orgánica es incipiente, por lo que es necesario que se formulen políticas y programas que recojan los principios y objetivos que promueve la agricultura orgánica.

Considero que para que la propuesta orgánica sea una alternativa debe recoger los siguientes elementos: el equilibrio en el volumen de producción y la oferta; la reactivación del mercado también desde lo local y nacional, esto puede hacerse mediante amplias campañas de difusión; controlar el carácter regresivo de los precios del café; diseñar estrategias agrícolas específicas para las mujeres. De no contemplar lo anterior, la política cafetalera mexicana seguirá siendo contradictoria con los principios que promueve la agricultura orgánica y, por consiguiente, este modelo alternativo será insuficiente para mejorar las condiciones de vida de las familias cafetaleras.

Mientras realicé la investigación de campo identifiqué que algunas instituciones del gobierno chiapaneco otorgaron recursos económicos para que las mujeres emprendieran proyectos productivos (cría de pollos, sembradío de hortalizas, fábrica de chocolate y fábrica de pan); sin embargo, los lineamientos de acción de estos programas no respetaron los usos y costumbres de las localidades y ejidos donde se implementaron. Además, los proyectos no estaban acompañados de mecanismos de comercialización, esto significa que se producían, pero los clientes potenciales no tenían poder adquisitivo.

Este recuento es útil para conocer las múltiples estrategias que realizan las mujeres para apoyar en los gastos de la economía familiar además de ser comerciante, jornalera, artesana y realizar las labores domésticas, son pieza fundamental en el Beneficiado del aromático. Es necesario que en los funcionarios de gobierno responsables de planear y ejecutar la política cafetalera incluya a las mujeres en estos programas.

La ideología neoliberal y la globalización económica

Miguel Ángel Vite Pérez*

En México, la globalización se desenvuelve en una situación donde el ingreso se ha polarizado y las oportunidades de ascenso social se han agotado; además, el deterioro del medio ambiente es una constante, mientras que la expansión de las actividades económicas informales prosigue, junto con la escasa capacidad regulativa del Estado para establecer soluciones. En este sentido, la llamada globalización no se vive como una oportunidad, sino como un costo y riesgo para las personas, tanto en su vida como en su patrimonio.

La palabra globalización ha adquirido un lugar importante dentro del léxico de los políticos y académicos, así como en el de los medios de comunicación, tanto electrónicos como escritos y que, hasta cierto punto, han coincidido en designar a un universo de acciones que se relacionan con la creciente mercantilización de diversos aspectos de la vida social y, al mismo tiempo, con la cada vez mayor interdependencia de los procesos sociales, que tienen lugar en diferentes partes del orbe.

Desde las manifestaciones culturales hasta los conflictos étnicos, así como los desastres naturales sobre las poblaciones locales y nacionales, han sido considerados como parte de un

proceso general que ha desbordado las fronteras de los estados-nación, en un contexto donde el equilibrio basado en la polarización ideológica, derecha e izquierda, se ha desmoronado a raíz de la caída de los regímenes del llamado “socialismo real” de la Europa del Este y Central en el siglo pasado.

Por otro lado, las empresas de un país han adquirido un perfil transnacional como resultado de las alianzas que realizan con las empresas no nacionales y que basan su éxito en la exportación. Y el supuesto efecto multiplicador de la inversión privada nacional o foránea hacia el interior de un país se mide por sus fuertes vínculos con el mercado mundial.

Por eso, la palabra globalización conlleva su propia polisemia al usarse para identificar hechos naturales, so-

ciales y económicos, que en la actualidad suceden en el mundo, olvidando con frecuencia que se trata de un proceso socioeconómico, lo que se diferencia de una cosa o sustancia; sin embargo, más que nombrar sus manifestaciones y posteriormente incluirlas dentro de esa palabra, se necesita conocer no solamente sus causas, sino generar explicaciones que ayuden a comprender el proceso de globalización.

En los apartados siguientes se analizará la globalización como un proceso socioeconómico, no libre de tensiones sociales o conflictos, con un impacto en la redefinición de las identidades, lo que nos permite establecer la siguiente hipótesis: la globalización económica ha sido un proceso impulsado por la política económica neoliberal con un impacto sobre la cohesión social.

* Universidad de Alicante, España.

La globalización económica

Desde un punto de vista general, resulta común encontrar en la literatura económica ideológica una definición de la globalización económica a través de sus características: el crecimiento de los flujos financieros, de los bienes y servicios, que cruzan las fronteras políticas de una región o país; lo que se supone que ha permitido un acceso mayor de parte de los consumidores a una variedad de mercancías provenientes de diversas partes del mundo; el correo electrónico le permite a los individuos comunicarse entre sí más fácilmente y a un bajo costo a cualquier parte del planeta; con la red o internet, por ejemplo, se puede conseguir información de una gran diversidad de fuentes, acortando las fronteras artificiales y culturales, pero también permite la realización de diversas transacciones comerciales.

Sin embargo, dichas características aparecen en un mundo que ha adoptado, después de la caída del Muro de Berlín, en 1989, un sistema económico y político muy similar y que ha borrado la división dicotómica entre la derecha y la izquierda, el cual se identifica con la democracia liberal y el mercado¹.

Un proceso que aparentemente unifica mercados nacionales mediante el establecimiento de una uniformidad en el consumo de mercancías producidas para atender a una demanda específica y no a una demanda masiva, prototipo del modelo de producción fordista.

Por otro lado, desde una perspectiva optimista y perteneciente al sentido común, la globalización económica ha facilitado la comunicación entre las personas y, al mismo tiempo, las transacciones comerciales y financieras a través de las fronteras nacionales. De esta manera, las empresas encuentran facilidades, tanto para exportar como para importar, y el capital financiero británico o norteamericano, por ejemplo, invierte su dinero, ante la ausencia o debilidad de las regulaciones estatales, en Asia o América Latina; sobre todo, en actividades especulativas. Esto significa que los costos por realizar dichas transacciones han disminuido².

Las causas de por qué se han reducido los costos de las transacciones se desprenden de las innovaciones tecnológicas (el uso de tecnología digital como las computadoras) y de los cambios institucionales. Pero ¿cuáles son esos cambios institucionales? Son las políticas públicas que

buscaron la desregulación y la liberalización de los mercados internos o nacionales, recordando que después de la Segunda Guerra Mundial, y hasta 1973, el movimiento del capital dentro de un país se encontraba regulado por el Estado. Dichos controles, en los países más desarrollados, se empezaron a abolir: en Alemania en 1973, Estados Unidos en 1974, Inglaterra en 1979, Japón en 1980, y Francia e Italia hasta 1990. Por su parte, los países latinoamericanos, lo hicieron durante la década de los ochenta del siglo XX, como respuesta a sus crisis económicas, que coincidieron con el establecimiento a escala continental del modelo de la democracia liberal y mercado³.

Por otro lado, el incremento transnacional de las actividades comerciales no es un fenómeno nuevo, ya que después de la Primera Guerra Mundial se aceleró el comercio mundial y el desarrollo de las corporaciones multinacionales tuvo su apogeo en los años cincuenta y sesenta del siglo XX.

Sin embargo, es conveniente hablar de la globalización económica neoliberal que ha sido vinculada con la desregulación económica en una escala amplia, lo que incluye al sector financiero, así como el impulso que se le ha dado al desarrollo de las tecnologías de la computación, así como a las políticas que establecen un cambio, por ejemplo en los países subdesarrollados, relacionadas con la desregulación, privatización, y liberalización de sus respectivas economías, favoreciendo a un incremento en la competencia entre las firmas para aprovechar las ventajas del llamado libre comercio, sancionado por tratados supranacionales.

La desregulación estatal también se le relaciona con el fin de la creencia que sostenía que el Estado no solamente debería de garantizar el orden sino la seguridad social de sus gobernados.

El fin de la creencia estatal

La globalización económica impulsada por la política económica neoliberal ha representado el fin de una creencia que consideraba al Estado como el principal regulador del mercado o de la actividad económica. Esta creencia se empieza a desvanecer, en los años setenta del siglo XX, cuando en los países desarrollados aparece el fenómeno de la “estanflación”, inflación sin crecimiento, donde el estado-nación no pudo garantizar el crecimiento económico ni el

¹ Amalric, Franck, *Globalization* en <<http://www.tips.org/tips/forum/sid/debat003.htm>>. 2 de noviembre de 2004, p. 1.

² *Loc. Cit.*

³ Las zonas de libre comercio para América del Norte fueron ratificadas al firmar un Acuerdo de Libre Comercio (NAFTA, siglas en inglés) entre Canadá, Estados Unidos y México. El Mercosur, para Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, la Unión Europea (UE), etcétera.

pleno empleo, comenzando la era de los gobiernos neoliberales, en los años ochenta del siglo pasado, tanto en Estados Unidos como en la Gran Bretaña⁴. Y en los países del Tercer Mundo, con la crisis de su deuda que también apareció en la década de los ochenta, se agota un tipo de intervención estatal, basado en políticas proteccionistas, expresado en el modelo de sustitución de importaciones, dando paso a las políticas de ajuste del gasto gubernamental, manteniendo una disciplina macroeconómica.

Mientras, los llamados “Tigres de Asia”, al adoptar un modelo de desarrollo basado en las exportaciones, también sirvieron para que la ideología del “libre mercado” se consolidara, colocando en una posición de deslegitimación a la ideología del Estado intervencionista en la economía, recibiendo un nuevo aliento, a fines de los años ochenta, con el derrumbe de los regímenes del “socialismo real” de Europa del Este y Central, consolidando el triunfo político de los partidarios de la instrumentación de políticas económicas neoliberales, como la liberalización comercial, acompañada de la desregulación y la privatización de las empresas de propiedad estatal.

Pero, la presencia del Estado, dentro de la rivalidad surgida después de la Segunda Guerra Mundial entre Estados Unidos y la ex Unión Soviética, sintetizada como el enfrentamiento entre el Este y el Oeste, capitalismo contra el socialismo, fue reforzada por el poder militar y por la necesidad de controlar a sus sociedades para evitar que cayeran en el otro bando⁵. En otras palabras, fue también una necesidad política para mantener un equilibrio sustentado en el terror de una guerra de exterminio total, donde los incentivos para incrementar el gasto militar eran sumamente altos.

Ahora, desde un punto de vista político, la globalización económica, identificada con la revolución tecnológica digital, junto con el dinamismo del intercambio mercantil y el flujo del capital financiero, ha restado importancia a las fronteras del Estado-nación, porque se ha buscado que el Estado tenga menos autonomía para controlar los procesos económicos y sociales que se desarrollan en su territorio.

⁴ Harvey, David, *A Brief History of Neoliberalism*, New York, Oxford Press University, 2005, pp. 64-86.

⁵ “El hecho de que esta rivalidad estuviera en el tope de la agenda de los países más poderosos y la posibilidad, aunque suicida, de una guerra general, preservó la importancia del gobierno en el nivel nacional...” “Cambio y continuidad en el proceso de globalización internacional: escenarios de fin de siglo” en *Documentos SELA* en <<http://anic.utexas.edu/sela/docs/c122di41.htm>>. 26 de noviembre de 2004, p. 2.

América Latina es una región donde el Estado ha jugado un papel importante, no solamente en el impulso del anterior modelo de desarrollo, el de sustitución de importaciones, sino en el sostenimiento de las instituciones de protección o seguridad social, a pesar de los problemas que tuvieron para establecer su universalización. Pero ahora dicho papel se ha debilitado por las políticas que se instrumentaron para desregularizar la actividad económica, introduciendo los mecanismos de mercantilización en la misma seguridad social.

Así, la visión dominante establece la creencia de que el Estado ya no debe de ser garante del bienestar de la colectividad, sino de las libres fuerzas del mercado, que buscan aprovechar las ventajas, ofrecidas por la liberalización, desregulación y privatización de las entidades paraestatales.

El nuevo rol o papel que tiene que asumir el Estado se relaciona con la formación de una agenda llamada negativa. En otras palabras, el Estado debe de asumir los costos negativos de la globalización: el deterioro del medio ambiente, la pobreza, la migración, el narcotráfico, el terrorismo, etcétera, y bajo algunas coyunturas, con la ayuda de las agencias internacionales y otros gobiernos, hacerle frente a éstos peligros⁶.

El voluntarismo liberal, después de la finalización de la Guerra Fría, sostenía que en el mundo aparecería un nuevo orden mundial, donde los regímenes democráticos serían mayoría y, los mismos, podrían llegar a acuerdos para lograr una seguridad colectiva y alcanzar un mayor nivel de cooperación. Asimismo, se darían las condiciones para un mayor comercio entre los países, orientado por la especialización global. Por tanto, de un optimismo se pasó a cierto pesimismo por los hechos que provocaron la desintegración de la ex Yugoslavia, la guerra en Ruanda, la tragedia de Somalia, el crecimiento del fundamentalismo musulmán, la guerra en Irak, la impresión fue entonces de un nuevo desorden mundial.

Para detener los efectos del nuevo desorden social, Estados Unidos le han dado más peso a los temas de la agenda negativa como el narcotráfico y el terrorismo, fortaleciendo más la cooperación de tipo militar.

Existe una cruzada contra el Estado o el sector público y esto se refleja en el contenido del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) donde se deja en libertad a los inversionistas internacionales porque tiene el carácter de un tratado superior a las legislaciones nacionales y esto sucede en un país desarrollado como lo es Francia. De esta

⁶ *Ibid.*, p. 3.

manera, el AMI sería un tratado de referencia y los tratados bilaterales y multilaterales serían subsidiarios, además, el tratado impondría a los Estados la sumisión incondicional a un arbitraje internacional, la limitación a la posibilidad de formular excepciones, es decir, los monopolios, tanto privados como públicos, deberán de establecer sus precios de acuerdo a criterios comerciales y no siguiendo principios como el de la igualdad de los ciudadanos ante la prestación de los servicios públicos. Y las excepciones solamente se admiten en temas militares y de seguridad⁷.

Lo anterior muestra como la desregulación puesta en marcha en el mundo persigue la neutralización de las instancias nacionales para ceder su sitio a entidades administrativas privadas a beneficio de un orden supranacional donde predomina lo mercantil; esto se ilustra también con el acuerdo firmado el 15 de febrero de 1997 en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para la liberalización completa a escala planetaria de las telecomunicaciones. Estados Unidos, en nombre de la legislación anti-trust del Congreso, le confirió a la American Telegraph and Telephone (ATT) el mercado norteamericano y, en el campo de la informática, a la empresa IBM. Se calcula que cerca del 75 % del mercado de las telecomunicaciones ha quedado desregulado y la ATT, junto con MCI-Worldcom y Sprint, se han lanzado a conquistar esa parte del mercado. Y los efectos negativos han sido para los empleados, la ATT al romper sus vínculos con la industria nacional de las telecomunicaciones, suprimió cerca de 120 mil empleos en 15 años, y sus trabajadores han pasado de 246 mil a 128 mil. La estrategia quedó clara: transnacionalizar una empresa monopólica⁸.

Al mismo tiempo, ha surgido una nueva jerarquía mundial donde los países que se encuentran en la cúspide han desarrollado fuertes lazos comerciales a nivel internacional. Mientras, otros mantienen su debilidad debido a que el libre comercio no les ha garantizado un desarrollo con justicia social.

La nueva jerarquía internacional

La globalización económica neoliberal ha establecido nuevas jerarquías económicas, debido al dinamismo comercial

⁷ Albala, Nuria, "Los peligros de un acuerdo global. Un candado jurídico contra los Estados" en *Le Monde diplomatique*, núm. 10. 15 de marzo-15 de abril. México, Edición mexicana, 1998, p. 12.

⁸ Musso, Pierre, "Hacia un oligopolio mundial. Una desregulación Americana" en *Le Monde diplomatique*, núm. 10. 15 de marzo-15 de abril. México, Edición mexicana, 1998, pp. 13, 21.

alcanzado por países del Tercer Mundo, como China y los Tigres Asiáticos, sin embargo, durante el periodo del ex presidente mexicano Carlos Salinas (1988-1994) también se incluía a México, pero esto no significó la finalización de la brecha entre los países subdesarrollados y desarrollados porque ha crecido el desempleo y la pobreza y los movimientos migratorios prosiguen desde las áreas marginadas hacia las más ricas.

Los nuevos muros que se levantan en los países desarrollados son ahora para detener el flujo de migrantes provenientes del Tercer Mundo y el tema se ha considerado como parte de la agenda de la seguridad nacional, como lo ha expresado el gobierno estadounidense.

La remoción de regulaciones en el mercado nacional, su integración hacia otros mercados, no es un proceso mágico, sino que tiene que ver con las decisiones de política. En este sentido, influye la demanda permanente del capital por eludir los controles normativos e institucionales, que no favorecen su movilidad para aprovechar las ventajas de localización, de transporte y comunicación, de asociación entre firmas, de fragmentación de sus procesos productivos.

La globalización económica es una etapa del proceso de desarrollo económico capitalista, donde las empresas transnacionales que controlan la alta tecnología, el capital y la información especializada, se encuentran al frente del proceso desde sus centros urbanos tales como Nueva York, Londres, Tokio, Zurich, Frankfurt⁹. De este modo, la manera de operación de las empresas transnacionales en los diferentes países es mediante la segmentación interdependiente.

En la nueva jerarquía regional han influido los expertos en economía o los tecnócratas, que se han convertido en asesores gubernamentales o en funcionarios del gobierno, para poner en marcha reformas económicas acordes con los lineamientos de la política económica neoliberal, promovida por las instituciones financieras internacionales y avaladas por las instituciones financieras internacionales¹⁰.

⁹ Son ciudades donde el capital financiero se ha concentrado, lo que significa que la globalización económica neoliberal, lo ha beneficiado más con respecto al capital productivo. Garza, Gustavo, "Concentración financiera de la Ciudad de México (1960-2001)" en *Revista Eure*, vol. XXXII, núm. 92, abril, Santiago de Chile, 2005, p. 36.

¹⁰ Jovel Reyes, Efraín, "Naturaleza y Tendencia de la Globalización Económica Mundial" en *La Globalización Económica* en <<http://members.wbs.net/homepages/e/for/efrain935/globaliz.htm>>, 26 de noviembre de 2004, p. 1.

Sin embargo, en la nueva jerarquía regional también se vincula con las nuevas formas de organización de la producción.

La nueva forma de producción

La producción en masa, basada en la estandarización de las mercancías o productos, fue una característica del modelo de producción fordista, donde a los trabajadores se les asignaban sus tareas de una manera estricta, además de utilizar maquinaria especializada por cada producto, sus lazos con el mercado interno eran mayores y gozaban de los beneficios de una política proteccionista frente a los bienes y servicios externos¹¹.

Pero a fines de los años sesenta, el poder económico de Estados Unidos disminuyó y el de Japón se incrementó, los acuerdos económicos internacionales de las posguerra se cayeron porque el sistema Bretón Woods dejó de fijar las tasas de intercambio entre 1971 y 1973. Estados Unidos devaluaron el dólar con respecto al precio del oro, mientras, entre 1973 y 1974, el precio internacional del petróleo se cuadruplicó. Este fue el contexto sobre el cual surgieron nuevos experimentos de reorganización industrial llamados flexibilización.

Por eso, la llamada flexibilidad de los procesos productivos, teniendo como fundamento los cambios tecnológicos, le ha permitido al capital disminuir sus costos, incrementar sus ganancias y, al mismo tiempo, disminuir su dependencia con respecto al comportamiento de la demanda local o nacional. En otras palabras, sus lazos no se fortalecen a través de la expansión de la demanda nacional, sino de su vinculación con el mercado internacional.

La flexibilización tecnológica incluyó el uso de computadoras dentro de la manufactura, lo que permitió al capital disminuir la incertidumbre del mercado, es decir, eliminar la subproducción o sobreproducción, lo que le había provocado la pérdida de mercados. De este modo, se hacía supuestamente coincidir la oferta con la demanda.

Por ejemplo, la industria automotriz japonesa Toyota, estableció un sistema de producción, basado en las necesidades diarias, facilitando la fabricación en el mismo día de la pieza que se requería para el ensamblado.

Mientras, la fuerza de trabajo calificada fue reclutada para darle continuidad al proceso de producción con el fin de crear el producto solamente cuando se demandaba. Dichos trabajadores, formaban un grupo selecto, y se les garantizaba el trabajo por vida, por ello se les proporcionaba entrenamiento constante, y se les pagaba de acuerdo con su antigüedad.

Sin embargo, al margen de esos trabajadores privilegiados, existía una subcontratación de trabajadores, con bajas remuneraciones, sin prestaciones y en una situación de no acceso a la seguridad social. Alrededor de la empresa Toyota surgió una jerarquía de empresas subcontratistas donde se desarrollaban todas las labores secundarias. Esto es diferente al caso italiano, donde ha surgido una especialización flexible sostenida por un conjunto de pequeñas empresas concentradas espacialmente, que han establecido ligas horizontales y verticales entre ellas mismas y, a su vez, son apoyadas por el gobierno local.

Así, las nuevas formas de organización flexible de la producción, utilizan pequeñas empresas, que se combinan con las ventajas que los diferentes países ofrecen.

La proliferación de pequeñas firmas es el resultado de la desintegración vertical de las grandes empresas que, a su vez, controlan el proceso que implica una baja en los costos, con un incremento en las ganancias.

Pero en los países emergentes, las empresas transnacionales se han enfrentado con obstáculos para expandirse, por ejemplo, la agencia internacional encargada de contratar personal especializado, Korn/Ferry International, encontró que en la República Popular China no existían gerentes especializados del tipo demandado por la empresa Bayer, Colgate-Palmolive, IBM, Sheraton, Walt Disney, Volkswagen, American Express, entre otras. Mientras, en países donde los derechos laborales no existen o son limitados, como la República Popular China, Indonesia, Malasia, Tailandia, Taiwán, Egipto, Irán, Siria y Tanzania, son verdaderos paraísos para los inversionistas extranjeros. El capital encuentra nuevamente lugares donde la ausencia de una normatividad laboral le representa abaratar costos e incrementar sus ganancias.

Sin embargo, la globalización económica, en este caso, se ha manifestado por medio de estrategias para competir, por ejemplo, la industria del auto como la Ford y la General Motors, ante la competencia japonesa de la Toyota, respondieron mediante la relocalización de sus procesos de producción para abatir los costos. El "auto mundial", el Chevette

¹¹ Kiley, Ray, "Globalization and Post-Fordism" en *International Sociology*, núm. 1, marzo, Londres, Sage Publication, 1998, p. 97.

Model, "...fue producido en Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Japón, Australia, Brasil y Argentina..."¹².

Lo anterior, para los ideólogos neoliberales, es una evidencia de que la inversión extranjera directa resulta benéfica para los países en vías de desarrollo, lo cual resulta otro mito, sobre todo, ahora que se ha renunciado a los objetivos de desarrollo social.

El mito de la inversión extranjera

En los países subdesarrollados, la presión del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), ha provocado que los gobiernos reduzcan las restricciones a la inversión privada extranjera. Pero esto no significa que la inversión foránea rebase en importancia a la doméstica. Por ejemplo, de las 100 empresas más grandes del mundo solamente en 1993, 18 tenían inversiones en países extranjeros. En ése mismo año, Alemania vendió el 75% de sus manufacturas en su mismo territorio, Estados Unidos el 67% y Japón también el 75%.

Lo anterior implica que el capital se concentra en ciertas partes del mundo y la dispersión es relativa. Mientras, los casos de desarrollo de países como Corea del Sur y Taiwan responden más a una alianza entre el capital local y el Estado.

El capital se concentra en los países desarrollados, pero selecciona algunos lugares de los que forman el Tercer Mundo. Esto quiere decir que el capital se concentra en algunas zonas y coloca en una situación de marginación a otras. Así, China, México, Corea del Sur e Indonesia, son favorecidos con la inversión directa extranjera por la importancia de sus mercados internos y su cercanía con otros mercados más amplios. Para algunos inversionistas les resulta atractivo el bajo costo de la mano de obra, sobre todo, si los procesos de producción son intensivos en mano de obra. En otras palabras, las mercancías de bajo costo tienden a producirse en las zonas donde predominan los salarios bajos.

El desarrollo de los países del Este de Asia fue posible por los subsidios que recibieron por parte del Estado, como la industria pesada. Esto se complementó con medidas proteccionistas para beneficio del capital interno, el control de las importaciones, y la restricción a la propiedad extranje-

ra. Pero el BM, junto con los teóricos neoliberales, han olvidado ése hecho y creen que la globalización económica beneficiaría, por igual, a todos los países.

En realidad lo que sucede es que los países subdesarrollados han liberalizado en mayor grado sus economías, lo que para el capital foráneo puede resultar atractivo, lo que ha sido posible por el establecimiento de los programas de ajuste económico, que han debilitado la intervención estatal, siguiendo el credo neoliberal, lo que no pasó, por ejemplo, en Corea del Sur y Taiwán, que en los años sesenta y setenta del siglo pasado, tuvieron un acceso mayor a los mercados de los países del Primer Mundo.

En suma, algunos países han sido integrados a la economía mundial por las nuevas estrategias seguidas por la acumulación de capital, pero otros han sido marginados, y los salarios bajos son atractivos para las empresas transnacionales siempre y cuando sus productos requieran de ser vendidos en sus países de origen a un precio reducido.

Pero un legado de la globalización económica neoliberal ha sido las crisis financieras, que se multiplicaron en los países subdesarrollados de América Latina en los años noventa del siglo XX. En México se han expresado, sobre todo en diciembre de 1995, como una canalización de recursos de los contribuyentes hacia el apoyo de las ganancias del capital financiero especulativo, según un profesor de economía en la Universidad de Cambridge, "...toda la acción no había sido más que un regalo de los contribuyentes a los ricos"¹³.

Así, la palabra globalización, en Japón, en los años ochenta, se traducía como internacionalización, para otros la palabra quería decir la occidentalización o la americanización¹⁴, lo que resulta semejante a la homogenización cultural entre países.

En América Latina, fue usada en un sentido económico por parte de los economistas y hombres de negocios¹⁵. En inglés, la palabra global, es sinónimo de *holistic*, y da la idea de una unidad totalizadora o sistema, una gran empresa donde cada parte le sirve al todo¹⁶. Al parecer, sin borrar

¹² *Ibid.*, p. 102.

¹³ Martin, Hans-Peter y Herald Schumann, *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*, Madrid, Taurus, 1998, p. 64.

¹⁴ Véase Verdú, Vicente, *El planeta americano*, Barcelona, Anagrama, 1996.

¹⁵ Robertson, Roland y Habid Haque, "Discourses of Globalization. Preliminary Considerations" en *International Sociology*, núm. 1, marzo. Londres, Sage Publications, 1998, pp. 29, 35.

¹⁶ Matterlard, Armand, *La mundialización de la comunicación*, núm. 99, Buenos Aires, Paidós Comunicación, 1998, p. 83.

el equívoco de la palabra globalización, hace referencia a lo que sucede en el ámbito de los negocios, del mercado, o en los procesos de producción.

La globalización económica neoliberal, en este caso, se identifica con una nueva forma de acumulación de capital, donde la flexibilización de los procesos de producción es de vital importancia, pero la concentración o aglomeración, formada por un conjunto de infraestructuras de diverso tipo, es ofrecida solamente por el espacio urbano, es decir, la ciudad.

El impacto social

La globalización económica neoliberal tiene sus consecuencias sociales y culturales, lo que se ha expresado a través de choques, tensiones y conflictos¹⁷; los que han sido traducidos como desviaciones de la ideología neoliberal, donde se señala que la lucha es una manifestación de los más “aptos” o “capaces”, en otras palabras, de los que “rinden más” bajo un sistema de mercado¹⁸.

Por otro lado, la exclusión de países o regiones de los beneficios de la globalización económica, comandada por el capital transnacional, se ha reproducido también al interior de los países menos desarrollados.

Desde Japón hasta México, el debilitamiento de los vínculos de integración social, agudizado por la globalización económica, ha provocado la aparición de movimientos sociales con características diferentes, que a su modo, cuestionan los supuestos beneficios sociales, que se deberían de derivar de la integración al mercado internacional.

Por otro lado, la globalización económica neoliberal, al enfatizar la acción de las empresas transnacionales, bajo el apoyo de los países desarrollados, favorece la uniformidad, en el sentido de emitir mensajes relacionados con el consumo de bienes y servicios con criterios estrictamente de mercado o de venta. Las figuras de la televisión y el cine, las marcas de los productos, influyen en los gustos y comportamientos de los jóvenes y adultos. Aunque la manera en que los diferentes grupos sociales se apropian de los mensajes y sus símbolos, los pueden modificar, lo cual favorece a la heterogeneidad.

Por ejemplo, el movimiento armado indígena del suroeste mexicano, a cuyo frente está el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), en términos generales, es resultado de la agudización de un problema de exclusión socioeconómica, que se ratificó el 1 de enero de 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), firmado con Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, el manejo de la red, un producto de la edad de la información globalizada, sirvió para que el movimiento tuviera repercusiones más allá de las fronteras mexicanas.

El derecho al trabajo, a la seguridad social, al beneficio de los servicios públicos, con las reformas económicas neoliberales, pasaron a ser más un buen deseo que una realidad y colocaron a varios estratos sociales en una situación de penuria o de exclusión social¹⁹.

La agudización del paro o desempleo en los países del Primer Mundo ha provocado que el gobierno financie, ante la generalización de los descontentos sociales, a las empresas privadas que conserven algunos empleos. Esto sucedió en Alemania con la empresa Down Chemical de origen estadounidense²⁰. Recordando que el dinero vino del cobro de impuestos y, según los neoliberales del Instituto de Economía Mundial (IFW) de Kiel, el papel del Estado debería de reducirse a ser anfitrión de las empresas transnacionales, en otras palabras, “...Sus productos son transportados por carreteras y vías férreas financiadas con fondos públicos...”²¹.

En el contexto descrito, los políticos han sido reducidos a meros administradores de la escasez. Esto ha mermado el monopolio público de la autoridad, lo que ha beneficiado a las organizaciones criminales y al mercado ilegal o informal de armas, drogas, coches robados, migrantes ilegales, etcétera. Toda una red de intereses se articula alrededor de las actividades comerciales informales, tanto en México como en el resto del mundo. Y el llamado secreto bancario facilita no solamente evadir el cobro de impuestos sino el lavado de dinero.

La liberalización de las fuerzas del mercado, como lo señalamos, en América Latina ha sido un proceso impuesto

¹⁹ Mattelart, Armand, *Op. cit.*, p. 117.

²⁰ “Dow Chemical obtendría, sin riesgo alguno, al menos 1.500 millones de marcos de beneficio, aunque la empresa fracasara...” Martin, Hans-Peter y Herald Schumann, *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*, *Op. cit.*, p. 253.

²¹ *Ibid.*, p. 255.

¹⁷ Robertson, Roland y Habib Haque, *Op. cit.*, p. 29.

¹⁸ Véase Habermas, Jürgen, *Más allá del Estado nacional*, Valladolid, Editorial Trotta, 1997.

y apoyado por el actual gobierno de Estados Unidos. Es la superpotencia que ha logrado imponer las reglas acordadas con la valorización del capital financiero en países donde las restricciones no existen o son muy flexibles.

Sin embargo, la existencia de los mercados libres o sin regulación de ningún tipo, es una utopía, asumida por los neoliberales y los dueños del dinero, que representa una amenaza para la estabilidad social porque engendra descontentos o revueltas ante la generalización de la exclusión y la pobreza²².

El futuro material de las personas no es asegurado por las políticas económicas neoliberales que orientan el proceso de globalización o de integración de los mercados locales en el gran mercado internacional. Pero a fines de los años noventa, el modelo de la democracia liberal se ha circunscrito a los derechos políticos, mientras, los derechos sociales son negados con un consecuente deterioro de las condiciones materiales de vida.

Los conflictos sociales, tras la finalización de la Guerra Fría, se plantean con respecto al binomio trabajo/desocupación o paz/guerra, pero la diferencia ahora es que esos binomios no "...tienen la función de identidad explícita que tenían entre naciones y dentro de las sociedades. Ya no tienen las virtudes "totalizadoras" que ejercían en la vida colectiva de las sociedades y naciones"²³.

En otras palabras, los conflictos existen pero la globalización ha destruido la unidad entre el lugar, la identidad y el marco espacial, donde los actores sociales se conocen y reconocen. Y se ha relegado en segundo plano la idea de un proyecto colectivo.

Reflexión final

La globalización económica neoliberal ha alterado el escenario internacional porque se ha introducido cambios en el ámbito del Estado-nación, por ejemplo, debilitar su papel regulador de la economía y de la protección social para poder atender las consecuencias negativas derivadas de la misma dinámica del mercado.

²² "El programa neoliberal, que saca su fuerza social de la fuerza político-económica de aquellos intereses de accionistas, operadores financieros, industriales, hombres políticos, conservadores o socialdemócratas, convertidos a las tranquilizadoras renuncias del *laissez-faire*..." Bourdieu, Pierre, "La utopía de una explotación sin límites. La esencia del neoliberalismo" en *Le Monde diplomatique*, núm. 10. 15 de marzo-15 de abril. Edición mexicana. 1998, p. 16.

²³ Laïdi, Zaki, *Un mundo sin sentido*, México, FCE., 1997, p. 146.

Sin embargo, este hecho tiene repercusiones diferentes, es decir, depende del país y sobre todo de su nivel de desarrollo institucional para hacerle frente a la demanda desprendida de los negocios privados. En este sentido, lo que queda claro es que el modelo económico neoliberal ha tenido un impacto a nivel económico y social, lo que se ha manifestado a través de tensiones sociales y en la expansión de la desigualdad social y regional, recordando que las instituciones estatales son la principal vía para detener los impulsos negativos, expresados a través de la delincuencia y la pobreza. Es decir, son la única garantía para mantener la cohesión social y el bienestar colectivo.

No cabe duda que el consumo uniforma gustos en muchos países, sin embargo, la diferencia se deriva del estrato social que se encuentra a la cabeza de la globalización, a saber, los que conservan un nivel de ingresos altos. Es decir, el consumo de bienes y servicios que circulan en México, como efecto de la apertura comercial, se concentra en un grupo socioeconómico, beneficiado de las políticas económicas neoliberales establecidas a partir de la crisis económica de 1982.

En México, la globalización se desenvuelve en una situación donde el ingreso se ha polarizado y las oportunidades de ascenso social se han agotado; además, el deterioro del medio ambiente es una constante, mientras, la expansión de las actividades económicas informales prosigue, junto con la escasa capacidad regulativa del Estado para establecer soluciones. En este sentido, la llamada globalización no se vive como una oportunidad, sino como un costo y riesgo para las personas, tanto en su vida como en su patrimonio.

Los problemas de la pobreza y la exclusión sí han adquirido proporciones universales en este fin de siglo porque la opulencia convive con la miseria en una misma región, ciudad o país. Es por eso que la distinción dicotómica entre el Norte y el Sur, propia del llamado periodo de la "Guerra Fría", ahora se ha reproducido dentro de los mismos países desarrollados, lo mismo que en los países periféricos.

Mientras, las solidaridades basadas en los grandes agregados o identidades derivadas de la relación capital-trabajo, por ejemplo, los sindicatos y los partidos políticos, como entidades colectivas de representación social, se han debilitado y, en cambio, ha surgido un conjunto de identidades restringidas, donde la transformación del sistema socioeconómico no es ya su tarea primordial, sino la defensa de su entorno, de sus condiciones sociales de reproducción, de su comunidad o vecindario, de su cultura.

El *green-hype* nanotecnológico y la desmaterialización de la economía

Gian Carlo Delgado Ramos*

Se puede decir que, en general, el potencial beneficio de las aplicaciones nanotecnológicas no parece estar en el proceso de elaboración del producto final *per se* (por lo menos en el corto-mediano plazo), sino en el proceso de su uso, pues podría contraer el consumo energético de fuentes no-renovables (uso de nano-fotoceldas en electrónicos); reducir el empleo de energía y materiales para que la fabricación de ese mismo producto sea a través de la mejora del proceso productivo como tal (mejores y más resistentes medios de producción, insumos *ad hoc*, etc) o mediante la extensión del tiempo de vida del mismo (una cuestión contradictoria para el sistema capitalista de producción pues obliga una caída de la tasa de ganancia), o para incrementar la capacidad de su reciclamiento (en ciertos casos).

Muchas son las aplicaciones potenciales de la nanotecnología¹. No obstante, por el momento, casi todas giran en torno al perfeccionamiento

de materiales existentes (a veces transformando sus propiedades completamente) y en la innovación de nuevos materiales.

Los materiales nanodiseñados pueden ser utilizados en productos de lujo como bolas de tenis, golf o boliche (a modo de reducir el número de giros que dan las mismas), nanopartículas para la fabricación de neumáticos de alto rendimiento; fibras para la fabricación de telas con propiedades anti-manchas o antiarrugas; nanopartículas para cosméticos y fármacos; filtros/membranas de agua nanoes-

* Instituto de Ciencia y Tecnología Ambiental, Universidad Autónoma de Barcelona.

¹ La descripción lingüística más adecuada de nanotecnología, tal vez sea aquella contenida en las definiciones oficiales y que en general coinciden en que se trata de una tecnología que opera a la *nano* escala, es decir que trabaja en dimensiones de entre 10^{-6} a 10^{-9} de metros, o siendo más precisos, aquella que, como indica la Royal Society, opera manipulando estructuras y sus interacciones de entre los 100 nanómetros (nm) hasta el tamaño de los átomos (aproximadamente 0.2nm). Ello responde a que a esa (nano) escala las propiedades de los materiales pueden ser muy diferentes que aquéllas a la macro escala (Royal Society, julio de 2004). No obstante, algunas disciplinas como

la denominada nanofotónica, siguen esencialmente haciendo el mismo tipo de investigaciones que cuando se denominaba “fotónica”. El caso es compartido por otras áreas de conocimiento científico-tecnológico, lo que sugiere que dicha tendencia de disciplinas madres e hijas (nano) sea reflejo de una debilidad de las fronteras entre las disciplinas que operan a una misma escala pero no como producto de una convergencia espontánea sino como consecuencia del avance del conjunto de fuerzas productivas capitalistas de fines del siglo XX y de lo que va del XXI. Para una reflexión sobre la problemática de definir lo que es nanotecnología, véase: Delgado, Gian Carlo, “Sociología Política de la Nanotecnología Civil y Militar” en Foladori e Invernizzi (eds), *Nanotecnologías*

disruptivas, Porrúa, México, 2006. Para una breve reflexión del autor sobre la complejidad de la nanotecnología, léase: Delgado, Gian Carlo, “Promesas y Peligros de la Nanotecnología” en *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, núm. 9. España, enero-junio de 2004, <www.ucm.es/info/nomadass/9/giandelgado.htm>.

estructurados y ‘remedios’ medioambientales; mejora de procesos productivos mediante la introducción de materiales más resistentes o eficientes; o el diseño de nuevos materiales para usos que van desde la electrónica, la aeronáutica y toda la industria del transporte, hasta para su uso en armas más sofisticadas y novedosas (explosivos, balística, materiales antibala y *stealth*, etcétera).

Las propiedades de tales materiales nanoestructurados, sustento de esas y otras aplicaciones, han generado una doble atención. Por un lado, se observan los amplios beneficios que posibilitaría la reestructuración de prácticamente todo el entorno material que nos rodea. Y, por el otro lado, se identifican las posibles implicaciones que esa transformación generaría en el medio ambiente y de ahí, en la salud puesto que estarían presentes novedosas nanopartículas y nanoestructuras cuyas características, en su gran mayoría, son todavía desconocidas (véase los numerosos Informes oficiales de Estados Unidos o la Unión Europea que lo corroboran)².

La incertidumbre es tal que, además de organismos como el ETC Group³ o Greenpeace⁴, incluso compañías aseguradoras como la Compañía Aseguradora Suiza o Allianz AG (Alemania) ya han hecho expresa su preocupación⁵.

La presente reflexión más allá de ahondar en los potenciales impactos ambientales y a la salud *per se*, indaga críticamente en las exageraciones a cerca del potencial “verde” de la nanotecnología o lo que podríamos calificar como el *green-hype* de la nanotecnología pues se perfila como un aspecto que viene plagando en un grado u otro el discurso

convencional pero que no necesariamente corresponde a las verdaderas dimensiones del plausible potencial de tal o cual aplicación de este novedoso frente tecnológico.

Una de las argumentaciones que mejor sirve para mostrar esa *green-hype* es la que gira entorno a la potencial funcionalidad de la nanotecnología para lograr la *desmaterialización de la economía* (o la reducción absoluta / relativa de la cantidad de materiales necesarios para el funcionamiento de la economía)⁶; una perspectiva extendida (e.g. por la EPA⁷) que, ‘fácilmente’ ha provocado en el ‘público’ una vinculación y confusión dimensional entre las proporciones de la escala de manipulación de la materia (nanométrica) con la reducción misma del contenido de materia del producto final y la supuesta minimización del uso de materia en el proceso de su producción. Sin embargo, la manipulación a escala nanométrica, al menos por el momento y seguramente en el corto-mediano plazo, no necesariamente implica un uso “mini” de materiales, ni en el proceso mismo de manipulación, ni mucho menos si se revisa la totalidad del sector *nano* (centros de investigación, de manufactura, etc). No obstante sí se pueden visualizar potenciales beneficios tanto en términos objetivos como subjetivos.

En este sentido, para juzgar con mayor atino la amplitud de su potencial, es pertinente observar la totalidad de la *mochila ecológica* que carga consigo cada aplicación nanotecnológica y que considera el producto, no solamente desde la “cuna a la tumba”, sino más aún, de la “cuna a la

² Por ejemplo: 1) Roco, Mihail C., and Bainbridge, William S., *Societal Implications of Nanoscience and Nanotechnology*, National Science Foundation, EUA, marzo de 2001. 2) Renzo, Tomellini and Roco, Mihail C., *Nanotechnology Revolutionary Opportunities and Societal Implications*. European Commission. Belgica, febrero de 2002. 3) Environmental Protection Agency EPA, *Nanotechnology and the environment: Applications and Implications*, Washington, EUA, agosto de 2002. 4) Roco, Mihail. C., and Bainbridge, William S. *Nanotechnology: Societal Implications – Maximizing Benefits For Humanity*, National Nanotechnology Initiative. EUA, 3-5 de diciembre de 2003. 5) Royal Society, *Nanoscience and Nanotechnologies: Opportunities and Uncertainties*. Londres, Julio de 2004. 6) Department for Environment, Food and Rural Affairs, *Characterising the Potential Risks Posed by Engineered Nanoparticles*. UK Government. Londres, 2005.

³ La referencia clásica de ETC Group es: *The Big Down: From Genomes to Atoms*, Canadá, enero de 2003. Para otras publicaciones sobre la temática, consúltese su página electrónica: <www.etcgroup.org>.

⁴ Arnall, Alexander H., *Future Technologies, Today's Choices*. Greenpeace Environmental Trust. Londres, julio de 2003.

⁵ Véase: 1) Hett, Ammabelle. *Nanotechnology: Small Matter, Many Unknowns*. Swiss Reinsurance Company. Suiza, 2004; 2) Lauterwasser, Christoph, *Opportunities and Risks of Nanotechnologies*. Allianz AG. Center for Technology / OECD. Londres, junio de 2005.

⁶ En 1988 Robert Herman, Siamak Ardekani y Jesse Ausubel comenzaron a explorar la cuestión de si la “desmaterialización” de las sociedades humanas estaba aconteciendo. Entonces la desmaterialización era definida como el descenso del peso de los materiales usados en productos industriales finales a lo largo del tiempo o en el contenido de energía de los mismos (Véase: Herman, Robert., Ardekani, Siamak., Ausubel, Jesse, “Dematerialization”, en Ausubel, y Sladovich, Hedy (Eds), *Technology and Environment*. National Academy Press. Washington, D.C. 1989).

⁷ Por ejemplo, la *Environmental Protection Agency* (EUA) suscribe textualmente que: “...Nanotechnology can be of benefit to environmental protection in applications such as reducing use of raw and manufactured materials (dematerialization), minimizing or eliminating the generation of wastes and effluents, and reducing toxics.” (“Nanotechnology: Basic Information”, Página electrónica de la EPA. En: <http://es.epa.gov/ncer/nano/questions/index.html>). Véase esta misma concepción en: Choi, Kyungchee, “Ethical Issues of Nanotechnology in Development in the Asia-Pacific Region”, UNESCO – Regional Unit for Social & Human Sciences in Asia and the Pacific, Bangkok, 5-7 de noviembre de 2003, p. 341. El autor asegura que: “...the development in nanotechnology might...contribute to dematerialization resulting in less environmental impact from the extraction, transport, manufacture, use and disposal of materials” (*Ibid*).

cuna”⁸. Para ello, parece pertinente una revisión detenida del metabolismo (interno y externo) o del movimiento de flujos de energía y materiales que requiere no solamente la producción de tal o cual nano-producto, sino el funcionamiento del sector como tal (claro está que la borrosa definición de lo que es el sector de la nanotecnología complejiza el asunto). Debe advertirse que lejos de avocarse a presentar este ejercicio analítico en particular, lo que interesa ahora es más bien mostrar las líneas generales de esa sugerencia.

El análisis de los flujos de energía y materiales de la economía es un aspecto ampliamente estudiado por la Economía Ecológica⁹ y, en un ámbito más puntual –el del *metabolismo industrial*– por la Ecología Industrial¹⁰. Tal perspectiva aproximativa sobre el metabolismo socioeconómico observa el funcionamiento de los sistemas productivos humanos como sistemas abiertos y por tanto en un grado u otro no-sustentables. Esto es porque, a decir de Ayres, “los sistemas industriales no reciclan sus nutrientes” dado que se trata de ‘sistemas abiertos’. Ayres precisa:

...Un sistema es *cerrado* si no hay recursos o vertederos externos. En este sentido, la Tierra como un todo es esencialmente un sistema cerrado, excepto por un meteorito ocasional...Un sistema cerrado se constituye en un *ciclo cerrado* si el sistema está también en un estado estático, si los *stocks* en cada compartimento son constantes y no cambian, por lo menos en promedio. La condición de un balance material implica que los inputs materiales de cada

⁸ Friedrich Schmidt-Bleek propone el concepto de “mochila ecológica a partir de desarrollar lo que denominó Input Material por Unidad de Servicio (MIPS – Materials Intensity Per Service Unit). Sintéticamente lo que el MIPS intenta medir son los flujos de materiales y energías que incorpora la extracción de un recurso o la fabricación y tiempo de vida de un producto (Schmidt-Bleek, Friedrich, *The fossil makers*, Boston, 1993. Disponible en la página del Factor 10 Institute de Austria: <www.faktor10.at>.

⁹ Véase, por ejemplo: 1) Georgescu-Roegen, Nicholas, *The entropy law and the economic process*, Harvard University Press, Cambridge, 1971; 2) Martínez-Alier, Joan, *Ecological Economics, Energy, Environment and Society*, Basil Blackwell, Oxford, 1987; 3) Martínez-Alier, Joan y Roca Jusmet, Jordi, *Economía Ecológica y Política Ambiental*, Fondo de Cultura Económica, México, 2000; 4) Adriaanse et. al., *Resource flows*, World Resource Institute, Washington, 1997; 5) Matthews et al. *The Weight of Nations*, World Resource Institute, Washington, 2000; 6) Eurostat. *Economy-wide material flow accounts and derived indicators*. Statistical Office of the European Communities. Bruselas, 6 de marzo de 2001.

¹⁰ 1) Ayres, Robert. “Industrial Metabolism: Theory and Policy” en, *The Greening of Industrial Ecosystems*. National Academy Press, Washington, 1994; 2) Ayres, Robert U., y Simonis, Udo E. *Industrial Metabolism: Restructuring for Sustainable Development*. The United Nations University, Tokyo/Nueva York, Paris, 1994.

compartimento debe estar exactamente balanceado con el de los outputs (en promedio)...Es fácil dar cuenta que un ciclo cerrado de flujos puede ser sostenido indefinidamente solo por medio de un continuo flujo de energía libre. Ello se deriva inmediatamente de la segunda ley de la termodinámica que indica que la entropía global incrementa en cada proceso reversible...Un sistema abierto, por el contrario, es inherentemente inestable y no-sustentable. Debe o estabilizarse o colapsarse respecto a un punto de equilibrio térmico en el que todos los flujos o todos los procesos físicos y biológicos acaben [...En este sentido] un sistema industrial es un sistema abierto en el que los ‘nutrientes’ son transformados en ‘desechos’ pero no son significativamente reciclados. El sistema industrial de hoy en día es por tanto no-sustentable [...contexto en el que] las escalas de tiempo han sido drásticamente acortadas¹¹.

Entonces, visto desde la perspectiva del metabolismo industrial, el análisis de las características y el funcionamiento concreto del *metabolismo nano-industrial* parece colocarse como una herramienta de medición que ayuda a disipar cualquier exageración sobre el potencial de la nanotecnología para la desmaterialización de la economía al tiempo que, como escribe Lekas, “...una perspectiva de la ecología industrial puede ayudar a entender el tipo y la extensión de los impactos ambientales de la nanotecnología¹².”

Tan solo un breve y reducido recuento de la cantidad de materiales y energía que requiere la *lyD* nanotecnológica puede dar buena idea de lo que ya demanda y seguramente demandará un pujante sector productivo basado en procesos nanotecnológicos. Por ejemplo, del lado de los *inputs* se puede señalar que gran parte de la investigación nanotecnológica que se basa en el avance de las altas energías obliga un uso mayor de materiales y energía tanto para la construcción como para la operación de instalaciones altamente sofisticadas que incluyen espacios térmicamente controlados o de vacío, cuartos-limpios y de criogénesis, y sus generalmente forzosos centros anexos de supercomputo, entre otros (muchos de ellos en pleno proceso de ampliación o de construcción). El equipo ahí contenido a su vez está conformado de materiales muy particulares y

¹¹ Ayres, 1994, *Op cit*, pp. 23-37.

¹² Lekas, Deanna (a), “Análisis de Nanotecnología desde una Perspectiva de Ecología Industrial: Parte I: Inventario y Evaluación de los Ciclos de Vida de las Nanotecnologías.” Yale School of Forestry & Environmental Studies. EUA, noviembre de 2005: 2.

que en general requieren procesos de producción sofisticados de alto consumo energético y material. Súmese el consumo exorbitante de energía que pueden llegar a tener los aceleradores de partículas y similares de gran envergadura (e.g. el CERN en Ginebra).

Además, en lo que refiere puntualmente a la manufactura de nanoestructuras o nanopartículas, el consumo energético y material –además del necesario para las instalaciones adecuadas a ese fin– puede llegar a ser considerable. La mochila ecológica de la nanoestructuración de materiales, sobre todo mediante técnicas nanotecnológicas *top-down*¹³, llega a ser de buena dimensión y, en el caso de las *bottom-up*¹⁴, aunque prometedoras, aún queda por ver sobre todo cuanta energía requerirán para la producción de nanoestructuras a escala industrial.

Un cálculo de Lekas tan sólo del coste material de la fabricación de nanotubos de carbón (en base a deposición química en fase de vapor - CVD) es ejemplificador¹⁵. La producción de 12 kilos de nanotubos de carbón al año requiere –además del carbón como tal– de gases de procesamiento como acetileno, amonio, metano e hidrógeno (un tanque por año de cada uno, conteniendo cerca de 8.5 m³ de gas a presión atmosférica); partículas de cerámica de estímulo catalítico (alrededor de 2kg/año); compuestos catalizadores de crecimiento de acero, cobalto y níquel (alrededor de 1kg/año); y, en caso de purificación, baños de ácido hidro-

clórico, hidróflorico o nítrico (alrededor de 8 litros/año). Añádase además, el coste energético del propio proceso de producción de los nanotubos¹⁶. Generalizando los datos de Lekas, la cantidad de materiales empleados para la fabricación de 108 toneladas de nanotubos que se calculan globalmente para 2004 (en un 90% usados para actividades de investigación) rondan en: 76 millones de litros a presión atmosférica de cada uno de los gases de proceso (acetileno, amonio, metano e hidrógeno = + 300 mil litros); 18 mil kg de partículas de cerámica de estímulo catalítico; 9 mil kg de compuestos de acero, cobalto y níquel; y 72 mil litros de ácidos¹⁷.

Aquellas investigaciones en nano/microelectrónica sugieren una situación similar: instalaciones costosas como cuartos-limpios y equipos sofisticados; el empleo exponencial de metales o compuestos para la fabricación de componentes de fabricación ambiental/energéticamente caros; etc. La “desmaterialización” en efecto de tales nano/microcomponentes en su forma de producto final es engañosa pues como demuestra un estudio de Ayres *et al*, la fabricación de un chip de dos gramos requiere aproximadamente de poco más de 34 mil gramos de recursos (e.g. combustibles fósiles, químicos, agua, gases elementales)¹⁸.

Del lado de los *outputs*, se identifican una serie de residuos importantes en todas las etapas productivas desde la extracción de la materia prima hasta la entrega del producto final. Vale puntualizar, por ejemplo, una cantidad dada de gases de efecto invernadero generados por el consumo de grandes cantidades de energía necesaria para la operación del equipo de investigación y para la manufactura de nanoestructuras (al menos mientras el grueso de la energía sea generada por combustibles fósiles o, peor aún en términos medioambientales, por energía nuclear); un coste ambiental determinado que arrastra la extracción de los materiales empleados y una serie de desechos que en términos generales se pueden reducir a un abanico de nanopartículas y nanoestructuras vertidas en tierra, aire y agua con implicaciones desconocidas.

Y si bien es cierto que conforme la nanotecnología vaya avanzando, el peso de los materiales contenidos en el

¹³ Producción de nanoestructuras a partir de grandes porciones de material en bruto (miniaturización). De ahí que se le califique como *nanoscale bulk technology* (producción a granel en la nanoescala).

¹⁴ Construcción de estructuras átomo por átomo y molécula por molécula. También denominada como *molecular nanotechnology* o *nanoscale engineering* (nanotecnología molecular o ingeniería a la nanoescala).

¹⁵ Tres son los principales modos de fabricación de tubos de carbón tanto en su versión de una o múltiples capas o paredes (*single* y *multi-walled-nanotubes*). 1) Disposición Química en fase de Vapor (CVD): proceso en el que un sustrato catalítico de óxido metálico (e.g. níquel o hierro) es expuesto a uno o más precursores gaseosos de base carbónica (e.g. metano, monóxido de carbono o acetileno), que reaccionan o se descomponen en la superficie del sustrato para producir un depósito deseado de tubos de carbono de una o múltiples capas y de alta calidad. 2) Arco de descarga eléctrica: involucra un proceso de plasma en el que se usa una descarga de vapor (e.g. helio, hidrógeno) en condiciones de altas temperaturas a través de uno o dos electrodos de carbón sólido (fabricación de nanotubos multicapa). Un catalizador metálico es añadido para la fabricación de nanotubos monocapa. 3) Vaporización por Pulsos de Láser: método que utiliza pulsos de láser de alta potencia para vaporizar el grafito pulverizado con un catalizador de metal. Solamente produce nanotubos monocapa y en cantidades más pequeñas que los otros dos métodos pero con una pureza mayor (Lekas, Deanna (b), “Análisis de Nanotechnology from an Industrial Ecology Perspective Part II: Substance Flor Análisis Study of Carbon Nanotubes.” Yale School of Forestry & Environmental Studies. EUA, noviembre de 2005: 7).

¹⁶ Lekas se basa en datos de consumo proporcionados por NanoLab (EUA). Véase: Lekas (b), noviembre de 2004, *Op. cit.*, p. 8.

¹⁷ Lekas (b), noviembre de 2005, 9.

¹⁸ Los autores hablan de 34,372 gramos de recursos. Véase: Ayres, Robert., Williams, Eric., y Heller, Miriam, “The 1.7 Kilogram Microchip: Energy and Material Use in the Production of Semiconductor Devices” en *Environmental Science and Technology*, vol. 39, núm. 5, 94A-95A, 2002, citado en, Lekas (a), noviembre de 2005, *Op. cit.*, p. 4.

producto final (no necesariamente el número de éstos) puede ir reduciéndose, la mochila ecológica que arrastrará en términos materiales y energéticos seguramente será mayor o igual a la de productos fabricados convencionalmente. Por ejemplo, actualmente la fabricación de bolas de golf, raquetas de tenis o de neumáticos con nanotubos de carbono no implica una reducción de su peso (es prácticamente el mismo). No sugiere una disminución de la cantidad de energía y materiales empleados para su producción, por el contrario, está se incrementa sustancialmente al considerar la cantidad materiales y energía que se necesitó para la fabricación de los nanotubos, además del resto de materiales (donde son “insertados” los nanotubos) y energía que implica la fabricación de esos productos. Y, finalmente, los nano-residuos generados (en la producción y por el desecho del producto) si bien pueden no incrementarse en cantidad, si lo hacen en su calidad pues ahora hay que afrontar las implicaciones de la introducción de desechos nanoestructurados a la naturaleza¹⁹.

En otras palabras, la dimensión del flujo de materiales y energía que implica la producción de artículos que contienen nanopartículas o nanoestructuras (Imagen 3) incluye: la mochila ecológica que arrastra cada material extraído del medio natural para su empleo como materia prima en la nanoestructuración de tubos de carbono; la cantidad de energía empleada en el propio proceso de nanoestructuración (sin contar la mochila ecológica de la infraestructura para su manufactura); el contenido material y energético adicional para la manufactura del producto final (dígase una bola de golf); todos los gastos asociados a su transporte y comercialización; así como los costes ambientales (y a la salud) por la generación de desechos y nano-desechos en cada una de las etapas anteriores, en paralelo al gasto energético y material de su reciclamiento (en su caso).

Tomando nota de lo anterior, se puede decir que, en general, el potencial beneficio de las aplicaciones nanotecnológicas no parece estar en el proceso de elaboración del producto final *per se* (por lo menos en el corto-mediano

¹⁹ El caso de las implicaciones de los nanotubos de carbono, al igual que el grueso de nanoestructuras, es controversial pues mientras se indica que éstos libremente tienden a amontonarse y formar estructuras con potenciales impactos mucho menores a los de las fibras [e.g. asbestos], por otro lado se sabe que las propiedades de los tubos pueden penetrar las células sin que el sistema inmunológico responda —una característica de estas nanoestructuras que está siendo explorada por la industria farmacéutica para el desarrollo de nuevos mecanismos de ‘entrega de droga’. Las implicaciones de la presencia de estas estructuras en cantidades considerables en las células son desconocidas.

plazo), sino en el proceso de su uso pues podría contraer el consumo energético de fuentes no-renovables (uso de nano-fotoceldas en electrónicos); reducir el empleo de energía y materiales para la fabricación de ese mismo producto sea a través de la mejora del proceso productivo como tal (mejores y más resistentes medios de producción, insumos *a doc*, etc) o mediante la extensión del tiempo de vida del mismo (una cuestión contradictoria para el sistema capitalista de producción pues obliga una caída de la tasa de ganancia²⁰); o incrementar la capacidad de su reciclamiento (en ciertos casos).

En lo que respecta a las aplicaciones nanotecnológicas de remedio ambiental, se debe observar la mochila ecológica que arrastra su producción y las potenciales consecuencias secundarias no-deseadas, versus la mejora ambiental que ofrece tanto en términos objetivos como subjetivos. El riesgo en última instancia es que, como se dice coloquialmente, “el remedio sea peor que la enfermedad” (tanto en términos ambientales como humanos).

Finalmente, la concepción de la desmaterialización de la economía gracias al avance de la nanotecnología falla en dar cuenta de las implicaciones que genera la forma organizativa del mundo por el capital en naciones centrales y periféricas. Esto es porque las denominadas “ventajas comparativas” de cada región, obligan a un proceso ya bien experimentado: mientras las naciones capitalistas centrales se avocan a la generación de productos y servicios intensivos en conocimiento/tecnología y en muchos casos de menor contenido material en el producto final; las naciones capitalistas periféricas se dedican en muy buena medida a la extracción de materias primas a granel que se caracterizan por ser de gran peso y poco conocimiento añadido. El resultado es pues un comercio internacional desigual en el que los países periféricos se ven obligados a explotar crecientemente

²⁰ Debe considerarse que no es de esperarse que el tiempo de vida de las mercancías se alargue (excepto las que son propiamente mercancías se alargue (excepto las que son propiamente mercancía de uso militar y que por tanto no operan bajo los principios del mercado). Por lo menos no en el grueso de los casos. Esto responde a que la tendencia del sistema capitalista de producción es la de generar y estimular constante y crecientemente la tasa de ganancia. De ahí que sea fundamental un consumo exponencial de mercancías. No es casual que conforme avanza la tecnología, las mercancías han ido reduciendo su tiempo de vida o de uso. Lo que sí es de esperarse es que el capitalista busque alargar lo más posible el periodo de vida de sus medios de producción, dígase de las máquinas que hacen máquinas y de las máquinas necesarias para la producción de bienes de consumo.

sus recursos naturales para poder acceder a productos tecnológicamente intensivos pero de un contenido material incomparable²¹.

Tal situación o el establecimiento de tales “ventajas comparativas” no es casual sino forzosamente necesario para poder sostener los niveles de vida (y de consumo) sobre todo de las naciones centrales. No es extraño que el grueso de materiales y energía extraídos a nivel mundial sean consumidos en su mayor parte por los países centrales (exceptuando el caso de China e India que más bien responden a la cantidad de población que concentran)²².

Vinculado a lo anterior, vale señalar que los ajustes de la geoeconomía y la geopolítica de los recursos naturales a lo largo de la historia humana han estado íntimamente relacionados con el tipo de tecnología disponible tanto en términos de la energía que “mueve” los procesos productivos (e.g. madera, carbón, electricidad/petróleo) como en el de los materiales que le dan forma a los medios de producción y sus innovaciones. En tal sentido, nótese que la biodiversidad no era un recurso estratégico como banco de genes

²¹ Véase por ejemplo, Martínez-Alier y Roca, 2000, *Op. cit.*

²² Por ejemplo, EUA despilfarra una cuarta parte del petróleo mundial, además de que “absorbe” cantidades importantes de otros recursos minerales (no energéticos). Para un análisis del caso de la transferencia de recursos naturales de América Latina, véase: 1) Galeano, Eduardo, *Las venas abiertas de América Latina*, Siglo XXI, México, 1971; 2) Schatan Weitzman, Jacobo, *El saqueo de América Latina*, LOM Editorial, Chile, 1998; 3) Martínez-Alier, Joan. y Oliveras, A., *¿Quién debe a quién?. Deuda ecológica y deuda externa*. Barcelona, Ed. Icaria, 2003.

hasta que la industria biotecnológica hizo formal aparición²³. En esta misma línea de pensamiento, vale observar y analizar –tal y como ya lo indiqué en otra ocasión²⁴– en qué medida las distintas aplicaciones nanotecnológicas irán obligando una redefinición de la geopolítica y la geoeconomía de los ahora recursos estratégicos para su desarrollo (e.g. metales preciosos, tierras raras, etc)²⁵.

Por todo lo indicado, hay pues que mantener una postura sobria y medida respecto al potencial de las nanotecnologías, evitando todo tipo de *green-hype* dado que sobre dimensionamientos de esa naturaleza pueden llevar a un peligroso optimismo tecnológico que, acompañado de una continuidad en los ritmos de consumo energético y de sobre-explotación de otros recursos, podría tener consecuencias ecológicas aún mayores y que no podrían ser calificadas mas que de gran irresponsabilidad.

²³ Para una discusión detallada al respecto, véase: Delgado, Gian Carlo, *La Amenaza Biológica: mitos y falsas promesas de la biotecnología*, Plaza y Janés. México, 2002 y, Delgado, Gian Carlo, *Biodiversidad, Desarrollo Sustentable y Militarización*, Plaza y Valdéz. México, 2004.

²⁴ Delgado, Gian Carlo. “Promesas y peligros de las nanotecnologías. La incertidumbre del nano-mundo”, *The Ecologist para España y Latinoamérica*, núm. 15, España, octubre de 2003.

²⁵ Es bien sabido que varias aplicaciones nanotecnológicas hacen uso masivo del carbón, un material cuya disponibilidad no preocupa. No sucede así con los metales preciosos como la plata o el oro (e.g. nanocáscaras o nanoestructuras de oro de uso médico –véase más adelante), u otros materiales útiles por ejemplo para la fabricación de nano/microelectrónicos (e.g. silicio, galio, platino, vanadio, berilio; además de las tierras raras como el cerium, neodimium, lanthanum o disprosium). Debe aclararse que aún es relativamente temprano para poder identificar con precisión que materiales serán centrales para la revolución nanotecnológica, no obstante, parece pertinente ir identificando desde ahora patrones o tendencias.

La deserción escolar universitaria. La experiencia de la UAM. Entre el déficit de la oferta educativa superior y las dificultades de la retención escolar

Javier Rodríguez Lagunas*
Marco Antonio Leyva Piña*

En este ensayo buscamos hacer relevante el problema de la no conclusión de los estudios y de las dificultades que tienen los alumnos para poder mantenerse en esa condición. Creemos que ambos aspectos conforman el problema de fondo: baja eficiencia del sistema y alta capacidad del mismo para expulsar. También consideramos que hay razones suficientes para plantear que hay una baja en la calidad de los recursos formados, pero ello lo abordaremos sólo tangencialmente y nos atenderemos a una nueva y ulterior oportunidad para profundizar en ese tema, pues por sí mismo lo vale. Por lo tanto aquí fijaremos nuestra atención en la denominada baja eficiencia terminal, así como en los problemas de la retención escolar cuya disyuntiva es la deserción escolar.

Antecedentes

Apenas hace unos cuarenta años, la situación de la educación superior se definía por un panorama de limitado crecimiento de la infraestructura educativa; pocas instituciones educativas luego de la UNAM y el IPN (y en las privadas luego del ITESM y la Universidad Iberoamericana) y un más limitado acceso de la población en edad escolar para formarse en los estudios superiores; para el año 1950, por ejemplo, la población en educación superior (licenciatura y posgrado) no alcanzaba los 30 mil alumnos, lo que

en términos de la población total supone menos del 1% de la misma (0.11%).

Con el tiempo la infraestructura para la educación superior mejoró; en el ámbito público y en el privado crecieron considerablemente las instituciones que brindaron nuevas opciones educativas para las franjas de la población socioeconómica media y alta. Para la década de los 90 el número de instituciones públicas de educación superior llegó a los 390, pero el de las privadas no fue menor y, de hecho, a un ritmo de crecimiento mayor¹ has-

ta alcanzar las 358 instituciones, en total 748 instituciones conformaron el sistema de la educación superior del país. También creció la atención a la población de manera importante; las públicas contaron con casi 1 millón 27 mil alumnos matriculados (78% del total) en tanto que las privadas alcanzaron los poco más de 277 mil alumnos (casi el 22% del total)².

Se ha sugerido que la fuerza que permitía eso, por lo menos en el sector público de la educación superior, provenía de la necesidad política de que el país contara con mejores índices educativos comparables en el contexto internacional. Pero también, en el caso de la educación superior privada,

* Profesores-Investigadores, Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa.

¹ Tan sólo en 14 años (1980 a 1994) el número de instituciones de educación superior (IES) públicas fue de 56, mientras que las privadas fueron 91, OCDE, *Exámenes de las políticas Nacionales de Educación*, México Educación Superior, París, France, 1997.

² *Ibid.*

de que se ampliara la oferta educativa. Evidentemente ambas razones confluyeron y también influyó la necesidad práctica de contar con más recursos profesionales para el tipo de desarrollo económico e industrial al que el país había ingresado pocas décadas atrás, pero que se tornó más importante en estas últimas décadas.

El reto que se ha tenido, a partir de este crecimiento mediano de la educación superior en el país, es doble: ofrecer real cobertura de la enseñanza superior para aquella parte de la población que está en edad escolar pero que aún hoy ha sido complicado incorporar³. Además, el otro reto es el de asegurar que se puede formar recursos profesionales adecuados y de calidad para todos los efectos requeridos por la sociedad y su economía⁴. Para lograrlo, es necesaria e indispensable la presencia de varios ingredientes: por ejemplo contar con la planta académica suficiente y de nivel como para iniciar y desarrollar el proceso educativo superior; cosa que, se ha insistido⁵, no necesariamente habría existido de entrada⁶; además asegurar el adecuado nivel de información y conocimiento básico y de formación medio superior de los estudiantes, de lo cual se tienen serias dudas expresadas tanto por los actores del proceso —profesores y alumnos— y también por las propias autoridades educativas y, desde luego, por los analistas especializados en el tema⁷; y brindar las condiciones mínimas de tipo material y cultural que permitan a las poblaciones que acceden a la enseñanza superior poder desarrollar esos

³ De acuerdo con el comunicado 22 (diciembre de 2000) del Observatorio Ciudadano de la Educación, “La educación superior ante un nuevo siglo”, a lo largo de los años 90 el sistema de educación superior ha pasado de tener 1.1 millones de alumnos al inicio de la década a 1.8 millones al final de la década, pero esto no evita observar la otra parte de la realidad de esta poblaciones frente a la educación superior; en 1990 había 6.7 millones de jóvenes entre 20 y 24 años fuera de la enseñanza superior pero al final de la década la cifra alcanzó a los 8 millones.

⁴ Algunos sugieren que se ha pasado de una “crisis de expansión” a otra de “crisis de calidad y de pertinencia” (Carlos Tunnerman, “La calidad de la educación superior y su acreditación” en el Encuentro sobre la Calidad de la Educación Superior organizado por la Anuiés y la UAM).

⁵ Léase por ejemplo Gil Antón, *et. al.*, *La carrera académica en la Universidad Autónoma Metropolitana. Un largo y sinuoso camino*, UAM, México, 2005.

⁶ De acuerdo con el *Informe Nacional sobre la Educación Superior en México de la SEP*, 2003 en el periodo 1997-2001 casi el 80% del personal docente de tiempo completo tenía el grado de licenciatura y tan sólo el 16% tenía posgrados, pero aún se contaba con un 4% de profesores con estudios técnico superiores.

⁷ Zorrilla Alcalá, Juan Fidel, *Desarrollo de la expresión oral y escrita de los estudiantes que ingresan a la división de Ciencias sociales y Humanidades de la UAM-Iztapalapa*, Col. Perfiles Universitarios, División de CSH, UAM-I.

estudios, situación que originalmente se habría cubierto, en el sentido de que las capas medias de la población accedían casi exclusivamente a la enseñanza superior; pero luego con la masificación de la educación, otras capas sociales, las bajas, se incorporaron a la experiencia educativa sin contar con las condiciones materiales ni culturales para poder hacerlo.

De modo que ni en cuanto a la planta académica, ni en lo tocante a la calidad y solidez de la formación anterior a la superior, y tampoco en cuanto a las condiciones materiales y culturales de la población, se tenía un cuadro que permitiera pensar en que el resultado del proceso educativo superior fuera a resultar muy favorable. De todos modos, el proceso así iniciado continuó desarrollándose y se le han hecho en el camino (digamos durante las dos últimas décadas) los ajustes, si bien no los necesarios si los posibles, para que esta parte del sistema educativo siga funcionando y, eventualmente, mejore.

En ese entorno de dificultades buscamos resaltar otras más. El planteamiento que queremos compartir y valorar, desde alguna información a la que ha sido posible tener acceso, es que la educación superior advierte dificultades no soslayables y de distinta magnitud, tales que los efectos son en más de una dirección, una muestra de ello se revela en los bajos índices de eficiencia terminal, en la baja capacidad para retener a una parte importante de los recursos humanos que quieren formarse en la educación superior; pero que al final no lo logran, y también en el bajo perfil de los recursos profesionales formados. Sugerimos que ello ocurre debido a factores de distinta naturaleza; algunos de los cuales corresponden a las determinantes macro sociales y culturales, es decir, conforman aspectos externos al proceso educativo, y otros corresponden a las dificultades propias del sistema educativo, es decir tienen que ver con la planeación académica de las carreras, con el perfil académico y pedagógico de la planta docente, así como con la dotación de infraestructuras y servicios académicos para desarrollar adecuadamente el proceso.

En este ensayo buscamos hacer relevante el problema de la no conclusión de los estudios y de las dificultades que tienen los alumnos para poder mantenerse en esa condición. Creemos que ambos aspectos conforman el problema de fondo: baja eficiencia del sistema y alta capacidad del mismo para expulsar. También consideramos que hay razones suficientes para plantear que hay una baja en la calidad de los recursos formados, pero ello lo abordaremos sólo tangencialmente y nos atenderemos a una nueva y ulterior oportunidad para profundizar en ese tema, pues por el

mismo lo vale⁸. Por lo tanto aquí fijaremos nuestra atención en la denominada baja eficiencia terminal, así como en los problemas de la retención escolar cuya disyuntiva es la deserción escolar.

La eficiencia terminal

Decíamos antes que uno de los efectos de los problemas de la educación superior en el país, se mostraba en las dificultades para concluir los estudios. De acuerdo con el informe de la Anuiés (2000), *La educación superior en el siglo XXI*, el promedio nacional de eficiencia terminal hacia el año 2000, se ubicaba en el 39%, (lo que, comparativamente, implica una reducción de la eficiencia terminal respecto de una década atrás de alrededor de 15 puntos porcentuales⁹) y variaba fuertemente en las entidades del país; así en lugares como Aguascalientes la eficiencia terminal es de las más altas, 91%, en Yucatán alcanza el 61%, y decrece en el Distrito Federal, al 53%, pero hay fuertes contrastes con entidades como Sinaloa, donde la eficiencia es del 15%, o Veracruz, 23%, y Chihuahua, 34%. Esto muestra un elevado contraste de la situación, pero no es el único, hay otros contrastes derivados del tipo de institución, tanto dentro del ámbito de las instituciones públicas, como dentro del ámbito de las instituciones privadas.

Tan sólo al evaluar información relativamente reciente, y estimando casos tanto de instituciones públicas como privadas de amplio reconocimiento, es decir, en las mejores universidades mexicanas, podemos contemplar la complejidad del problema; la realidad de la terminación de los estudios en este tipo de instituciones es muy diferente del resto ya que, en promedio, de un grupo seleccionado (véase Cuadro I) por cada 100 alumnos logran concluir 64 y 71 en las públicas y privadas respectivamente. Esto podría

⁸ Sin embargo, en otros estudios, ya se ha iniciado un examen de la cuestión, como es el caso de los estudios considerados de Muñiz Martelón, Patricia, *Trayectoria educativa y deserción universitaria en los ochenta*, México-ANUIS, 1997 y De Garay Sánchez, Adrián, *Integración de los jóvenes en el sistema universitario*, Ediciones Pomares, Barcelona, 2004. Asimismo, en los estudios de Rodríguez, Javier, *Formación profesional y situación laboral de los egresados de la UAM-I*, Perfiles universitarios, México, UAM-I, 2005 y de este mismo autor y Juan Manuel Hernández, *El egresado de la UAM-I. Su logro laboral y su percepción de la universidad, 1998-2002*, Perfiles universitarios, México, UAM-I, 2005, ya se apuntan igualmente planteamientos relativos a los problemas de la formación para el caso de los estudiantes de la UAM-I.

⁹ Entre los ciclos de 1981-1982 y 1993-1994, la eficiencia terminal promedio de las IES a nivel solamente de licenciatura era cercana al 54%: OCDE, *Op. cit.*, 1997.

ser considerado un relativo éxito de esta parte de las instituciones de educación superior en el país, es decir de las mejores, pero incluso entre ellas no refiere a un proceso

Cuadro I
No conclusión estimada* en universidades mexicanas 1999-2003 (%)

Universidades	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio
UANL	29.9	17.7	18.3	23.1	15.1	20.8
UAG	-0.7	16.7	37.6	40.7	21.0	23.1
UNAM	29.6	29.6	37.3	30.2	11.1	27.6
BUAP	28.8	38.9	22.7	62.3	65.4	43.6
IPN	58.3	57.8	45.1	34.8	27.8	44.8
UAM	54.5	56.6	56.7	56.5	56.4	56.1
Universidades públicas	33.4	36.2	36.3	41.3	32.8	36.0
Anáhuac	-0.6	7.3	22.6	-24.3	15.3	4.1
Ibero	-15.4	10.5	26.6	38.3	24.2	16.8
La Salle	37.6	33.9	23.1	22.1	-14.6	20.4
ITESM	20.9	17.5	38.7	41.6	32.6	30.3
UNITEC	35.0	66.0	45.4	5.7	25.6	35.5
UVM	65.9	74.3	76.2	38.8	74.1	65.9
Universidades privadas	23.9	34.9	38.8	20.4	26.2	28.8

Fuente: Rodríguez, Javier, *Formación profesional y situación laboral de los egresados de la UAM-I*, Perfiles universitarios, México, UAM-I, 2005. Elaboración propia con base en ANUIES, *Anuarios estadísticos, 1999-2003*.

uniforme ya que hay varias instituciones de ambos tipos (públicas y privadas) que presentan dificultades pues sus índices de eficiencia terminal caen incluso por debajo de la mitad; 44% para la UAM y 34% para la UVM.

Estas dificultades, si se ve en el detalle, expresan momentos álgidos, como por ejemplo para la BUAP en los años 2002 y 2003 o bien para la UVM que presentó dificultades en casi todo el periodo de referencia, salvo en el año 2002. En ese sentido, la UAM muestra un comportamiento invariante en el periodo referido.

De manera que la eficiencia terminal presenta dificultades no soslayables pues, como veíamos, hay una cierta tendencia a su reducción en las casi dos últimas décadas. La baja eficiencia revela que hay problemas en la conclusión de los estudios, provocados tanto por la inconsistencia escolar como por la salida del sistema educativo. Esta, además, es una cuestión que rebasa el ámbito de la enseñanza superior pues se expresa en el conjunto del sistema educativo nacional.

Así es, en México entre 1976 y 1992, de cada 100 alumnos que ingresaron al primer año de educación primaria 62 egresaron del 6° año (62% de eficiencia terminal); luego de esos 53 ingresaron a primero de secundaria y egresaron de tercero 40 (74% de eficiencia terminal); de esos 26 ingresa-

ron al bachillerato y otros 7 al sistema profesional medio concluyendo 15 y 3 (56% y 40% de eficiencias terminales respectivamente); de los que egresaron del bachillerato, ya sólo 15, 11 se matricularon en la enseñanza superior y menos de la mitad, 5, egresaron de la enseñanza superior (50% de eficiencia terminal). Los anteriores son los cálculos elaborados por la OCDE en el estudio de la educación superior referido¹⁰.

De los datos anteriores, pareciera observarse un proceso de *decantación* o de *selección* que lleva a una muy alta eliminación de estudiantes en los distintos ciclos escolares. La pregunta es si se trata de un proceso inevitable, por un lado, y, además, que tanto afecta social y económicamente.

En principio, lo deseable es que pudiera haber un sistema educativo que tuviera mayor capacidad de retener, ya que socialmente se busca brindar las oportunidades de estudio para todos los que lo aspiran a ello, pero no basta con proponérselo tan sólo en el campo educativo, para que resulte completo el ejercicio habrá que colocar en condiciones adecuadas social y económicamente a las poblaciones. El proceso, entonces, puede evitarse o reducirse tanto como se quiera, pero hay que actuar sobre las condiciones externas al sistema educativo. Es una tarea y acción combinada o integral; ofrecer educación y condiciones para ello.

Por otro lado, es claro que la conformación del sistema educativo puede actuar de modo tal que efectivamente decante o seleccione a poblaciones a partir de criterios del propio sistema; la enseñanza se basa en un esquema sencillo pero determinante de aprobación o reprobación en donde uno de sus resultados, inevitables, es la selección que implica una calificación para continuar o no dentro del sistema.

De manera que, la eficiencia terminal del sistema educativo supone el cumplimiento de las condiciones externas al mismo y que se incremente la eficacia de los métodos de enseñanza como para tener las menos eliminaciones posibles ejecutadas por el sistema.

En nuestro país, el sistema educativo se construye sobre una política social que históricamente nos remite a la pretensión del estado mexicano de actuar para generar justicia y equidad social. Por ello, cada vez que el sistema educativo falla en su eficiencia terminal, la política del estado mexicano falla en su pretensión de ser Estado social, sobre todo si comprendemos que el proceso no se explica sólo o únicamente por las cualidades o las deficiencias de

los individuos ante el sistema educativo, verlo así es tener una concepción reduccionista e individualista del problema. En ese resultado del sistema educativo confluyen elementos de tipo individual, sin duda, pero sobre todo elementos derivados de la forma en que se practica la política social y de la manera en que participan de ese compromiso las instituciones sociales y económicas.

De modo que, al analizarse, como lo hemos hecho hasta ahora, las razones del problema de la eficiencia terminal en el país, como en otros lugares, es posible encontrar aspectos entrelazados; por un lado, las condiciones sociales y económicas externas al sistema pueden limitar la oportunidad para muchos no obstante que en el primer momento se vean incluidos en el sistema, y así tenemos la eliminación gradual de poblaciones a lo largo de la cadena escolar (desde la enseñanza básica, hasta la superior), por otro lado, la aplicación de los aditamentos de selección del sistema educativo generan eliminación, de modo que al haber reprobación el sistema educativo expulsa naturalmente a las poblaciones escolares que caen en esa situación escolar deficiente.

Siendo de ese modo, deberíamos conformarnos con este nivel explicativo del problema, pero en el interior de ambas razones se ubican elementos más *finos* que al ubicarse permiten construir caminos de resolución del problema en lo específico. Por ello, abordaremos más en lo particular el tema de la eficiencia terminal aduciendo que uno de sus dilemas es entender las razones más de fondo que llevan a la no conclusión de los estudios y aún más a explicar la situación reconocida como *deserción escolar* debido a que se le ha ubicado como uno de los elementos más importantes para entender y resolver el problema.

La deserción escolar

Se ha tratado de definir la deserción escolar como la salida del sistema escolar por aquellas personas que no han podido resolver sus problemas, de diversa naturaleza, y que debido a ello optan o deciden de ese modo. De suyo, es un término muy limitado para usarse de forma descriptiva y, aún más, explicativa, pero en todo caso si deja entrever las concepciones de los que han estudiado el fenómeno que si refiere concretamente a abstenerse, o verse imposibilitado, de continuar con los estudios a aquellas personas que se encontraban inscritos, es decir, dentro del sistema. De modo que desertar no parece el mejor término a usar en estos casos pues tiene una connotación negativa e implica, de entrada, que son las personas las que le dan *la espalda* al

¹⁰ *Ibid.*, p. 192.

sistema educativo, y entonces sólo se trata de averiguar detalles de una acción de la cual ya se tiene al culpable.

Como de lo que se trata es de buscar explicaciones de un fenómeno que tiene rasgos sociales, no abonaremos desde estas prenociones el esclarecimiento que buscamos hacer.

De acuerdo con algunos estudios, hay factores explicativos derivados de las condiciones y contextos económicos, sociales y culturales que cobran relevancia y que los estudios al respecto han delimitado y ubicado en el terreno familiar como los *apremios económicos de las familias*¹¹ combinados con *situaciones intrafamiliares* o de hogares monoparentales¹², de padres sin trabajo o de ingresos muy bajos¹³, una reducida o mínima *preparación escolar* de los padres¹⁴, fenómenos todos ellos que conducen a un bajo aprecio por la educación o la enseñanza escolar de los hijos.

Igualmente, varios de los estudios han podido encontrar más relación con determinados contextos dependiendo de la situación social más amplia en que se ubican; de acuerdo con el tipo de sociedad podría haber una inclinación mayor o énfasis a determinados contextos (familiares, sociales, de estratificación social, económicos, de raza, etc.) Desde los cuáles es posible plantear las explicaciones del fenómeno. Para el caso de Estados Unidos, por ejemplo, la raza y la condición migrante, además de ciertas características socioeconómicas y de integración familiar, parecen explicar sustancialmente el bajo perfil de orientación hacia el estudio, y éste a su vez explicar índices de deserción y abandono de alrededor de 6%¹⁵. En cambio, en los países latinos el fenómeno de la deserción escolar, cuyo índice es considerablemente más elevado (alrededor del 40%), ocurre en un marco contextual donde las presiones económicas de las familias y la forma de integración familiar, siguen siendo importantes para la explicación, pero se agregan

¹¹ Bean, John P., "Dropouts and turnover: the synthesis and test of a casual model of student attrition" en *Journal of Higher Education*, vol. 63, N. 2, 1980. citado en Cabrera et. al., "The convergente between two theories of college persistence" en *Journal of Higher Education*, vol. 63, N. 2, 1992; SREB, *Reducing dropout rates*, SREB Educational Benchmarks 2000 series, tomado de SREB <www.sreb.org>, 2000.

¹² SREB, *Ibid.*

¹³ Herrera, M., "Fracaso escolar, códigos y disciplina: una aproximación etnográfica" en *Última Década*, núm. 10, Viña del Mar, Ediciones CIDPA, 1999.

¹⁴ Figueroa, Rodrigo y FJ. Folch, *Políticas y Programas para la Prevención de la Deserción Escolar*, Chile, Fundación Paz Ciudadana, 2001.

¹⁵ Véanse Cabrera et. al., *Op.cit.*; SREB, *Op. cit.*; Langbein, Laura y Kevin Zinder, "The impact of teaching on retention: some quantitative evidence" en *Social Science Quarterly*, vol. 80, N. 3, 1999 y Lee, Jinetta, "Striving toward effective retention: the effect of race on mentoring african american students" en *Peabody Journal of Education*, vol. 2, N. 74, 1999.

contextos de violencia intra familiar y social, problemas de salud psicosomática, problemas con la justicia, problemas de disciplina, así como el arribo a la escuela a edad tardía. En otros estudios, se ha sugerido que también el sistema de aprendizaje y la relación docente-alumno son elementos destacados en las explicaciones de la decisión de desertar¹⁶.

Es claro, por otro lado, que en la mayoría de los casos, los alumnos en riesgo de desertar tienen un perfil particular relacionado con su aprovechamiento escolar, en los estudios preuniversitarios y universitarios, casi siempre en el sentido relativo a la asistencia o regularidad de los estudios, al retraso de los mismos, a la nota de calificación, todo lo cual prefigura un escenario tendiente al bajo aprovechamiento escolar¹⁷. Diríamos que sólo excepcionalmente los desertores son de otro tipo de aprovechamiento. Sin embargo hay que señalar que quienes no tienen problemas propiamente escolares, como los descritos, se ubican en problemas de otra naturaleza; como por ejemplo una mala decisión en la selección de la carrera ligado sobre todo a la orientación profesional o cambios radicales en el curso de vida personal (embarazo y/o matrimonio no previstos) o de carácter familiar (migración de la familia a otra ciudad, pérdida de padres, crisis de la economía familiar); pero como ya hemos indicado más arriba, se trata en todo caso de aspectos englobados en categorías de trayectorias personales, o de aspectos familiares, que generalmente ocupan un lugar más estable dentro de las explicaciones¹⁸.

¹⁶ Léanse, entre otros, Páramo, Gabriel y Carlos Correa, "Deserción estudiantil universitaria. Conceptualización" en *Revista Universidad EAFIT*, 1999, pp. 65-80; Osorio, Ana y Catalina Jaramillo, "Deserción universitaria en los programas de pregrado de la universidad EAFIT" en *Revista Universidad EAFIT*, 2000 y Pérez Franco, Lilia, "Los factores socioeconómicos que inciden en el rezago y la deserción escolar" en En Chain Revueltas, Ragueb (comp.), *Deserción, rezago y eficiencia terminal en las IES*, México, ANUIES, 2001, pp. 97-112.

¹⁷ Véase por ejemplo Wiji Arulampalam, et. al., para confirmar sus hipótesis respecto a la importancia de las calificaciones obtenidas durante la preparatoria, o el estudio de Laura I. Langbein y Kevin Zinder, *Op. cit.*, que busca apreciar la influencia del valor que le dan los estudiantes a los programas académicos sobre el proceso de deserción: Arulampalam, W., Robin A. Naylor y Jeremy P. Smith, *Effects of in-class variation and student rank on the probability of withdrawal: cross-section and time-series analysis for UK university students*, Warwick University, Inglaterra, tomado de la página: <www.warwick.ac.uk/fac/soc/economics>.

¹⁸ La investigación de José María Álvarez M., en la Universidad Autónoma de Colombia estuvo diseñada para medir el comportamiento de los estudiantes que se retiran, por causas o motivaciones no académicas, de la universidad: Álvarez Manrique, José, *Etiología de un sueño o el abandono de la Universidad*, Bogotá, Sistema universitario de investigaciones, Universidad Autónoma de Colombia, Bogotá, 1997.

En el caso de México, los pocos estudios sobre el comportamiento del fenómeno han encontrado que parecen existir causas que podemos identificar como universales; las presiones económicas familiares y las dificultades de integración familiar, siguen presentes en las explicaciones, pero junto a ellas se agregan las relativas a la inadecuada orientación escolar (que muchas veces provoca una defectuosa elección profesional), la reprobación escolar reincidente, problemas de salud, la edad de ingreso, y el traslape de horarios estudios-trabajo, esto último ha sido también particularmente relevante en los países menos favorecidos, donde la difícil situación económica de las familias tiende a ejercer presión sobre sus miembros en edad escolar para ingresar al mercado de trabajo¹⁹.

En cuanto a la UAM, en particular el estudio de Muñiz se propuso estudiar trayectorias educativas universitarias de ingresantes y su relación con el origen social, la situación familiar y laboral, las trayectorias educativas preuniversitarias y comparando entre hombres y mujeres en distintos contextos de la historia reciente. Las preguntas de investigación buscaban saber si los desertores presentaban diferencias en los orígenes sociales y en los contextos familiares al momento de entrar a la universidad; y si los atributos personales y los antecedentes escolares juegan un papel relevante en la determinación del tipo de trayectoria. El estudio se orientó por una metodología de regresión logística para observar el efecto comparado de diversos factores sobre dos trayectorias, la de titulados y la de desertores, y encontró con .05 de significación estadística, que el ingresar a la unidad Iztapalapa, a la división de CBI, el ser hombre, el pertenecer a una familia de estrato socioeconómico bajo en lugar de medio o alto, el trabajar de tiempo completo, y la edad²⁰, son factores que elevan el riesgo de caer en una trayectoria de deserción. Aclaremos, esta suposición viene soportada en la información de que dentro de la UAM es la unidad Iztapalapa la que muestra índices mayores de este problema, lo mismo ocurre a nivel de las divisiones académicas, pues la información muestra tendencias más pronunciadas para la división de CBI, pero

¹⁹ Léase Fresán Orozco, Magdalena y Alejandra Romo Lopez, "Los factores curriculares y académicos relacionados con el abandono y el rezago" en Chain Revueltas, Ragueb (comp.), *Deserción, rezago y eficiencia terminal en las IES*, México, ANUIES, 2001, pp. 123-194; y Muñiz Martelon, Patricia, *Trayectoria Educativa y deserción universitaria en los ochenta*, México, ANUIES, 1997.

²⁰ Muñiz Martelon, la autora afirma que la edad y el trabajar a tiempo completo son factores que elevan la probabilidad de desertar, aunque las corridas de los modelos exhibidas (Cuadros 3.2, 3.3, y 3.4) no incluyen estas variables.

en cuanto a los otros elementos supuestos, habría que observar más en detalle los datos pues si bien parece que puede plantearse que de las unidades de la UAM los perfiles socioeconómicos más bajos se ubican entre las poblaciones escolares de Iztapalapa, ello no necesariamente aseguraría la incidencia mayor en la deserción, lo mismo parece ocurrir con respecto al género.

Pero en particular, si bien el estudio referido despejó algunas situaciones importantes en torno del problema, como los relacionados al estrato socioeconómico familiar, o la actividad laboral, con lo que acoto lo relevante de esos factores, no fue más allá en la investigación y no se consideró factores como los relativos al comportamiento social de los grupos de desertores, a las relaciones de los alumnos con la institución y con sus docentes, a la cultura del estudio, entre otros aspectos que involucran directamente a los alumnos en deserción, de modo de conocer la perspectiva de ellos en torno a sus decisiones.

La única referencia del fenómeno en la UAM, en la perspectiva comentada, se ha realizado para valorar las razones y causas de la deserción escolar entre alumnos de las UAMI en sus carreras de las tres divisiones académicas que realizó el equipo de investigación dirigido por Javier Rodríguez, del departamento de Sociología de la UAMI y al que nos proponemos rescatar en sus interpretaciones del fenómeno.

La deserción escolar en la UAM-Iztapalapa

Ya hemos analizado la información de la ANUIES que nos ubica la problemática de la UAM en el terreno de la eficiencia terminal y, por ende, de los problemas que tiene de no conclusión. Pero dentro de esta institución, hay diferencias importantes entre sus unidades académicas, y es en la UAM de Iztapalapa (UAMI), en donde el problema se acrecienta: tiene los menores índices de eficiencia terminal y, por ello, mayores son sus problemáticas de la no conclusión de los

Cuadro 2
Estratos económicos de los jóvenes universitarios (%)

	UAM	UAM-A	UAM-I	UAM-X
Bajo	14.4	12.8	17.6	12.6
Medio-bajo	39.0	36.0	43.8	36.5
Medio	30.9	34.2	26.1	33.1
Alto	15.7	17.0	12.5	17.8
Total	100	100	100	100

Fuente: De Garay Sánchez, *Integración de los jóvenes en el sistema universitario*, Ed. Pomares, Barcelona, 2004, p. 67.

estudios. Parte de las explicaciones tienen que ver con las características de las personas que ahí se dan cita: poblaciones de estratos socioeconómicos más bajos que en las otras unidades (véase Cuadro 2) con actividad laboral durante los estudios, pero que no es privativa de los alumnos de IAMI, sino que es un rasgo de los alumnos de toda la UAM, por igual, con muy baja inversión de tiempo al estudio. Justo por esos rasgos se atribuye en lo general la existencia de mayores problemáticas de los estudiantes UAMI que los de las otras unidades.

Pero consideramos que aún es posible examinar con mayor detalle las dinámicas que se desarrollan entre los alumnos, sus aspiraciones y las relaciones que mantienen con sus familias, con la institución académica y con sus docentes, y que pueden aclarar más aún la situación de la deserción escolar.

La problemática que ilustraremos del caso de la deserción en la UAMI compromete un conjunto de aclaraciones anticipadas:

1°. Las instituciones educativas en México, y la UAM no es la excepción, no cuentan con la información específicamente relativa a la deserción escolar.

2°. Por tanto, la deserción constituye una categoría de análisis a desentrañar más que un indicador confiable institucionalmente.

3°. La falta de un indicador específico lleva a la necesidad de establecer una selección de los existentes a fin de acotar el universo posible.

4°. La categoría construida como elemento intermedio para seleccionar fue, en el caso del estudio de Rodríguez, 2005, la denominada como *no conclusión* a partir de la diferencia entre los ingresos y las salidas del sistema escolar universitario.

5°. Dos indicadores conforman la categoría de la no conclusión: la *baja* (tanto definitiva como reglamentaria), así como el denominado *abandono por más de seis trimestres consecutivos*.

6°. La evaluación de casos que ilustran la deserción escolar se hizo en base a los indicadores descritos; baja y abandono por más de seis trimestres consecutivos.

Al revisar la serie histórica del Archivo General de Alumnos (AGA) de toda la UAM resulta claro que ha sido muy alta la proporción de los que no han egresado pues entraron en baja tanto definitiva (a solicitud expresa del alumno) como reglamentaria (la universidad aplica reglamento y da

Cuadro 3
Situación del alumno, generaciones 1974-1992 (%)

	Egreso*	No conclusión definitiva		
		Baja definitiva	Baja reglamentaria	Total
UAM-A	34.2	6.2	59.5	100.0
UAM-I	26.3	7.7	66.0	100.0
UAM-X	51.0	3.9	45.0	100.0
Total UAM	37.1	5.9	57.0	100.0

Fuente: Rodríguez *Op. cit.* Elaboración propia con base en el Archivo General de Alumnos UAM (AGA 03-P).

*Incluye a los egresados, titulados y créditos cubiertos.

de baja a los alumnos), tal y como lo indica la información del Cuadro 3. Entre las unidades de la UAM hay claras diferencias en cuanto al egreso y la no conclusión definitiva (que se denomina tal por cuanto se trata de generaciones de ingreso que ya cubrieron el tiempo máximo de 10 años para concluir sus estudios). Es relevante que la mayor proporción de egresos se ubica en la UAM Xochimilco y la menor en UAM Iztapalapa y es, en consecuencia, en esta última en donde se expresan los casos más fuertes de la no conclusión definitiva.

De acuerdo con esta información, la baja reglamentaria ha sido históricamente el dato relevante para explicar la falta de terminación de los estudios. La aplicación de reglamento puede darse por varias situaciones: por abandonar más de seis trimestres consecutivos los estudios, por llegar a la quinta oportunidad, por faltas al reglamento de alumnos y por haber concluido el plazo máximo para poder realizar los estudios.

El estudio de Rodríguez, 2005, estableció que, al valorar información de la generación del año 1994 (véase Cuadro 4), última generación confiable (si consideramos la regla de los 10 años de tiempo máximo para la conclusión de los

Cuadro 4
Situación de no conclusión, generación 1994 (%)

	No conclusión potencial			No conclusión definitiva		Total
	No reinscrito al trim.	Inscrito en blanco	Abandono por más de 6 trim. consecutivos	Baja definitiva	Baja reglamentaria	
UAM-A	11.0	2.4	71.6	9.9	5.0	100.0
UAM-I	16.4	2.9	64.6	13.2	3.0	100.0
UAM-X	3.7	0.2	78.8	13.7	3.5	100.0
Total UAM	10.7	2.0	71.4	12.1	3.9	100.0

Fuente: Rodríguez *Ibid.* Elaboración propia con base en el archivo general de alumnos UAM (AGA 03-p).

estudios), podríamos tener la más reciente *fotografía* de las poblaciones que no concluyeron, pues las generaciones siguientes (95 y hasta hoy día) aún pueden variar en su situación de alumno. Esa imagen generacional muestra que 16% de ellos ya no pudo concluir tanto por haberse dado de baja definitiva como por haberse aplicado reglamento, pero el resto, un 84%, se ubicó en una situación de falta de actividad escolar regular pues un 10.7% no había hecho reinscripción al trimestre, un 2.0% se había inscrito en blanco y un 71.4% se encontraba en abandono por más de seis trimestres consecutivos, en estos últimos casos el estudio concibe una situación de posible no conclusión o de no conclusión potencial.

De manera que analizada la información en una cohorte de alumnos en el límite de tiempo, el año de 1994, se definen dos universos más claramente: por un lado, el de los alumnos que se han dado de baja definitiva, es decir que voluntariamente han decidido no continuar en la institución, y que constituyen un 12,1% en toda la UAM, y por otro lado, el de los alumnos que entraron en abandono escolar dado que durante seis trimestres consecutivos se han alejado de los estudios, de los cuales existe la posibilidad que ya no retornen pues el tiempo prácticamente se habría terminado y su posibilidad de activación dependería de solicitar su reincorporación siempre que tuvieran el avance suficiente de los créditos como para poder hacerlo.

El estudio de Rodríguez, determinó su universo muestral desde estas dos situaciones relevantes, los que se dan de baja definitiva y los que abandonan por más de seis tri-

mestres consecutivos los estudios. Los primeros pueden ser vistos como pérdidas totales y los segundos como pérdidas potenciales, pero en ambos casos ilustran rasgos que definen la deserción escolar.

Al analizar dos cohortes de estudio; 1994-95 y 2002-2003, el estudio encuentra que ha habido algunos comportamientos diferenciales entre ellas, ya que una parte considerable de la cohorte 94-95 entró en la no conclusión de manera temprana (82.9% del total habiendo cursado entre 0 y 4 trimestres) y otra parte significativa de la cohorte 02-03 lo ha hecho una vez que transcurrió un largo periodo de estancia (64.3% entre 5 y más de 13 trimestres). Podríamos decir que hubo *desertores tempranos* en la primera cohorte que le dio su sello, y otra de *desertores tardíos* en la más reciente que la definió así.

Además, la investigación aludida reveló que no todos los casos de baja y abandono que ilustran la deserción se confirmaron, es decir que parte de ellos retornó a la institución y continuó sus estudios, tal y como lo muestra la información del Cuadro 5.

Ciertamente la información ilustra que el retorno en el caso de la cohorte 94-95 fue mucho menor (11.2%) que la 02-03 (42.3%). Con pequeñas variaciones, esto se presenta al observar los contrastes entre las divisiones académicas (CBI, CBS y CSH).

Estas situaciones diferenciales de las cohortes nos permiten entrever lo que posiblemente ocurrirá de no haber ningún cambio o no producirse estrategias, digamos, de salvamento para las poblaciones potenciales de desertores.

Cuadro 5
situación de los estudiantes en baja y abandono con respecto a la UAM-I
por cohorte y división (%)

	UAMI			CBI			CBS			CSH		
	94-95	02-03	Total									
Cambié de carrera en la misma división y unidad	2.5	6.0	4.0	3.6	4.9	4.1	8.0	3.8	2.8	5.7	3.9	
Cambié de carrera y división en la misma unidad	.8	2.8	1.7	1.2	1.9	1.5	5.3	2.6	.9	1.4	1.1	
Cambié de carrera, división y unidad	4.8	6.5	5.5	3.6	8.7	5.6	6.2	6.7	6.4	5.6	2.9	4.5
Reingresé a la misma carrera en la UAMI	2.2	23.4	10.9	3.6	29.1	13.3	21.3	10.3	1.9	17.1	7.9	
Reingresé a la misma carrera en otra unidad	.8	3.6	2.0	1.2	2.9	1.9	1.2	1.3	1.3	7.1	2.8	
Salí del sistema UAM	85.4	46.8	69.5	85.0	46.6	70.4	88.9	50.7	70.5	83.3	42.9	67.4
Pienso continuar mis estudios en la misma carrera	3.4	10.9	6.5	1.8	5.8	3.3	3.7	6.7	5.1	5.6	22.9	12.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes no activos UAM-I (1994-95 y 2002-03), levantada en octubre 2004.

Es decir, si las cosas siguen como van, es probable que las salidas definitivas se confirmen en más casos de los hasta ahora encontrados.

Los hallazgos del estudio referido, nos permiten entrever rasgos peculiares en los comportamientos de los desertores si aludimos al tipo de baja o abandono. Parece, si consideramos la información de ambas cohortes, que la baja definitiva no es tan determinante y prefigura un camino de retorno más frecuente que el de abandono escolar: en la cohorte 94-95 los que se dieron de baja definitiva tuvieron un mayor retorno (29%) que quienes cayeron en la situación de abandono escolar (3.6%); y en la cohorte 02-03 ocurrió algo similar: 58.1% de los de baja retornaron y, en cambio, sólo un 6.6% de los de abandono escolar lo hicieron. De modo que los que abandonan más de seis trimestres continuos son más propensos a ya no retornar a los estudios. Esta situación es posible encontrarla más en las divisiones de CBI y CBS en ambas cohortes que en la de CSH pues en este último caso la cohorte 02-03 no se rige por esta condición de retorno: 56.3% de los de baja definitiva retornaron, pero en el caso de abandono escolar si bien sólo un 6.8% retornó, un 48.3% piensa retomar sus estudios en la misma carrera, situación manifiesta así en el momento del levantamiento de la encuesta.

El estudio busco establecer algunas de las causas, como motivos o razones, que explican estas situaciones de deserción escolar. Para el análisis, el estudio organizó y analizó información de aspectos objetivos y subjetivos; entre los primeros resaltaron el bajo desempeño escolar que, a su vez, se relacionan con otros aspectos como la edad, el sexo, el estado civil y la economía familiar. Y entre los aspectos subjetivos el estudio refiere a las razones o motivos expresados por los desertores y que por ello constituyen su punto de vista explicativo, entre ellos se encontraron: los problemas en el aprendizaje, la cultura del estudio, las dificultades familiares (sobre todo de tipo económicas), la actividad laboral y los problemas derivados de las reglas y normatividades de la institución universitaria, por ejemplo en cuanto a la organización de horarios y a la seriación de las materias, así como de las relaciones del profesorado con sus alumnos en cuanto a propiciar desarrollo educativo y apoyo académico.

El dato *duro* es que una gran mayoría de los que desertan han tenido un bajo desempeño escolar: en un periodo considerable (93-04) un 61.9% de los desertores han cubierto menos de 1 UEA por trimestre cursado, otro 24.0% han cubierto entre 1 y 1.9 UEA. Esta situación presenta diferencias si se trata de estudiantes de CBI (82.8%

con menos de 1 UEA cubierta y 13.9% de 1 a 1.9 UEA), que de CBS (56.1% menos de 1 UEA y 32.3% de 1 a 1.9 UEA) o CSH (41.8% menos de 1 UEA y 28.9% de 1 a 1.9 UEA). Por lo mismo, una alta proporción de los desertores, pocos créditos hicieron: 73.3% de los de baja definitiva tuvieron menos de 10% de créditos cubiertos al momento de su salida; en el caso de los de abandono escolar la cifra fue del 71.9% que tuvieron menos de 10% de los créditos cubiertos.

De manera que es claro que los desertores tienen un bajo perfil de desempeño escolar, lo que concuerda en general con los perfiles escolares encontrados en otros estudios sobre la condición escolar del desertor. Pero habría, justamente, que develar la dinámica que lo ha llevado a esta situación, es decir, poder encontrar las razones de fondo.

Si se considera sus antecedentes escolares, del grupo de desertores valorado un 67.8% tuvo un promedio final de calificaciones del bachillerato entre 7 y 7.9, otro 25.8% se ubicó entre 8 y 8.9 y el 6.4% restante entre 9 y 10 de calificación. Además en su examen de admisión el 60.4% de ellos tuvo un puntaje entre 551 y 750, lo que podríamos considerar un registro medio. De modo que una porción importante de ellos no fueron malos estudiantes, más bien formaron parte de la media de los estudiantes que llegaron a la UAM. Si comparamos con el grupo de estudiantes activos con que la investigación los casos de deserción (y que fueron alumnos regulares con más del 75% de los créditos de sus carreras, es decir estudiantes que difícilmente abandonarían sus estudios), tenemos que de ellos un 56.5% se ubicaron en el promedio de entre 7 y 7.9 de calificación del bachillerato y otro 33.2% entre 8 y 8.9; además 57.9% de los activos comparados tuvo un puntaje de 551 a 750 en el examen de admisión.

Tan solo con estos datos tenemos que el grupo de desertores considerados en la investigación no presentan una situación que resalte en cuanto a problemas de desempeño escolar. Pero si se constituyeron en la universidad en poblaciones con bajo desempeño. ¿Por qué?

El estudio indagó sobre la opinión que los propios estudiantes desertores tenían de su rendimiento escolar. Considerando la información de la cohorte de estudio más reciente (02-03), se encontró que un 55% consideraba bajo o media bajo su rendimiento escolar y otro 45% consideraban que había sido medio alto y alto su rendimiento escolar. Pero a la hora de definir las causas de ese rendimiento, se encontró que un 35.5% de los casos lo atribuye a una *cultura personal de estudio*,

mientras que un 18.1% considera como causa del rendimiento escolar a la *actividad laboral* y un 12.5% lo atribuye a la *orientación hacia la carrera*. Es decir, las causas más frecuentes tienen que ver con la persona y su situación y no tanto con lo que podría considerarse a la institución, su organización y su academia, que en conjunto conforman el 6.8% de las causas de ese rendimiento escolar.

Ahora bien, se exploró en particular sobre las razones o causas que llevaron a esas poblaciones a desertar de los estudios (aunque ya vimos que una porción importante de los casos buscó luego su reincorporación). La investigación reportó primera y segunda causas señaladas por los alumnos que desertaron. Entre las primeras causas sobre sale un grupo de cinco causas que en conjunto forman las dos terceras partes del total: actividad laboral (18.6%), economía del hogar (14.2%), rendimiento escolar (13.4%), cultura personal de estudio (10.9%) y orientación hacia la carrera (10.1%), en total forman el 67.2%, luego vienen razones o causas más desagregadas (véase Cuadro 6)

Es relevante que estas causas tengan diferencias importantes al revisar por tipo de situación de la deserción; en el caso de los de abandono (grupo al que hemos catalogado con mayores dificultades para el retorno a los estudios), la causa relativa a la actividad laboral es mucho más importante (23.7%), igual ocurre con la economía del ho-

gar (18.4%) y en cultura personal de estudio (14.5%), frente a otras causas como el rendimiento escolar (que baja a 7.9%). Pero en el caso de los de baja definitiva esas causas tienen menor fuerza aunque siguen siendo importantes, y otras causas, como el no cubrir los requisitos de permanencia (9.9%), se tornan importantes.

Así mismo, al revisar el dato de las divisiones académicas, es relevante que la importancia de la actividad laboral se imponga como una de las razones fundamentales para los desertores de CBI (26.5%), junto con el rendimiento escolar (18.6%) y la cultura personal de estudio (13.7%). En el caso de los de CBS se imponen más razones como economía del hogar (17.3%), rendimiento escolar (14.7%), y orientación hacia la carrera (12.0%). Finalmente en CSH la actividad laboral (17.1%), la economía del hogar (15.7%) y la orientación hacia la carrera (14.3%), se ligan a el no cubrir requisitos de permanencia (12.9%) y a otros aspectos personales (10.0%). Así que lo que tenemos al interior de las divisiones, es una situación que si bien se define por las causas en general observadas como relevantes (como la actividad laboral, la economía del hogar, y las relacionadas con la proclividad a los estudios), se ajustan estas mismas y eventualmente aparecen otras más.

Podríamos establecer pues que en la perspectiva de los propios desertores la parte de economía (laboral y fa-

Cuadro 6
Primera causa de baja/abandono en la UAM-I por estado y división (02-03) (%)

	UAM-I			CBI			CBS			CSH		
	Baja	Abandono	Total									
Cultura familiar de estudio	1.8	2.6	2.0	2.6	2.0		1.9	9.1	4.0			
Cultura personal de estudio	9.4	14.5	10.9	14.3	12.0	13.7	5.7	18.2	9.3	4.9	13.8	8.6
Antecedente escolar	.6		.4	1.3		1.0				4.9	3.4	4.3
Rendimiento escolar	15.8	7.9	13.4	22.1	8.0	18.6	15.1	13.6	14.7			
Integración familiar	1.8	2.6	2.0		4.0	1.0		4.5	1.3	7.3		4.3
Economía del hogar	12.3	18.4	14.2	9.1	16.0	10.8	18.9	13.6	17.3	9.8	24.1	15.7
Accesibilidad de la UAMI	4.1		2.8	2.6		2.0	5.7		4.0	4.9		2.9
Orientación hacia la carrera	9.9	10.5	10.1	5.2	8.0	5.9	13.2	9.1	12.0	14.6	13.8	14.3
Actividad laboral	16.4	23.7	18.6	26.0	28.0	26.5	7.5	13.6	9.3	9.8	27.6	17.1
Integración universitaria	.6		.4	1.3		1.0						
Academia UAMI	1.2		.8	1.3		1.0	1.9		1.3			
Organización y administración académica UAMI	7.0	6.6	6.9	9.1	12.0	9.8	3.8	9.1	5.3	7.3		4.3
No cubrió requisitos de permanencia	9.9		6.9	1.3		1.0	13.2		9.3	22.0		12.9
Otros aspectos personales	5.3	5.3	5.3	1.3		1.0	9.4		6.7	7.3	13.8	10.0
Otros aspectos familiares	.6	2.6	1.2		4.0	1.0	1.9	4.5	2.7			
Otros estudios	3.5	5.3	4.0	2.6	8.0	3.9	1.9	4.5	2.7	7.3	3.4	5.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes no activos UAMI (1994-95 y 2002-03), levantada en octubre 2004.

miliar), y las relacionadas con las capacidades y orientaciones al estudio, se constituyen en elementos nucleares en la definición de su situación escolar hasta el punto de llevarlos a desertar. Algo similar ocurre con las segundas causas mencionadas, pero con algunas variaciones y, en todo caso, pese a no conformar aspectos de frecuencias considerables, se agregan otras tres causas como son la organización y administración académica (11.0%), la accesibilidad a la UAMI (7.3%) y la academia UAMI (3.2%).

Consideremos en particular las causas económicas, familiar y laboral, que dada su importancia revelan ser aspectos que directamente se relacionan con la decisión de desertar. Sabemos que el perfil socioeconómico de los estudiantes de la UAMI es en general bajo y por ello habría que decir lo obvio; todos participan de condiciones similares, tanto los que desertan como los que no. Aún más, al comparar esta situación con el grupo de contraste se encontró que proporciones mayores de estos, que el de los desertores, se ubicaban en estratos socioeconómicos bajos: 67.3% del grupo de contraste (es decir, estudiantes en activo) se ubicó en ingresos familiares mensuales hasta de 5 salarios mínimos, en tanto que el grupo de desertores ubicó al 50.4% en esa categoría de ingresos familiares. Por otro lado, al examinar las condiciones materiales para el estudio, a partir de un índice construido para el efecto (cuadro8), resulta que

los desertores se ubicaron en su gran mayoría en condiciones media y alta.

De manera que si bien es considerada la situación de economía familiar como importante en la definición de la deserción, hay elementos, como los examinados, como para considerar en grado menor su capacidad para decidir la deserción.

En cambio, el otro aspecto asociado, la actividad laboral, tiene connotaciones más definidas que permiten advertir su mayor incidencia en el proceso de la deserción escolar. Veamos. Lo primero relevante, de acuerdo con la información del Cuadro 9, es que porciones importantes de alumnos que desertaron se encontraban trabajando durante los estudios (68.4%), y también lo es que sea en CBI en donde más se pronuncia esa situación (71.6%). La información que se tiene permite establecer, además, que son los hombres los que se encuentran más ligados a la actividad laboral durante los estudios (74.7% frente al 58.1%)

Si esto lo comparamos con la situación que tienen los estudiantes activos (el grupo de contraste de la investigación), entonces podemos observar que las diferencias entre estos y los desertores sobre la actividad laboral durante los estudios, no es tan importante (Cuadro 10), ya que 57.6% de ellos se encontraban (en el momento de la encuesta) trabajando; son casi 10 puntos porcentuales menos la diferencia con respecto a los desertores.

Cuadro 8
Baja y Abandono: índice de condiciones materiales de estudio por sexo y división (02-03) (%)

	UAM-I			CBI			CBS			CSH		
	H	M	Total									
Bajo	10.3	8.6	9.7	9.2		7.8	14.7	14.6	14.7	8.8	5.6	7.1
Medio	47.1	54.8	50.0	50.6	50.0	50.5	38.2	48.8	44.0	47.1	63.9	55.7
Alto	42.6	36.6	40.3	40.2	50.0	41.7	47.1	36.6	41.3	44.1	30.6	37.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez, *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes no activos UAMI (1994-95 y 2002-03), levantada en octubre 2004. Índice compuesto por las variables: *disposición de herramientas para el estudio, tiempo de traslado hogar-UAMI, suficiencia o insuficiencia del dinero de que disponías para tus gastos escolares.*

Cuadro 9
Baja y Abandono: trabajaba además de asistir a clases por sexo y división (02-03) (%)

	UAM-I			CBI			CBS			CSH		
	H	M	Total									
No	25.3	41.9	31.6	24.4	50.0	28.4	26.5	41.5	34.7	26.5	38.9	32.9
Si	74.7	58.1	68.4	75.6	50.0	71.6	73.5	58.5	65.3	73.5	61.1	67.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez, *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes no activos UAMI (1994-95 y 2002-03), levantada en octubre 2004.

Cuadro 10
Activos: trabajaba además de asistir a clases por sexo y división (%)

	UAM-I			CBI			CBS			CSH		
	H	M	Total									
No	33.5	50.7	42.4	41.2	45.8	42.1	31.3	61.7	52.2	27.9	39.5	34.2
Si	66.5	49.3	57.6	58.8	54.2	57.9	68.8	38.3	47.8	72.1	60.5	65.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez, *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes activos UAMI, levantada en septiembre 2004.

Ahora bien, la información obtenida en la investigación que referimos, revela otras realidades al observar la cantidad de horas que unos y otros dedicaron al trabajo. Los datos expresados en los Cuadros 11 y 12, nos indican que los estudiantes que entraron en deserción dedican más horas a la actividad laboral que los estudiantes activos, es decir, el grupo de contraste: Si sumamos los porcentajes más allá de las 30 horas semanales, tenemos un 61.6% de los desertores, en tanto que en el otro grupo 31.6%. Esta diferencia tal vez permita sugerir que la actividad laboral, siendo más pronunciada entre los estudiantes desertores que en los activos, podría tener, por ello, mayor incidencia en el problema. En cuanto a las divisiones, la información nos indica que ciertamente los de CBI son los estudiantes que más entregan tiempo a la actividad laboral, 72.6% del total de los estudiantes en deserción así se encontraban frente a los trabajos. En cuanto a las diferencias entre géneros, es claro que los hombres (68.7%) también entregan más tiempo a la actividad laboral que las mujeres (46.3%).

Si bien es muy frecuente encontrar estudiantes de la UAM, y en particular de la UAMI, desplegando las dos actividades, estudios y trabajo, parece que las diferencias de horas empleadas en lo laboral, puede ser visto como estratégico para un doble propósito: tener un contacto con el medio laboral y de ese modo generar experiencia de trabajo, pero no relegar tanto a la actividad como estudiante universitario, de manera que se mantenga en ella. En el caso de los que finalmente desertaron, parece que no desarrollaron esa estrategia, de hecho una porción importante de ellos (72.2%) se dedico a trabajar una vez que dejo la universidad. Esta particularidad en el grupo de desertores parece muy auténtica pues al preguntárseles si lo que más les gustaba era trabajar (entre otros reactivos, como por ejemplo estudiar), 67% de ellos ha dicho que esta de acuerdo y totalmente de acuerdo con esa noción.

Finalmente tenemos las causas o motivos relacionados con la capacidad y cultura de estudio, ya que como antes observamos de la información, los indicadores vinculados a

Cuadro 11
Baja y Abando: horas semanales dedicadas a trabajar por sexo y división (02-03) (%)

	UAM-I			CBI			CBS			CSH		
	H	M	Total									
Hasta 30	31.3	53.7	38.4	23.1	62.5	27.4	56.0	45.8	51.0	28.0	59.1	42.6
31 a 48	58.3	40.7	52.7	60.0	37.5	57.5	44.0	50.0	46.9	68.0	31.8	51.1
49 a 72	10.4	5.6	8.9	16.9	15.1	15.1	4.2	4.2	2.0	4.0	9.1	6.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez, *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes no activos UAMI (1994-95 y 2002-03), levantada en octubre 2004.

Cuadro 12
Activos: horas semanales dedicadas a trabajar por sexo y división (%)

	UAM-I			CBI			CBS			CSH		
	H	M	Total									
Hasta 30	65.0	72.7	68.4	64.8	81.8	67.7	74.4	80.8	77.9	60.0	65.8	62.8
31 a 48	28.8	21.6	25.6	29.6	18.2	27.7	20.9	15.4	17.9	32.5	26.3	29.5
49 a 72	6.2	5.8	6.0	5.6	4.6	4.6	4.7	3.8	4.2	7.5	7.9	7.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez, *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes no activos UAMI (1994-95 y 2002-03), levantada en septiembre 2004.

ello han resultado relevantes en la perspectiva de los propios estudiantes. Veamos.

Lo primero es que no parece haber diferencias importantes al comparar las horas semanales dedicadas a las tareas y los ejercicios escolares entre desertores y activos, ya que ambos dedican poco tiempo: hasta 10 hrs., un 54.2% de los desertores y otro 55.1% de los activos. Las diferencias parecen darse en la siguiente escala de tiempo: 38.8% de los desertores y otro 29.4% de los activos dijeron dedicar entre 11 y 20 hrs., semanales; al parecer los activos no se exigen tanto más que los desertores después de las clases para esas actividades mencionadas. Pero, en todo caso, parece claro que hay poca actividad escolar después de las clases en una porción, mayor a la mitad en ambos tipos de estudiantes.

La cultura del estudio, es sin duda un aspecto difícil de establecer pues los datos más objetivos, como las horas dedicadas a tareas y demás, pueden no ser planteados con objetividad por los encuestados. Esta posibilidad es alta pues en muchos casos se prefiere ser *positivo* de suerte que el dato no revela mucho, es el caso de lo que ha pasado con la información que la encuesta pudo amasar de la perspectiva de los alumnos tanto desertores como activos. Véase por ejemplo la frecuencia con que decían que estudiaban (y ya hemos visto que en horas dedicadas a tareas y demás, es poco el tiempo), el 75.6% de los desertores dijeron que casi siempre y siempre lo hacían, en tanto que los activos sumaron el 88.8% en esas mismas respuestas. Y si involucramos a las familias, vemos que un 74.6% de los desertores dijo que casi siempre y siempre los motivaban a estudiar, en tanto que los activos respondieron así en un 84.4%.

Al establecer un índice de proclividad a los estudios entre los desertores el resultado fue muy favorable, como indica el Cuadro 13.

De manera que cultura del estudio puede haber mucha y sin embargo poca práctica de esa cultura. No hay modo seguro de averiguar más en esa dirección, pero puede agregarse

que los estudiantes de la UAMI en general, participan de condiciones familiares y materiales adecuadas, por lo menos, para desarrollar la actividad escolar. Entre el grupo de desertores los espacios adecuados para el estudio en casa lo tienen un 77.1%; las computadoras en casa, 59%; dinero para gastos escolares suficiente, 78.7%. Estos aspectos se cubren también, en similares proporciones, entre los activos: espacios adecuados para el estudio, 76.8%; computadora en casa, 83.3%; dinero para los gastos escolares suficiente, 67.6%.

El estudio de Rodríguez ha explorado otras dimensiones contextuales que son importantes, como la academia y la organización escolar, pero en general no parece haber rasgos que resaltar a no ser las opiniones muy positivas de los alumnos en general sobre sus maestros, los planes y programas de estudio, las instalaciones y los servicios universitarios (como la biblioteca y cómputo). No obstante hay algunos indicios que vale la pena considerar pues hay alguna opinión en contra por parte de los desertores, es el caso de la seriación de materias (47.2% opina que no es útil); la programación de los horarios (53.2% estuvo en desacuerdo). Pero entre los activos también parece haber coincidencias en estas opiniones críticas: la no utilidad de seriación de materias, 41.7%; la programación de los horarios.

La posibilidad de averiguar un poco más sobre estas cuestiones pudo darse a través de las entrevistas que se realizaron a distintos desertores, en muchas de ellas (más de 50 en total), se observa una constante: los estudiantes reconocen la excelencia académica de sus maestros, sin duda, pero estiman que hay poca disposición de su parte para atenderlos más allá del horario de clase y ello lo justifican plenamente; sus actividades de investigación y las conferencias muy continuas en la que se ven inmersos muchos de sus docentes, hacen inviable un trabajo de acercamiento mayor. Además opinan que en muchos casos, las clases se han convertido en verdaderas *conferencias* y no en actividades que estimulen el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Cuadro 13
Baja y Abandono: índice de productividad al estudio por sexo y división (02-03) (%)

	UAM-I			CBI			CBS			CSH		
	H	M	Total									
Bajo	.7	1.1	.8	1.2		1.0					2.9	1.4
Medio	29.1	31.5	30.0	36.6	25.0	34.7	21.9	41.5	32.9	17.6	22.9	20.3
Alto	70.3	67.4	69.2	62.2	75.0	64.3	78.1	58.5	67.1	82.4	74.3	78.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Rodríguez, *Ibid.* Elaboración propia con base en la Encuesta a estudiantes no activos UAMI (1994-95 y 2002-03), levantada en octubre 2004. Índice compuesto por las variables: "frecuencia con que te motivaban a estudiar, lo que más me gusta es estudiar, si necesitaras saber la ubicación de la Cd. De Tolan, que opción seguirías".

Por otro lado, de las entrevistas resalta que la dinámica de la actividad trimestral es muy fuerte y demasiada carga de los contenidos, de modo que resulta ser un sistema rápido y de difícil adaptación.

Consideración final

Como ya lo sugerimos al inicio del texto, hay una situación no desdeñable en cuanto a la educación superior en el país derivada del hecho de que el rezago educativo aún persiste y continuará en los años que vienen. Pero igualmente, y asociado a lo anterior, la dinámica de las incorporaciones de los alumnos al sistema de la educación superior se ve constreñida por las dificultades de la permanencia de los estudiantes en el sistema; muchos tienen que abandonar o desertar del sistema.

No es sencillo explicar la ocurrencia de estos fenómenos educativos y en particular no se puede encontrar una sola línea de explicaciones sobre lo que ocurre con la problemática de la retención escolar en las universidades. En México apenas inicia el abordaje del tema y son pocas las investigaciones que en el país se han realizado. Pero considerando las aproximaciones desde otras latitudes podemos sugerir que los problemas de la deserción escolar tienen que ver con factores del contexto socioeconómico y también con factores del desarrollo del sistema educativo, pero no parecen tener mucha influencia en las explicaciones aspectos relacionados con la integración del estudiante al sistema universitario; en estudios como los de Tinto²¹ se hace relevante este tipo de factores para poder explicar la deserción escolar y la salida final del sistema educativo superior, pero en las aproximaciones al fenómeno especialmente de los estudiantes de la UAMI, este elemento parece tener mucha menor influencia.

Nos parece convincente el tipo de conclusiones a las que arriba el estudio de Rodríguez sobre los desertores de la UAMI en el sentido de que son varios *núcleos explicativos* los que están explicando la dinámica de la deserción.

Sabiendo que aún falta mucho por indagar, podemos sugerir que en efecto los aspectos socioeconómicos han tenido que ver con el problema entre los estudiantes de la UAMI, pero en particular se relaciona no tanto con el nivel socioeconómico de las familias (lo que nos parece más bien una condición estructural del perfil del estudiante de la UAMI antes que una situación de excepción), sino con lo que podemos denominar *estrategias personales* para resol-

ver una situación que es muy común en una porción mayoritaria de los estudiantes de la UAMI, su intención de combinar los estudios con la actividad laboral.

En cuanto al perfil escolar, nos parece que hay suficientes indicios como para considerar que no se trata de una problemática estructural en el sentido de poblaciones de estudiantes con muy bajos perfiles escolares, ya que el estudiante que deserta forma parte de la media de los estudiantes que ingresan a la UAMI, por eso lo que hay que averiguar, como ya lo sugerimos en líneas anteriores, es qué le ocurre en sus estancia universitaria, pues es ahí donde empiezan sus problemas de desempeño escolar. Relacionado con la cultura del estudio, hemos visto que ciertamente hay un bajo perfil pero que no es exclusivo de los desertores, también parece encontrarse entre los activos. De modo que si debe preocupar este perfil bajo habrá que enfocar esfuerzos de resolución pero para todos.

Finalmente en lo que respecta al sistema universitario, en particular los temas de la impartición de la docencia y la organización y gestión escolar, hay indicios mostrados en el estudio de los desertores de la UAMI que llevan a revelar que si bien existe una muy buena opinión de la calidad del perfil de los docentes, el problema parece encontrarse en la disposición de los mismos para desarrollar el modelo UAM que está definido en las siglas UEA, Unidad de Enseñanza y Aprendizaje, que en la UAM se ha concebido como proceso educativo de tipo interactivo entre el docente y los alumnos. Es decir, parece haber una falta de rigor en esta parte de la actividad docente que aunque no está abierta y claramente expresada en las estadísticas de la encuesta que se aplicó, si parece ser muy relevante en la investigación cualitativa que el propio estudio de Rodríguez realizó.

Por otro lado, la información de la administración y la gestión universitaria apunta a temas que se saben pero que no parece haberse reconocido su trascendencia: la organización trimestral ligada a la intensidad y a la complejidad temática que busca abordarse durante el trimestre, es un aspecto sobre el cual se observa una opinión preocupante de los alumnos y no solo de los desertores, pero que en todo caso parece trascender más entre estos últimos, y la relacionada con la organización de los horarios, de modo de hacerlos más accesibles para los alumnos y no sólo para los docentes.

Nos parece, por último, que hace falta mirar con más detenimiento estas problemáticas que se relacionan con la permanencia de los estudiantes universitarios, ahora examinando el caso concreto de los de la UAMI, para poder establecer dinámicas que resulten en un mejor aprovechamiento del sistema educativo superior.

²¹ Tinto, Vincent, *El abandono de los estudios superiores. Una perspectiva de las causas del abandono y su tratamiento*, México, ANUIES, 1992.

Las instituciones políticas de la Unión Europea, ¿base de un gobierno supranacional?

Gabriel Pérez Pérez*

En el presente artículo se estudian las diferentes instituciones políticas de la Unión Europea, las cuales constituyen en algún sentido las bases de un gobierno supranacional, sin llegar nunca a constituir un Estado Europeo. Las funciones de las instituciones básicas de la Unión no se corresponden estrictamente con las de las instituciones de los entramados nacionales propios de cualquier Estado. Las instituciones que se describen y se analizan en este trabajo son el Consejo Europeo, el Consejo de Ministros, el Parlamento Europeo, la Comisión Europea y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Las funciones de las instituciones básicas de la Unión no se corresponden estrictamente con las de las instituciones de los entramados nacionales propios de cualquier Estado. Así, las funciones de la Comisión Europea no se corresponde con las propias de un poder Ejecutivo a nivel nacional (Gobierno). El parlamento Europeo, por su parte, presenta diferencias notables con el modelo de los Parlamentos nacionales. Y el Consejo de Ministros de la Unión es un ejemplo de soberanía compartida que representa una innovación propia en el ámbito de la integración política entre Estados nacionales.

Como toda organización internacional, la Unión Europea se rige en cuanto a sus facultades por el principio de la competencia de atribución, es decir, actuará conforme a los objetivos y dentro de los límites de las competencias que le atribuye su Tratado constitutivo. Así, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha reconocido este principio al expresar en reiteradas ocasiones que la Unión constituye un nuevo ordenamiento jurídico de derecho internacional en beneficio del cual los Estados han limitado sus derechos soberanos, aunque sólo sea en campos restringidos. El motor de la Unión Europea se encuentra en el Consejo Europeo, órgano al que corresponde definir e impulsar las orientaciones políticas generales de la Unión partiendo de lo

prescrito por el derecho originario previsto en los tratados fundacionales.

En el presente artículo estudiaremos las diferentes instituciones políticas que conforman a la Unión Europea, destacando sus características propias y como en conjunto integran un nuevo ámbito de representación política supranacional.

El Consejo Europeo

El Consejo Europeo, formación de los jefes de Estado o de Gobierno, representa el máximo órgano político de la Unión. No estaba originalmente previsto en el Tratado de Roma (1957) constitutivo de la Comunidad Económica Europea. Fue creado en 1974, aunque sus precedentes se remontan a 1961, año en que se celebró la pri-

* Profesor, Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco.

mera de las entonces y ahora denominadas cumbres europeas. Estas cumbres reunían inicialmente sin periodicidad a los jefes de Estado o de Gobierno de los Estados miembros de la Comunidad para intercambio de ideas y concertación de acciones. En 1974 se creó el Consejo Europeo por acuerdo de la cumbre de París y supuso la institucionalización de la implicación de los jefes de Gobierno de los entonces nueve Estados miembros en la construcción Europea. Posteriormente, con el Acta Única Europea (1987) se consagró la existencia del Consejo Europeo en los Tratados, con su composición y periodicidad de sus reuniones, aunque sin especificar sus competencias. Será hasta el Tratado de Maastricht (1992) donde se establecerá el papel del Consejo Europeo, su composición y funcionamiento¹.

El Consejo Europeo se encuentra compuesto por los jefes de Estado o de gobierno de los Estados miembros y por el Presidente de la Comisión Europea, los cuales son asistidos por sus ministros de asuntos exteriores y por un miembro de la Comisión, respectivamente. El Consejo Europeo se reúne al menos dos veces al año bajo la presidencia del Jefe de Estado o de gobierno del Estado miembro que se encuentre en ejercicio de la presidencia del Consejo de Ministros y sus conclusiones y acuerdos gozan de carácter vinculante en forma inmediata para el conjunto de las instituciones de la Unión Europea. En la práctica, el Consejo se reúne normalmente tres o cuatro veces al año².

A partir del Tratado de Maastricht corresponde al Consejo Europeo la adopción de las orientaciones políticas generales que definirán el rumbo de la Unión. Por lo que respecta a aquellos ámbitos no comunitarios incluidos en la Unión Europea bajo un régimen de cooperación política (el de Política Exterior y de Seguridad Común y el de Cooperación Policial y Judicial en Materia Penal), corresponde al Consejo Europeo la definición de las políticas generales que, a partir de los acuerdos alcanzados en las “cumbres”,

¹ En muchas ocasiones los problemas comunitarios superaron las previsiones del procedimiento normal establecido en el Tratado de Roma. Esta es la razón de que para desbloquear las situaciones críticas, desde los años 60 empezaran a celebrarse conferencias-cumbres de los Jefes de Estado y de Gobierno de los países miembros, para que en el máximo nivel político superar las dificultades. Hasta 1974 se celebraron siete conferencias cumbre, con mayor o menor éxito, y fue en 1974, en los comienzos de la grave crisis energética, cuando se materializó el propósito de institucionalizarlas de alguna forma, dándoles un carácter más regular, menos solemne y aparatoso. Tamames, Ramón y Mónica López. *La Unión Europea*, Madrid, Alianza, 1999, pp.213-214.

² Alamilla Ramos, Felipe, “La Unión Europea: Origen, Instituciones y Ámbito Competencial” en *Revista de Investigaciones Jurídicas*, año, 25, núm. 25, México, Escuela Libre de Derecho, 2001, pp. 21-22.

serán instrumentadas de forma conjunta por los Estados miembros.

Tras las reuniones oficiales del Consejo Europeo se debate y adopta por consenso (sin votar) de sus miembros las conclusiones que ha alcanzado. Asimismo suele formular resoluciones o declaraciones cuando adopta posiciones importantes de principio. Los actos del Consejo Europeo, aunque en muchos casos constituyan manifestaciones de voluntad jurídica, no forman parte del ordenamiento jurídico comunitario. En este sentido, el Consejo Europeo no tiene competencia jurídica comunitaria, pero guía las actuaciones del Consejo de Ministros de la Unión al marcarle unas pautas políticas de actuación que éste ejecutará.

El Consejo de Ministros

El Consejo de Ministros es la representación de los Gobiernos de los Estados miembros; y como tal está compuesto por un representante de cada Estado miembro con rango ministerial, facultado para comprometer al Gobierno de su Estado. El Consejo es, con mucho, el más importante de los tres colegisladores de la Unión, pues si la Comisión tiene la competencia de la iniciativa legislativa (propuesta), la adopción de las decisiones finales al respecto corresponde siempre al Consejo de Ministros, en algunos temas en exclusiva, y en otros siguiendo un procedimiento de codecisión con el Parlamento Europeo. Este procedimiento de codecisión y el procedimiento de cooperación constituyen los esquemas decisionales básicos de la actuación Consejo-Parlamento. El procedimiento de codecisión otorga al Parlamento la última voz frente al Consejo en la aprobación o rechazo de propuestas de normas comunitarias. El procedimiento de cooperación, por su parte, permite al parlamento participar en el proceso legislativo comunitario, pero su punto de vista no es vinculante para el Consejo cuando éste adopta formalmente una norma comunitaria³.

El Consejo reúne a los ministros de los países miembros según la materia inscrita en el orden del día: Asuntos

³ El Consejo de Ministros se asemeja a una Cámara territorial y, en particular, al *Bundesrat* alemán, puesto que se compone de miembros de Ejecutivos actuando como legisladores en el plano comunitario y como implementadores de sus propias decisiones en el plano interno. Éstas reflejan la negociación colectiva llevada a cabo en el seno del propio Consejo, incluyendo el Comité de Representantes Permanentes y los expertos nacionales presentes en los centenares de comités y grupos de trabajo instituidos a lo largo de los años. Morata, Francisc, “Gobernación Europea y Políticas Públicas” en *Políticas Públicas en la Unión Europea*, Francisc Morata (Editor), Barcelona, Ariel, 2000, pp. 14.

Exteriores, Agricultura, Industria, Transportes, Medio Ambiente, etc. El Consejo, que representa a los Estados miembros, aprueba los actos jurídicos, es decir, los reglamentos, las directivas y las decisiones. El Consejo de Ministros ejerce asimismo, con el Parlamento el poder presupuestario y aprueba los acuerdos internacionales previamente negociados por la Comisión Europea, además garantiza la coordinación de las políticas económicas generales de los Estados miembros. Cada país de la Unión ejerce la presidencia, por rotación, por un periodo de seis meses. Las decisiones del Consejo de Ministros las prepara el Comité de Representantes Permanentes de los Estados miembros (COREPER), asistido por unos grupos de trabajo compuestos por funcionarios de los ministerios nacionales. El Consejo dispone asimismo de una secretaría general, establecida en Bruselas, que prepara y ejecuta las decisiones⁴.

Desde un punto de vista organizativo, el Consejo de Ministros se caracteriza por la superposición de distintos espacios de decisión –técnicas, diplomáticas y políticas– que comparten una cultura organizativa y unos valores comunes; desde el punto de vista político, es el punto de encuentro o de fusión de los intereses estatales en permanente interacción con los comunitarios. La originalidad institucional de este órgano comunitario deriva de la tensión entre las ideas de supranacionalidad e intergubernamentalidad; una idea sobre la naturaleza del Consejo sería el de “federalismo cooperativo”, realización de una síntesis entre los intereses nacionales y las exigencias de los intereses comunes.

El Parlamento Europeo

De todas las instituciones comunitarias (federales) el Parlamento Europeo es la única que encarna la representación directa de los ciudadanos de la Unión Europea. En el Parlamento Europeo, sus representantes son elegidos por sufragio universal directo en los Estados de la Unión, por un periodo (legislatura) de cinco años. Cuando se creó por el Tratado de Roma (1957) el Parlamento Europeo se configuraba como una cámara cuyos miembros eran elegidos por los Parlamentos nacionales de los seis países que por entonces integraban la Comunidad Económica Europea (CEE). Más de veinte años después (1979) fue cuando por primera vez se constituyó por sufragio universal directo de los ciudadanos de la Unión. Las competencias del Parlamento Europeo en temas comunitarios (federales) han ido

⁴ Fontaine, Pascal, *Diez Lecciones Sobre Europa*, Bélgica, Comisión Europea, 1998, pp. 9-10.

aumentando poco a poco desde 1975 (cuando se le dotó con los derechos de rechazar en bloque el presupuesto comunitario y aprobar o rechazar la gestión de la Comisión en la ejecución presupuestaria anual)⁵.

El Acta Única Europea (AUE) de 1986 representó un salto cualitativo sustancial para el Parlamento Europeo. En primer lugar, éste quedaba directamente implicado en el proceso decisorio comunitario a través de un procedimiento de cooperación con el Consejo de Ministros. En segundo lugar, el AUE atribuyó al Parlamento Europeo un poder de asentimiento en relación con la ratificación de los tratados de adhesión y de asociación. A partir de la puesta en marcha del Tratado de Maastricht se amplió de nuevo los poderes del Parlamento Europeo de cinco modos: primero, atribuyéndole un poder de codecisión con el Consejo de Ministros; segundo, ampliando los supuestos de aplicación del procedimiento de cooperación a la mayor parte de los ámbitos en los que el Consejo de Ministros decide por mayoría cualificada; tercero, ampliando igualmente el procedimiento de asentimiento a nuevas áreas; cuarto, implicando al Parlamento Europeo en el proceso de investidura de la Comisión y de su Presidente y quinto, reforzando los poderes de control de la asamblea⁶.

Al otorgar el Tratado de Maastricht un poder de codecisión con el Consejo de Ministros, reforzó el papel legislativo del parlamento en algunos sectores concretos, tales como la libre circulación de los trabajadores, la libertad de establecimiento, la libertad de prestación de servicios, el mercado interior, la educación, la investigación, el medio ambiente, las redes transeuropeas, la salud, la cultura y los consumidores. En aplicación de dicho poder, el Parlamento puede rechazar, por mayoría absoluta de sus miembros, la posición común aprobada por el Consejo y poner fin al procedimiento. No obstante, el Tratado prevé un procedimiento de conciliación. Por último, El Tratado de Ámsterdam (1997) ha consagrado el procedimiento de codecisión como la vía normal de participación de la Cámara en las decisiones comunitarias. El Tratado de Ámsterdam reforzó el papel legislativo del Parlamento Europeo,

⁵ Durante los años cincuenta y sesenta el papel del Parlamento Europeo no experimentó cambios sustanciales. Las primeras novedades aparecerían a partir de la siguiente década. Los tratados de Luxemburgo (1970) y de Bruselas (1975) instituyeron, en efecto, una doble autoridad presupuestaria compuesta por el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo. Morata, Francesc. “El Parlamento Europeo: Una Institución en Busca de un Papel Político” en *Las Elecciones al Parlamento Europeo, 1999*, Antonia Martínez y Mónica Méndez (Eds.), Valencia, Tirant Lo Blanch, 2000, pp. 16.

⁶ *Ibid*, pp. 17.

ampliando el procedimiento de codecisión con el Consejo de Ministros a nuevas materias como la salud pública, la política de transportes, la libre circulación de los ciudadanos, y algunas disposiciones de la política social y la política de empleo. En adelante, la adopción de un acto decidido según el procedimiento de codecisión únicamente puede producirse con el acuerdo expreso del Consejo y del Parlamento, o en ausencia de oposición de este último⁷.

La función de impulso político del Parlamento resulta esencial. Como representante de los ciudadanos, el Parlamento, foro Europeo por excelencia y crisol de las sensibilidades políticas y nacionales de los Estados miembros, es naturalmente, fuente de iniciativas. El Parlamento pide regularmente que se amplíen o modifiquen las políticas ya existentes o que se pongan en marcha otras nuevas. Además, el Parlamento es el órgano de control democrático de la Comunidad, dado que aprueba la designación del Presidente de la Comisión Europea, y dispone del poder de hacer dimitir a la Comisión aprobando una moción de censura por mayoría de dos tercios. El parlamento Europeo se pronuncia sobre el programa de la Comisión y le remite sus observaciones. Por otra parte, el Parlamento controla la buena marcha de las políticas comunitarias, basándose sobre todo en los informes del Tribunal de Cuentas. Asimismo, controla la gestión cotidiana de las políticas, en particular planteando preguntas a la Comisión Europea y al Consejo de Ministros. Por último, el presidente en ejercicio del Consejo Europeo informa al Parlamento de los resultados conseguidos por dicho órgano. El Parlamento Europeo celebra normalmente sus sesiones plenarias en Estrasburgo. Sus comisiones, que preparan los trabajos de las sesiones plenarias, así como los grupos políticos, se reúnen la mayoría de las veces en Bruselas. Su secretaría general está instalada en Luxemburgo⁸.

Desde 1951 el Parlamento Europeo ha visto progresivamente reforzada su posición en el sistema institucional de la Unión Europea, siendo éste sin duda uno de los aspectos más positivos del proceso de integración. Sin embargo, persisten dos tipos de problemas interrelacionados: la incompleta participación del Parlamento en el proceso de decisión y la escasa identificación de los ciudadanos con sus representantes europeos. En ello influye, a la vez, la ausencia de una ley electoral común y de un sistema de partidos europeos. Mientras que el poder efectivo de los parlamentos estatales tiende a disminuir como resultado, entre otras cosas, de la integración Europea, el Parlamento

Europeo incrementa su capacidad de influencia y tiende a actuar de forma cada vez más autónoma.

La Comisión Europea

La Comisión Europea es uno de los órganos clave del sistema institucional comunitario. Tras el Tratado de Fusión de los Ejecutivos, que entró en vigor en 1 de julio de 1967, la Comisión se convirtió en una institución común a las tres Comunidades Europeas: la CECA, la CE y el EURATOM. El establecimiento de una Comisión única permitió una mayor integración de las tres Comunidades Europeas, y ha hecho posible la elaboración y desarrollo de políticas comunes en muy distintos ámbitos. La Comisión está asistida por una administración cuya sede se reparte principalmente entre Bruselas y Luxemburgo.

La Comisión Europea quizá sea la institución con un perfil más supranacional por la naturaleza de los intereses que posee. El Consejo de Ministros de la Unión Europea representa a los Gobiernos de los Estados miembros, y el Parlamento Europeo, directamente, a los ciudadanos de los países. El Tribunal de Justicia de la Unión, por su parte, representaría el principio de superioridad de la ley comunitaria y la obligación de los Estados miembros de hacerla efectiva. La Comisión no personifica ni a los Estados ni a los ciudadanos, sino a los intereses comunitarios recogidos en los Tratados. Aunque en el nombramiento de sus máximos responsables (presidente y comisarios) intervengan el Consejo y el Parlamento, la Comisión no representa el interés nacional de los países de origen de sus miembros. La Comisión esta compuesta por un grupo de funcionarios internacionales⁹.

La Comisión como “guardiana de los Tratados” vela por la aplicación de los mismos. Para ello dispone, en primer lugar, de los medios (competencias) para recabar informaciones y proceder a las comprobaciones necesarias, teniendo como destinatarios de las mismas no sólo a los Estados miembros, sino también, en algunos casos, a sus ciudadanos. La Comisión como defensora del acervo co-

⁹ La Comisión Europea es una institución a medio camino entre una Administración y un ejecutivo, simboliza por sí misma la originalidad del sistema. Articulada en base a complejos equilibrios políticos y geográficos alrededor del Colegio de Comisarios y de las distintas Direcciones generales, la Comisión constituye un laboratorio de innovación política y el principal motor de las políticas Europeas. El proceso de integración habría seguido probablemente otros derroteros sin un órgano “tecnocrático” relativamente independiente de los Estados miembros, responsable colectivamente ante el Parlamento, encargado de formular propuestas, buscar fórmulas de consenso y velar por el respeto de los compromisos adquiridos. Morata, Francesc. “Gobernación Europea y Políticas...”, pp. 13-14.

⁷ Fontaine, Pascal, *Op. cit.*, pp. 10-12.

⁸ *Ibid.*, pp. 12.

munitario es competente, además, para vigilar —y sancionar, en vía administrativa, llegado el caso— las violaciones del Derecho comunitario por parte de los Estados miembros y los particulares. En esa línea de salvaguarda del acervo comunitario, la Comisión puede acudir en última instancia al Tribunal de Justicia de la Unión en actuación contra los infractores de la normativa comunitaria¹⁰.

Por este papel de la Comisión como defensora de los Tratados y por su naturaleza independiente del Consejo y del Parlamento Europeo (no representa ni a los Estados ni a los ciudadanos), la Comisión debe definir cuál es el “interés comunitario” en cada caso, y tratar de alcanzar los objetivos últimos de la construcción Europea fijados en los Tratados. Para ello tiene el monopolio de la iniciativa legislativa (propuesta de normas que en cada momento se consideren oportunas para atender el interés comunitario). Monopolio que puede ejercer de modo propio o a petición del Consejo o del Parlamento Europeo. La Comisión debe velar por la correcta ejecución y cumplimiento de los actos comunitarios por parte de los Estados miembros, vía supervisión de sus acciones y actuaciones.

Los miembros de la Comisión Europea son nombrados por un periodo de cinco años de común acuerdo por los Estados miembros. El Tratado de Ámsterdam prevé que el Presidente de la Comisión sea designado de común acuerdo por los Gobiernos de los Estados miembros, y sometido a la aprobación del Parlamento Europeo. A continuación los Gobiernos de los Estados miembros, conjuntamente con el Presidente designado, nombran a los demás miembros de la Comisión. Por último, el órgano colegiado en su conjunto se somete a una votación de aprobación del Parlamento. Como órgano de gestión, la Comisión ejecuta las decisiones adoptadas por el Consejo, por ejemplo, en el sector de la política agrícola común. Dispone de amplios poderes para la gestión de aquellas políticas comunes cuyos presupuestos se le encomiendan, tales como la de investigación y tecnología, la de ayuda al desarrollo, la de cohesión regional, etcétera¹¹.

¹⁰ Ningún Estado puede invocar la infracción por otro Estado miembro para no cumplir las propias obligaciones. En caso de infracción, corresponde a la Comisión realizar las correspondientes averiguaciones, pronunciarse sobre la cuestión, y comunicar al Estado infractor las medidas necesarias para regularizar su situación. Si tales observaciones no se aceptan, la Comisión pone el asunto en conocimiento del Tribunal de Justicia, siendo su fallo obligatorio, tanto para el Estado miembro como para las Instituciones. Tamames, Ramón y Mónica López, *Op. cit.*, pp. 202.

¹¹ Las atribuciones concedidas directamente a la Comisión Europea por los Tratados y las facultades que le ha ido otorgando el Consejo, pueden clasificarse en tres grandes grupos: a) elaborar y publicar los

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea

El Tribunal de Justicia con sede en Luxemburgo, es una de las instituciones fundamentales de la Unión Europea a la que los Tratados atribuyen la función de garantizar el respeto del Derecho en la interpretación y aplicación de los mismos. El Tribunal de Justicia ha contribuido al desarrollo del sistema comunitario en sentido federal, sosteniendo la competencia legislativa de la Unión. Asimismo, ha impulsado el desarrollo del orden comunitario con una jurisprudencia avanzada que ha convertido los Tratados en una “Constitución material”. El Tribunal de Justicia desempeña una función de Tribunal Constitucional de la Unión a través de diferentes labores de naturaleza constitucional¹².

La faceta judicial de la Unión Europea es uno de los factores federales más importantes de la Unión. Un potencial federalista que deriva del singular estatus legal de la Unión. Así, en ninguna otra organización internacional de Estados es tan efectivo el principio de la supremacía de la norma supranacional sobre las nacionales de sus miembros, como lo es en la Unión Europea, que cuenta para ello con el Tribunal de Justicia, independiente, de factura constitucional y competente para dirimir disputas.

El Tribunal de Justicia lo compone un juez de cada Estado miembro aunque no figure en norma escrita alguna un reparto de jueces por nacionalidades. Los jueces del Tribunal son nombrados de común acuerdo por los Gobiernos de los Estados miembros por un periodo de seis años prorrogable. Su independencia está garantizada. El Tribunal de Justicia está asistido por un conjunto de abogados generales encargados de presentar pública e independientemente conclusiones motivadas sobre asuntos promovidos ante el Tribunal de Justicia. También le asiste un Tribunal de Primera Instancia con una función típica de este tipo de tribunales: disminuir la carga de trabajo del Tribunal de Justicia Europeo permitiéndole así concentrarse en su labor esencial, garantizar el respeto a la interpretación y aplicación

textos de aplicación de algunas disposiciones del Tratado o de acuerdos adoptados por el Consejo; b) aplicar las reglas de los Tratados a los casos particulares, ya sean medidas que interesen a un gobierno o a una empresa y c) la gestión de los fondos comunitarios depende siempre de la Comisión. *Ibid.*, pp. 203.

¹² Las labores de naturaleza constitucional del Tribunal de Justicia son: a) El control de la adecuación del Derecho Comunitario derivado a los Tratados; b) La garantía del equilibrio institucional; c) La delimitación de competencias entre la Comunidad y sus estados miembros; d) la protección de los derechos fundamentales y e) El control preventivo de la constitucionalidad de los acuerdos de la Comunidad con terceros países. Linde Paniagua, Enrique y Pilar Mellado Prado, *El Sistema Político de la Unión Europea*, Madrid, Pirámide, 1999, pp. 85-86.

uniforme del Derecho comunitario. Los jueces del Tribunal de Primera Instancia, como los del Tribunal de Justicia y los abogados generales son designados de común acuerdo por los Gobiernos de los Estados miembros¹³.

La Comisión y cualquier Estado de la Unión puede recurrir ante el Tribunal de Justicia actuaciones de otro Estado miembro que a su juicio incumplen las obligaciones que le incumben en virtud de los Tratados. Además, el Tribunal de Justicia ejerce el control de legalidad de los actos emanados del Consejo y de la Comisión y los del Parlamento Europeo destinados a producir efectos jurídicos frente a terceros. A tal fin, el Tribunal es competente para pronunciarse sobre los recursos de nulidad interpuestos por un Estado miembro, el Consejo o la Comisión y por el Parlamento Europeo, el Tribunal de Cuentas o el Banco Central Europeo, con el fin de salvaguardar las prerrogativas de estas instituciones, por motivos de incompetencia, violación de los Tratados o de cualquier norma jurídica relativa a su ejecución, o desviación de poder. Por último, el Tribunal de Justicia es competente para pronunciarse en los recursos que por estos mismos motivos interpongan personas físicas o jurídicas contra decisiones que les afecten directa o individualmente. La gran mayoría de los casos que llegan al Tribunal de Justicia Europeo lo hacen a través de los tribunales de los países, vía procesos que se siguen ante ellos promovidos por ciudadanos que invocan la obligatoriedad de las normas comunitarias en contra de los actos emanados de sus Gobiernos u otras autoridades públicas de sus países¹⁴.

El Tribunal de Justicia es también el único órgano competente para pronunciarse, a petición de las jurisdicciones nacionales, sobre la interpretación de los Tratados y la validez y la interpretación de los actos adoptados por las instituciones. Así, cuando se plantea una cuestión de este tipo ante las jurisdicciones pueden, y en algunos casos deben, solicitar al Tribunal de Justicia que se pronuncie sobre esa cuestión. Este sistema garantiza la interpretación uniforme y la aplicación homogénea del Derecho comunitario en toda la Unión.

¹³ Hasta el 1 de septiembre de 1989 el Tribunal de Justicia había funcionado como instancia única, sin embargo, en esa fecha el Consejo de Ministros agregó a dicha institución un Tribunal de Primera Instancia con el objeto de mejorar la protección jurisdiccional de los justiciables y permitir que aquél se concentrara en su objetivo fundamental de velar por la interpretación uniforme del derecho comunitario. Alamilla Ramos, Felipe, *Op. cit.*, pp. 25.

¹⁴ Básicamente, el Tribunal de Justicia conoce de dos clases de asuntos: a) recursos directos interpuestos por alguna institución comunitaria o por un Estado miembro, y b) cuestiones prejudiciales planteadas por los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros que requieren de una decisión sobre una cuestión de derecho comunitario que les permita dictar una resolución en el asunto que estén conociendo, *Ibid.*, pp. 26.

Conclusión

Hasta aquí hemos destacado las características supranacionales de las instituciones políticas de la Unión Europea. Es importante resaltar que la Unión Europea no es un Estado nacional Europeo ni pretende serlo, hasta en la Constitución Europea rechazada en mayo-junio de 2005 se delimitaban con claridad los ámbitos de las competencias exclusivas a nivel supranacional de la Unión y los pertenecientes a las competencias compartidas con los Estados nacionales. Tan solo son aplicables para los organismos supranacionales de la Unión Europea aquellas políticas que hubieran sido delegadas por parte de los Estados miembros, mediante el principio de atribución. Es decir, que con el conjunto de funciones no delegadas, cada Estado miembro conserva de hecho su soberanía nacional.

Por otra parte, estas instituciones políticas propias de la Unión Europea han avanzado poco en los aspectos de política social supranacional y en la conformación de un ciudadano europeo. Hasta el momento los ámbitos de competencia de la Unión, corresponden básicamente al funcionamiento del mercado interior, es por ello que tienen un carácter fundamentalmente económico. Las instituciones políticas de la Unión Europea deben entenderse asimismo aunadas al funcionamiento de las instituciones económicas de la Unión, principalmente del Tribunal de Cuentas, El Comité Económico y Social y el Banco Europeo.

Podemos concluir que la consolidación de un sistema institucional constituía un requisito básico para hacer factible el proceso de integración política de la Unión Europea. La Unión conjuga aspectos supranacionales junto a otros de índole nacional, y asimismo, mantiene una pugna y un equilibrio entre supranacionalidad y cooperación intergubernamental. Las instituciones políticas de la Unión Europea son atípicas por lo que resulta que la distribución de poderes no guarda una fiel correspondencia con la división de poderes clásica de los Estados modernos. En la Unión, las fronteras entre el poder legislativo, ejecutivo y judicial no están claramente delimitadas y su papel rector o subsidiario con respecto a las distintas instancias nacionales no siempre está definido. Sin embargo y a pesar de lo mencionado anteriormente, las instituciones de la Unión Europea han servido para formar un marco necesario para la interacción tanto de los Estados miembros como de sus ciudadanos, aunque de forma imperfecta, esto ha permitido dar solución a las demandas del proceso de integración Europea de forma pacífica y cooperativa.

La oscuridad de los tiempos

Tomás Bernal Alanís

“Aluvión de palabras, volcánico, cubierto por el bramido del mar”

Paul Celan

Con la aparición del libro *Los linchamientos en México*, coordinado por Raúl Rodríguez Guillén y Juan Mora Heredia, se abre una nueva veta sobre el fenómeno de la violencia.

Fenómeno tan oscuro pero tan recurrente en la historia de la humanidad que su presencia se convierte en parte del paisaje de la condición humana, tanto en el pasado como en el presente.

Los linchamientos en México nos llevan por esos ríos profundos de la historia mexicana, latinoamericana y mundial. Ninguna sociedad está exenta de su expresión y todas pueden participar en ellos. Los linchamientos son expresiones de un vacío entre el mundo jurídico y la realidad cotidiana.

Este novedoso libro sobre el tema de la violencia y su expresión particular en los linchamientos, hacen de él una referencia obligada para seguir avanzando en el estudio, análisis y teorización de un problema que parece lejano pero también tan cercano a las realidades del mundo de hoy.

El libro consta de una introducción y de tres capítulos. El primero, *Los linchamientos en México: crisis de Autoridad y Violencia Social*, de Raúl Rodríguez Guillén y Juan Mora Heredia; el segundo, *Linchamiento en América Latina: Hipótesis de explicación*, de Carlos M. Vilas; el tercero y último, *Respuestas Fragmentadas* de Antonio Fuentes Díaz.

Todos ellos forman un corpus para intentar dar una respuesta al problema de los linchamientos. En ellos, los autores exponen ideas contrapunteadas sobre el tema y su manifestación en las sociedades, tanto rurales como urbanas.

Los autores están de acuerdo en un principio básico: toda sociedad se conforma con un cuerpo de reglas y normas seguidas por sus integrantes. Como bien lo ha expresado la filósofa Agnes Heller: “El nacer en una sociedad o grupo social cualquiera significa que los miembros de esta sociedad o grupo social particular deben conocer y practicar las normas y reglas de esta sociedad y grupo social específico”¹.

Principio elemental para establecer una sociedad, y por lo tanto, la socialización de sus miembros. Pero este proceso de integración se ha complejizado en un mundo diferenciado donde las manifestaciones se expresan en los niveles de la relación dominadores-dominados.

En un mundo asimétrico de relaciones sociales donde los énfasis de la distribución de la riqueza y la aplicación de las leyes tienen un espectro de prácticas.

Es ese orden social que se construye y se refuerza —según una larga tradición sociológica expresada entre otros por Emile Durkheim, Max Weber, Michael Foucault, Norbert Elias, Pierre Bourdieu— con el juego de las reglas de una convivencia social cotidiana basada en el seguimiento y respeto de las normas sociales.

Los linchamientos son momentos de crisis, de describir el instante de anomía que permean al orden social en el tiempo y el espacio. Su acto desencadena una respuesta progresiva y violenta ante la inexistencia de una

¹ Heller, Agnes, *Más allá de la justicia*. Barcelona, Planeta/De Agostini, 1994, p. 11-12.

autoridad capaz de dar respuesta inmediata a las preocupaciones de la sociedad.

Este acato de reprobación social —por lo menos del grupo linchador respecto al sujeto linchado— expresa la espontaneidad de una organización subversiva del orden y la realidad social y como expresa Carlos M. Vilas. “Todos los hechos ponen de relieve el intenso involucramiento emocional de los linchadores con su acción”².

Esa emoción que crece y domina poco a poco esa racionalidad del individuo y los grupos sociales para manifestar la inimaginable fuerza y expresión de la violencia: “En ese sentido, la violencia es necesario apreciarla como una circunstancia histórico-social estructurada en una multiplicidad de dimensiones tanto de hecho como discursivas”³.

Violencia que comúnmente se expresa contra el forastero, el fuereño, el extranjero. Como ese forastero *simmeliano* que rebasa los espacios físicos de su identidad y los espacios geográficos de su acción social.

Así el linchamiento es expresión de una conducta volitiva que enmarca lo propio y lo ajeno en el mejor sentido antropológico de la diferenciación. Esta relación de dominación que establece muy bien Luc Boltanski al hablar de la justicia: “Vosotros lo sabéis, tal como está constituido el espíritu humano, sólo se examina lo que es justo si la necesidad es igual de una parte y de la otra. Pero si hay un fuerte y un débil, el primero impone lo que es posible y el segundo lo acepta”⁴.

Esto es lo que analiza el libro *Los linchamientos en México*, dentro de un amplio campo teórico sobre la acción social de los individuos en momentos de desorden, de falta de una correspondencia plena entre el poder y la

² Vilas, Carlos M. “(In)justicia por mano propia: linchamientos en el México contemporáneo” en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. LXIII, núm. 1, México, IIS/UNAM, 2001, p. 149.

³ Guillén, Rodríguez, Raúl y Juan Mora Heredia (Coords), *Los linchamientos en México*, México, UAM-A/Ediciones Eón, 2006, p. 29.

⁴ Boltanski, Luc, *El amor y la justicia como competencias*, Buenos Aires, Amorrortu Editores, 2000, p. 131.

sociedad, entre el vigilar y el castigar, en el de mantener los cauces normales de un río que crece pero no se desborda.

Con este estudio pasamos de la noticia periodística a un análisis profundo y más sistemático de los linchamientos como formas *sui generis* por intentar restablecer un orden y la ley. Este diapasón armónico de los tiempos tiene sus problemas, pero los linchamientos son expresión clara de que hay desajustes en la vida social y sus mecanismos de reproducción.

Y, para terminar, sólo citaré un párrafo de la pensadora Hannah Arendt, que nos hace reflexionar profundamente sobre los dilemas de la vida humana y sus contradicciones: "Si la función del reino público es echar luz sobre los sucesos del hombre al proporcionar un espacio de apariencias

donde puedan mostrar de palabra y obra, para bien o para mal, quiénes son y qué pueden hacer; entonces la oscuridad ha llegado cuando esta luz se ha extinguido por 'lagunas de credibilidad' y un 'gobierno invisible', por un discurso que no revela lo que es sino que lo esconde debajo de un tapete, por medio de exhortaciones (morales y otras) que, bajo el pretexto de sostener viejas verdades, degradan toda verdad a una trivialidad sin sentido"⁵.

Cuando hallemos esa luz, los linchamientos podrían dejar de ser una expresión más recurrente de esa barbarie que se manifiesta en la oscuridad de nuestro tiempo.

⁵ Arendt, Hannah, *Hombres en tiempos de oscuridad*, Barcelona, Gedisa, 1990, p.10.



CONVOCATORIA

Maestría en Economía

La Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco convoca a la inscripción a la Generación 2008-2009, con las siguientes líneas de especialización:

**Empresas, Finanzas e
Innovación**

Historia Económica

Es un programa del PNP de CONACyT

Prerregistro de aspirantes, a partir del 12 de febrero en:
<http://www2.azc.uam.mx/posgradoscsh/me/objgral.htm>

Registro de aspirantes y pago por trámites	Del 4 de mayo al 1 de junio de 2007
Examen diagnóstico de conocimientos	20 de junio de 2007
Entrevistas	Del 9 al 12 de julio de 2007
Publicación de resultados	Del 16 al 19 de julio de 2007
Inicio de cursos de apoyo	17 de septiembre de 2007
Examen de comprensión de textos en inglés	5ª semana del trimestre 07-O
Examen de admisión	8 de noviembre
Lista definitiva de aspirantes aceptados	19 de noviembre de 2007
Inicio del programa	Enero de 2008

REQUISITOS DE ADMISIÓN: Título de licenciatura de las áreas económico-administrativas y de las ingenierías (a criterio del Comité de Maestría pueden incorporarse alumnos provenientes de otras disciplinas); promedio mínimo general de 8.0 en la licenciatura; presentar las evaluaciones señaladas en el proceso de selección y aprobar el examen de admisión.

INFORMES <http://www2.azc.uam.mx/posgradoscsh/me/objgral.htm>

COORDINACIÓN DE LA MAESTRÍA EN ECONOMÍA

Dra. Ma. Beatriz García Castro, Coordinador de la Maestría en Economía

Lic. Fabiola Lara León, Asistente de la Coordinación

Edificio HO 1er piso Departamento de Economía.

Av. San Pablo 180 Col. Reynosa Tamaulipas. Delegación Azcapotzalco, México, D. F.

Tel. 53 18 93 35 / 53 18 94 84 ext. 109

Fax. 53 18 91 34

E- mail: maestriaeconomia@correo.azc.uam.mx