

EL Cotidiano

ISSN 018-1840
noviembre-diciembre de 1990
año 7 \$4,000.00

Revista de la realidad mexicana actual

38

PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD AZCAPOTZALCO División de Ciencias Sociales y Humanidades

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

INDICE ANALITICO: Productividad

AUTOR: Rosa Albina Garavito Elías [*]

TITULO: Sin Pacto Laboral Para la Productividad

ABSTRACT:

El Pacto para el Crecimiento y la Estabilidad Económica (PECE) no sólo ha servido para controlar el aumento de los precios -aunque no erradique la inflación [1]-, el PECE ha servido también para perfilar una nueva institucionalidad laboral alrededor de la determinación salarial y las reglas sobre productividad, fuera del marco jurídico del artículo 123 constitucional y fuera de la Ley Federal del Trabajo (LFT) que lo reglamenta.

TEXTO:

La revisión del PECE del 27 de mayo pasado lo dejó claro, con la cláusula [2] que compromete a los firmantes a signar un Acuerdo Nacional para la Productividad, acuerdo que pretende concluir en convenios específicos por empresa, cada uno de los cuales terminaría como "laudo ejecutoriado pasado en autoridad de cosa juzgada", [3] esto es que tendrían la validez de un compromiso legal, independientemente de lo establecido en el Contrato Colectivo de Trabajo e independientemente de lo sancionado en la LFT.

A esta novedad debemos agregar la situación -no tan nueva- de que desde la implantación del PECE en diciembre de 1987 la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) creada en 1962 es sustituida en los hechos por la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto (Coseep), al interior de la cual se decide la suerte de los salarios mínimos, dejando a la CNSM el triste y único papel de oficializar el hecho mediante su publicación.

Si a los dos elementos arriba señalados agregamos el fenómeno de que el salario real ha acumulado una caída de más del 50 por ciento, caída que por lo demás lleva ya doce años consecutivos (a partir de enero de 1977), [4] este cambio cuantitativo es muy significativo del papel que el salario mínimo juega para la nueva etapa de acumulación.

El presente artículo trata de discutir sobre estos elementos y avanza la hipótesis de que el proyecto económico neoliberal del gobierno ha roto con el pacto laboral que se encontraba en la base de la etapa de desarrollo anterior -el llamado desarrollo estabilizador-.

Este rompimiento del pacto laboral ha creado un clima de incertidumbre, de intranquilidad en las relaciones obrero patronales, de tal suerte que mientras no se logre el establecimiento de un nuevo pacto, la inseguridad en el mundo del trabajo continuará

haciendo poco confiable la apuesta a la inversión productiva para nacionales y extranjeros, el reto de la modernización continuará sin respuesta, y el capital financiero especulativo gozará de las condiciones sociales para continuar como hegemónico en el proceso de acumulación, y proseguir por la senda del capitalismo perverso.

Así, el gobierno se encuentra en la paradójica situación de que mientras su política económica se ha orientado a un proyecto de país a imagen y semejanza de los intereses empresariales, la recuperación de la confianza de este sector nunca llega y la inversión productiva en los montos necesarios para la recuperación de un crecimiento estable y suficiente tampoco.

Las dificultades de un nuevo pacto laboral

Para que el proyecto neoliberal de las relaciones de trabajo se legitimara, sería necesario reformar el artículo 123 constitucional y la Ley Federal del Trabajo (LFT). Esta discusión se inició con fuerza a principios de 1990, misma que quedó paralizada.

A pesar de que el proyecto empresarial sobre las reformas a la Ley Federal del Trabajo, no sólo coincide con el proyecto gubernamental, sino que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) se encarga de hacerlo realidad mediante el desmantelamiento sistemático de las conquistas laborales, difícilmente este proyecto neoliberal podía haberse plasmado en un nuevo orden jurídico laboral, sin fuertes costos políticos para el partido oficial y para el mismo gobierno, en el año de la XIV Asamblea de ese partido y en el año previo a las elecciones federales de 1991. Al gobierno entonces no le ha quedado más remedio que continuar con las violaciones al derecho de los trabajadores y paralelamente ir diseñando la nueva institucionalidad para, cuando los tiempos políticos lo permitan, hacer las reformas legales conducentes.

Así, mientras muere lo viejo y nace lo nuevo, junto al desmantelamiento de las reglas previamente existentes se da vida a formas de transición para sancionar, esto es para tratar de legitimar las nuevas reglas de las relaciones obrero patronales. En el caso de México, las reglas de transición para el mundo del trabajo, intentan legitimarse en el espacio social y político del PECE.

Ello ha sido muy claro en lo que toca al régimen salarial, incluido el salario indirecto, es decir el volumen y la distribución del gasto social. La presencia de Fidel Velázquez como representante del sector obrero en el PECE sirve para legitimar la permanencia en la caída salarial y la política de austeridad presupuestal. Mientras esa parte de la relación laboral se legitima a medias, derechos como el empleo, la huelga, la organización de los trabajadores, las prestaciones, quedan a merced de la ley del más fuerte, con el apoyo de la STyPS.

Sus saldos son de sobra conocidos: tasa de desempleo abierta del 25 por ciento en relación a la Población Económicamente Activa (PEA), ampliación de las fronteras de la economía informal, huelgas inexistentes, ilegales y requisadas, sindicatos en agonía y prestaciones desmanteladas.

Los dos caminos, el de la institucionalidad de transición, la de "mientritas", junto con la violación abierta a los derechos laborales hablan de las dificultades para arribar a un nuevo pacto laboral, dificultades que además se convierten en uno de los obstáculos más fuertes para recuperar la senda de un crecimiento estable y suficiente.

Lo viejo y lo nuevo en la vía de acumulación

Entre un período en el que México conoció un crecimiento ininterrumpido del PIB con estabilidad de precios y otro con crecimiento promedio del PIB de cero con altas tasas de inflación, los ejes de la acumulación, el papel del Estado, de las organizaciones de los trabajadores y de los empresarios, han cambiado sin que aún logre consolidarse el nuevo patrón de acumulación. Todo se encuentra en reacomodo, pero también todo parece indicar que la política neoliberal del gobierno crea los suficientes espejismos para que el relanzamiento del crecimiento productivo se convierta en una quimera hasta ahora inalcanzable.

Si el llamado período de desarrollo estabilizador giró en torno a la ampliación sistemática del mercado interno, hoy la nueva vía de acumulación aspira a sostenerse en el crecimiento sostenido de las exportaciones no petroleras.

Mientras el capital industrial fue el eje de las relaciones económicas en el período anterior, hoy este papel lo desempeña el capital financiero especulativo. Tasas de interés reales a los niveles internacionales más altos del mundo, hablan de la renta financiera que va a parar a los bolsillos de los grandes grupos financieros, cuyas fronteras no se agotan en el territorio nacional, de manera que detrás de los acreedores de la deuda externa muchas veces se encuentran a estos nacionales.

Para el cambio de hegemonías entre ambos capitales el papel del Estado ha sido determinante. En el período anterior, a través del apoyo en precios de bienes y servicios públicos subsidiados, construcción de la infraestructura necesaria, política fiscal y de financiamiento a la medida de las necesidades del desarrollo industrial.

En el período actual los privilegios al capital financiero se han construido por el camino de la recuperación de la confianza empresarial: devolución de la banca, venta de empresas públicas, apertura del sector externo, desregulación de los procesos económicos, han significado los más jugosos negocios para los propietarios de la liquidez financiera. Los nuevos espacios para la acumulación del capital privado se han cedido sin que el Estado exija nada a cambio, de ahí que las prioridades de la inversión sean las del estricto interés privado: la de la ganancia voluminosa y fácil en la esfera financiera y en sectores de servicios como la hotelería.

Lo viejo y lo nuevo en el pacto laboral

El privilegio al capital financiero que se convierte en el obstáculo principal para enfrentar el reto de la modernización productiva, se ha construido no sólo con las medidas arriba

señaladas, se ha tejido también con el dismantelamiento del pacto laboral, en el cual juega por supuesto un papel fundamental la política salarial.

Mientras en el desarrollo estabilizador -vía de acumulación que giraba en torno al mercado interno- era necesario que el salario real creciera sistemáticamente, hoy el proyecto de dinamizar la actividad económica mediante el crecimiento de las exportaciones ha dejado como variable residual el ingreso de los trabajadores.

Llevar adelante esta decisión política significó, en el primer caso, crear una institución que diera vida a la protección del salario -la CNSM-, en el segundo, dismantelarla y sustituirla con una de transición al interior del PECE como es la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto (Coseep).

La CNSM funcionó mediante un mecanismo no automático de revisión salarial, y mediante una representación tripartita (trabajadores, empresarios y gobierno) que expresaba el grado de acuerdo social y político del pacto laboral entonces vigente. Los aumentos salariales se determinaban en función del aumento de precios y del aumento de productividad.

Los resultados de esta política no fueron nada desdeñables para los trabajadores: a partir de 1962 el salario mínimo real creció sin interrupción hasta diciembre de 1976. A partir de 1977, la historia de los salarios empezó a cambiar. Junto con el auge petrolero se inició el deterioro salarial que aún no termina y el que inició su caída vertiginosa en 1983.

Esta determinación definía no sólo los salarios mínimos generales y profesionales, sino que también -aunque indirectamente- regulaba el crecimiento de los salarios contractuales. Como era de esperarse, si en este período el salario mínimo real creció sistemáticamente, para el resto de los salarios era la mejor señal de que también debían seguir este comportamiento [5].

Así fue, los salarios por sectores y ramas crecieron por encima y en proporciones diversas respecto al mínimo general, en función no sólo del nivel y crecimiento de su productividad, sino en función también del poder político de los sindicatos que lo negociaban. Con estos elementos se configuró el salario base para la vía de acumulación basada en la expansión del mercado interno.

El Estado, los empresarios y los sindicatos en el viejo pacto laboral

a) El papel del Estado en este pacto se desarrolló alrededor de por lo menos dos elementos:

i) Del crecimiento del gasto social, esto es del salario indirecto que el trabajador percibía vía las erogaciones públicas en educación, salud, vivienda y alimentación. [6]

ii) De la aceptación de su papel de árbitro de las decisiones de los conflictos obrero patronales, lo que significaba poner en práctica los preceptos del derecho tutelar hacia el más débil, plasmados en el artículo 123 constitucional y en la LFT.

Hoy, esta función ha cambiado profundamente. El deterioro en el gasto social ha significado un impacto al ingreso del trabajador, más fuerte que el impacto de la caída en el salario directo. [7] De la misma manera, la violación a los derechos laborales ha sido, no la excepción, sino la práctica común del Estado durante los últimos años.

b) Por su parte, la participación de los empresarios en el viejo pacto laboral se expresó a través de la creación sistemática de empleos, un elemento más que posibilitó y reforzó la vía de acumulación basada en el mercado interno. El volumen de este mercado se incrementaba no sólo por el aumento del salario sino por el crecimiento de la masa salarial. Así, la creación de empleos dibujaba un círculo virtuoso del período: el pacto laboral creaba confianza en los empresarios de manera que la inversión productiva se expandía con el consecuente aumento en el empleo, lo cual reforzaba las condiciones para que el pacto se reprodujera en el tiempo. Hoy la ampliación del déficit ocupacional crece no solamente porque no se generan los empleos suficientes para la entrada anual de los jóvenes al mercado de trabajo, sino también por la cesantía que crece debido a la destrucción de los puestos de trabajo. Las estimaciones en torno a estas cifras para el sexenio de Miguel de la Madrid ubican la destrucción de empleos en 4 millones de puestos de trabajo, volumen semejante a la creación de empleos durante el gobierno de López Portillo.

c) El funcionamiento del pacto laboral que se encontraba en la base del modelo de desarrollo estabilizador, no podría explicarse sin la presencia de las grandes centrales sindicales que garantizaron la paz laboral en ese período.

La presencia política de estas centrales en el Estado -la CTM como hegemónica- se tejía alrededor de la legitimidad social que se generaba en torno al crecimiento salarial y a las diferencias salariales y en estabilidad en el empleo que se establecían entre trabajadores sindicalizados y los que no pertenecían a ningún sindicato. Por su parte el Estado resultaba beneficiado de la legitimidad electoral que estas organizaciones brindaban al régimen mediante la afiliación forzosa de los trabajadores al partido oficial.

Administración monopólica de las conquistas laborales de la Revolución del 10, y crecimiento salarial y en el empleo fue el binomio perfecto para garantizar el control político de los trabajadores en el período del desarrollo estabilizador. Fue la época de oro del corporativismo sindical.

El deterioro salarial y la nueva vía de acumulación

El deterioro salarial de más del 50 por ciento, además de afectar al ingreso y nivel de vida de los trabajadores, ha impactado la funcionalidad del salario mínimo como punto de referencia para la determinación del abanico salarial en su conjunto.

La hipótesis que aquí se establece es que la caída salarial fue tan estrepitosa que perdió cualquier referente objetivo, de manera que el salario mínimo se convirtió en un precio marginal en el mundo de las mercancías. El hecho de que su valor corresponda al 30 por ciento del tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo [8] crea tal distorsión en los precios relativos que se generan una serie de mecanismos de compensación:

1. Los asalariados extienden su jornada de trabajo individual y/o familiar, mecanismo en el cual el paraguas de los empleos de la economía informal es muy socorrido.

2. Los empresarios eluden el reto de la modernización productiva mediante la generación de ganancias inflacionarias, especulativas y extraordinarias. Junto con la decisión de hacer caer los salarios vía la obsolescencia de la CNSM se creó un paraíso capitalista del que ahora es difícil hacer salir a sus propietarios para que enfrenten en serio el reto de la modernización productiva.

a) El mecanismo de la ganancia inflacionaria

A partir de 1983 ha sido el instrumento más socorrido para la recuperación de las ganancias. El mecanismo es sencillo: a determinado monto de aumento salarial, y a sabiendas de que los salarios representan el 12 por ciento de los componentes de la inflación, [8] el empresario aumenta los precios de las mercancías y servicios más que proporcionalmente, vía por la cual el fondo de consumo obrero va a parar al fondo de la acumulación del capital. Este mecanismo permite al empresario recuperar ganancias sin verse obligado a abatir costos de producción, sin necesidad de innovar sus procesos productivos.

b) El mecanismo de la ganancia especulativa

La depreciación de la fuerza de trabajo sirve de apoyo para que el precio del dinero se dispare. El hecho de que la principal mercancía, la fuerza de trabajo, pierda el punto de referencia del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción como determinante de su valor, provoca una distorsión en la estructura de precios relativos, cuya expresión en el polo del capital la constituye la elevación del precio del dinero por encima de cualquier referente objetivo.

Tasas de interés reales de las más altas del mundo dan vida a la ganancia especulativa con la que se benefician los dueños del capital financiero en detrimento de otras fracciones del capital. La burbuja especulativa que se crea, apenas moderada con el establecimiento del PECE, es otro de los elementos del paraíso capitalista que sirven para evadir el reto de la productividad.

c) El mecanismo de la ganancia extraordinaria

No todos los capitalistas se han instalado en los mecanismos perversos de la acumulación: la fácil ganancia inflacionaria y la ganancia especulativa. Existen sectores

que, con una visión menos parasitaria de la realidad económica (lo que no significa que un mismo empresario no pueda compartir las dos caras del proceso) han hecho frente al reto de la productividad, han innovado sus procesos de producción, se trata sobre todo de sectores ligados al sector externo y, la mayoría de las veces, asociados con el capital transnacional.

Sin embargo, su relación marginal con el mercado interno, aunado a una estructura oligopólica que impone barreras a la competencia, impiden que las innovaciones que ellos realizan se generalicen, de manera que estos empresarios pueden darse el lujo de vender por debajo del precio de mercado, pero por encima del precio de producción, con lo cual obtienen una ganancia extraordinaria. Con ello, los efectos de la modernización de sus procesos productivos, se restringen al beneficio particular de sus bolsillos, mientras que el carácter social del aumento de la productividad se ve más que inhibido.

3. El salario mínimo deja de ser punto de referencia para la determinación del abanico salarial, de manera que el nuevo salario base para la acumulación se encuentra desdibujado, condición sin la cual es difícil lograr el despegue sostenido de la economía.

Las condiciones políticas y sociales han permitido en México una caída salarial estrepitosa que coloca al salario mexicano dentro de los más bajos del mundo. Para conformar un nuevo salario base de acumulación, esto es para que el salario mínimo legal refleje el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, es necesario que el salario mínimo se recupere. [9] Mientras ello no suceda, no habrá punto de referencia objetivo para que las diferencias salariales entre ramas y sectores efectivamente reflejen y signifiquen un estímulo al crecimiento de la productividad.

En su lugar lo que ahora sucede es que el rango de diferencia entre el nivel salarial más alto y el mínimo legal es tan amplio que impide homogeneizar las condiciones en torno a las cuales el pago a la productividad empieza a ser un patrón común. Cada capitalista tiene múltiples opciones para determinar sus costos laborales porque el salario mínimo es tan marginal que no determina ninguna de ellas. Esta situación impide normalizar la tasa de ganancia, racionalizar la competencia entre sectores de capitalistas. El resultado final de este proceso es que el empresario que triunfa en la competencia no es aquel que desarrolla procesos productivos innovadores, sino el que tiene la suficiente liquidez financiera como para hacer jugosos negocios en el cambio de dinero por dinero.

De esta manera, la política neoliberal se encuentra atrapada en el espejismo de los beneficios inmediatos que para el capital produce el salvaje deterioro salarial acumulado durante doce años.

Lo anterior no significa que el gobierno no intente resolver el reto de la productividad, por el contrario, éste se encuentra en el centro de las definiciones de su política económica. La gran tragedia para el proyecto gubernamental y, peor aún, para el país, es que el mismo se intenta resolver sacando la vuelta a la reconstitución del pacto laboral, como decíamos arriba, con violaciones sistemáticas a la legalidad laboral y con

instituciones de transición (la Coseep) que nada resuelven y en cambio sí enrarecen el ambiente laboral.

La suerte del Acuerdo Nacional para la Productividad

Al gobierno le ha parecido que es cosa sencilla y posible dejar en el limbo al salario mínimo general y paralelamente tratar de llevar adelante un Acuerdo Nacional para la Productividad.

Con el espacio social y político creado en los marcos del PECE y con un proyecto de recomposición sindical que aún está en ciernes, por no decir que paralizado, el gobierno se crea la ilusión de que basta elaborar una cláusula al interior del PECE que obliga a los firmantes a signar un acuerdo nacional para la productividad, para que el reto de la modernización productiva se resuelva.

A más del doble del tiempo en que el mencionado acuerdo debió ser firmado, la forma en que se han desarrollado los acontecimientos alrededor de este proyecto hablan de las dificultades para llevarlo a la práctica.

El proyecto desconoce la necesidad de restitución del poder adquisitivo del salario y lo deja a la suerte de la capacidad de negociación de cada sindicato -por supuesto a los no sindicalizados los deja peor que ninguno otro-. Pero además obliga al trabajador a intensificar el esfuerzo productivo.

Al malestar social que esto provoca se agregan las pugnas entre las organizaciones sindicales para lograr constituirse en los interlocutores de la modernización productiva y con ello garantizar su presencia política en el Estado. En tanto el salario mínimo se convirtió en precio marginal, al sindicalismo oficial no le interesa defenderlo y en todo caso se pronuncia por desaparecerlo, en la racionalidad -comprensible por lo demás- de que en lugar de fortalecer o legitimar a las organizaciones, la defensa del mínimo legal termina por desprestigiarlas.

Así, al espejismo económico creado por la distorsión de los precios relativos, corresponde el espejismo político del sindicalismo oficial para constituirse en los interlocutores de la modernización, a contrapelo de su ausencia de experiencia para efectivamente negociar condiciones laborales en el mundo de la empresa y no en la esfera del Estado.

El proceso se desarrolla como una comedia de equívocos: las coincidencias entre el proyecto sindical del gobierno y la constitución de la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios (Fesebes) colocan a esta organización como la privilegiada para legitimar el proyecto de modernización económica del gobierno. La creación de la Fesebes -con el disgusto consecuente de Fidel Velázquez- se aprovecha además, para intentar disminuir el peso político de la CTM, el que se considera un lastre para la modernización política y económica del país por razones de sobra conocidas.

La trama parecería indicar que una vez elaborado el argumento de la modernización -el Acuerdo Nacional para la Productividad- este fuese protagonizado por el personaje modernizador, la Fesebes. Sin embargo, el líder de esta federación, Francisco Hernández Juárez, declara que conoció el proyecto en una reunión de empresarios, mientras la CTM ya lo había discutido y hecho las mínimas correcciones para aprobarlo.

La comedia de equívocos sirve para ilustrar que el proyecto para institucionalizar las reglas que normen la relación obrero patronal en términos de productividad no tiene interlocutores que la lleven adelante. Los idóneos carecen del peso político para imponerse, mientras que aquellos que no tienen experiencia ni vocación para negociar la productividad, tienen el suficiente peso como para monopolizar ese espacio político, pero también para congelarlo en los hechos.

Reconstituir el pacto laboral

De ahí también las dificultades para hacer despegar la nueva etapa de acumulación: aún no se desmantela el poder político de las centrales sindicales que sostuvieron el pacto laboral del desarrollo estabilizador, mientras que los nuevos interlocutores se han entrampado en las coincidencias con el gobierno, en una actividad de cúpulas y dirigentes sin lograr crear espacios permanentes para la nueva relación sindicatos-Estado y que den vida a nuevas instituciones más allá del PECE y su carácter transitorio.

Vale la pena recordar que uno de los secretos del mito del modelo de desarrollo estabilizador fue justamente la correspondencia entre los ejes de la vía de acumulación, el contenido del pacto laboral que le dio vida, y los protagonistas que lo llevaron a la práctica.

La cuestión no es sencilla. La magnitud del problema parece indicar que en el centro del reto de la productividad se encuentra la necesidad de reconstituir el pacto laboral.

Reconstituir el pacto laboral significa entre otras cosas redefinir la alianza histórica entre Estado y sindicatos a partir de nuevos contenidos, nuevos espacios y nuevos protagonistas, significa por tanto replantear la naturaleza de las organizaciones sociales de los trabajadores. En efecto, significa discutir a fondo los límites que el régimen de partido de Estado y el carácter corporativo de los sindicatos impone al despegue de una nueva etapa de desarrollo.

CITAS:

[*] Profesora-Investigadora del Departamento de Economía, UAM-A.

[1] Mientras el crecimiento del INPC durante 1989 fue de 19.6 por ciento anual, el incremento esperado para 1990 es de alrededor de 30 por ciento frente a un aumento proyectado por el gobierno del 15 por ciento. Datos de la Secretaría de Programación y Presupuesto.

[2] Tomado de la revisión del PECE del 27 de mayo de 1990, cláusula núm. 3, La Jornada, 28 de mayo de 1990.

[3] Tomado del proyecto gubernamental sobre el Acuerdo Nacional para la Productividad, (fotocopia), p. 29, 16 de julio de 1990.

[4] Caída documentada ampliamente en varios números de El Cotidiano.

[5] Véase: Garavito E., Rosa A., "Homogeneización salarial, retos y respuestas sindicales", en Análisis Económico, núm. 10, enero-junio de 1987, vol. VI, UAM-A, DCSH, Departamento de Economía.

[6] Véase: Garavito E., Rosa A. y Bolívar, Augusto, "No a la moratoria a la deuda con los trabajadores", en Cuadernos del Cedestac, núm. 1, México, 1986.

[7] Véase: Garavito E., Rosa A. y Bolívar, Augusto, "No a la moratoria a la deuda con los trabajadores", en Cuadernos del Cedestac, núm. 1, México, 1986.

[8] Juan, Auping, La economía Mexicana en cifras, UIA, Departamento de Economía, octubre de 1989.

[9] Esto no significa que en la concertación de un nuevo pacto laboral, los salarios podrían recuperar su poder adquisitivo de la noche a la mañana. Significa simplemente reconocer que la deuda social con los trabajadores existe y que para el pago de esta deuda habría que negociar -de acuerdo a las condiciones del país- los tiempos y las formas de la recuperación salarial. Para la determinación de estas últimas sería necesario considerar: la indemnización por el deterioro en el ingreso real, el aumento de precios y el aumento de productividad. Los protagonistas del nuevo pacto serían obviamente, Estado, trabajadores y empresarios.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

INDICE ANALITICO: Productividad

AUTOR: Pilar Vásquez Rubio [*]

TITULO: Telmex: Por los Caminos de la Productividad

ABSTRACT:

"Se requiere una nueva calificación política de nuestros sindicatos para hacer de la productividad un espacio de negociación, un campo de nuevas reivindicaciones", considera el líder telefonista Francisco Hernández Juárez, quien ha promovido la reestructuración de la organización que representa y orientado un rumbo para redefinir los términos de esa antigua relación entre el capital y el trabajo: la productividad.

TEXTO:

El rumbo determinado por el sindicato telefonista es el de la participación y la concertación. Evidentemente, marcar un rumbo orienta el camino, pero éste tiene que recorrerse. En estos tiempos en los que la productividad se ha convertido en la novia de todas las bodas, el sindicato telefonista ha trazado el camino por el cual redefinirá los términos de la relación.

El camino (que no necesariamente conduce a Roma), está trazado en un modelo de calidad y productividad.

Breve historia de un modelo

El sindicato de telefonistas elaboró, en coordinación con los representantes de Teléfonos de México, un Modelo de Calidad que consiste en un sistema de control de calidad encaminado a elevar la productividad y garantizar un servicio confiable, eficiente y calificado.

Los primeros esbozos para diseñar el modelo se elaboraron durante la revisión contractual 1986, cuando se pactó una cláusula (193) reglamentando los mecanismos para la introducción de nuevas tecnologías, la seguridad en el empleo y la capacitación, que abrían espacios para la participación sindical dentro del proceso de reestructuración tecnológica de la empresa.

Sin embargo, los sismos de 1985 habían colapsado las estructuras que hubieran apoyado la realización concreta de lo estipulado en la cláusula 193 y acentuaron la problemática de una empresa cuyo perfil definitorio era el de un caos silencioso.

A las estructuras colapsadas (los daños a la planta telefónica) y la administración caótica; a la crisis económica y los cambios en las relaciones político-económicas internacionales,

se sumó una actitud negligente de los trabajadores en la realización de sus tareas, solapada tanto por los representantes sindicales como por los de la empresa; el resultado de esta ecuación fue un serio deterioro en el servicio telefónico, un severo rezago en la satisfacción de la demanda tanto de telefonía básica como de nuevos servicios, y en la creciente irritación de los ciudadanos de este México todavía nuestro, que había perdido la línea de la confianza en la operadora telefónica nacional.

En este contexto, el contenido de la cláusula sobre "nuevas tecnologías" no paso de constituir el esbozo de un terreno prometido pero no conquistado en la práctica.

El huracán "Renovación" imprimió velocidad al modelo

A mediados de 1987 (junio) fue removido el director general de Telmex, Emilio Carrillo Gamboa y fue sustituido por Joaquín Muñoz Izquierdo.

Tres meses después de tomar posesión como director general, Muñoz Izquierdo presentó a la opinión pública un Programa de Mejoramiento del Servicio (PIMES) cuyos objetivos eran: mejorar la calidad del servicio, mejorar la atención al público y acelerar la modernización de la planta telefónica.

El PIMES constituía, de hecho, un programa para elevar la productividad elaborado sin la participación sindical. El telefonista presentó una contrapropuesta que fue negociada en la Secretaría del Trabajo, donde fue acordada la creación de una comisión mixta de productividad (1987) y fue firmada una minuta sobre cuestiones relacionadas con la utilización de nuevas tecnologías.

A finales de 1987, los vientos modernizadores ya movían las arenas del mar en nuestras playas presagiando transformaciones significativas y anunciando para los sindicatos el cambio de la mano dura con guante de terciopelo, a la mano dura a secas, en su relación con el gobierno.

Los representantes del sindicato telefonista no acertaron, en mi opinión, a medir adecuadamente la fuerza del huracán Renovación y descuidaron o menospreciaron la importancia de que, aunque no por mucho madrugar amanece más temprano, al que madruga Dios lo ayuda. La conformación de una comisión mixta de productividad, fue un buen centro, pero no se concretó el gol.

Es decir, había que distinguir dos planos del discurso (dirían los intelectuales), el plano formal de las negociaciones, en donde se sitúan los logros regulatorios, la formación de comisiones y la elaboración de planes y proyectos, y el plano de lo real, en donde los hechos, las prácticas cotidianas, las actitudes concretas, conforman una situación diferente; donde la productividad es medible.

El telefonista avanzó en el plano formal, pero descuidó el real. No impulsaron una modificación radical de las actitudes negligentes y en ocasiones corruptas de los trabajadores, tampoco emprendieron acciones encaminadas a reestructurar a fondo y en los

hechos la organización sindical y menospreciaron a la productividad vestida de estadísticas, es decir, líneas por trabajador, reparaciones diarias por reparador, llamadas por operadora.

Las palabras, ¿se las lleva el viento?

"Debemos entender, bases y representantes, que esta situación no es estática y puede desviarse, ya que siempre existirán fuerzas contrarias a los trabajadores", señaló Hernández Juárez en su informe a la 13ª Convención Sindical. En ese mismo informe afirmó que "el futuro para los telefonistas se presenta prometedor y lleno de esperanzas; nunca, como ahora, podemos lograr lo que necesitamos y queremos. Dos elementos tenemos para apoyar estos juicios: la sólida alianza que en 1986 se estableció con el gobierno y con el Presidente electo, Carlos Salinas de Gortari, y que el Comité Ejecutivo Nacional y en particular el secretario general, tienen el mayor consenso en muchos años de representación telefonista".

Lo anterior fue dicho en septiembre de 1988, cuatro meses después de la contratación colectiva donde el sindicato consiguió la modificación de las cláusulas relativas a capacitación, nueva tecnología, seguridad e higiene, negociaciones de los convenios departamentales y tráfico manual (operadoras). Modificaciones planteadas por el sindicato y por lo tanto conquistas.

Asimismo, se acordó desarrollar un programa para el mejoramiento de las condiciones de trabajo en el proceso de reestructuración tecnológica (contenido en la minuta firmada en 1987).

En la revisión contractual de 1988, el telefonista consiguió que se le reconociera el derecho a participar en el proceso de reestructuración de operadora telefónica. La participación no incluía (obviamente) injerencia en la toma de decisiones, sino la obligación de la empresa de informar ampliamente al sindicato sobre los proyectos y equipos que había decidido implementar.

Asimismo, acordaron (Telmex y STRM) "pactar y reglamentar dentro de un marco de equidad las nuevas labores" y las consecuencias generadas por la reestructuración de la empresa. Se conformó una comisión mixta de nueva tecnología y se definió el objetivo de la productividad como la óptima articulación entre el incremento cuantitativo y cualitativo de la producción, el mejoramiento de su calidad y de las condiciones de trabajo, de vida y de capacitación productiva del propio trabajador.

Durante estas negociaciones, Telmex garantizó que los procesos de reestructuración no provocarían reajustes de personal.

En septiembre del año 88, la comisión de modernización (del STRM), presentó a la convención de telefonistas el Modelo de Calidad Telmex.

Con el modelo de calidad se pretendía "establecer una cultura de servicio basada en una filosofía de la calidad". La implementación de la propuesta suponía sistemas colectivos o participativos de trabajo y control estadístico.

La implementación del modelo requería de la definición de etapas de capacitación, y de acuerdo con el informe presentado a la convención de telefonistas (1988) por la comisión de productividad, no habían conseguido ponerse de acuerdo (Telmex-STRM) en la importancia "de la dimensión filosófica que respalde las razones humanas y sociales del cambio".

Mientras el sindicato consideraba que el modelo de calidad respondía a los requerimientos de elevar calidad y productividad, para los directivos de la empresa, Telmex se encontraba en "un momento crítico": la productividad mostraba una tendencia "preocupantemente negativa", 11.8 trabajadores por cada mil líneas. A pesar de los avances en la digitalización, mientras los salarios crecían en términos reales "por encima del ritmo de los ingresos", debido a una "compleja estructura contractual" por lo cual "era necesario tomar medidas urgentes" para recuperar el crecimiento de la productividad.

La estrategia de los directivos de Telmex para enfrentar la crisis suponía, entre otras acciones del Gobierno Federal, el "apoyo para adecuar la relación laboral". "Además de lo anterior, será fundamental retomar la autoridad, reimplantar la disciplina y aplicar los reglamentos con el fin de incrementar la productividad del personal, todo esto buscando el apoyo de las altas autoridades, en caso necesario".

Respecto al Modelo de Calidad elaborado en forma conjunta, consideraban que: "se trata de un proceso muy lento, que no da resultados en forma inmediata, apoyados fundamentalmente en programas de capacitación y en la formación de círculos de calidad".

Parece claro que había diferencias en las dos apreciaciones sobre la viabilidad y el peso del modelo de calidad, mismas que se muestran en el siguiente comentario del entonces director general de Telmex: "observamos claramente dos cosas: una evasión del sindicato para aceptar compromisos mesurables y el que la comisión de productividad está en una etapa incipiente".

En ese mismo año, comenzó la reorganización administrativa de Telmex conformada por cinco centros de resultados o direcciones operativas y ocho direcciones corporativas. Esto acarreó otra transformación del terreno para los telefonistas, debido a que cada dirección operativa sería relativamente autónoma.

La vida te da sorpresas, sorpresas te da la vida (Rubén Blades)

"Al suspender la empresa el trabajo de la comisión de productividad por motivo del convenio de concertación [...] propuso que presentaría un replanteamiento del modelo y un programa de incentivos por productividad", afirmó en su informe a la convención telefonista de septiembre de 1989 la comisión de productividad.

El 14 de abril de 1989, los representantes del sindicato telefonista y de Teléfonos de México firmaron un convenio de concertación en el cual se pactaron los términos que coadyuvaran una mayor movilidad y flexibilidad de los trabajadores; se modificaron 12 cláusulas, dos transitorios y el reglamento de trabajo. Se sustituyeron los convenios departamentales por perfiles de puesto y fueron reformulados los acuerdos anteriores sobre modernización y cambio tecnológico, y se mantuvo la garantía de no reajustar personal como consecuencia de la reestructuración tecnológica.

El convenio supuso una adecuación severa de la reglamentación laboral, cambió los espacios de participación sindical y abrió una de las etapas donde el sindicato ha enfrentado un mayor número de problemas obrero-patronales, incluyendo un centenar de despedidos la mayoría de los cuales fueron reinstalados.

Durante todo este tiempo (1987-1989) se mantuvo el Programa de Mejoramiento del Servicio, que como se menciona anteriormente, constituye una forma de elevar la productividad del personal.

Conforme a los datos de la dirección general de Telmex, de agosto 1988 a agosto 1989, se redujo un 2.4 por ciento el personal y se aumentó un 9.0 por ciento el número de líneas en ese período. Es decir, la realidad no se reflejaba mecánicamente en el discurso formal y la productividad se incrementó por la vía del tiempo extra -más horas trabajadas-, por la mayor flexibilidad en la organización del trabajo y por un control más eficiente de la jornada laboral.

Los programas de mejoramiento del servicio se transformaron en Programas permanentes para la estabilización de la calidad del servicio (junio 89), que permitieron medir la productividad en un corto plazo, nos referimos a la productividad medible, ya que los programas antes mencionados se aplicaron en 63 poblaciones y cubren el 85 por ciento de las líneas telefónicas del país.

Estos programas establecen parámetros de calidad y de productividad. En el área de mantenimiento de equipo de Larga Distancia, se determinó la "conexión de circuitos L.D. por operario" como índice de control, de manera que este indicador se incrementara de 30 a 120. En el caso del número de servicios por reparador, de 11.42, se elevó a 15. Como puede apreciarse, se trata de una mecánica sin muchas complicaciones, que no niega ni resta valor a las negociaciones formales, pero que permite conocer la complejidad de intereses, operaciones y terrenos que maneja Telmex.

La gran sorpresa por todos anunciada

La gran sorpresa, tantas veces anunciada, fue dada a conocer en la inauguración de la convención de trabajadores telefonistas en septiembre de 1989. Allí el Presidente Salinas de Gortari dio a conocer la decisión de reprivatizar la empresa telefónica. La desincorporación de Telmex debía mantener la vigencia del Convenio de Concertación y

permitir la participación económica de los trabajadores en la estructura de capital de la empresa.

A finales de octubre de 1989 es nombrado director general de Telmex, Alfredo Baranda García, en sustitución de Joaquín Muñoz Izquierdo.

El cambio de director general significó una modificación en las formas a favor del sindicato. Con más experiencia en el navegar "político" y en mantener barcos a flote aunque éstos "hagan agua", el nuevo director general no compró pleitos de segunda división, es decir, no jugó en los campos de algunos equipos de la empresa que consideran al sindicato como la materialización del diablo y organizan partidos entre los arcángeles azules de Telmex contra los diablos verdes del STRM.

"La política no es la academia" y Baranda García no se pelea con la academia y juega en política. Su período posibilitó una revisión contractual (1990), donde se retomaron el Modelo de Calidad y la conformación de comisiones mixtas, al mismo tiempo que se consiguió una reducción de personal de 1.59 por ciento, lo que permitió que de un total de 2 mil 015 puestos vacantes, se cubrieran 1 mil 488 con personal externo y 527 con "interno" o sindicalizado.

Baranda consiguió modificar el clima de hostilidad que prevalecía en las relaciones obrero-patronales y abrió espacios para concertar intereses contrapuestos, las negociaciones para resolver el sobrante de operadoras de larga distancia es un ejemplo. Pero el director general no ha frenado los mecanismos de intensificación del trabajo, ni acelerado la implementación integral de otras formas de organización laboral. Prueba de ello es que el Programa de Capacitación pactado en la revisión contractual del 90, no ha comenzado a pesar de contar con 30 mil millones para su realización.

El eterno devenir de "parmenides" o el mito de sísifo

Sísifo era una persona que se empeñaba en subir una gran piedra a la cima de un monte. Cuando estaba a punto de conseguirlo, la enorme piedra rodaba y Don Sísifo comenzaba de nuevo.

El STRM ha elaborado de nuevo un modelo de calidad que parte del "célebre discriminante parmenidiano que define al ser en su esencia y en su imposibilidad" (sic) para llegar a un planteamiento sistémico (de sistemas) entendiendo que "un sistema procura el mejoramiento continuo de sí mismo por la medición, análisis y retroalimentación; un sistema dinámico de autocontrol y desarrollo".

El sistema del Modelo de Calidad Telmex integra cinco funciones: decidir, proyectar, aprender, reflejar y actuar que se realizarán en equipos de trabajo.

El problema de un modelo sistémico es que parte del supuesto de que el sistema, en cuanto tal, no está determinado por circunstancias externas: políticas, por ejemplo, y que

los subsistemas y los participantes tienen metas e intereses comunes. En el caso de una empresa y sus trabajadores, ¿qué pasa con la ganancia?

En el documento del Modelo de calidad para la acción productiva se afirma que "la clase obrera no quiere el poder, solo quiere ser ella misma" (sic), ¿de la clase en sí a la clase para sí? Se refiere también a que es necesario "emplazar a la existencia individual a dar su propia media", ¿de cada quien según su capacidad?

El Modelo de Calidad elaborado entre sindicato y empresa mantiene características del primero que dificultan su implementación: muy clásico, muy complicado y sin medidas operativas.

Con cambio de dueño o sin él, los administradores saben cuál es la meta: nueve trabajadores por cada 1 mil líneas y una competencia abierta que les exigirá calidad en los servicios.

Asimismo, los administradores de Telmex tienen "su" estrategia para organizar y desarrollar el Programa de Calidad. Ellos contemplan:

- 1) La preparación del sistema: involucrar al personal en el esfuerzo de calidad; preparar el equipo de apoyo y crear la estructura para facilitar el proceso.
- 2) Instrumentación de sistemas de administración por calidad: procesos de auditoría de calidad; control estadístico de los procesos; sistemas de reconocimiento e incencitación, entre otros.
- 3) Participación colectiva de los trabajadores: se ha definido una etapa inicial con personal sindicalizado de planta exterior que se instrumentará en dos centros de trabajo de la Dirección Operativa Metropolitana (ciudad de México). Involucra a 886 trabajadores con 30 cursos de inducción y capacitación; se llevará a cabo de agosto a noviembre de 1990.

Como en otros terrenos, en el de la reformulación de los términos para incrementar la productividad, el sindicato telefonista se ha mantenido como buen negociador: participación en la reformulación de los Pimes, consideración del Convenio de Concertación dentro de los antecedentes del nuevo título de concesión, reformulación del proyecto de modernización de tráfico manual. Sin embargo no ha logrado formulaciones acertadas que recuperen su experiencia en el quehacer cotidiano y formulen las orientaciones sobre el rumbo. No ha conseguido elaborar un marco conceptual adecuado.

En el terreno de la productividad no está en cuestión si la clase obrera "quiere" el poder, sino de establecer los cómo y determinar los beneficios de los incrementos traducidos en ganancias.

CITAS:

[*] Periodista

Las citas corresponden a:

Revista Examen, año 1, núm. 9.

Restaurador, 22 de abril, año 8, núms. 20, 22 y año 10, núm. 25.

Documentos de la IX y X Reuniones Corporativas de TELMEX.

Esfuerzo de Calidad en TELMEX.

Documentos de la Dirección de Recursos Humanos TELMEX.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

INDICE ANALITICO: Productividad

AUTOR: Alenka Guzmán Chávez [*]

TITULO: Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas 1977-1988

ABSTRACT:

A finales de 1989 se inició una nueva discusión nacional en torno a la siderurgia. La discusión se ha centrado en la participación del Estado en esta rama y la eventual desincorporación de Altos Hornos de México (Ahmsa) y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas (Sicartsa), lo cual se traduciría en la reprivatización de estas empresas siderúrgicas paraestatales, bajo la consideración de que la actividad del gobierno en ellas había dejado de ser prioritaria.

TEXTO:

La industria siderúrgica tiene una importancia estratégica por su articulación con el resto de los sectores industriales. Por ello, la productividad que alcance la siderurgia posiblemente repercutirá favorablemente en la economía en su conjunto.

El desarrollo de las industrias metálicas básicas, [1] a partir de 1983, está asociado a la política de cambio estructural y de nuevas formas de inserción a la economía mundial, al igual que el sector manufacturero. Por considerarla una industria prioritaria, en 1983 el gobierno impulsó la restructuración del sector siderúrgico (Pronafice 1984-1988) [2] iniciándose en las empresas que forman parte de Siderúrgica Mexicana (Sidermex). Uno de los objetivos era lograr empresas eficientes en términos de producción, gestión administrativa y de comercialización, ajustando los tamaños de las plantas para asegurar escalas competitivas de producción nacionales e internacionales, saneando finanzas e incorporando los avances tecnológicos internacionales en esta rama. [3]

Cuadro 1. Índices de Producción, Insumos e Indicadores de Productividad. Industrias Metálicas Básicas. (1970 = 100)[H-]

En 1989, este sector registró un crecimiento de 1.8 por ciento con respecto al año anterior, comparable con el registrado por la producción internacional de 1.5 por ciento. En el mismo año, el consumo mundial de acero presentó un ligero repunte del 1.6 por ciento, mientras que en México creció en un 10 por ciento (en especial el consumo de productos planos creció en un 17.9 por ciento). Las exportaciones en 1989 fueron en un 17 por ciento inferior a 1988; en particular, disminuyeron las exportaciones de productos terminados. Las importaciones se incrementaron en 1989 en un 27 por ciento con respecto a 1988; la importación de productos planos fue mayor y representó el 15 por ciento del consumo nacional. [4]

La producción de acero obtenida por procesos tecnológicos modernos (convertidores al oxígeno y hornos eléctricos) se incrementó considerablemente en 1988 y 1989, en contraste con la producción obtenida a través de tecnología atrasada (hornos Hogar Abierto), la cual disminuyó notablemente. [5]

A finales de 1989 se inició una nueva discusión nacional en torno a la siderurgia. La discusión se ha centrado en la participación del Estado en esta rama y la eventual desincorporación de Altos Hornos de México (Ahmsa) y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas (Sicartsa), lo cual se traduciría en la reprivatización de estas empresas siderúrgicas paraestatales, bajo la consideración de que la actividad del gobierno en ellas había dejado de ser prioritaria. [6] Aunque en este trabajo no se pretende analizar el fenómeno de la reprivatización de las empresas mencionadas, la medición de la productividad en Sicartsa y en la siderurgia nacional, quizá puedan dar algunos elementos útiles para la discusión sobre este problema.

Cabe mencionar también que, metodológicamente, se utilizará en este artículo la propuesta desarrollada por J. W. Kendrick (1961) para medir la productividad total de los factores (PTF) y que para el análisis de las manufacturas mexicanas la desarrollada por E. Hernández Laos (1973 y 1985). El índice de eficiencia, [7] desarrollado por J. W. Kendrick (1961) para cuantificar los cambios en la productividad total de los factores, es decir, la evolución del producto frente a los cambios en los insumos primarios (trabajo y capital), tiene sus antecedentes en la teoría neoclásica tradicional.

Sicartsa en el contexto de la siderurgia nacional

La siderurgia nacional se caracterizó en los años sesenta y setenta por ser una industria dinámica estrechamente ligada al desarrollo industrial del país. Son rasgos de esta industria su alta concentración y sus grandes economías de escala.

Por sus elevados volúmenes de capital, la inversión en esta rama fue hecha por el sector estatal, grandes grupos financieros y por empresas transnacionales. A partir de 1970, se incrementó fuertemente la participación del Estado en esta rama. La empresa siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas surge por intervención directa del Estado en los años setenta. [8] La constitución del grupo Sidermex en 1979, el cual aglutinó a las empresas siderúrgicas integradas Ahmsa, Fumosa y Sicartsa, fue resultado de la creciente participación del gobierno en esta rama económica.

Entre 1970 y 1980 la tasa de crecimiento promedio de la siderurgia alcanzó un 7.4 por ciento anual, superior al del sector manufacturero (7.1 por ciento) y a la economía en su conjunto (PIB total 6.6 por ciento). El consumo aparente de acero de 1970 a 1980 registró una tasa de crecimiento media de 11.1 por ciento anual. [9]

El personal empleado en el sector siderúrgico se incrementó de 42 mil 019 en 1970 a 64 mil 337 trabajadores en 1980, lo cual ilustra el dinamismo de esta industria que, en la década del setenta, contrastaba con el descenso de la actividad siderúrgica en los países industrializados. Entre 1970 y 1980 México registró una tasa de crecimiento promedio

del 6.3 por ciento anual; en tanto, Estados Unidos, en el mismo período, registró el -0.2 por ciento anual; Japón tuvo una tasa de 1.7 por ciento, y Alemania Occidental registró una tasa de 0.2 por ciento anual.

En la perspectiva de crecimiento del sector siderúrgico, el gobierno mexicano promovió la creación del complejo industrial Las Truchas. [10] La planta Sicartsa, equipada con moderna tecnología, inició sus actividades en 1976. En 1977 reportó su primera producción. El ritmo de crecimiento fue ascendente en los años posteriores (ver gráfica 1).

Gráfica 1. Evolución de la Producción en Sicartsa. (1977-1989)[H-]

La baja del consumo aparente de acero nacional se intentó atenuar por la vía de las exportaciones. En 1982, Sicartsa logró exportar más de 150 mil toneladas de sus productos. De tal forma, en 1983 superó los niveles de producción alcanzados en 1981. Las exportaciones en 1983 se incrementaron en un 100 por ciento con respecto al año anterior. [11]

En 1984 los indicadores macroeconómicos indicaron una recuperación de la economía. La industria siderúrgica creció en un 14.0 por ciento. Sicartsa logró una utilización de la capacidad instalada del 79.1 por ciento. En 1985, Sicartsa redujo su nivel de producción en alrededor del 40 por ciento con respecto a 1984. [12] La recuperación del nivel de producción se logró en 1986 y se obtuvo un crecimiento constante hasta 1988. En 1989 disminuyó nuevamente (-18.3 por ciento con respecto al año anterior).

Productividad total de los factores en sicartsa

Sicartsa tuvo un acelerado crecimiento en el quantum de producción entre 1977 y 1985, el cual alcanzó un promedio anualizado de 21.8 por ciento (ver cuadro 2 y gráfica 2). En el agregado, la productividad total de los factores registró, de esta manera, un crecimiento anual promedio de 9.5 por ciento, pese al elevado crecimiento de los insumos de capital (13.2 por ciento). Sin embargo, este dinámico crecimiento no fue homogéneo, destacan dos tendencias: un acelerado crecimiento entre 1977 y 1981, y una reducción absoluta entre 1981 y 1984.

Cuadro 2. Sicartsa. Índices de Producción, Insumos e Indicadores de Productividad. (1980 = 100)[H-]

Gráfica 2. Sicartsa. Productividad Parcial y Total de los Factores: Trabajo y Capital. (1980 = 100)[H-]

En la primera tendencia, el crecimiento gradual de la productividad total de los factores se acrecentó a una tasa de 45.9 por ciento. Este crecimiento está asociado al proceso de maduración y aprendizaje en el uso de la capacidad instalada en la empresa (ver cuadro 3).

Cuadro 3. Sicartsa. Producto, Insumo, Productividades Parciales y Total de los Factores (Trabajo y Capital). Tasas Medias Anuales de Crecimiento (Porcentajes)[H-]

La caída de la PTF ocurre entre 1981 y 1984 (-25.4 por ciento promedio anual), y coincide, por su parte, con las cuantiosas inversiones de capital para la construcción de la segunda etapa de Sicartsa (ver cuadro 3).

Entre 1977 y 1981, el producto tuvo un crecimiento absoluto de 317.3 por ciento. Esto revela, como se señaló anteriormente, el dinamismo en el desarrollo de la producción de Sicartsa. Este dinamismo se explica fundamentalmente por la productividad total de los factores. La PTF creció vertiginosamente, registrando un incremento absoluto de 324.5 por ciento. Este incremento significó un ahorro del uso de los insumos y representó ganancias de productividad, cuyo porcentaje de participación en la generación de la producción siderúrgica registró un 102.3 por ciento; mientras que los insumos, que registraron un decremento, no determinaron el incremento del producto. Esta relación nos indica que la utilización productiva de los insumos, tanto del trabajo como del capital, se realizó en términos de eficiencia. La empresa mostró un ahorro de los recursos utilizados, que derivó en el acelerado incremento de la productividad total de los factores (cuadro 4).

Cuadro 4. Sicarta. Incremento Absoluto del Producto (VB); de los Insumos Totales y de la PTF por Periodos Seleccionados. (1977-1985 / Porcentaje)[H-]

En el segundo período (1981-1984), destaca la caída en el incremento absoluto del producto con respecto al primer período. El incremento absoluto del producto fue de 16.4 por ciento; en tanto los insumos se incrementaron en un porcentaje muy superior al producto (158.1 por ciento). Como resultado del enorme crecimiento de los insumos, la productividad total de los factores no registra incremento alguno (cuadro 4). Es decir, en este período, caracterizado por la enorme inversión fija bruta, no se utilizaron eficientemente los recursos productivos (trabajo y capital); por lo tanto no se registró ganancia en la productividad total de los factores.

Entre 1985 y 1989 el quantum de la producción decreció en un -16.6 por ciento anual. En relación a la productividad del trabajo de 1986 a 1989 registró crecimiento negativo en promedio del -4.1 por ciento anual.

Pese a que no se tienen cifras para la productividad del capital, es muy posible que esta decreció aún más por el incremento de las inversiones para Sicartsa II, sin reflejarse los resultados en la producción.

Posibles factores explicativos de la productividad

El análisis de las posibles causas explicativas de la PTF, se presenta en los siguientes rubros: i) tamaño de la planta y tecnología; ii) gestión administrativa y de la mano de obra; iii) comercialización.

La adquisición de moderna tecnología en Sicartsa, auguraba la utilización eficiente de los recursos, puesto que se eliminaban algunas fases de la producción que implicaban aumentos en los costos de producción y, en cambio, se incorporaban procesos continuos. El ahorro de operaciones de material, de maquinaria, etc., significó para Sicartsa operar a una escala mayor con niveles de eficiencia en el uso de los recursos y calidad en los productos. Lo anterior constituye una explicación fundamental para entender el crecimiento paulatino de la productividad entre 1977 y 1981. Sin embargo, es necesario puntualizar que la incorporación de moderna tecnología no garantiza el uso eficiente de los recursos. Para lograr la eficiencia productiva es necesario alcanzar una eficiencia gerencial y administrativa que coordine y supervise los diferentes procesos de producción. También, es de suma importancia la asimilación de las modernas técnicas por parte de los trabajadores a través de la capacitación y la experiencia adquirida en el trabajo.

Gráfica 3. Evolución de la Productividad Total de los Factores en la Industria Siderúrgica Nacional(ISN) y Sicartsa. (1980 = 100)[H-]

El enorme crecimiento de los activos de capital fijo, en especial a partir de 1982, fue resultado de la inversión destinada a la construcción de la segunda etapa de Sicartsa, que tenía el objetivo de producir aceros planos. Pese a la enorme inversión realizada de 1982 a 1985, el proyecto no pudo culminarse en ese período y tuvo que suspenderse en varias ocasiones debido a problemas financieros. El acelerado crecimiento de los activos fijos en Sicartsa, sin tener la posibilidad de utilizar esa capacidad instalada creciente, repercutió desfavorablemente en la productividad. Esto explica en gran medida el descenso de la productividad total de los factores en el período 1981-1985.

Por otro lado, en relación a la gestión administrativa y de la mano de obra, la organización y condiciones de trabajo en Sicartsa muestran la existencia de una excesiva centralización de la planeación del trabajo, sin tener en cuenta las necesidades de cada departamento, ni la experiencia de los trabajadores sobre el proceso de trabajo. [13] Se advierte, de acuerdo a información proporcionada por los trabajadores, que al inicio de operaciones del complejo siderúrgico, los supervisores tenían conocimiento sobre los problemas de la producción, lo cual daba agilidad al proceso. Este señalamiento sugiere que en los primeros años de operación de la planta hubo una adecuada supervisión y capacitación que permitieron a los obreros asimilar las técnicas incorporadas. Lo anterior probablemente nos ayude a entender el aprovechamiento de los factores de la producción (trabajo y capital) y su influencia sobre la productividad.

La flexibilización de la mano de obra ha sido un recurso que la empresa ha introducido como medida para lograr una mayor productividad de ésta. Entre las medidas que se han tomado para lograr dicha flexibilización destacan la rotación en los puestos de trabajo; incentivos salariales a cambio de productividad; alargamiento de la jornada de trabajo; ajuste de personal, entre otros; no obstante, la resistencia de los trabajadores a los cambios en las condiciones de trabajo ha desembocado en conflictos sindicales y estallamiento de huelgas, repercutiendo en el descenso del nivel de producción y productividad total de los factores, problema que se acentúa con la ausencia de

diversificación en la producción, al afectarse el uso eficiente de los recursos y al no utilizarse por tanto la potencialidad de la capacidad instalada.

A manera de resumen

- La industria siderúrgica nacional se caracteriza por una heterogeneidad tecnológica, lo cual significa un fuerte obstáculo para lograr niveles altos de eficiencia.
- En Sicartsa se cuenta con avances tecnológicos favorables para alcanzar economías de escala potenciales.
- A nivel nacional hay ausencia de eficiente capacitación y supervisión de los diferentes procesos productivos. Esto dificulta los niveles de aprovechamiento de la tecnología recién incorporada.
- Al menos en los primeros años de operación hubo en Sicartsa una capacitación y supervisión adecuadas que posibilitaron la asimilación de las modernas técnicas de la siderurgia, aunque para 1985, según los trabajadores, se halla reducida la eficiencia en la capacitación y supervisión.
- Los problemas de abastecimiento de insumos provocaron tanto en la siderurgia nacional como en Sicartsa "cuellos de botella", disminuyendo la eficiencia en la utilización de los recursos productivos.
- El deterioro de la relación precios-costos afectó gravemente la estructura financiera de la industria siderúrgica nacional en su conjunto. Lo anterior evitó que se dispusiera de recursos financieros para introducir innovaciones tecnológicas o concluir proyectos iniciados, como el caso de Sicartsa II.
- El descenso de la actividad industrial repercutió negativamente en el nivel de consumo aparente de acero. La caída de la demanda de productos siderúrgicos redujo el nivel de utilización de la capacidad instalada y en consecuencia, el nivel de PTF disminuyó.

CITAS:

[*] Investigadora de El Cotidiano

[1] La industria siderúrgica se clasifica como industrias metálicas básicas.

[2] Los cambios en la siderurgia mexicana tienen que ver con la reestructuración productiva y comercial del acero a nivel mundial, derivada de la recesión registrada en los países desarrollados desde mediados de los años setenta y principios de los ochenta.

[3] R. Villarreal (1988), pp. 191-201.

[4] Nafinsa (junio, 1990).

[5] Nafinsa (junio, 1990).

[6] Ver "Informe sobre las Razones y Criterios Específicos para llevar a cabo la Desincorporación de las Empresas de Participación Estatal Mayoritaria Altos Hornos de México S.A. y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S.A.", Ernesto Zedillo Ponce de León, marzo de 1990, en Nacional Financiera, El Mercado de Valores, núm. 6, marzo de 1990, México.

[7] En este trabajo, la eficiencia es sinónimo de productividad total de los factores.

[8] La construcción de este complejo siderúrgico tenía entre sus objetivos: satisfacer la demanda interna de productos siderúrgicos y exportar el excedente.

[9] A partir de 1973 el consumo cubierto por importaciones creció; de 1977 a 1982, la producción nacional no alcanzó a cubrir la creciente demanda de acero, por lo que el nivel de importaciones se incrementó notablemente.

[10] El proyecto Sicartsa preveía dos fases: Sicartsa I, destinada a la producción de aceros no planos y Sicartsa II, cuyo objetivo sería la producción de aceros planos (Nafinsa, 1972, pp. 75-76).

[11] Sicartsa colocó en los mercados internacionales (Argelia, Canadá, China, Egipto, E.U., Filipinas, Guatemala, Irak y Siria, entre otros) 300 mil toneladas, entre varilla y alambrón (Sicartsa, 1986, p. 84).

[12] Este descenso está asociado a la reparación del Alto Horno "Eréndira" y a las huelgas de 1985.

[13] Ver A.C. Laurell y M. Loriega, La Salud de la Fábrica Estudio sobre la Industria Siderúrgica en México, Era.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

INDICE ANALITICO: Concertación Social

AUTOR: Julio Moguel [*]

TITULO: Programa Nacional de Solidaridad, ¿Para Quién?

ABSTRACT:

Cuando se presentó el Pronasol se habló con inusitado realismo, lo que llevó a reafirmar la hipótesis de que, "ahora sí", había un verdadero interés en las altas esferas oficiales por dejar a un lado viejos giros demagógicos y atacar de frente algunos de los problemas más serios del país provocados por la desigualdad y la pobreza. Los balances empezaron a ser menos optimistas o bondadosos. A año y medio de salinismo los indicadores macroeconómicos daban saldos negativos en todos los rubros dirigidos a recuperar niveles de vida y a equilibrar las canastas populares de consumo, lo que convertía al Pronasol en un programa con pocas capacidades compensatorias.

TEXTO:

Una promesa de lucha contra la pobreza

A muchos sorprendió que en el marco del esquema económico propuesto por Salinas de Gortari en el inicio de su gobierno apareciera, como tema sustantivo, el del combate a la "extrema pobreza". Algunos pensaron que era una especie de fórmula para atacar al cardenismo, dentro de un marco de concesiones de tipo tradicional para recuperar votos y consensos. Otros lo calificaron sobre todo como herencia de viejos y conocidos populismos estatizantes, presuponiendo que el salinismo no estaba dispuesto a radicalizar sus propuestas de reforma. La puesta en marcha del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), encabezado por conocidos populistas o por anteriores militantes de la izquierda, [1] aumentó la sospecha de que el gobierno salinista intentaría gobernar con ambas manos, con la fuerza rectora de la derecha pero sin esconder o inutilizar la izquierda. Otros acontecimientos ayudaron a crear la ilusión del maquillaje: el encarcelamiento de Joaquín Hernández Galicia "La Quina", cabeza de uno de los sindicatos más tradicionales y corruptos del país (el sindicato petrolero), y de Eduardo Legorreta, miembro connotado de la aristocracia financiera mexicana. Se supuso, en consecuencia, que el régimen respondería a viejas demandas populares, golpeando a poderes tradicionales para ampliar la democracia y concediendo recursos sustantivos para atacar los males extremos de la pobreza.

Cuando se presentó el Pronasol se habló con inusitado realismo, lo que llevó a reafirmar la hipótesis de que, "ahora sí", había un verdadero interés en las altas esferas oficiales por dejar a un lado viejos giros demagógicos y atacar de frente algunos de los problemas más serios del país provocados por la desigualdad y la pobreza. El programa abrió sus puertas a comunidades indígenas, zonas populares indigentes, colonias urbanas con rezagos

descomunales y campesinos ubicados en zonas de temporal y con escasa potencialidad productiva. En palabras de Carlos Rojas, su principal conductor, "el rezago social era ya insoportable para el país y amenazaba con convertirse en una cuestión de seguridad nacional". [2]

Otro compromiso se hacía explícito y enfático: no se daría un trato discriminatorio, sino que se dialogaría "con organizaciones sociales y con autoridades municipales independientemente de que estén identificadas con algún partido político". [3]

En 1989, el Pronasol contó con un presupuesto de 1.7 billones de pesos, y en 1990 con 3.5 billones. Pero muy pronto empezó a dejar de ser un programa específico, con recursos y planes claramente delimitados, para aparecer en todas partes, en los Convenios Unicos de Desarrollo (CUD), como "caja chica" del Presidente, como recursos municipales o de campaña política. En el primer año de ejercicio, varias organizaciones sociales no oficialistas tuvieron posibilidades de concertar recursos de Pronasol sin necesidad de entrar a negociar con los gobernadores de los estados o sin tener que pasar por la maraña burocrática de sus respectivas entidades. Con contadas excepciones, en 1990 la situación varió de manera significativa, pues la mayor parte de los "paquetes" de inversión de solidaridad fueron integrados a la programación de los COPLADES o a los CUD. Por lo demás -también con excepciones-, ya no fueron las organizaciones sociales o de productores los interlocutores o puentes de las inversiones, sino los ayuntamientos y, dentro de estos, los Consejos Municipales de Solidaridad, lo que complicó enormemente, para las organizaciones regionales no encuadradas en el oficialismo o en una área municipal determinada, el acceso a los canales reales de concertación y al consecuente aprovechamiento de los recursos. No obstante, ello no supuso la "institucionalización" del manejo y la programación de todos los recursos, pues la Presidencia de la República siguió utilizando una buena parte de estos en forma discrecional y con criterios fundamentalmente políticos.

Las nuevas realidades

Las impresionantes inversiones pronasolistas en el municipio de Chalco (uno de los municipios más pobres del país) o la celebración de la "Semana Nacional de la Solidaridad" no pudieron ocultar lo inocultable. Los balances empezaron a ser menos optimistas o bondadosos. A año y medio de salinismo los indicadores macroeconómicos daban saldos negativos en todos los rubros dirigidos a recuperar niveles de vida y a equilibrar las canastas populares de consumo, lo que convertía al Pronasol en un programa con pocas capacidades compensatorias. El salario mínimo, así como el salario de la industria manufacturera experimentaron un descenso continuo. En 1989, el nivel salarial de la industria manufacturera "fue estrictamente el correspondiente a la mitad del nivel salarial de los años 1980 y 1981, y apenas el 43 por ciento del nivel experimentado en 1976". [4] En 1976, la participación de los salarios en el ingreso nacional era del 45 por ciento, cayendo al 28 por ciento en los dos últimos años. En contraste, la participación del capital en el PIB pasó del 54.8 por ciento al 73 por ciento durante el mismo período. [5]

El medio rural, "espacio privilegiado del Pronasol", tampoco mejoró sus condiciones productivas, ni sus pobladores mayoritarios encontraron cauces para mejorar sus niveles de vida o aligerar las cargas de la miseria. La rápida y violenta liquidación de paraestatales, el paso "de una política de subsidios indiscriminados a otra de subsidios selectivos" y la eliminación de precios de garantía -entre otros factores- ha colocado contra la pared a innumerables núcleos de productores. [6] La modificación del sistema crediticio ha operado en la lógica de separar tajantemente lo "insalvable" de lo productivo: así, FIRA se especializa ahora en los productores "rentables", Banrural ataca a los "potencialmente rentables" y Pronasol a los miserables. Con ello se pervierte la lógica de la relación entre el Estado y los campesinos pobres o medianamente pobres, pues recibir recursos "a fondo perdido" estimula la corrupción o el mal uso de los dineros en el ámbito de los de abajo, al tiempo que genera irresponsabilidad y descuido en los de arriba. Por lo demás, el uso de recursos "de préstamo" bajo la forma de dádivas reproduce el clientelismo, pues se supone que a una concesión de tal naturaleza corresponde determinada fidelidad en la acción político o en el voto.

Otros problemas se suman a los anteriores. Importantes recursos del Pronasol no llegan a las comunidades necesitadas, pues caciques, intermediarios políticos o gobernadores los "filtran" o los desvían; la discriminación en el uso y manejo de los recursos se hace evidente: poco para los núcleos de oposición y mucho para los fieles representantes del partido gobernante; la falta de planeación brilla por su presencia. Visto en su conjunto, en consecuencia, la lógica que combina políticas de extrema austeridad y "liberalización" de la economía con otras de apoyo a "los más pobres" es, lo menos, sospechosa de ingenuidad o de ocultar sus objetivos precisos. Armando Bartra nos lo diría en los siguientes términos:

Como la esposa del industrial que organizaba caritativos desayunos en beneficio de los pobres fabricados por su marido, el actual gobierno mexicano ha creado un programa asistencialista para socorrer a la población a la que empobrece cada día más con su política económica [...] Aspe lo hace y Rojas los redime. Sólo que el de Hacienda es más rápido y eficiente que el de Pronasol. ¿O será que una mano no debe saber lo que hace la otra? [7]

Varios indicadores, pues, llevaron a diversos analistas a suponer que, lejos de constituir una faceta "populista" del gobierno, la formulación de programas como el Pronasol cabía perfectamente en la lógica neoliberal del salinismo. El esquema, ampliamente recomendado por el Banco Mundial, era el siguiente: separar las políticas de incremento de la productividad de las de alivio de la pobreza; evitar todo tipo de confusión o distorsión en el manejo de los recursos públicos, dando limosna a la miseria y capital a las áreas "rentables y productivas". Pero el esquema no se conformaba con separar tajantemente las áreas de pobreza de las real o potencialmente productivas. Se aplicaba el bisturí sobre tejidos más finos, para dividir a los pobres de los "extremadamente pobres". Los primeros, tendrían que asumir paulatinamente los retos -y gastos- del desarrollo; los segundos, tendrían que buscar la forma de ser merecedores de ganar, primero, el título de pobres. [8] México sólo tenía que "adecuar" dicho esquema a "sus realidades", a saber: a

su sistema corporativo y de partido único (ese que Vargas Llosa calificó como "la dictadura perfecta") y a las necesidades de la lucha contra el cardenismo.

Política partidaria y Pronasol

Algunos recursos del Pronasol han sido canalizados a zonas o áreas donde domina la oposición política al PRI. Sin embargo, si bien es cierto que núcleos sociales independientes y municipios democráticos como el de Juchitán (en el estado de Oaxaca) han sido beneficiados con el programa, a nadie escapa que la parte más importante de esos recursos se ha canalizado a través de los mecanismos tradicionales corporativos (los organismos sociales controlados por el gobierno), lo que ha impedido en gran medida que se cumplan los objetivos planteados. En 1989, la CNOP del estado de Durango fue beneficiada con el 75 por ciento del presupuesto para Pronasol en esa entidad, a pesar de su limitada capacidad (por su crisis y carencia de vínculos reales con sectores sociales organizados) para poner en marcha los proyectos. Para el mismo año, en Oaxaca, la CNC recibió alrededor del 60 por ciento de esos recursos.

Las intenciones del gobierno federal de dirigir estos recursos a comunidades organizadas y con cierta capacidad de gestión, se han topado en varias ocasiones con los férreos intereses caciquiles y de poder, de grupos locales que predominan todavía en gran parte del medio rural mexicano. Tal es el caso del estado de Hidalgo, en el que el gobierno estatal y la delegación regional de la SPP se han negado a que organizaciones sociales que no operan dentro de la esfera de influencia del partido oficial tengan acceso a los beneficios del Programa Nacional de Solidaridad. En esa pequeña entidad, campesinos e indígenas organizados de varias decenas de comunidades del Valle del Mezquital [9] solicitaron apoyo para el desarrollo de procesos productivos que tienen ya cierto grado de consolidación a nivel local, pero que requieren un impulso económico para traducirse en programas de beneficio y desarrollo comunitario en un nivel regional. Las comunidades que demandaron el apoyo no llegaron a Pronasol con las manos vacías: presentaron su propuesta de programa con base en una infraestructura propia, consistente en molinos de nixtamal, talleres de costura, cooperativa de artesanías, granjas avícolas y establos colectivos. La amplia experiencia acumulada por varios años de manejo de fondos revolventes y la garantía de que esta capacidad de gestión permitiría un uso eficiente de la inversión no fueron argumentos suficientes para "desbloquear" el flujo de recursos. En la misma situación se quedaron las solicitudes de electrificación y de introducción de agua potable que hicieron varios pueblos -de "extrema pobreza"- de la región, a pesar de que se trataba, en la mayoría de los casos, de gestiones de más de diez años de vida. Según explicaron los propios responsables de la aplicación del programa, los presidentes municipales fueron los encargados de escoger a las comunidades que serían beneficiadas; el carácter político de la selección se hizo evidente: por poner un ejemplo, en el municipio de Cardonal, a pesar de existir un número importante de comunidades sin luz, sólo quedó propuesta la electrificación del poblado del que es oriundo el jefe del ayuntamiento.

Otro ejemplo de "discriminación" en el manejo y uso de los recursos de Pronasol se presentó con la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOOC), [10] caso

particularmente significativo por el peso que tal organismo tiene en zonas-objetivo del programa (Guerrero, Oaxaca, Chiapas). En el estudio señalado, Luis Hernández apuntaba:

En sus relaciones con el Estado, la CNOC ha sido sumamente cautelosa. Aunque muchas de sus organizaciones se han visto beneficiadas por convenios de concertación, otras han sido discriminadas por consideraciones políticas. De hecho, la CNOC no tiene como tal un sólo convenio de concertación. De cualquier manera, aunque en muchos casos ha sido beneficiosa la presencia del Pronasol, en otras ha provocado el retraimiento de las organizaciones de productores. Desde muchos ángulos, la concertación social tiene aquí carreteras cerradas... [11]

Una modernización perversa

Pero Pronasol no es perverso sólo frente a determinadas organizaciones sociales y contados municipios de la oposición. Conviene referirse a lo que aparece como un elemento relativamente novedoso en su programa: los Fondos Municipales de Solidaridad. Recientemente, el funcionario responsable del programa informó que existían mil 400 acciones de este tipo, "en más del 50 por ciento de los municipios del país". A estos se agregan los Fondos de Solidaridad para la Producción, que "van directamente a los ayuntamientos y están atendiendo los requerimientos de apoyo de los campesinos que viven en zonas de alta siniestralidad". Completa el cuadro el Programa de Solidaridad para una Escuela Digna, en el que también participan las autoridades municipales.

En pocas palabras, los ayuntamientos adquieren una peculiar centralidad en el programa nacional dirigido a atacar y a remediar de alguna manera los males generados por la extrema pobreza. Es, pues, centro de recepción y núcleo de programación y apoyo; puente de relación entre la federación y algunos de los grupos sociales más desposeídos; estructura clave de concertación y de negociación política.

Un mayor acercamiento da cuenta de los peros y los sinsabores. Una negociación reciente del gobierno mexicano con el Banco Mundial llevó a la aprobación de préstamos sustantivos para atacar la extrema pobreza en los estados de Oaxaca, Chiapas, Guerrero e Hidalgo. La condición: que estos se canalizaran a través de los ayuntamientos, con la obligación de formar Consejos Municipales de Solidaridad que, a su vez, promovieran y se encargaran de la creación de Comités Municipales de Solidaridad. El primer problema: que los Consejos correspondientes deberán estar formados por el presidente municipal, el representante del gobernador y el representante de los delegados o de los comisarios municipales; se agregará el tesorero del ayuntamiento, pero sin voto para la toma de decisiones. El cabildo tiene la obligación de aceptar dicha composición de su Consejo, que ya formado tiene la capacidad legal para constituir los Comités que van a administrar y a gestionar las inversiones y las obras.

El segundo problema: las inversiones del Fondo Municipal no pueden exceder, por obra, los 50 millones de pesos, lo que impide prácticamente cualquier programación o el

desarrollo de proyectos comunitarios que pretendan ir más allá de simples remedos o remozamientos secundarios. Las razones deben ser diversas y complejas, pero debe tener que ver con una cierta perversidad de nuestro impulso modernizador, que de los pobres no espera productividad sino sólo comprensión, apoyo y mucha paciencia.

No existen mecanismos democráticos de control de los fondos ni estructuras de gestión que aseguren la eficacia y el buen uso de las inversiones. Los comités rinden sus cuentas ante los Consejos, y estos ante las autoridades estatales y federales. Por lo demás, son las estructuras tradicionales de control y de programación estatal de las inversiones las que predominan y dicen las últimas palabras, pues la injerencia y el poder de caciques y gobernadores se ve reafirmada con el hecho de que los rubros principales de participación pasan por el tamiz o filtro de los COPLADES o los Convenios Unicos de Desarrollo. En esta tesitura, los recursos de Pronasol difícilmente pueden llegar a ser de utilidad a los de más abajo. Se pierden en la interminable red de poderes tradicionales, y sirven discrecionalmente para el clientelismo o la reafirmación corporativa.

CITAS:

[*] Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM.

[1] Se formó un Consejo Consultivo del Pronasol integrado en lo fundamental por antiguas personalidades de la izquierda política mexicana. Carlos Tello, conocido miembro de la burocracia política que había participado de manera directa y muy activa en la decisión y puesta en marcha de la nacionalización bancaria de 1982, fue nombrado su presidente. Por lo demás, la dirección ejecutiva del programa quedó en manos del ingeniero Carlos Rojas (subsecretario de Programación y Presupuesto), quien había destacado en años anteriores como activo investigador y militante de algunos movimientos populares.

[2] Uno más uno, 20 de julio de 1990. A mediados de 1990, el Consejo Consultivo del Pronasol dio a conocer un estudio titulado El combate a la pobreza: lineamientos programáticos, en el que se reconocían "con realismo" los grandes lastres y rezagos nacionales. Conviene mencionar algunos: millones de toneladas de maíz producidas en México en 1981: 14.6, en 1987: 11.6. Importación de alimentos básicos de 1960 a 1969: 689 mil toneladas; de 1981 a 1990: 60 millones de toneladas. Porcentaje de la inversión pública destinada al campo en 1980: 19; en 1990 5. Porcentaje de la población que consume menos de los mínimos nutricionales: 40. Número de niños que mueren durante los primeros años de vida por problemas nutricionales, de cada 2 millones que nacen: 100 mil. Porcentaje de habitantes de zonas rurales que en 1985 registraron algún grado de desnutrición: 90. Número de mexicanos que no tienen acceso a los servicios institucionales de salud: 14 millones. Número de mexicanos mayores de 15 años sin estudios completos de primaria: 25 millones. Porcentaje del gasto educativo del gobierno en relación al PIB en 1981: 5.5; en 1987: 3.6. Déficit aproximado de viviendas en 1988: de 6 a 7 millones. Número de mexicanos que no satisfacen sus necesidades mínimas esenciales: 41 millones. Número de mexicanos que se encuentran en situación de pobreza

extrema: 17 millones. Ver José Woldenberg, "Pobreza (sin comentarios)", en La Jornada, 1 de septiembre de 1990.

[3] Uno más uno, 20 de julio de 1990.

[4] Antonio Rojas Nieto, "Salario y modernización salvaje", en Hojas, núm. 3, septiembre de 1990.

[5] Antonio Rojas Nieto, "Salario y modernización salvaje", en Hojas, núm. 3, septiembre de 1990.

[6] "En la perspectiva modernizadora (de Salinas de Gortari, J. M.), el problema agrario no tiene nada que ver con la polarización que generaron las políticas reprivatizantes y agroexportadoras, dominantes desde los años cuarenta, sino sólo con el populismo paternalista, subsidiador e ineficiente que vivió su cortísima primavera durante la década de los setentas (...) Según el Plan Nacional de Desarrollo 1989-94 "revertir el deterioro" del sector agropecuario es cuestión de "largo plazo". "En el corto plazo, la estrategia debe apoyar la estabilidad de precios y proteger el bienestar de la población de bajos ingresos". Armando Bartra, "Modernidad, miseria extrema y productores organizados", El Cotidiano núm. 36, julio-agosto de 1990.

[7] "En la perspectiva modernizadora (de Salinas de Gortari, J. M.), el problema agrario no tiene nada que ver con la polarización que generaron las políticas reprivatizantes y agroexportadoras, dominantes desde los años cuarenta, sino sólo con el populismo paternalista, subsidiador e ineficiente que vivió su cortísima primavera durante la década de los setentas (...) Según el Plan Nacional de Desarrollo 1989-94 "revertir el deterioro" del sector agropecuario es cuestión de "largo plazo". "En el corto plazo, la estrategia debe apoyar la estabilidad de precios y proteger el bienestar de la población de bajos ingresos". Armando Bartra, "Modernidad, miseria extrema y productores organizados", El Cotidiano núm. 36, julio-agosto de 1990.

[8] La recomendación del Banco Mundial opera para diferentes países de América Latina que han asumido la lógica de desarrollo promovida por el llamado neoliberalismo, donde existen "pronsoles" bajo diversos nombres o modalidades (por ejemplo, los llamados Fondos de Inversión Social).

[9] Se trata de comunidades donde el cardenismo tiene una influencia significativa, aunque ello no se exprese en el terreno organizativo sino a través del voto.

[10] La CNOC es una organización no oficialista que ha sido capaz de caminar muy rápidamente hacia un terreno propositivo, con ideas precisas sobre cómo enfrentar los esquemas de desarticulación del Inmecafé y sobre cómo generar espacios sociales - alternativos- de gestión productiva. Sobre el tema, destaca el análisis de Luis Hernández N. -publicado en este número- acerca de la experiencia de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras".

[11] La CNOC es una organización no oficialista que ha sido capaz de caminar muy rápidamente hacia un terreno propositivo, con ideas precisas sobre cómo enfrentar los esquemas de desarticulación del Inmecafé y sobre cómo generar espacios sociales - alternativos- de gestión productiva. Sobre el tema, destaca el análisis de Luis Hernández N. -publicado en este número- acerca de la experiencia de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras".

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

INDICE ANALITICO: Concertación Social

AUTOR: Jaime Aboites [*]

TITULO: México: Flexibilidad Salarial y Pobreza Extrema

ABSTRACT:

El propósito de este texto es reflexionar en torno a la relación que existe entre el comportamiento del sector moderno (formal), el sector informal y el segmento de la población del país que vive en condiciones de pobreza y pobreza extrema. La reflexión se realiza en el contexto de las políticas de ajuste y modernización del aparato productivo impulsadas por el gobierno mexicano, durante los últimos ocho años.

TEXTO:

La modernización ha implicado un profundo proceso de reestructuración industrial cuyo propósito final es el de lograr la competitividad de la producción manufacturera nacional en los mercados internacionales. Para lograr semejante objetivo la política gubernamental ha centrado la atención en la elevación de la productividad y la calidad de la producción manufacturera del país. [1]

El proceso de reestructuración industrial ha implicado, entre otras cosas: 1) la búsqueda de una nueva inserción de México en la economía mundial (GATT, Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, etc.); 2) el repliegue económico del Estado (privatización del sector paraestatal, reducción del gasto, desregulación, etc.); 3) la reindustrialización (y desindustrialización) a través del abandono paulatino de la política de sustitución de importaciones y de la liberación de las fuerzas de mercado con especial énfasis en el fomento a la inversión extranjera.

Este conjunto de acciones gubernamentales, encaminadas a elevar la eficiencia productiva, han tenido como condición concomitante la transformación de las relaciones laborales que sirvieron de sustento al anterior período de industrialización.

La dinámica reciente del sector informal, así como la naturaleza y amplitud de la pobreza en México están estrechamente asociadas a las transformaciones de las relaciones salariales. Las estrategias de flexibilidad laboral, en el contexto de la reestructuración industrial, han sido los instrumentos esenciales a través de los cuales se han implementado profundos cambios en las relaciones laborales durante los últimos ocho años.

Este ensayo se limita a considerar sólo aquellos aspectos de la flexibilidad laboral que inciden sobre el sector informal y la pobreza en México. [2] La hipótesis más general que se presenta en este ensayo, puede ser planteada en los siguientes términos: las estrategias

de flexibilidad laboral -implícitas a las políticas de ajuste y modernización- han implicado una restructuración del mercado de trabajo urbano, caracterizándolo por un severo incremento en el excedente de mano de obra y redistribución regresiva del ingreso a favor del capital. Asimismo, la contracción de la economía ha implicado la restructuración del sector informal. Este fenómeno se caracteriza, entre otras cosas, por la exclusión de determinados segmentos de trabajadores informales hacia un estrato, cada vez más amplio, que sobrevive en condiciones de pobreza o pobreza extrema.

El ensayo se divide en tres partes. La primera presenta algunos de los rasgos más sobresalientes de las modificaciones del mercado de trabajo urbano como consecuencia de las estrategias de flexibilidad laboral (1982-1989). La segunda aborda las implicaciones de la restructuración del sector informal inducidas por la recesión económica y su efecto sobre la pobreza. La última parte se utiliza para presentar un conjunto de reflexiones sobre el tema tratado. Conviene subrayar que este texto es un ensayo en el estricto sentido del término. Se han utilizado algunas evidencias empíricas con el propósito de ilustrar una hipótesis de trabajo que oriente indagaciones futuras sobre el tema.

El sector formal y la flexibilidad laboral

En el contexto de las políticas de ajuste la flexibilidad salarial extrema ha sido el efecto más sobresaliente de las estrategias implementadas para transformar el sistema de relaciones laborales, en los últimos ocho años. El conjunto de instituciones gubernamentales y organismos corporativos sindicales que durante las décadas de los sesenta y parte de los setenta, permitieron incrementar los salarios reales urbanos para ampliar el mercado interno, [3] han sido utilizados para contraerlos drásticamente en el período reciente. Esta contracción salarial no tiene punto de comparación con las tasas de desempleo. Ciertamente, si las estimaciones de la contracción salarial en el período 1982-1989 fluctúan entre el 50 y 70 por ciento (según se trate de salarios industriales, mínimos o medios), las tasas de desempleo urbano muestran una elevación de más del 50 por ciento, entre 1982 y 1983, pero a partir de ese año (1983) según estimaciones oficiales, registran un descenso del 45 por ciento [4] (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Salarios y Desempleo[H-]

La reducción de los ingresos al trabajo implicó un sensible cambio en la distribución funcional del ingreso. En efecto, entre 1982 y 1989 la porción del ingreso correspondiente al trabajo en el PIB perdió catorce puntos. Es decir, registró una disminución de casi el 34 por ciento en esos años (ver cuadro 1).

El desempleo no se distribuyó de manera uniforme entre los distintos sectores de la actividad económica. Según un estudio (Casar, et al., 1985) entre 1981 y 1984, el sector manufacturero, cuyo nivel de actividad y empleo influye significativamente en las demás del sector urbano, el desempleo tuvo mayor peso actividad en las pequeñas empresas que en el resto de los establecimientos industriales. En ese tipo de empresas el empleo se redujo más que proporcionalmente (2.1) a la caída del valor de su producción. En las

empresas de gran escala y transnacionales la disminución del empleo fue proporcionalmente menor (alrededor de 0.8) a la contracción del valor de la producción. Mientras que las empresas estatales se destacaron por registrar las menores caídas en el empleo en proporción a la reducción de su producción (0.54). Esta heterogeneidad en el patrón de ajuste de personal refleja la situación en que se encuentran las empresas. Así, por un lado, el que corresponde a los sindicatos de las grandes empresas transnacionales y públicas con mayor poder de negociación ante los efectos de la crisis y, por el otro, los débiles sindicatos de las pequeñas empresas con bajas tasas de sindicación que ante la crisis tienen que aceptar, en mayor medida, los ajustes de personal.

Además de la diversidad de los ajustes de personal por tipo de empresa antes señalado, todo parece indicar que se está gestando un significativo cambio en las relaciones contractuales. En el mundo de los abogados laborales y dada la naturaleza de las modificaciones de los CCT de grandes empresas estatales (Telmex, Aeroméxico, SME, etc.) [5] y empresas transnacionales (en particular la industria automotriz del norte del país -Ford, GM-), que influyen sobre la contratación colectiva en el resto de empresas; los cambios apuntan a modificar el patrón de contratación que maduró durante el período de desarrollo estabilizador y la década de los sesenta. En el nuevo esquema de contratación se tiende a reducir la contratación definitiva de trabajadores y privilegia el trabajo temporal en sus diversas modalidades (por obra o tiempo determinado). [6] Esta tendencia, aunada a la flexibilidad salarial antes mencionada, caracterizan la naturaleza de las estrategias de flexibilidad laboral de los años recientes.

La elevación y la generalización en la contratación colectiva, del coeficiente trabajadores temporales en relación a trabajadores definitivos, implica incrementar el grado social de inestabilidad en el empleo y, por tanto, en los ingresos. Este fenómeno, aunado a la contracción de los ingresos salariales antes comentada, caracterizan dos de los elementos centrales de las estrategias de flexibilidad laboral. [7] Este nuevo paradigma del sistema de relaciones laborales en México es una ruptura con las políticas de pleno empleo y seguridad en el ingreso keynesianas, que permitieron la ampliación del mercado interno durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

En los países de América Latina los efectos de las políticas de ajuste y flexibilidad laboral han sido definidos por el PREALC como un fenómeno de precariedad en el trabajo. La consecuencia de estos cambios ha impactado la estructura del sector informal y elevado los niveles de pobreza y pobreza extrema. A continuación se presentan algunos rasgos de este fenómeno en el caso de México.

El sector informal y la pobreza

El sector moderno de la economía y el sector informal están estrechamente vinculados. Las dimensiones del sector informal están determinadas por el nivel de actividad económica y el ingreso del sector moderno. A su vez, el sector informal abastece una porción importante de la demanda final del sector moderno. Específicamente, la masa salarial pagada en el sector moderno es la fuente de la demanda de los bienes y servicios producidos en el sector informal. [8]

En el sector informal el empleo tiende a aumentar permanentemente. En los períodos de auge crece como consecuencia del aumento de la demanda de los bienes y servicios provenientes del sector moderno de la economía. Durante períodos de recesión es impulsado por la ampliación del desempleo formal [9] y, en cierta medida, por el incremento de trabajadores temporales de ese sector. Además, la reducción de los salarios en el sector moderno crea la necesidad en los trabajadores y familias, de buscar ingresos complementarios en actividades no formales. Generalmente este fenómeno se expresa en un aumento del número de miembros de la familia que trabajan en alguno de los dos sectores. Sin embargo, este desplazamiento definitivo (o intermitente) de trabajadores del sector moderno al informal, aunado a la contracción económica en general, reduce las posibilidades de obtener ingresos adecuados en este sector. Esta presión ejercida sobre el sector informal propicia un proceso de pauperización y exclusión de las actividades económicas de aquellos trabajadores del sector informal más desprotegidos y económicamente más débiles.

Durante los últimos ocho años se contrajo la actividad económica (-1.1 por ciento tasa media anual) y se redujo el PIB por habitante significativamente (-15.9 por ciento tasa media anual), (ver cuadro 2). En el apartado anterior se mostró el comportamiento negativo del empleo y los salarios. Este conjunto de hechos ejercieron una presión extraordinaria sobre el sector informal tanto en términos de ingreso como de empleo. Así, durante el período considerado el sector informal dio muestras de un sensible crecimiento. El cuadro 3 muestra que durante 1982-1986, los trabajadores asalariados declinaron en casi 8 por ciento su participación dentro del empleo urbano. La contrapartida de este fenómeno fue la proporción de empleados por cuenta propia y trabajadores familiares sin remuneración (componentes esenciales del sector informal), creció en más del 34 por ciento su participación en el total de empleo urbano, durante el período bajo estudio. Además, en plena recesión económica la proporción de empleadores se incrementó 32 por ciento. Es posible que este crecimiento de empleadores se refiera, en mayor proporción, a empleadores del sector informal dada su expansión frente a la contracción del sector formal (ver cuadro 2). En síntesis, durante los años de recesión, se registró una absorción por parte del sector informal de aquellos trabajadores que perdieron sus puestos de trabajo o se encontraron sin oportunidad de emplearse en el sector moderno. [10]

Cuadro 2. Indicadores de la Actividad Económica. (Tasa Media Anual)[H-]

Cuadro 3. Evolución del Empleo Urbano[H-]

La reducción de la actividad económica, la declinación de los salarios y el empleo, así como la transferencia de mano de obra al sector informal, explican la reducción de ingreso en el sector informal. PREALC estima que entre 1981 y 1985 el ingreso real por trabajador informal disminuyó alrededor del 48 por ciento. Es decir, la depresión del sector moderno impactó negativamente el ingreso del sector informal. Es difícil estimar si la brecha de ingresos entre los dos sectores se redujo o aumentó. En primer lugar, porque el sector informal responde a las crisis con estrategias de sobrevivencia que involucran

productivamente a la mayor parte de la familia y, en segundo lugar, por el segmento de trabajadores que participan en ambos sectores.

La reducción de la demanda de bienes y servicios y el aumento de empleo en el sector informal afectaron a los estratos de trabajadores más débiles y desprotegidos del sector. Este fenómeno se expresó en la ampliación del núcleo de población que viven en condiciones de pobreza y pobreza extrema. [11]

En el cuadro 4 se muestra la evolución de la pobreza y la pobreza extrema, en el período 1977-1988. En esos años se registraron nítidamente dos tendencias. La primera (1977-1981) se caracteriza por una declinación tanto de la pobreza como de la pobreza extrema, a tasas medias anuales, de 1.5 y 3.5 por ciento, respectivamente. En la segunda (1981-1988) se revierte la tendencia creciendo la pobreza a una tasa media de 5.0 por ciento anual y 3.3 por ciento la pobreza extrema. En el cuadro 4 se puede observar también que este proceso fue más intenso entre 1981-1984 que de 1984-1988. Ciertamente, entre 1981 y 1984 la tasa media anual de crecimiento de la pobreza fue de 8.8 por ciento, mientras que la pobreza extrema registró una tasa media anual de 7.0 por ciento. Es decir, durante los años en que los salarios reales y el empleo registraron los retrocesos más pronunciados y el sector informal se amplió considerablemente (cuadros 1, 2 y 3).

Cuadro 4. La Pobreza y la Pobreza Extrema[H-]

El período de intensificación de la pobreza y la pobreza extrema (1981-1984) coinciden con los años de mayor declinación de los salarios reales y de incremento en el desempleo (ver cuadros 1 y 2), así como de ampliación del sector informal (ver cuadro 3). Aunque este no es un argumento definitivo, [12] las evidencias aquí mostradas sugieren que existe una estrecha asociación entre las políticas de flexibilidad salarial, reducción del ingreso en el sector informal y los aumentos en la pobreza y la pobreza extrema.

Reflexiones finales

Las estrategias de flexibilidad laboral en Europa y los Estados Unidos, han tenido como eje de la transformación de las relaciones laborales, la difusión de nuevas tecnologías. Durante la década pasada se trató, con resultados muy diversos, de adecuar tanto a nivel macroeconómico, como microeconómico, las relaciones laborales a los imperativos de la difusión de las manufacturas flexibles, en el contexto de la globalización de la economía mundial (Boyer, 1987).

Si bien en la experiencia mexicana las estrategias de flexibilidad laboral han tenido formalmente el mismo propósito que el de los países industrializados maduros (alcanzar los niveles de competitividad de los países de la Cuenca del Pacífico en calidad y costos), la cobertura de sus estrategias y, sobre todo, sus efectos económicos y sociales han sido radicalmente diferentes. Cien, el nivel de flexibilización salarial en México no tiene punto de comparación con la experiencia europea ni estadounidense. En la mayor parte de estos países la reducción salarial en términos reales no alcanzó dos dígitos en la década pasada. En el caso de México, como se mostró en el primer apartado, sobrepasa el

50 por ciento. Esta flexibilidad salarial extrema ha sido posible, social y económicamente, debido al papel de amortiguador desarrollado por el sector informal, tanto en términos de ingresos, como de empleo. Sin embargo, este sector ha sido desbordado por las fuertes transferencias de mano de obra provenientes del sector formal y la reducción del ingreso en ese sector. El resultado ha sido una intensificación sin precedente de la pobreza (más de la mitad de la población del país) y la pobreza extrema (más de la quinta parte de los habitantes del país). [13]

Después de ocho años de aplicación de estrategias de flexibilidad laboral el resultado económico es una considerable reducción del mercado interno, sin que las exportaciones manufactureras se consoliden como el eje reactivador de la actividad económica del país (Aboites, 1989, b). El futuro es poco promisorio para esta nueva fase de industrialización de México. Principalmente si se toman en cuenta los últimos acontecimientos que caracterizan el panorama internacional. El primero, son los signos inequívocos de una recesión económica en los Estados Unidos (en plena negociación del Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos). El segundo, es la crisis del Golfo Pérsico y sus efectos sobre el nivel de producción de la plataforma de hidrocarburos de México. La combinación de estos hechos podría implicar una drástica reducción de las exportaciones manufactureras (más del 80 por ciento de las ventas externas manufactureras se realizan con Estados Unidos) y un repunte notable de las exportaciones de hidrocarburos que equilibrarían, eventualmente, las cuentas externas del país. Si la situación internacional perdura, posiblemente implicaría una nueva fase de petrolización de la economía mexicana. Esta situación se desenvolvería en un contexto caracterizado por el repliegue productivo del Estado, el mercado interno deprimido como consecuencia de la reducción de los salarios y más de la mitad de la población en condiciones de pobreza y pobreza extrema.

CITAS:

[*] Profesor del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas de la UAM, Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco.

[1] Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1990.

[2] Las revistas Trabajo -números 1 (1989) y 2 (1990), y El Cotidiano particularmente los números 20, 22, 32, 35 y 36- han estudiado distintos aspectos sobre las transformación reciente de las relaciones laborales en México. Consúltense también a Gutiérrez (1990).

[3] Para un análisis de la elevación de los salarios reales industriales en un caracterizado por mano de obra excedentaria, consúltense Aboites (1989).

[4] Un comentario crítico a la confiabilidad de las cifras oficiales sobre empleo fue el presentado por Ros y Márquez Padilla (1990) en la Conferencia Internacional sobre Desarrollo Económico y segmentación de los Mercados de Trabajo, patrocinado por el Instituto Kellogg en la Universidad de Notre Dame. Estos autores estiman el crecimiento

de la tasa de desempleo en más del 53 por ciento entre 1982 y 1984 (p. 367). Rendón y Salas (1989) también comentan sobre la confiabilidad de las cifras oficiales de empleo. Véase, en particular, la nota de pie 2 (p. 555) del texto referido.

[5] Para el caso de Telmex véase la Revista Trabajo, núm. 1, (1989).

[6] De la Garza (1989) afirma que se trata de una ruptura con el modelo contractual de la Revolución Mexicana.

[7] Otro elemento de primera importancia es la estrategia de modificar las relaciones laborales al interior de las empresas con el objetivo de mejorar la calidad y la productividad de la empresa (control de calidad, etc.). Consúltese, por ejemplo, el discurso del Presidente del 1 de mayo de este año, Coparmex.

[8] La definición del sector informal ha suscitado una extensa polémica sobre su naturaleza y las distintas formas de medición. Una síntesis de esta polémica se encuentra en D. Raczynski (1987). Una definición general del sector informal señala que está compuesto por los trabajadores ocupados por cuenta propia (excluyendo a profesionales independientes), trabajadores domésticos, pequeños patrones de unidades de producción familiares y talleres artesanales con menos de cinco empleados. Estos estratos de trabajadores se caracterizan por bajos niveles de productividad e ingresos y por estar al margen de las distintas reglamentaciones legales (laborales, impositivas, etc.). A diferencia del sector moderno donde la actividad económica se rige por la maximización de ganancia, en el sector informal se busca la maximización de los ingresos familiares. Sobre las formas de vinculación que se establecen entre sector formal e informal consúltese, entre otros, a Lomnitz (1979).

[9] La fuente más importante que nutre al sector informal son las migraciones campo-ciudad. Sin embargo, existen algunos indicios que señalan que durante el período de recesión se han reducido sensiblemente. Es probable que en períodos de crisis el incremento del sector informal provenga, en mayor medida, de trabajadores que han perdido su empleo en el sector moderno de la economía. Márquez y Ros (1990).

[10] Se estima que el incremento de la población activa en el sector urbano fue de 4.2 millones, entre 1982-1988. Aproximadamente el 74 por ciento (3.1 millones) se incorporaron al mercado de trabajo en ocupaciones informales urbanas. Hernández Laos (1990 b).

[11] Según la definición del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), citada por Hernández Laos (1990) la pobreza incluye aquellos "...hogares que tienen un ingreso insuficiente para satisfacer el conjunto de necesidades básicas". El concepto de pobreza extrema incluye a las familias "...que tienen un ingreso total de magnitud tan íntima, que aun cuando fuera destinado en su totalidad a la alimentación, no les permitiría satisfacer sus requerimientos nutricionales". Ibid, p. 266.

[12] Particularmente, porque las cifras utilizadas se refieren al total de la población. Sin embargo, al considerar la evolución del coeficiente de la población urbana y ponderarla con la evolución del ingreso urbano y no-urbano, las tasas señaladas no se modifican significativamente.

[13] La pobreza no es un fenómeno particular de los últimos ocho años. Ha caracterizado más de medio siglo de la industrialización en México. Sin embargo, lo significativo del período reciente es la agudización del problema en un lapso de tiempo relativamente breve.

BIBLIOGRAFIA:

Aboites, J. (1989), *Industrialización y desarrollo agrícola en México*, México, Editorial Plaza y Valdés.

Aboites, J. (1989, b), "Recesión económica y exportaciones manufactureras en México, 1982-1988", en *Economía Informal*, núm. 173, mano-abril.

Boyer (1987), *Flexibilidad del trabajo en Europa*, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Casar J., Kurczyn S., Márquez C. y Marvan S. (1985), "El empleo manufacturero en México: crisis y perspectivas en el corto plazo", en *Economía de América Latina*, núm. 13, primer semestre.

De la Garza, E. (1989), "Transformaciones del modelo contractual en México", *Trabajo*, núm. 1, octubre-diciembre.

Gutiérrez Garza, E. (1990), *La ocupación del futuro*, México, Editorial Nueva Sociedad.

Hernández Laos, E. (1990), "Medición de la intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema en México", en *Investigación Económica*, núm. 191, México, enero-mayo.

Hernández Laos, E. (1990, b), "La pobreza y las necesidades esenciales en América Latina. El caso de México", PNUD (mimeo).

Lomnitz, L. (1979), "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano", *El subempleo en América Latina*, Buenos Aires: El Cid Editor.

Márquez, C. y Ros, J. (1990), "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", en *El Trimestre Económico*, vol. LXII, núm. 226, México, abril-junio.

Raczynski, D. (1987), *El sector informal urbano: interrogantes y controversias*, Santiago, PREALC.

Rendón, T. y Salas, C. (1989), "El empleo y los salarios durante la crisis", en Estancamiento y crisis social en México, México: UAM-Azcapotzalco.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

INDICE ANALITICO: Concertación Social

AUTOR: Rafael Sánchez, Salvador R. Berlanga [*]

TITULO: Los Salarios de la Modernidad

ABSTRACT:

Las condiciones de pobreza en que viven la mitad de los mexicanos se constituye en una carga pesada para la sociedad. Los programas como PRONASOL instrumentados para atenuar el impacto de la crisis sobre la población más desprotegida son una medida artificial y coyuntural que ni siquiera rinde -con la eficacia esperada- los frutos de cooptación y mediatización de los movimientos sociales.

TEXTO:

Muchas y muy variadas han sido las posiciones que los diversos sectores sociales han expresado en torno a la problemática salarial. Algunos de esos argumentos, fueron incluso sustento para no revisar el precio de la fuerza de trabajo en la firma de la cuarta etapa del Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE). Se ha dicho que los aumentos salariales son inflacionarios, que los mínimos han perdido su función reguladora del conjunto de los salarios, y que cada día existen menos trabajadores que se contraten por un minisalarario.

Sin embargo, de nueva cuenta los salarios mínimos se encuentran en el centro de la discusión económica y política. Tres son las razones para ello: la pérdida a lo largo de 14 años de un 62 por ciento en su poder adquisitivo, su virtual congelamiento en lo que va de 1990, en condiciones de un nuevo repunte inflacionario, y la posible firma -antes de que termine el año- del Acuerdo Nacional de Productividad que en principio pretende ligar al salario, aunque sin garantías reales, a la evolución de la productividad.

Este último parece ser el argumento de mayor peso, la modernidad demanda el establecimiento de relaciones laborales sustentadas en condiciones económicas sanas para cualquiera de los factores de la producción. No puede pensarse en incrementos a la productividad sin considerarlos también en los salarios, a no ser que se esté dispuesto a asumir el riesgo de enfrentar altos costos políticos y sociales. Recuérdese si no el 6 de julio de 1988. De esto pareciera tener conciencia el gobierno de Carlos Salinas de Gortari cuando señala en el Plan Nacional de Desarrollo (PLANADE) que el incremento de los salarios reales se hará "sobre la base de una evolución económica que fortalezca la demanda de trabajo, el aumento de la productividad, el uso suficiente de las potencialidades del país y el equilibrio de los factores de la producción". [1] Sin embargo, por encima de las formalidades de un plan, el hecho real es que a lo largo de su gobierno no se ha realizado ningún esfuerzo efectivo orientado a encadenar -en beneficio

del trabajador- el salario a la productividad; ni mucho menos a establecer los mecanismos necesario y suficientes para relacionar estos dos factores.

En este sentido, hoy el contenido de la modernidad, desde el Estado y el capital, significa marginar del desarrollo a la gran mayoría de la población mexicana. Baste recordar que de acuerdo con estimaciones del Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL), en este año existen 41 millones de mexicanos pobres y de ellos 17 millones viven en la pobreza extrema. [2] A pesar de las profundas, y algunas radicales, transformaciones operadas en el acontecer económico, político y social, la política laboral, en especial la salarial, se rige por criterios que no responden a ningún planteamiento modernizador. De ellos damos cuenta en las siguientes páginas.

Comportamiento salarial en los años 80

El primero de diciembre de 1988, al tomar posesión como Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari señalaba: "dejaremos atrás la crisis, pero no la tenacidad a la que ella nos obligó. Iniciaremos la recuperación de los niveles de vida, pero mantendremos los hábitos de ahorro, productividad y eficiencia [...] expanderemos simultáneamente el mercado interno aumentando el empleo y fortaleciendo gradualmente, en la recuperación, el poder adquisitivo de los salarios". [3]

Estas propuestas, parecían indicar el advenimiento de una nueva política salarial, que en principio rompiera con la tendencia descendente que desde 1977 habían observado los salarios. Se pensaba que habían alcanzado ya su piso inferior y se iniciaría su recuperación paulatina. Qué pronto se encargó la realidad de contradecir estas buenas intenciones. En lo ya casi dos años de gobierno salinista, la política en la materia se ha visto inmersa en la inercia prevaleciente durante los gobiernos de José López Portillo y Miguel de la Madrid, períodos en que los salarios descendieron en términos reales a una tasa de crecimiento media anual de -4.6 por ciento y -7.1 por ciento respectivamente, acumulando hasta diciembre de 1988 una pérdida del 55 por ciento en su poder adquisitivo, ubicando históricamente al salario en los niveles alcanzados al inicio de la década de los sesentas (ver cuadro y gráfica núms. 1).

Cuadro 1. Salario Mínimo General Mensual Nominal y Real. 1970-1989[H-]

Gráfica 1. Índice del Salario Mínimo Real Anual por Sexenio[H-]

La firma en diciembre de 1987 del Pacto de Solidaridad Económica y sus posteriores etapas como PECE, no han representado un respiro para los trabajadores mexicanos. Por el contrario, su situación salarial se ha recrudecido, pues de ese momento a la fecha han visto descender su ingreso en un 27 por ciento. Tan sólo en el tiempo que lleva el gobierno de Salinas de Gortari, los salarios nominales aumentaron únicamente en 26 por ciento mientras que los precios lo hicieron en 44 por ciento. En estos 22 meses, la pérdida real del salario ha sido de un 13 por ciento. (Ver cuadro y gráfica, núms. 2).

Cuadro 2. Salario Mínimo General Mensual en la Gestión de Carlos Salinas de Gortari[H-]

Gráfica 2. Índice del Salario Real Mensual. (Diciembre 1988-Septiembre 1990)[H-]

Al deterioro en el ingreso de los trabajadores ha contribuido también la reducción en el gasto público social. De 1983 -año en que alcanzo su nivel más elevado de la década- a 1988, descendió en un 28 por ciento para ubicarse en 258 mil 600 millones de pesos en términos reales (ver cuadro núm. 3). Como producto de esta disminución el salario indirecto o salario social [4] (entendido como el gasto social dividido entre la población económicamente activa) acompañó también la caída del salario real directo. Así, en tan sólo ocho años, este indicador ha observado una reducción equivalente al 40 por ciento, al pasar de 579.17 pesos reales mensuales a 343.92 (ver cuadro núm. 3). Si globalizamos estos dos componentes del salario tendríamos que un trabajador percibía mensualmente en 1981 2 mil 494 pesos, mientras que en 1989 recibía 1 mil 265.58 pesos, 49 por ciento menos que en ese año.

Cuadro 3. Gasto Social Real Anual y Mensual 1980-1989[H-]

Esta pérdida se ha expresado también en la participación de la masa salarial en el producto interno bruto. Mientras que a mediados de la década de los setentas las remuneraciones a los asalariados correspondían al 40 por ciento de dicho producto, y al inicio de la década pasada participaban con el 36 por ciento, en la actualidad los salarios perciben sólo una cuarta parte del producto nacional (ver gráfica núm. 3).

Gráfica 3. Participación de los Salarios en el PIB. 1980-1989. (Porcentajes)[H-]

El liderazgo del salario mínimo

Al finalizar el primer semestre de 1990, el PECE entró en una nueva fase, los acuerdos tomados daban pauta al tránsito de una economía de precios relativamente controlados a una de liberación gradual de los mismos, en un número importante de ramas industriales, particularmente en aquellas, se decía, que no generaran repercusiones sensibles y cuyos precios estuvieran controlados por el mercado. De inmediato los precios reanudaron su crecimiento, la inflación al concluir el tercer trimestre del año se ubicaba ya por encima de la alcanzada en 1989. Sin embargo, la única mercancías que se mantuvo bajo control fue la fuerza de trabajo, con lo que se inauguró una nueva etapa en la fijación de los salarios, caracterizada por combinación de precios liberados y salarios mínimos controlados.

Para no decretar incremento alguno a los mínimos en julio pasado, aunada a la tradicional explicación de que su aumento genera inflación, se expresó una nueva concepción que considera que el salario mínimo ha dejado de ser una variable de referencia. Su reducción ha sido tal que ahora se plantea que los incrementos a las percepciones de los trabajadores que obtienen más del mínimo se muevan por medio de escalas contractuales.

Todo parecería suponer que en una economía que se moderniza y se articula en forma más dinámica las cosas fueran de esta manera, sin embargo no son así.

Empezar a regir el comportamiento de los salarios ya sea a través del salario medio industrial, mediante el establecimiento de criterios que se atengan a las condiciones de cada rama (composición orgánica del capital, productividad, desarrollo tecnológico, etc.) o a su vinculación con el mercado exterior, requiere considerar que la recuperación económica está en principio ofreciendo ya condiciones de ingreso y empleo para los trabajadores superiores a las del salario mínimo, pues de lo contrario, estaríamos frente a una política que generaría una mayor diferenciación social: por un lado, los trabajadores cuyo ingreso se rige bajo condiciones contractuales y, del otro, aquellos que están sujetos al minisalario sin condiciones de modificar el deterioro observado en su ingreso. También sería necesario suponer que el número de trabajadores contratados por salario mínimo ha disminuido de tal forma que dejaron de ser ya una parte importante de la PEA y particularmente de la población ocupada y remunerada.

Pero la realidad nacional está aún muy alejada de esta visión modernizadora, de acuerdo con estimaciones del Instituto Mexicano del Seguro Social el peso de los trabajadores de salario mínimo dentro de la estructura de la población asegurada permanente ha sido constante durante toda la década de los ochentas, ubicándose en niveles del 30 por ciento del empleo formal (ver cuadro núm. 4). A esta cifra hay que agregar a los trabajadores asegurados no permanentes y aquellas parte de la población que labora en el marco de la economía subterránea y que obtiene percepciones por debajo del mínimo general. Baste señalar que la Canacindra considera que oficialmente 4 millones de trabajadores están sujetos al minisalario. [5]

Cuadro 4. Estructura de la Población Asegurada Permanente por Estrato de Salario. 1984-1990[H-]

Tampoco los salarios industriales (contractual, manufacturero y maquilador) han logrado hasta la fecha desprenderse de la dinámica del salario mínimo a la que nos hemos referido antes, en general tal como se observa en la gráfica número 4 su comportamiento ha seguido las pautas marcadas por éste último.

Gráfica 4. Salario Real Mínimo, Manufacturero y Maquilador[H-]

Los salarios contractuales, alcanzaron su nivel más bajo en 1989, al representar tan sólo casi dos terceras partes del nivel salarial de 1982. El salario manufacturero observó su caída más baja durante 1988, para ubicarse en el 54 por ciento del ingreso que un trabajador manufacturero obtenía 10 años antes. Finalmente, el deterioro del salario en la industria maquiladora en 1989 fue de un 36.7 por ciento con respecto al nivel con que inició la década (ver cuadro núm. 5).

Cuadro 5. Salario Real Manufacturero y Maquilador 1978-1989[H-]

Hasta el momento el comportamiento particular de los salarios contractuales por ramas no ha experimentado un repunte, su tendencia aunque moderada es a la baja. De acuerdo con información de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) los trabajadores de las empresas consideradas como estratégicas: CFE, PEMEX, vieron reducir su ingreso de enero de 1988 a diciembre de 1989 en 9.6 y 13.9 por ciento, respectivamente. De igual manera el salario en la industria telefónica perdió un 9.6 por ciento, y los trabajadores de los ingenios azucareros lo disminuyeron en formas mas drástica: 23 por ciento (ver cuadro núm. 6).

Cuadro 6. Salarios Contractuales Reales. (1978 = 100)[H-]

Se estrecha el abanico salarial

El comportamiento similar de los salarios industriales (manufacturero y maquilador) con relación al salario mínimo general tiene la siguiente explicación:

1) Mientras que el salario mínimo general es regido por una lógica estatal que lo considera un instrumento o variable más de la política económica, los salarios industriales responden en cambio a una lógica empresarial, los trabajadores que perciben estos salarios negocian sus incrementos teniendo como límite para la definición de su monto a la capacidad económica de las empresas, una adecuada rentabilidad para el capital y el grado de organización y combatividad de sus sindicatos. Sin embargo, la política de restricción salarial compatibilizó sus lógicas con el objeto de contrarrestar el impacto negativo que su vertiginoso ascenso, en 1970-1976, tuvo sobre la rentabilidad del capital. Así, en estos catorce años el descenso real del salario mínimo ha marcado la pauta para las negociaciones de los salarios industriales.

2) La caída salarial no se configuró de la noche a la mañana, se fue fraguando a la par de la derrota obrera que dio inicio en 1982 con el ascenso de Miguel de la Madrid al poder y la adopción de un programa de gobierno que poco o nada tenía que ver con las propuestas obreras plasmadas en 1978 en el documento Plan Económico que el Congreso del trabajo pone a la consideración del gobierno de la República. Continuó con el fracaso de las huelgas obreras convocadas por el sindicalismo oficial en 1983 y se hizo patente y patética con el Pacto de Solidaridad Económica.

A la firma de la primera concertación, en diciembre de 1987, las centrales obreras llegaron en su momento de mayor debilidad, su capacidad de respuesta se encontraba significativamente mermada y su organización con serias e importantes fisuras. Bástenos para ilustrar lo anterior recurrir a los siguientes datos: en 1988, primer año de aplicación del pacto, el número de conflictos laborales, de emplazamientos a huelga y de huelgas estalladas no llegaron a sumar ni el 1.0 por ciento del total de los movimientos registrados en cada uno de estos rubros durante todo el sexenio de Miguel de la Madrid.
[6]

La derrota obrera se enmarcó también dentro de una política laboral que ha restringido la acción de sus sindicatos. De todos son conocidas las innumerables medidas que las

autoridades del trabajo han instrumentado durante estos años con el objeto de disminuir el reconocimiento de nuevas organizaciones sindicales, de impedir el sacudimiento por parte de las bases de sus líderes y de anular el derecho de huelga.

3) En su gran mayoría los sindicatos con mayor peso dentro de las centrales obreras, están inscritos dentro del régimen de contratos ley y de contratos colectivos por empresa pactados en condiciones superiores al salario mínimo. Lo cual, los coloca como organizaciones obreras que carecen de trabajadores bajo ese régimen. De ahí que su preocupación fundamental en los últimos años haya sido la protección del salario contractual.

4) El Pacto de Solidaridad Económico mostró desde su primer año que lejos de ser un mecanismo para el mejoramiento real de las condiciones de vida de trabajadores, era más bien un instrumento de control de sus reivindicaciones salariales. Los logros que en materia inflacionaria se han obtenido con la concertación han sido sustentados en gran medida en la depresión general del salario.

5) Finalmente, la gráfica correspondiente a los salarios reales industriales (núm. 4), indica cómo la política salarial aplicada desde 1977 ha sido un mecanismo nivelador de las diferencias existentes entre los distintos tipos de salarios. Con ella se ha buscado, igualar dentro de cierto rango el ingreso que perciben los trabajadores industriales. En este sentido el abanico salarial tiende a estrecharse, el objetivo ha sido establecer una nueva base salarial lo suficientemente baja para permitir la obtención de una rentabilidad del capital adecuada para la nueva fase de la acumulación.

Los límites del deterioro

La política de restricción salarial enfrenta ya límites de diverso orden que se traducen cada vez más en un elevado costo social y político para el gobierno.

De acuerdo con un estudio del taller de indicadores económicos de la Facultad de Economía de la UNAM, si se estableciera una canasta obrera indispensable como indicador del nivel mínimo de ingreso que requiere la fuerza de trabajo para su reproducción normal se tendría que su precio para el primero de septiembre del año en curso sería de 19 mil 36 pesos, un 89 por ciento más del salario mínimo mensual que perciben los trabajadores. [7] De acuerdo con estos datos, el salario está llegando a niveles que ponen en riesgo seriamente la reproducción del trabajador y su familia.

En lo social, las condiciones de pobreza en que viven la mitad de los mexicanos se constituye en una carga pesada para la sociedad. Los programas como PRONASOL instrumentados para atenuar el impacto de la crisis sobre la población más desprotegida son una medida artificial y coyuntural que ni siquiera rinde -con la eficacia esperada- los frutos de cooptación y mediatización de los movimientos sociales. Las organizaciones obreras oficiales, por su parte, han mostrado su inoperancia e incapacidad para dar una respuesta a la demanda de sus agremiados en el marco de la política modernizadora. Los traspiés en la materia han sido la base para la aparición de fisuras y rupturas en la

estructura sindical corporativa. Su posición en torno a la problemática salarial no solo ha sido de difícil manejo para ellos, sino que incluso ha representado un factor de deslegitimación de la política y la imagen gubernamental.

En lo político, la cercanía de las elecciones federales de 1991, junto con el fantasma del 6 de julio del 88, reedita la discusión sobre la viabilidad o no de aplicar en el marco de la política económica actual una vieja práctica de legitimación de los gobiernos de la Revolución: incrementar los salarios en vísperas de elecciones. Por lo pronto existen indicadores, por lo menos para el Distrito Federal, que establecen una relación directa entre el nivel de ingreso y la preferencia electoral. En julio de 1988, en los distritos y colonias del Distrito Federal cuyo ingreso promedio por familia se ubicaba en niveles de un salario mínimo, la votación para el Frente Democrático Nacional fueron superiores al 50 por ciento de los votos y en aquellos en que el ingreso medio se encontraba en el rango de 2 a 5 salarios mínimos el cardenismo obtuvo votaciones que superaron el 40 por ciento.

A pesar de estos límites, los trabajadores se encuentran sin alternativas viables que les permitan modificar su condición de "blanco fácil de un empresariado voraz desarrollado en un ambiente de capitalismo salvaje". [8] Bajo estas condiciones las perspectivas salariales en el futuro inmediato son poco halagadoras. Los escenarios posibles son tres: primero, que se mantenga como hasta ahora la tendencia descendente del conjunto de los salarios; segundo, que se liberen relativamente los salarios industriales manteniendo solo bajo control al salario mínimo general. En este caso las diferencias tendrían que darse en función de criterios económicos y de las características de productividad, composición orgánica, desarrollo tecnológico y organización del proceso de trabajo que presente cada rama o sector industrial, y tercero, desconcentrar de las manos del gobierno las decisiones laborales, en particular las salariales para proceder a negociar por empresa, cancelando los aumentos generalizados de salarios, y al salario mínimo como su patrón, para dar cabida al libre mercado símbolo de la modernidad.

CITAS:

[*] Miembros del Consejo Editorial de El Cotidiano.

[1] Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, p. 89.

[2] Consejo Consultivo del PRONASOL, El combate a la pobreza: Lineamientos Programáticos.

[3] Carlos Salinas de Gortari, "Discurso de toma de posesión", 1 de diciembre de 1988.

[4] Rosa Albina Garavito y Augusto Bolívar en "No a la moratoria de deuda de los trabajadores, Evolución del Salario Real 1977-1985", señalan que "la reproducción de la fuerza de trabajo se encuentra determinada no sólo por el monto del salario directo que el trabajador percibe al vender su fuerza de trabajo. Se compone también de las transferencias que el gobierno no realiza a través del gasto social. Estas transferencias se

componen de los beneficios que el trabajador y su familia reciben por intermedio del gasto social de salud, educación, vivienda, alimentación y transporte".

[5] Roberto Sánchez de la Vara, *El Financiero*, agosto 7 de 1990.

[6] Luis Méndez y Miguel Angel Romero, "Fin de un Sexenio... ¿y de una alianza?: lucha obrera en 1988", en *El Cotidiano*, núm. 28, p. 55.

[7] Carlos Martínez García, "Salario de ficción", *Uno más Uno*, octubre 4 de 1990.

[8] Luis Méndez y Miguel Angel Romero, "Fin de un Sexenio... ¿y de una alianza?: lucha obrera en 1988", en *El Cotidiano*, núm. 28, p. 52.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

INDICE ANALITICO: Concertación Social

AUTOR: Luis Hernández [*]

TITULO: Café: Privatización y Concertación Social []**

ABSTRACT:

En octubre de 1989, el Gobierno Federal anunció que modificaría su intervención en el sector cafetalero limitando la intervención del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) a la investigación y asistencia técnica, a la organización y representación internacional, reduciendo sus factores de acopio, financiamiento y comercialización paulatinamente a lo largo de tres ciclos.

TEXTO:

Una dieta forzada

La receta para hacer sanar al Estado obeso haciéndolo adelgazar, propinada por la medicina neoliberal no fue aplicada exclusivamente a los cafetaleros, pero aquí, a diferencia de otros sectores, encontraron a sujetos sociales maduros dispuestos a disputarse los espacios abandonados por el Estado. Ciertamente las instalaciones productivas, las líneas de financiamiento y los canales de comercialización, dejados por el Inmecafé pasaron a ser, a partir de ese momento, campo de batalla y negociación. Concertación social y reprivatización serán en el sector un escenario de aplicación privilegiado.

Oro verde

El café es un producto clave para la economía mexicana. De él viven cerca de dos millones de personas que cultivan poco más de 560 mil hectáreas, en 12 estados de la República. De su exportación se obtienen cerca de 600 millones de dólares (88-89), y es el tercer generador de divisas (después del petróleo y el turismo). México es el cuarto exportador mundial del grano, y el segundo en su variedad arábica.

Su estructura productiva se encuentra altamente polarizada, tanto en la propiedad de la tierra como en los niveles de producción por hectárea. Según el Inmecafé el 71.3 por ciento de los 194 mil productores que hay en el país tienen menos de dos hectáreas; el 20.6 por ciento tiene parcelas de 2 a 5 hectáreas; el 1.6 por ciento tiene propiedades de 10 a 20 hectáreas; y el 0.4 por ciento posee más de 20 hectáreas.

En la explotación del café coexisten modelos de producción altamente desarrollados con uso intensivo de trabajo asalariado y la aplicación de insumos y equipos sofisticados, con modelos de producción comunitarios basados en el uso intensivo de la fuerza de trabajo

familiar. Así, mientras el 71 por ciento de los productores -ubicados en el sector marginal- produjo el 25.6 por ciento del total del café en el país, el 0.4 por ciento de los productores -con más de 20 hectáreas- cosechó el 27 por ciento de la producción nacional.

Esta concentración de los recursos productivos abarca también otras áreas.

El sector privado acopió el 90.4 por ciento del café producido, y es propietario de alrededor de las tres cuartas partes de la planta beneficiadora existente, así como de casi la totalidad de la industria torrefactora y solubilizadora. Evidentemente controla la mayor parte de los recursos financieros disponibles para la comercialización del grano.

El Estado y los cafecultores

El Inmecafé es el principal instrumento de intervención estatal en el sector. Tiene como objetivo básico defender y mejorar el cultivo, beneficio, industrialización y comercio del café mexicano, tanto en el país como en el extranjero, a través de la participación corresponsable de él mismo y de los pequeños productores e incrementar la disponibilidad de divisas para el país.

Fundado en 1958 para desempeñar funciones de investigación, experimentación y asistencia técnica, hacia 1973 modificó ampliamente sus funciones. A partir de entonces pasó a desempeñar un papel clave en el proceso de organización, financiamiento, acopio y exportación del sector, transformando el esquema de intermediación productivo-comercial que existía hasta entonces.

Durante decenas de años, la gran mayoría de los productores vendían su producción en forma de cereza a acaparadores locales. Esos intermediarios comercializaban el producto, a su vez, con otros acaparadores que poseían instalaciones para beneficiarlo y secarlo. En el centro de esta telaraña comercial se encontraban los zares del café. La intervención del Inmecafé a partir de 1973 modificó radicalmente este esquema. De entrada, promovió la asociación de productores en organizaciones con algunas funciones crediticias (UEPC), altamente dependientes del Instituto. Asimismo, comenzó un sistema de entrega de anticipos para la producción en fertilizante y en efectivo en el que el productor otorga como garantía parte de su cosecha. Así, en tan sólo dos años, el Instituto organizó 1 mil 696 UEPC y, para comienzos de este año, existían ya 3 mil 369 de estas organizaciones.

Aprovechando los altos precios del producto en 1977-78, el Instituto desplazó a una multitud de intermediarios tradicionales y golpeó severamente a los viejos zares del café, estableciendo una relación directa con la mayoría de los pequeños productores.

Así las cosas, en 1980 el Inmecafé logró acopiar en 1980-81 el 50 por ciento de la producción total de grano, pasando a exportar alrededor del 40 por ciento de las ventas mexicanas al exterior. Sin embargo, el núcleo de poder principal del sector, el de las grandes empresas que controlan el tostado y la industria del café soluble y que ocupan grandes empresas, se mantuvo intocado.

El aparato corporativo

Durante años, los productores de ingresos acomodados y de alta rentabilidad han estado agrupados en dos organizaciones gremiales: la Unión Nacional de Productores de Café de la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP) y la Confederación Mexicana de Productores de Café. En estas organizaciones se concentran los dueños de las fincas más productivas, de las plantas de beneficiado más modernas, de las instalaciones mejor equipadas y de las líneas crediticias más prósperas. Son, sin lugar a dudas, un grupo de presión importante.

Por el lado del sector social, quién asumió la representación de los pequeños productores hasta la formación de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNO) fue la oficialista CNC a través de la Federación Nacional de Productores de Café y de sus respectivas uniones estatales. Históricamente, el elemento que permitió de manera sustancial, el que sectores importantes de campesinos consideraran a la federación como su interlocutor fue que ésta manejó permisos para exportar 60 mil quintales, así como cuantiosas líneas de crédito barato.

Formalmente, las figuras asociativas que confluyen en la federación son empresas campesinas que aspiran a controlar el proceso de comercialización. Sin embargo, su funcionamiento real tiene muchos vicios, de manera que poco se distingue de los coyotes tradicionales. A través de ellas, los comisariados ejidales obtienen créditos que utilizan para acopiar café de sus socios, sin ninguna mecanismo de participación comunitario y sin rendición de cuentas. El café así recibido, es enviado a los beneficios propiedad de las organizaciones y exportado a través de las cuotas corporativas.

Las organizaciones autónomas

A finales de los setenta y principios de los ochenta nacen formalmente las organizaciones autónomas de productores de café que, cerca de diez años después, formarían la CNO. Ellas están enclavadas básicamente en franjas de los estados de Chiapas, Guerrero, Veracruz y, en menor medida, Oaxaca. En el parto de estas organizaciones Confluyeron tres vertientes ideológicas distintas, frecuentemente cruzadas entre sí: promotores de las instituciones de extensionismo agrario estatal con vocación democrática; sacerdotes influidos por la teología de la liberación; y estudiantes provenientes de las luchas urbano-populares y sindicales que buscaban explícitamente ayudar a construir organizaciones autónomas. Estas corrientes se fundieron con luchas campesinas, en ocasiones de origen ancestral, por la tierra y contra los caciquismos que, con el tiempo, asumieron la forma de luchas por mejores precios y por el abasto.

Desde muchos ángulos, la organización pionera en este terreno fue la Unión de Uniones de Chiapas. Su lucha en el terreno del café tuvo -al igual que para otras organizaciones que se construirían en otras regiones del país- como punto de referencia y negociación al Inmecafé. La presencia del Instituto en el medio rural le dio a los productores dispersos o incipientemente organizados un punto de referencia nacional. Ello permitió que el

movimiento asumiera mecanismos de coordinación inicial que superaran el mero intercambio de experiencias facilitando que ésta se diera para negociar conjuntamente demandas Comunes.

Hacia 1982, la organización autónoma se había extendido a los estados de Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Veracruz.

La realización de un estudio conjunto sobre el mercado internacional sentó las bases para desarrollar una movilización nacional exigiendo un incremento en los precios pagados por el Instituto. Sin embargo, las acciones implementadas, que incluyeron la toma de las instalaciones del Instituto en Jalapa, arrancaron un incremento muy limitado. Esto propició que un conjunto de organizaciones se plantearan la necesidad de que el movimiento cambiara su terreno de lucha. El razonamiento era sencillo: los productores no podían limitarse a ser grupos de presión ante el Inmecafé para obtener mejores precios pues eso los llevaba, inevitablemente, al desgaste. Para superar esta situación debían plantarse la apropiación completa de los procesos de producción, industrialización y comercialización.

El procesamiento del cambio de terreno avanzó muy desigualmente. En Chiapas, la Unión de Uniones avanzó muy rápidamente. Llegó, incluso, a constituir una Unión de Crédito elaborando un audaz plan de desarrollo rural integral. El hecho era explicable: allí, la organización campesina regional asumía frecuentemente la representación del conjunto de la sociedad rural; prácticamente no existían más interlocutores sociales organizados. Por el contrario, en Veracruz, los productores tuvieron grandes dificultades para avanzar.

El cambio de terreno coincide también con un proceso de falta de coordinación entre las organizaciones autónomas. En los hechos, cada una de ellas se concentra en su construcción como organización y, sin enemigo común al frente, se sueltan los hilos que amarraban los diversos procesos regionales.

Varias de las organizaciones, que intentaron impulsar un proyecto de desarrollo rural integral avanzaron en ello. Usualmente lograron sostener amplios proyectos de abasto autogestionados -a través de agencias estatales como Diconsa o de manera independiente-, impulsar la producción y comercialización de miel o de frutales y procurar diversificar cultivos para no depender exclusivamente de un grano comercial. Muchos de ellos instalaron oficinas, beneficios y bodegas. Algunos se preocuparon por organizar la participación de las mujeres. Otros armaron verdaderas instituciones de atención médica alternativas. Como parte de esta estrategia lograron negociar con el Estado, a veces con éxito, en ocasiones sin él, ampliación de créditos, distribución de fertilizantes, construcción de caminos y escuelas, la introducción de agua potable o la electrificación. En suma, estas organizaciones se convirtieron en factores claves de la democratización de las comunidades donde inciden y de un poder real.

La formación de la CNOC

La CNOC nació del esfuerzo de articulación de una red nacional promovido por la Coalición de Atoyac, sustentado en los intentos de coordinación anteriores y en el mutuo conocimiento entre organizaciones, y en un amplio proceso de unidad y convergencia entre distintas organizaciones que se vivía en el movimiento campesino. Así, en octubre de 1988 se realizó un encuentro de productores de café en la Universidad de Chapingo. Con él se inició la primera etapa de construcción de la CNOC, que culminó con la ruptura de las cláusulas económicas de la OIC y la celebración del Primer Encuentro Nacional de Organizaciones Cafetaleras en Lachivizá, Oaxaca.

El encuentro de Chapingo fue clave porque además de mostrar la homogeneidad de las problemáticas entre los participantes avanzó en definir los principios a partir de los cuales debía de construirse la convergencia:

Acción conjunta ante problemas comunes.

Respeto a las formas organizativas, ideología y relaciones políticas de cada organización.

Funcionamiento democrático.

Apoyo mutuo y solidario.

Independencia de partidos, centrales campesinas e instituciones estatales.

Creación de instancias nacionales al servicio de las organizaciones regionales.

Al día siguiente, para demostrar que los acuerdos no eran mera saliva, los asistentes abrieron negociaciones en grupo ante Inmecafé. Se puso en marcha así, un elemento que serviría como cemento para cohesionar la CNOC: la gestión conjunta para problemas particulares.

Con la realización del Primer Encuentro Nacional de Organizaciones Cafetaleras, en julio de 1989, se inició la segunda etapa de la construcción de la CNOC. Allí, 25 organizaciones de seis estados firmaron un Convenio de Unidad y Acción donde se comprometieron a impulsar el crecimiento y consolidación de la Coordinadora Nacional y a constituir un frente común para tratar con las instancias gubernamentales, fuentes financieras y organismos comercializadores. El centro de la reunión giró en torno a los problemas de financiamiento y comercialización.

Al poco tiempo la ruptura de las cláusulas económicas de la OIC dislocó el funcionamiento tradicional de estas organizaciones. La baja de los precios internacionales del café en más de un 50 por ciento provocó en ellas enormes dificultades financieras. Las expectativas de nuevos financiamientos se desvanecieron.

La gravedad de la situación provocó que se convocara a una nueva reunión de la CNOC. El Segundo Encuentro Nacional de Organizaciones Cafetaleras se realizó en Chiltoyac, Municipio de Jalapa, el 1 y 2 de octubre de 1989.

Además de la discusión sobre la crisis cafetalera, el nuevo encuentro tuvo como centro la definición de una política ante la restructuración del Inmecafé. El evento definió tres planteamientos principales:

- La exigencia de que la restructuración del Inmecafé debería de ser un proceso con participación de los productores.

- La utilización de los recursos de un fondo estatal -FAIFREC- para acopio y comercialización.

- El impulso a una empresa comercializadora nacional para exportar directamente.

En este encuentro, además, aparece un debate interno de gran trascendencia: buscar soluciones que favorecieran a las organizaciones más consolidadas o promover políticas de beneficio para los sectores menos organizados. La restructuración del Inmecafé afectaba mucho más profundamente a los segundos que a los primeros. Las organizaciones más consolidadas estaban mucho mejor preparadas para ocupar los espacios dejados por el Instituto; por el contrario, para los menos organizados esta medida significaba, con mucho, volver a caer en manos de los viejos coyotes o de los nuevos coyotes renovados. El debate no zanjó definitivamente esta cuestión, pero resolvió medidas de consenso que, acompañadas por la autonomía de las organizaciones para fijar su propia política, dejó abierta la puerta para buscar distintas soluciones.

La crisis del Inmecafé

Muy pronto, los vientos neoliberales azotaron al Inmecafé. Crisis financiera, lastres burocráticos y caída del precio provocaron que con el nuevo gobierno de Salinas de Gortari, la Institución fuera condenada a una, más o menos rápida, disminución de sus funciones tradicionales.

El esquema con el que el Instituto había funcionado se encontraba en crisis. En un estudio presentado por la Comisión de Gasto-Financiamiento en septiembre de 1989, se señala que el Instituto funciona con grandes pérdidas financieras causadas por un sistema de financiamiento y acopio costoso e inadecuado; rezagos en la comercialización internacional y en la obtención de cuotas; administración de cuotas poco transparente; y un esquema de abasto interno a precios menores que los internacionales. El mismo Instituto aceptó que su esquema de funcionamiento había tocado fondo. En el documento *Restructuración del Sector Cafetalero Mexicano* se señala: "el sistema actual de Inmecafé con alta ineficiencia, sobredimensionado, con poco control interno y, sobre todo, por participar en el acopio, comercialización y financiamiento de la actividad cafetalera, hacen imposible que el Instituto pueda resolver sus problemas financieros por sí mismo. De hecho, el Inmecafé ha perdido una parte muy importante de su patrimonio, de su capacidad de endeudamiento por lo que a continuación del esquema produciría pérdidas mayores". El documento propone un "cambio estructural del Instituto, procurando que los sectores marginados adquieran autosuficiencia en el proceso".

En este contexto, el Gobierno Federal propuso "desincorporar en forma acelerada la participación del Estado en las funciones de acopio, financiamiento y comercialización del café y lograr en forma paralela la autogestión campesina en el sector. Estos objetivos se realizarán en un período de tres ciclos -ahora se cambió a tres meses-. Para ello se requiere la concertación con los gobiernos de los estados para hacer efectivas las siguientes acciones: liberación del mercado interno y la desincorporación de las actividades del Instituto [...] Inmecafé restringirá su participación en el financiamiento, acopio y comercialización a la producción de los productores marginados, con base en la colocación previa del producto y a precios acordes con el mercado internacional. Se procederá a la venta de los beneficios e instalaciones de almacenamiento para que los productores minifundistas estén en condiciones de vender su café pergamino y se pondrán a la venta las empresas filiales Cafemex y Dicamex".

La infraestructura de la que Inmecafé quiere deshacerse constituye el 12 por ciento de la capacidad instalada de cafecultura nacional: 36 beneficios, 3 centros de secado, un patio para asoleadero, tres centros de despulpe, 12 beneficios secos, 31 almacenes y 11 instalaciones de morteo. Mucha de esa infraestructura está considerada por la Comisión de Gasto-Financiamiento altamente ineficiente.

Construyendo una representación nacional

En julio de 1989, la CNOC abrió su oficina de enlace en la ciudad de México, coordinada por ocho representantes de organizaciones de Chiapas, Puebla, Tabasco, Guerrero, Veracruz y Oaxaca. La pequeña infraestructura, la fuerza social en las regiones y la capacidad propositiva de los representantes permitieron que rápidamente la Coordinadora se convirtiera ante las instituciones gubernamentales y ante amplios sectores cafetaleros en un organismo incuestionablemente representativo de los pequeños productores, abriendo una interlocución que en el pasado era facultad exclusiva de la CNC.

A los pocos días de la reunión de Chiltoyac comenzaron a realizarse reuniones del conjunto de las organizaciones cafetaleras del sector social con el Inmecafé para discutir el cambio estructural de éste. Muy pronto quedó claro que la iniciativa de muchas de las propuestas partía de la CNOC, mientras que la gran mayoría de las organizaciones se limitaba a apoyar o demandar.

Una de las conclusiones más relevantes de estas reuniones de trabajo fue la definición de las condiciones de operación del Fidecafé, que es un Fondo de existencias cafetaleras formado a partir de los recursos propiedad del Freidec, originado en las cuotas que los productores pagaban por cada quintal exportado. La operación de créditos se inició a partir de la primera semana de enero de 1990.

Como resultado de estas reuniones se firmó el Convenio de Concertación para el Cambio Estructural del Inmecafé, el 21 de enero de 1990 en Tepic, Nayarit. En la firma del Convenio tomó la palabra el representante de la CNOC, Arturo García, resumiendo el espíritu de los nuevos tiempos: "Quienes antes demandábamos al gobierno participación

en el diseño de las políticas del campo, la corresponsabilidad de acciones en un marco de pluralidad y respeto mutuo, hoy exigimos que se eliminen las trabas que han impedido la implementación inmediata de los acuerdos concertados [...] La CNOC [...] contra viento y marea se ha ganado a pulso su espacio como interlocutor viable de los pequeños productores".

Pocos días después, el 1 de febrero quedó instalado el Consejo Consultivo para el cambio estructural del Inmecafé. Este Consejo tenía como objetivo acordar las políticas y líneas de acción para la reestructuración de la empresa. A partir de entonces, representantes de la CNOC participaron en todas las reuniones del grupo de trabajo donde se fijaron las normas de operación y se negociaron créditos.

Tejiendo hacia abajo

La CNOC no se limitó a asumir la representación de los pequeños productores sino que propició tanto el desarrollo de construcción de nuevas organizaciones regionales como la convergencia y formación de redes estatales. Probablemente, la experiencia organizativa estatal más relevante es la protagonizada por los productores de Oaxaca, que prácticamente desfundaron a la CNC estatal y rebasaron los proyectos de ley del gobernador. En menos de un año, varias de las más importantes regiones cafetaleras del país estaban cubiertas con una expansiva telaraña social de productores movilizados. Sin ser tan extensas como lo fueron en Oaxaca, en otras regiones también se formaron redes estatales. Todas ellas fueron favorecidas por las reuniones estatales previas al Encuentro de Chiltoyac. En Veracruz, en enero de este año, se constituyó la Coalición de Organizaciones Cafetaleras del Estado de Veracruz sobre la base de un intenso trabajo promocional y una plataforma de demandas concentrada en la adquisición de créditos de Fidecafé y la negociación de los adeudos bancarios. En Chiapas, organizaciones tradicionalmente enfrentadas entre sí accedieron a coordinarse. Lo mismo pudo procesarse en Guerrero y, en menor medida, en Puebla y Veracruz.

El 22 de enero de 1990, 30 organizaciones pertenecientes a la CNOC acordaron formar la primera empresa nacional de comercialización de café dirigida por campesinos mexicanos: Promotora Comercial de Cafés Suaves Mexicanos, S.A. de C.V.

El nuevo instrumento organizativo está concebido más como un facilitador comercial para las organizaciones regionales que como una empresa en forma.

Nadando con los tiburones

La reestructuración del Inmecafé plantea un enorme reto a las organizaciones autónomas: sobrevivir, agrupar a los desorganizados -los Uepecedores- y crecer en la guerra abierta por los mercados, sin contar prácticamente, con instrumentos de política estatal que puedan servir como colchón o cobertura.

La lucha por los mercados -nacional e internacional- es sumamente compleja y desigual. La actividad más rentable del sector, aquella que tiene que ver con el mercado de los

café soluble, se encuentra ampliamente monopolizada por la Nestlé que controla más del 60 por ciento de estos productos, seguida muy de lejos por la General Food.

El mercado de exportación también se encuentra muy competido. Aquí, las grandes empresas trasnacionales han establecido filiales en el país -asociándose en ocasiones con grandes cafeticultores nacionales-. Cuentan con líneas de financiamiento en dólares -que abarata los costos de operación-; mercados diversificados con marcas establecidas; infraestructura para el beneficiado seco; fuerte control de calidad. Ocasionalmente, estas empresas pueden establecer relaciones con organizaciones regionales en lugar de coyotes, pues éstas ofrecen volúmenes y cantidad y absorben los riesgos del beneficiado húmedo. Sin embargo, debido a sus condiciones de rentabilidad, también pueden entrar a acopiar directamente a las comunidades jugando al dumping.

De cualquier manera, la reestructuración del Inmecafé va a provocar un profundo reacomodo del sector privado. Los empresarios emergentes que desplazaron a los viejos zares, asociándose con empresas sociales y contratando créditos a través de ellos, tienen hoy, si se vinculan a socios internacionales, grandes posibilidades de crecimiento. De la misma manera, el coyotaje al viejo estilo volverá a aparecer ampliamente, de manera que aquellos que se habían atrincherado en los espacios comerciales volverán a lo que sabían hacer. Para los empresarios medianos, el futuro, sin embargo, es difícil. Varios de ellos han buscado asociarse para la exportación con organizaciones autónomas, con el objeto de contar con mejores condiciones de venta.

Una transferencia precipitada

El 20 de abril de 1990, en una reunión entre Salinas de Gortari y el sector cafetalero realizada en Misantla, Ver., éste anunció que la transferencia del Instituto debería de efectuarse en los siguientes dos meses. A los pocos días, ante el lineamiento presidencial, la Sarh e Inmecafé presentaron a la reunión del Consejo Técnico del Instituto un programa de acciones para la desincorporación, que en sus aspectos centrales planteaba:

- a) Las instalaciones serían vendidas a los productores a título oneroso, después de un avalúo hecho por la banca comercial.
- b) Los grupos interesados deberían cubrir varios requisitos: personalidad jurídica; producción y acopio en volumen suficiente para hacer rentable la operación; garantía de financiamiento para la compra y operación de los beneficios capacidad técnica y administrativa.
- c) Evaluación por parte de la Sarh, Inmecafé y los gobiernos de los estados.
- d) Un acelerado plan de actividades.

Las organizaciones nacionales de productores de café que están en el Consejo Consultivo aceptaron la propuesta de que la transferencia fuera sólo para el sector social pero señalaron una serie de problemas que habría que resolver paralelamente: reestructuración

adecuada de los adeudos; financiamiento seguro para acopiar, procesar y comercializar el café que se beneficie en las unidades que se van a transferir; impulso al proceso organizativo de las anteriores Uepeces, para que sean capaces de manejar beneficios, financiamiento y comercialización.

Evidentemente, la iniciativa presidencial no pudo concretarse en los plazos propuestos. Así, después de varias reuniones de grupos de trabajo y del Consejo Consultivo se acordó: la transferencia a título oneroso, pero a un precio menor del valor comercial; la planta industrial se pasaría a Fidecafé a consignación u otro mecanismo; el Fidecafé establecería contratos de arrendamiento con opción a compra con las organizaciones de productores; el Fidecafé jugaría un papel esencial en el financiamiento para acopio, procesamiento y comercialización de los nuevos agrupamientos de productores, etcétera.

El 7 de julio se realizó en Veracruz la primera asamblea estatal informativa. A partir de ese momento, la mayoría de las organizaciones aceptaron la transferencia. Sin embargo, el proceso tiene dinámicas diferenciadas:

a) En Chiapas, el gobierno estatal -ligado a los intereses de grandes exportadores- sostiene que las organizaciones sociales no tienen capacidad para operar la infraestructura y por lo tanto quien debe recibirlas es el gobierno estatal.

b) En Oaxaca, la Coordinadora estatal garantiza la viabilidad de la transferencia de los beneficios secos.

c) En Guerrero se ha llegado a un acuerdo entre la CNC y la CNOC para integrar de manera democrática y equitativa las estructuras de dirección y manejo de los beneficios, pero el gobernador sigue acosando a la Coalición de Atoyac.

d) En Nayarit y Puebla el proceso apenas comienza.

e) En Veracruz -estado donde se encuentran 24 de las 47 unidades industriales del Inmecafé- el proceso se encuentra más avanzado. Por iniciativa del Instituto y de la Sarh se han organizado los grupos de productores, principalmente cereceros. Se está capacitando a marchas forzadas a los directivos para la operación de los beneficios, el financiamiento y la comercialización. Sin embargo, se desconocen los procedimientos para exportar.

Durante septiembre las discusiones sobre la transferencia giran en torno a: las características del contrato de arrendamiento; la tramitación de registros de las Sociedades de Solidaridad Social y la forma legal de la nueva organización; la capacitación, el financiamiento para el acopio y comercialización. Sin embargo, ante la inminencia de la cosecha, el centro de las preocupaciones de los grupos es el financiamiento.

En resumen, aunque con ritmos mucho más lentos que los trazados centralmente, la transferencia avanza. Quien mejor ha podido enfrentarla han sido los grupos autónomos

mejor organizados; quien ha quedado rezagado son los Uepeceros dependientes del Inmecafé. Los primeros, han crecido en numero e influencia y buscado generar instrumentos financieros y comerciales independientes del Estado. Los segundos, tienen poca voz en la coyuntura y deben sufrir los efectos de un coyotaje renovado que ocupará los espacios del repliegue estatal y un limitado apoyo oficial en su proceso organizativo que amenaza con desembocar en nuevos mecanismos de control económico y político. Los primeros han tenido que volcarse en consolidar sus organizaciones y prepararlas para la nueva coyuntura. Algunos sectores de los segundos -en Oaxaca, por ejemplo- han podido lograr una organización autónoma. Sin embargo, los retos hacia adelante son mucho mayores que los pasos dados. Del triunfo o fracaso de las organizaciones de la CNOC dependerá, en parte, el futuro de un movimiento de productores autónomo que enfrente adecuadamente los desafíos del neoliberalismo en el campo.

CITAS:

[*] Asesor educativo del INAH.

[**] La elaboración de este informe fue posible gracias a la apertura y generosidad de tiempo, información y trabajos de: Fernando Celis, Gabriela Ejea, Arturo García, Mariano López, Fidel Morales, Miguel Tejero, Luisa Paré, Francisco Pérez Arce y Alfonso Silva.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

SECCION FIJA: Análisis de Coyuntura

AUTOR: Augusto Bolívar Espinoza, Luis Méndez Berrueto, Miguel Angel Romero

TITULO: ¿¿¿Y la Crisis del Capitalismo, Ahh??!! un Aliento al Crecimiento...

Desde el Exterior el Acuerdo de Libre Comercio [*]

ABSTRACT:

Sea cual sea la fecha en que se firme el Acuerdo, e independientemente de las características técnicas, sus resultados prácticos y su extensión a nivel latinoamericano, éste tiene una importante significación al interior del sistema político mexicano. Es importante, en primer término, por el aceleramiento en la readecuación necesaria que tendrá que experimentar la burguesía mexicana ante la necesidad de dar un nuevo impulso al sector exportador, el cual tendrá cada vez menos protección gubernamental lo que traerá como consecuencia la desaparición, transformación y creación de nuevos grupos de poder empresarial.

TEXTO:

Un gran cuento recorre el mundo y fue acogido estratégicamente por Octavio Paz y Televisa en septiembre de 1990, en los momentos en que se celebraba la multitudinaria XIV Asamblea del PRI. Posterior y sintomáticamente, en octubre, se le otorgaba a Paz el Premio Nobel de Literatura. El cuento, la novela, es la muerte del socialismo, tanto el real como el teórico. Y es cuento no porque la crisis del socialismo sea menos profunda y grave sino porque oculta la crisis global del capitalismo quizás antes que la del socialismo. El déficit norteamericano, los problemas derivados de su precaria inserción en el sistema productivo internacional y la inestable situación que se creará en Europa central con un "nuevo proletariado internacional de inmigrantes", son pequeñas muestras del gran CRAC mundial que se anuncia y en el que pocos piensan y del cual pocos programas nacionales podrán ser viables, por supuesto esto también es válido para México.

El conflicto en el Medio Oriente; la espectacular alza en el precio del petróleo; la prisa del presidente Bush por firmar el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con México; el caluroso recibimiento de los países latinoamericanos al presidente mexicano en su gira por el continente en octubre y los consecuentes y rápidos acuerdos establecidos, ponen - desde el exterior- un nuevo ingrediente positivo al proyecto modernizador impulsado por el gobierno del presidente Salinas de Gortari.

A nivel interno la situación no resulta tan favorable: en el aspecto político, el Partido Revolucionario Institucional no ha cambiado lo suficiente, su XIV Asamblea así lo confirma. Por el lado de la política económica interna, el persistente estancamiento por la falta de inversión, nacional o internacional; el lentísimo cambio estructural y el

persistente deterioro del ingreso de los trabajadores, hacen que la política de modernización se mueva en un trasfondo tradicional que impide cualquier cambio significativo en el modelo de acumulación implementado desde la posguerra.

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC)

La guerra del golfo Pérsico, los cambios radicales en la Europa del Este con la inesperada unificación alemana, y por lo tanto el cambio en las condiciones y relaciones entre los países despertó un nuevo interés de los Estados Unidos y de toda América Latina por crear un espacio alternativo y más casero de desarrollo, cuestión que se expresa en las declaraciones de Henry Kissinger para la televisión mexicana, frente a la cual confesaba que hasta hace poco se le hacía mucho más cercano Londres que la ciudad de México. En otro contexto, igual situación pareciera darse con los intelectuales de izquierda que también reconocen como muy importante la apertura comercial de México. [1]

México no era visto a nivel internacional, desde hace muchos años, con la importancia y la solvencia que hoy en día muestra. En estos momentos aparece como un país de vocación moderna, es decir, racional, liberal, independiente ideológicamente, y, en especial para los países latinoamericanos, como líder viable para recomponer la desastrosa situación económica de prácticamente todos los países del continente. Sus "triumfos" son: la más que aceptable renegociación de la deuda externa; el control de la inflación y un pacto político exitoso que va a cumplir tres años; un innegable control político interno y una muy favorable situación económica internacional ante los precios futuros internacionales del petróleo y la activación del mercado latinoamericano.

El pronunciamiento conjunto emitido por los presidentes Salinas y Bush a principios de junio de 1990, establecía la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, que sería el primer paso decisivo en la formación de un Mercado Común Continental en el año 2000. Dicho tratado es el prelude de una intención que a medida que pasa el tiempo se va haciendo más concreta. El 25 de julio, en Washington, una influyente comisión creada por el Congreso estadounidense recomendaba acelerar la ejecución del Tratado de Libre Comercio (TLC) México-EU y ampliarlo inmediatamente a Canadá transfiriendo "gradualmente" a México la producción de textiles, ropa y acero provenientes del Asia y resolver los problemas de migración ilegal. [2]

En agosto se lleva a cabo la VIII Reunión Binacional entre México y Estados Unidos. En septiembre, en San Antonio, el presidente de EU, George Bush, pide al Congreso de su país acelerar el proceso para establecer el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con México, la decisión de Bush mostraría al Congreso "la importancia que México tiene para EU" y que "la relación tan especial que existe hoy entre ambos países (que) amerita medidas rápidas y efectivas para eliminar todo tipo de barreras". [3]

El periódico San Antonio Light indicaba que la aceleración de ese proceso encontraría oposición en algunos sectores del Congreso, que se decidirían por el tradicional liderazgo estadounidense -salvo algunas excepciones- y la eliminación de barreras comerciales

multilateralmente y no de país a país. Finalmente se piensa que lo más posible es que mayo de 1991 sería "una fecha probable" para formalizar definitivamente el acuerdo. [4]

Sea cual sea la fecha en que se firme el Acuerdo, e independientemente de las características técnicas, sus resultados prácticos y su extensión a nivel latinoamericano, éste tiene una importante significación al interior del sistema político mexicano. Es importante, en primer término, por el aceleramiento en la readecuación necesaria que tendrá que experimentar la burguesía mexicana ante la necesidad de dar un nuevo impulso al sector exportador, el cual tendrá cada vez menos protección gubernamental lo que traerá como consecuencia la desaparición, transformación y creación de nuevos grupos de poder empresarial y pondrá a prueba la eficacia de los organismos gremiales empresariales hasta ahora relativamente cómodos en el gobierno del actual sexenio.

También será importante -tanto el proceso de gestación como la culminación del Acuerdo- respecto de las condiciones de vida de la población en general, pero especialmente del ingreso de los trabajadores y, al igual que en el caso de los empresarios, en el destino de las organizaciones tradicionales de los trabajadores. El nuevo Acuerdo de Libre Comercio hará más urgente llevar a la práctica la postura del gobierno de ligar la remuneración a la productividad lo que determinaría, si se llevara a la práctica efectivamente, la obsolescencia definitiva de las grandes centrales sindicales y la emergencia de un nuevo movimiento sindical que no necesariamente debería surgir prohijado por el aparato administrativo estatal, como ha sido la tradición.

En esta nueva situación "venida del exterior" también se requiere de una estructura sólida del aparato político en el poder -del partido institucional de la Revolución-, sea para continuar con la conducción del país sin contrapeso sea para propiciar la convergencia con otras fuerzas políticas de oposición, para lo cual se requiere aún más fortaleza. Estas serán algunas de las cuestiones que se tocarán en este análisis de coyuntura.

La posición oficial ante el ALC

El gobierno de México, a través de Secofi, está decidido a que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos establezca la disminución arancelaria y no arancelaria en las relaciones comerciales; que haya un acceso permanente a ese mercado que derive en certidumbre de largo plazo; que se de un justo equilibrio en la resolución de disputas y que se reconozca la diferencia de las economías de ambas naciones. Por otra parte, en la Ronda de Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), la delegación mexicana tiene el compromiso de asegurar que sus reglas reconozcan las divergencias de desarrollo entre países y se otorgue crédito a los esfuerzos de apertura de las naciones, sancionando al protocolo mismo.

México es el principal proveedor del mercado norteamericano: de televisores, modulares de sonido, refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, teclados para computadoras y muebles para baño. Igualmente, el segundo proveedor de cemento, reguladores automáticos, grabadoras, tubos y micrófonos. El tercero en aparatos de transmisión para televisores, cerveza, automotores, ventiladores, artículos de madera, muebles metálicos y

papel. Con relación a los productos agropecuarios, es el principal abastecedor de café crudo, el segundo de ganado en pie y el tercero en camarón, respecto a los marinos.

Se requiere, según Secofi, un acuerdo que permita el libre flujo de bienes, asegure el acceso claro y franco de las exportaciones, proporcione a la economía mexicana una mayor capacidad para competir con el resto del mundo y desemboque en un mayor nivel de bienestar de la población.

El análisis de Canacindra

Por su parte la Canacindra, en su análisis macroeconómico, concluye que EU, por la cercanía geográfica y por su poderío económico, es el principal país con el cual México se encuentra vinculado: 98 por ciento de las 500 empresas más importantes cuentan con capital estadounidense; 70 por ciento de las 320 firmas exportadoras más sobresalientes tienen inversión de aquel país; 63 por ciento de la inversión extranjera acumulada es de EU; 87 por ciento de los turistas que ingresaron a México son de aquella nación; 93 por ciento de los turistas mexicanos que salen al exterior van al país vecino del norte; 1.2 millones de mexicanos en busca de empleo y 63 por ciento de la población hispana en EU es mexicana. [5]

El primer apartado que contiene el análisis es el comercio entre México y EU. En él se indica que a ese país se envía el 69 por ciento de las importaciones totales y de allí provienen 68 por ciento de las compras del exterior. El crecimiento de las importaciones es más sobresaliente en los últimos dos años como efecto de la apertura comercial. En 1987 se compraron productos de EU por 7 mil 875.5 millones de dólares, pero en 1989 el monto ascendió a 15 mil 816.6 millones, monto equivalente a más del doble de las realizadas apenas hace dos años.

Por ese motivo se perdió el saldo positivo entre exportaciones e importaciones entre los dos países. El déficit llegó a 30.2 millones de dólares en 1989, mientras que el superávit en 1987 fue de 5 mil 446.7 millones de dólares.

Otro renglón descrito por la Canacindra para medir la integración mexicana a EU es el de la inversión. Considerando que hasta mayo de este año la inversión estadounidense acumuló 17 mil 153.6 millones de dólares, que implican 63 de la inversión en el total en el país. Sin embargo, el análisis destaca que ha bajado la participación de 69 a 63, por el mayor peso que ha tenido Alemania, Japón y Gran Bretaña.

Hasta 1988, el capital de aquel país se concentraba en 98 de las 500 empresas más importantes a nivel nacional, ubicadas en 21 actividades industriales y de servicios. Destacan los sectores automotriz, electrónica y petroquímica por su mayor contribución a las ventas internas y a las exportaciones. De esas 98 empresas, 33 cuentan con capital estadounidense cien por ciento mayoritario, 10 con más de 50 por ciento, 2 con 50 por ciento y 53 con menos de 50 por ciento.

De las empresas nacionales con capital estadounidense, 25 se ubicaron en 1988 dentro de los 100 primeros lugares a nivel nacional. "Ello indica el peso de su presencia en la economía mexicana, particularmente en el sector industrial, donde se ubica la mayor parte de las mismas". Esa proporción se explica porque de las 321 firmas exportadoras más importantes de México, 70 cuentan con inversión estadounidense, mientras que las 300 empresas que más importaciones efectúan cuentan con más recursos económicos del país vecino.

Existe una concentración y dependencia del capital estadounidense en ciertas áreas, como la automotriz, la cual está integrada por tres empresas que generaron 63 por ciento de las exportaciones efectuadas por las 70 empresas más importantes y 54.6 por ciento de las exportaciones de las 68 plantas más destacadas a nivel nacional.

Los propios inversionistas estadounidenses envían a su país las mercancías. El 61.4 por ciento de las industrias con inversión de empresarios estadounidenses canalizaron sus exportaciones hacia EU. "Son estas las empresas que se verán beneficiadas por el posible acuerdo de libre comercio", añaden.

Uno de los mecanismos por los que llega la inversión estadounidense a México es a través de la industria maquiladora, la cual constituye la segunda generadora neta de divisas. De las mil 646 plantas que se encuentran en México, 827 las constituyó EU. De ese total, 612 tienen capital ciento por ciento estadounidense y de las 215 restantes su participación es minoritaria.

Como resultado de la concentración de la industria maquiladora en la frontera norte, 94.8 por ciento de las plantas estadounidenses se ubican en estados fronterizos con el fin de aprovechar la vecindad de ambos países reduciendo tiempos y gastos económicos por fletes.

En materia turística, los analistas de la Canacintra encuentran otro signo de integración económica, el 87 por ciento de los turistas que ingresaron a este territorio provienen de EU. Cerca del 93 por ciento del total de nacionales que salieron del país viajaron a EU. Actualmente existe una ganancia para México en el intercambio turístico; en el año pasado el saldo favorable fue de mil 243 millones de dólares.

Un elemento que prueba la integración económica es la incorporación de mayor fuerza de trabajo mexicana a EU. De la población de habla hispana en EU -18.8 millones que representan 7.9 por ciento de la población total-, 63 por ciento es de origen mexicano, es decir, en EU viven 11.8 millones de mexicanos.

"Del monto total de la deuda externa del sector público que asciende actualmente a 74 mil 563 mdd, aproximadamente 20, corresponden a préstamos estadounidenses. No obstante, hay que señalar que a lo largo de la década de los ochentas ha disminuido la participación del capital estadounidense, mientras que la aportación de los países como Japón o Inglaterra se ha incrementado".

Con la descripción de todos estos aspectos del vínculo económico de México con EU, concluyen, que en realidad existen varios puntos de la integración. Con el ALC se habrá avanzado en la integración, ya que en el plano comercial se representa uno de los últimos eslabones de la relación económica, reitera la Canacindra.

El ALC puede beneficiar al país siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: eliminación de aranceles que influyen en la competitividad de las mercancías nacionales, desaparición de las restricciones vigentes, plazos de desgravación arancelaria, reconocimiento de la asimetría entre las dos economías y avance en la diversificación de mercados. [6]

La XIV Asamblea del PRI

Frente a la positiva situación internacional para México, uno de los problemas más agudos y postergados para el control político interno lo constituye lo que se ha dado en llamar la modernización del PRI, que en los hechos no es más que la adecuación inteligente que el partido deberá efectuar frente a los cambios que está experimentando el país a consecuencia, en últimas fechas, de las transformaciones potenciales del mercado mundial.

El PRI necesita ser un instrumento autónomo del poder presidencial, con raigambre popular, y capaz de tener un mecanismo claro de acceso al poder de sus militantes, al mismo tiempo, no puede renunciar, sin consecuencias, al bagaje teórico aportado por la Revolución. Estos cambios son los que tuvo que enfrentar en la XIV Asamblea, la cual no empezó con buenos augurios ante los desaciertos de los dirigentes priístas frente a la Corriente Crítica que hacen pensar con escepticismo cualquier cambio sustancial en el Institucional.

A principios de septiembre de 1990 se llevó a efecto la XIV Asamblea Nacional del PRI, en cuatro sedes: Querétaro, Oaxtepec, Puebla y Tlaxcala, en ellas se discutieron: la Declaración de Principios, el Programa de Acción, los Estatutos y la Política de Modernización, respectivamente. Salvo lo discutido en la sede de Tlaxcala los demás temas formaron parte del material que se utilizará en la elaboración de los "Documentos Básicos" del PRI.

La Declaración de Principios sufrió modificaciones importantes. En lo formal, el nuevo documento es mucho más compacto y claro que el anterior, pero lo que se ganó en austeridad frente a un cierto aroma de demagogia se perdió en referencias importantes al "sector social" que fue bandera importante, aunque sólo en los inicios del gobierno de Miguel de la Madrid. [7]

En cuanto al contenido, no se trata solamente de una adecuación con los conceptos rectores de este sexenio como lo establece la tradición del PRI en sus relaciones con los gobiernos. La discusión en torno a la posible sustitución del concepto de "justicia social" por el de "solidaridad" expresó, por una parte, un intento de hipótesis de bases ideológicas del partido y, por otra, mostró -puesto que fue rechazado el cambio- hasta qué

punto existió al interior del partido un rechazo ante el reemplazo absoluto de los antiguos y doctrinarios conceptos del partido por otros más circunstanciales y más alejados de la fuente originaria que es la Constitución de 1917.

La introducción del concepto de Reforma del Estado en la Declaración de Principios muestra hasta que punto se le asigna al Estado un papel de mucha menor relevancia que el que se le asignaba al principio de la década de los ochentas, [8] aunque también revela la disposición de hacer permanente -y principio del partido- la decisión de transformar un aparato administrativo que no había cambiado, en lo esencial, desde la Revolución y que permitirá abordar el difícil desafío de reemplazar el "Estado de Bienestar a la mexicana" inaugurado en la década de los sesentas y que agoniza a mediados de los ochentas. [9]

El párrafo siguiente ilustra el intento de definir una situación de por sí contradictoria y que se encuentra plasmada en los documentos básicos:

"Los priístas no suscribimos el falso dilema entre el Estado interventor a ultranza que prohíbe la iniciativa individual y el Estado abstencionista en la vida económica y social. No queremos que las distorsiones de la regulación excesiva y la burocratización sean reemplazadas por las discusiones derivadas del juego desordenado de las fuerzas del mercado. Por ello el partido está por conciliar libertades y planeación democrática".

Las reformas emanadas de la XIV Asamblea son el reflejo de la conformación aguda de diversos intereses que van más allá de las pugnas personales egoístas. La asamblea debe entenderse como el momento a partir del cual cambios significativos pueden empezar a realizarse. El PRI no ha terminado de mostrar las contradicciones agudas que lo atraviesan, contradicciones que son también de la sociedad en su conjunto. El aparato "tecnocrático economicista" que se viene imponiendo desde el primer grupo formado por el ex presidente Miguel de la Madrid, después de casi una década de avance incontestado en el acceso al poder, no pudo o no quiso arrasar en la XIV Asamblea. El grupo doctrinario salvó elementos ideológicos importantes para que el partido no pierda su perfil tradicional y su eficacia como consecuencia de los afanes reformadores irreflexivos. Dentro del grupo "doctrinario" dos corrientes opuestas y contradictorias frenan la deformación del partido, por una parte, los antiguos, tradicionales y todavía poderosos dinosaurios y, por otra, los nuevos concertadores izquierdosos que juegan un papel importante en el aporte de contenido social al programa de modernización liderado por el presidente. Este último todavía puede ejercer su papel de árbitro todo poderoso.

La modificación estatutaria que permite a los militantes el derecho a incorporarse a cualquiera de las corrientes internas de opinión, con el ánimo de "promover el debate y estimular la pluralidad", indica que por primera vez en la historia del partido se reconoce una realidad que es difícil de esconder -tanto al interior del PRI como en la opinión de la oposición- que es la existencia de corrientes que veladamente disputan el poder y que tratan de imponer la orientación ideológica y el derecho de estas corrientes a existir y la necesidad de crear reglas del juego que hagan más racional y transparente la disputa por el poder.

Productividad, salarios y respuesta patronal

En el mes de junio, los sectores firmantes del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico acordaron suscribir un Acuerdo Nacional para la Evolución de la Productividad, comprometiéndose a instrumentarlo en un plazo no mayor de 60 días. [10] Al escribir estas líneas, casi cuatro meses después de aceptado el acuerdo, su reglamentación continúa pendiente. Los acuerdos entre los sectores involucrados se dificultan, y mientras uno de ellos -el empresarial- tiene claridad sobre los contenidos, otro -el obrero- aún no es capaz de discutir conjuntamente y mucho menos elaborar un proyecto alternativo al empresarial. La propuesta aceptada por todos no surge, los tiempos políticos se agotan. Las autoridades del trabajo y el empresariado nacional tienen la urgencia de legalizar un comportamiento laboral señalado por la ilegalidad. Por ello, es acción prioritaria impulsar este Acuerdo Nacional que se constituirá seguramente como el antecedente de una nueva ley laboral. De no lograrlo en el corto plazo, los costos políticos podrían ser enormes.

El primer paso para lograr avanzar en este sentido lo dio la Comisión de Evaluación y Seguimiento del Pacto. A través de un documento emitido a mediados del mes de julio [11] se intentó un primer consenso entre las partes. Se parte de una serie de consideraciones generales en las que difícilmente existirá desacuerdo: los años de la crisis, el entorno internacional adverso, los problemas derivados de las nuevas estrategias de desarrollo que conducen a profundas transformaciones en la economía, en la política y en la sociedad, para concluir con un llamado al esfuerzo nacional para incentivar la productividad y, desde ahí, convertirnos al exterior en una nación industrialmente competitiva y al interior contar con las herramientas para contrarrestar las presiones inflacionarias y lograr más altos niveles de remuneración de la fuerza de trabajo.

Se continúa con una serie de puntos, llamados en el documento de consenso, donde se establecen, también en lo general, los contenidos del término productividad: factor fundamental para el desarrollo de la economía nacional y para elevar los niveles de bienestar de la población, incluyendo las oportunidades de empleo; esfuerzo que compete a todos los sectores de la sociedad; acuerdo concertado para desarrollar y adaptar nuevas tecnologías; impulso a la educación orientada a la producción, etc.

Por último, se definen una serie de acuerdos y líneas de acción, alrededor de seis momentos esenciales, de cuya resolución dependería el incremento de la productividad; modernización de la administración empresarial; modernización de las relaciones laborales; mejoramiento de los recursos humanos educación, capacitación y adiestramiento-; seguridad, higiene y riesgos del trabajo; mejoramiento tecnológico, investigación y desarrollo; remuneración y productividad. Todos estos problemas situados -como el documento en su conjunto- en un entorno de generalidad que muestra cómo la exagerada cautela con que fue redactado conduce a ambigüedades que lejos de hacer avanzar la discusión la empantanar.

El documento habla de las necesarias transformaciones en la organización del trabajo al interior de las unidades productivas que integran nuestra planta industrial; menciona también la modernización en las relaciones laborales y se intuye que comprende la modernización de las formas de contratación, de salario y de cooperación y participación en la producción. Pero nunca define como pueden hacerse realidad dichas transformaciones. No existen a lo largo del documento proposiciones explícitas al respecto. Y menos claro queda todavía el papel que jugarán en los nuevos esquemas la organización sindical y las grandes centrales obreras. Estos enormes vacíos, esta indefinición, será subsanada días después de expedido el documento antes señalado. El sector empresarial, a través de la Coparmex, se encargará de ponerle nombre y apellido a los acuerdos consensuados. En 11 puntos perfilan su alternativa; en 11 puntos concretan la generalidad; en 11 puntos concentran el propósito de legalizar la acción empresarial en beneficio -dicen- de la productividad.

La modernización laboral para incrementar la productividad será entendida por los empresarios de la siguiente manera: aumento del tiempo productivo no sólo con el mejoramiento en las formas de organización del trabajo o con la introducción de nuevas tecnologías, sino también con la eliminación de prácticas comunes en el mundo laboral: ausentismo, puentes, permisos, días feriados, etc. Orden y disciplina en el trabajo -limpieza, colaboración, puntualidad- expresado en tipos de organización como los "Círculos de Calidad". Compactación de las categorías establecidas en los escalafones, con el fin de formar un trabajador que cubra puestos de "multihabilidades", acordes con las necesidades impuestas por las nuevas tecnologías. Diferentes formas de contratación de la fuerza de trabajo, extrañas a las actualmente establecidas por la contratación colectiva en México: aprendiz, becario, practicante, a prueba, entre otras posibles, según las necesidades del empresario; y varias propuestas alternativas más para alcanzar incrementos a la productividad, referidas a subrogación de servicios de seguridad social; eliminación de cláusulas contractuales que limiten productividad, rentabilidad y calidad; desregular y simplificar el marco normativo de la actividad empresarial; disminuir las deficiencias educativas alentando la participación de los particulares en la educación; ampliar los estímulos fiscales para la inversión en tecnología; elaborar una terminología común en estudios de calidad y productividad, y emprender campañas de información y publicidad para crear un ambiente favorable a la productividad. [12]

Por lo acontecido a lo largo del sexenio, bien podríamos aseverar que este proyecto empresarial para nada le resulta extraño al gobierno salinista, sobre todo después de su mensaje a los trabajadores el día 1o. de mayo; las organizaciones sindicales concertadoras -Telmex, SME, Fesebis- por el discurso de sus líderes y por los documentos de sus organizaciones, [13] tampoco establecerían contradicciones antagónicas con esta alternativa, la oposición se centra en los viejos bastiones sindicales, abanderados del corporativismo, que lejos de buscar concertaciones y negando en los hechos la modernización laboral salinista y empresarial, continúan echando mano de los viejos métodos para dirimir conflictos; [14] y también en los sectores democráticos, que lejos de buscar concertaciones, se les somete sin mucho trámite al poder despótico del capital con la complacencia de la autoridad laboral y las organizaciones obreras oficiales. [15]

Esta oposición sin alternativas reales al Acuerdo Nacional de Productividad, pero sí con un todavía significativo peso político, mantendrá su desacuerdo en el terreno de la (renuncia por la elevación de precios y por la contención al salario. Sin éxito contra los proyectos modernizadores impulsados por el gobierno y los empresarios, su debilidad es manifiesta -sectores democráticos hoy aglutinados alrededor de la COR- y su poder político -CTM y Congreso del Trabajo- no lo es tanto como para impulsar otra alternativa distinta. El camino que les queda es conservar una cada vez más escasa legitimidad a través de la lucha por el salario. Seguramente, por la correlación de fuerzas existente, la modernización laboral, según la conciben gobierno y empresarios, se impondrá, el único campo a discusión posible quedará reducido a los contenidos de una nueva política salarial, hasta hoy inexistente, acorde con los esfuerzos de productividad. [16]

En el documento de la Comisión de Evaluación y Seguimiento del Pacto, el salario es tratado solo como la buena intención de relacionarlo con la productividad, y en la propuesta empresarial, tan clara para otros aspectos, simplemente no se menciona una alternativa concreta de cómo relacionar salarios y productividad. Se intuye que si la tendencia es hacia una contratación no colectiva, y que por lo tanto ésta adquirirá diferentes formas según las necesidades concretas de cada empresa, el salario también dejaría de tener carácter colectivo para adaptarse individualmente a las variables de productividad y competitividad de cada empresa.

Lo cierto es que después de la propuesta de la Coparmex poco se ha avanzado en las posibilidades de firma del acuerdo. Las declaraciones de los sectores involucrados nunca van más allá del "ya mero", y la conflictividad y el desacuerdo manifiestan de manera prioritaria en el terreno del salario.

Por esta circunstancia, y sin duda también por el rejuego político suscitado en la XIV Asamblea del PRI, la CTM, después de poner en duda durante meses el beneficio del aumento salarial, cambia por completo su estrategia y declara una lucha abierta por mejor salario, incluyendo al mínimo. Más aún, en contra de sus costumbres, Fidel Velázquez facultó a los sindicatos para llegar incluso a la huelga y a hacer emplazamientos por solidaridad con otras organizaciones. [17] Días después, el Congreso del Trabajo secunda la iniciativa cetemista y autoriza a los sindicatos afiliados a demandar aumento salarial "Se requieren dirigentes agresivos" dijo Riva Palacio, presidente del CT, y aventuró la posibilidad de un emplazamiento a huelga general. "No existen topes salariales", declara Juan Moisés Calleja, asesor jurídico de la CTM, y los líderes que usen tal argumento - enfatiza- deben hacerse a un lado ya que carecen de vocación. [18] El día 21 de septiembre, la CTM emplaza a 400 empresas en Sonora en demanda de un aumento salarial del 40 por ciento; y el día 23, desde Veracruz, Fidel declara que el obrero ya está harto, que sobrevive con salarios de hambre.

La respuesta empresarial no se hace esperar. El lunes 24 de septiembre se declara un paro patronal de 300 empresas en Hermosillo, Sonora, como forma de repudio por las 65 huelgas estalladas por la CTM en la entidad, con la amenaza de extenderlo a todo el

estado por considerar irracionales e ilegales las huelgas obreras, exigiendo por tanto que se declare su inexistencia. [19]

Ante esta acometida patronal, los dirigentes obreros comenzaron a matizar su discurso. Emilio M. González declaró que la política sindical actual no pretende ni busca generalizar movimientos de huelga; y el presidente del CT expresó, después de manifestar el apoyo a estas luchas -siempre que estén dentro de la ley- que no es momento de paros, que la huelga no es el único recurso del trabajador, también existe la concertación sindicato-empresa a través de la Secretaría del Trabajo; [20] y el desconcertante Fidel Velázquez no tardó en declarar que no sólo no autorizó los emplazamientos a huelga en Sonora, sino que desconoce también lo que allá acontece; y en un giro de 180 grados a su posición de pocos días antes, aseveró que no es tiempo de demandar un aumento a los salarios mínimos. [21]

Y si la posición obrera se debilita, la empresarial se refuerza: "Si los dirigentes obreros persisten en no cumplir su compromiso de apoyar la productividad, si siguen convirtiendo en instrumentos de presión política a la representación gremial y emplazando a huelga injustificadamente, estarán creando condiciones para una huelga patronal general". [22]

Por lo pronto, las veleidades cetemistas provocaron que cientos de emplazamientos a huelga quedaran detenidos a raíz del intempestivo cambio de estrategia de la dirección. [23] Una vez más, la falta de vocación autónoma de las bases trabajadoras y el susto de los líderes ante cualquier forma de movilización, detuvieron la posibilidad de un resurgimiento importante de la lucha obrera. El 30 de septiembre, la Junta Local de Conciliación y Arbitraje declaró inexistentes las huelgas que mantenían paralizadas a 44 empresas. Se logró un incremento salarial promedio del 18 por ciento. Fidel Velázquez consideró el movimiento como un triunfo. El presidente del CT declaró -casi con cinismo- que no conocía el problema y días después dio a conocer que se posponía la demanda de adelantar la revisión de salarios mínimos.

Si el día 24 de septiembre la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto declaró que el Acuerdo de Productividad sólo es posible bajo la condición de un aumento salarial, hoy, después de las temerosas escaramuzas cetemistas, quién sabe los rumbos que pueda tomar el salario, por lo pronto, no encuentra cabida en la ley ni tampoco en el Acuerdo de Productividad. Se adaptará, seguramente y de manera individual, como más arriba señalamos, a las variables de productividad y competitividad de cada empresa.

Lo que sí queda claro es la idea de modernidad que tiene el empresariado, aquella que se vincula estrechamente a una agresividad patronal que no concede, que no dialoga, que no concerta... Impone sobre los derechos constitucionales. Parece que así se entiende la no confrontación en las relaciones laborales. Qué pesados se sienten para los trabajadores los contenidos de la nueva ley laboral. Pero esto tiene sus costos políticos, y si no al tiempo, aunque sólo sea a través del más elemental de los recursos de protesta ciudadana: el voto.

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 1

Mecánica para el ALC según Secofi

RECUADRO:

- A. Disminución posible de los aranceles para las exportaciones mexicanas, reconociendo las diferencias económicas entre ambos.
- B. Minimizar las barreras no arancelarias que enfrentan las exportaciones, en un ámbito de clara reciprocidad.
- C. Asegurar un acceso estable al mercado estadounidense que derive en incertidumbre de largo plazo.
- D. Se procure un justo equilibrio en la resolución de disputas y evitar la aplicación de medidas unilaterales.
- E. Inducir cabalmente la complementariedad de las dos economías.

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 2

Los cambios de la XIV Asamblea

RECUADRO:

1. La autodefinition del PRI como una organización de personas, de asociaciones y, en último término, de sectores. Lo que constituiría los primeros pasos para convertir al PRI en un partido fundamentalmente de individuos trastocando los tradicionales mecanismos de control corporativo.
2. Como consecuencia de lo anterior se abre la posibilidad de un fortalecimiento de la estructura territorial y de los seccionales como la célula básica del partido y una mayor autonomía de las instancias estatales y regionales.
3. El reconocimiento de la existencia de corrientes políticas al interior del partido.
4. Reglas mas transparentes en la selección de candidatos a puestos de elección -incluida la del candidato a la presidencia de México-, y la creación para este efecto de una instancia partidaria que permita el juego de las fuerzas existentes a nivel nacional en la toma de decisiones del partido.

CITAS:

[*] Este análisis de coyuntura fue elaborado con base en la información elaborada por el Banco de Datos y Taller de Coyuntura del Programa de Investigación de la División de Ciencias Sociales de la UAM-Azcapotzalco: "Seguimiento de la realidad mexicana actual".

[1] Excélsior, octubre 9 de 1990. Seminario en que se debatió el tema y en el cual estuvieron presentes, entre otros connotados intelectuales de izquierda, Adolfo Gilly, González Casanova y Celso Garrido.

[2] Excélsior, julio 26 de 1990.

[3] La Jornada, septiembre 3 de 1990. El artículo fue publicado en el periódico San Antonio Light.

[4] La Jornada, septiembre 5 de 1990. Esta opinión pertenecía a Donald S. Abelson, representante comercial adjunto de Estados Unidos para México, citado en la publicación Business Mexico, órgano de difusión del organismo que agrupa a los empresarios y ejecutivos representantes del 85 por ciento de la inversión directa de Estados Unidos en México.

[5] "México-EU: signo de integración", en El Financiero, agosto 5 de 1990. Documento elaborado por los integrantes de la Dirección de Estudios Económicos e Informática de Canacintra.

[6] "México-EU: signo de integración", en El Financiero, agosto 5 de 1990. Documento elaborado por los integrantes de la Dirección de Estudios Económicos e Informática de Canacintra.

[7] Garavito, Rosa Albina y Bolívar Espinoza, Augusto (coords.), México en la década de los ochentas. La modernización en cifras, UAM-Azcapotzalco, México, abril de 1990.

[8] Garavito, Rosa Albina y Bolívar Espinoza, Augusto (coords.), México en la década de los ochentas. La modernización en cifras, UAM-Azcapotzalco, México, abril de 1990.

[9] Bolívar Espinoza, Augusto, "Bienestar a la mexicana", revista Política, núm. 26, abril de 1990.

[10] Ver el Análisis de Coyuntura del número 36 de El Cotidiano, julio-agosto de 1990, "Contradictorias realidades de un período que se define".

[11] Acuerdo Nacional de Productividad, 17 de julio de 1990, (mimeo.).

[12] Análisis de Coyuntura El Cotidiano, núm. 37, septiembre-octubre de 1990, "Reforma del Estado y malestar social", los once puntos demandados por las

organizaciones patronales para ser incluidos en el Acuerdo Nacional para la Evaluación de la Productividad.

[13] Luis Méndez y Othón Quiroz, "Organización Obrera: nuevos rumbos, ¿nuevas esperanzas?", El Cotidiano, núm. 36, julio-agosto de 1990.

[14] Análisis de Coyuntura El Cotidiano, núm. 36, de El Cotidiano, julio-agosto de 1990, "Contradictorias realidades de un período que se define", el apartado titulado Violencia y relaciones extrajurídicas en los espacios de trabajo".

[15] Análisis de Coyuntura El Cotidiano, núm. 36, de El Cotidiano, julio-agosto de 1990, "Contradictorias realidades de un período que se define", el apartado titulado Violencia y relaciones extrajurídicas en los espacios de trabajo".

[16] A pesar de declaraciones y de programas, los casi dos años de gobierno salinista se han olvidado del salario. La poca, mucha o regular productividad alcanzada, no ha encontrado su relación con la remuneración salarial, aun en empresas de alta productividad como Telmex, o de ramas con aceptable productividad como la automotriz y la siderúrgica, entre otras.

[17] La Jornada, 19 de septiembre de 1990.

[18] La Jornada, 21 de septiembre de 1990.

[19] La Jornada, 25 de septiembre de 1990.

[20] La Jornada, 26 de septiembre de 1990.

[21] La Jornada, 27 de septiembre de 1990.

[22] La Jornada, 27 de septiembre de 1990, Roberto Sánchez, presidente de Canacintra.

[23] La Jornada, 28 de septiembre de 1990.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

SECCION FIJA: Conflictos Obrero-Patronales

AUTOR: José Othón Quiroz T., Luis Méndez B. [*]

TITULO: Trabajadores y Reprivatización en la Banca

ABSTRACT:

En septiembre de 1982, un acontecimiento dejó perplejos a analistas y partidos políticos de la oposición. La nacionalización bancaria. Analizada desde la óptica abstracta del interés de la nación, se creó y se creyó en el mito de que a los miembros de la élite gobernante, en un acto de iluminación magnánima, se les había ocurrido la mágica salida a la crisis financiera. Nadie reparó en los factores sociales que, más allá de la clase gobernante, intervinieron y coadyuvaron para que se implementara tan importante decisión. Poco se preocuparon por los sujetos a quienes afectaba directamente esa acción: los trabajadores bancarios que, durante los días en que permanecieron cerradas las instituciones de crédito, discutían a puerta de banco y, posteriormente, en asambleas de piso de departamento o de sucursal, su destino inmediato.

TEXTO:

Hoy, ocho años después, se inicia la marcha atrás de una película inconclusa. La reprivatización de la banca está en marcha. Nuevamente se ven afectados los intereses de los trabajadores. Nuevamente se sabe poco de sus repercusiones reales. Hoy, el Comité de Desincorporación Bancaria coordina su reprivatización. De nueva cuenta están en juego los intereses de 171 mil trabajadores. ¿Qué efectos traerá esta decisión sobre sus condiciones de vida y de trabajo?, ¿estarán preparados para responder a esta nueva embestida que puede afectar su organización y sus derechos adquiridos?. A lo largo de este artículo reconstruiremos brevemente la trayectoria de las luchas de los bancarios y buscaremos respuestas para estas interrogantes.

Del sindicato a la clandestinidad (1972-1977)

En 1972 los trabajadores bancarios formaron el Sindicato Nacional de Empleados de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en una coyuntura favorable, abierta en el momento en que se hacían los repartos de utilidades. La chispa se prendió en el Banco de Industria y Comercio y culminó en la constitución de un sindicato cuyo lema era: "Por el respeto de la dignidad humana y por una banca al servicio de México". [1]

Entre algunas de las causas que originaron este proceso estaban:

- La disminución del poder adquisitivo de los bancarios.
- Las constantes arbitrariedades de que eran objeto

- Su composición de clase (jóvenes estudiantes que habían vivido el movimiento de 1968). [2]

- El incremento de las cargas de trabajo (basta mencionar que entre 1960 y 1970 se incrementaron en un 398 por ciento los cuentahabientes, en tanto que los trabajadores crecieron únicamente en un 84 por ciento. [3]

El sindicato fue reprimido y despedidos los firmantes de la acta constitutiva. El Estado, que en un primer momento había tenido una actitud de aprobación tácita a la sindicalización de los trabajadores de la banca, pasó a la complicidad con los despidos y la negativa al registro del sindicato. Al final, para lavar sus culpas, reubicó a varios dirigentes y activistas despedidos en las instituciones de crédito del sector público. El logro de esta lucha fueron las reformas al reglamento de trabajo de los empleados de instituciones bancarias y organizaciones auxiliares.

Entre 1972 y 1974 se rearticulan activistas y exdirigentes para proseguir la lucha por la sindicalización, ahora desde la clandestinidad obligada. Nace la Unidad de Acción Bancaria. Este pequeño grupo se amplió con la llegada de nuevos miembros provenientes de la banca privada y pública y, en 1975, se transformó en el Comité Interbancario (CI), que heredó al movimiento importantes experiencias de lucha y organización y un programa mínimo recuperado por organizaciones posteriores. El principal objetivo del CI fue "el impulso de la lucha por la sindicalización y la formación y organización de una corriente clasista dentro del sindicato". [4] Su funcionamiento era dual, mezcla de lucha abierta dentro de las organizaciones en cada banco y una batalla clandestina en comités de acción por banco que se aglutinaban en el CI. Entre sus demandas, además del derecho a la sindicalización, estaban: "el control de los libros de contabilidad para evitar la evasión de ganancias por parte del banco durante el reparto de utilidades y la estatización de la banca sin indemnización". [5] Esta última bandera fue recuperada por el Comité de Sindicalización de los Empleados Bancarios (CPSEB) desde que tenía su local en el Congreso del Trabajo, lo que permite conjeturar con bases firmes que la idea de nacionalizar la banca y sindicalizar a sus trabajadores viene, directa o indirectamente, de los activistas del CI. Más que de una encerrona de la élite gobernante a la González Bocanegra.

Los años de la represión

El año de 1977 resultó particularmente infausto para el CI. La represión por parte de la patronal bancaria coincide con la política de endurecimiento del gobierno de José López Portillo hacia el movimiento sindical independiente. Una de las características de la banca ha sido su carácter represivo, no reparaba en utilizar la policía bancaria, las cámaras de televisión y sus perros de oreja para vigilar a sus trabajadores y reprimir sus movimientos de descontento. En 1975 reprimió la lucha de las perforistas del departamento de codificación de Banamex que buscaba mejorar sus condiciones de trabajo. La respuesta de la patronal fue el despido de 5 trabajadores de este sector. [6] En

julio del mismo año, un representante electo por la sucursal Tacubaya de Banamex fue despedido por haber denunciado violaciones de ese banco en el reparto de utilidades.

Las presiones que antecedieron el despido fueron el intento de soborno, el cambio a otro departamento con menor categoría, la suspensión de cualquier incapacidad médica, la vigilancia policiaca a las puertas de su domicilio. Este fue el primer despido de un miembro directo del CI.

En 1977, fue secuestrado, amenazado y obligado a renunciar otro militante del CI, representante ante una comisión de mejoras al Reglamento Interior de trabajo de Finasa. Mas tarde, por órdenes directas de un funcionario de relaciones laborales de la Comisión Nacional Bancaria, que funcionaba como la Secretaría del Trabajo de los Bancarios, fue despedida una representante de Banrural ante el CI.

El despido político del representante de Finasa continuó su secuela. En las siguientes semanas perdieron su empleo dos trabajadores de una aseguradora, después de ser amenazados, vigilados y delatados en sus empleos por agentes judiciales. Poco después, y como parte del mismo dispositivo represivo, un representante del Banco Mexicano ante el CI fue víctima de una celada que, afortunadamente, fue denunciada oportunamente ante la prensa, lo cual impidió el encarcelamiento del activista y descubrió que la trampa fue prefabricada por agentes judiciales al servicio del banco. Estos acontecimientos obligaron a los miembros del CI a un cambio de táctica.

Dos tácticas y una sola lucha (1977-1982)

El CI se sostenía sobre tres organizaciones de hecho consolidadas en sendas instituciones de crédito (Banco Mexicano, Banco de Comercio Exterior Comermex y Finasa) y un círculo de activistas de la banca privada reconocidos abiertamente como representantes ante comisiones que les encomendaban sus compañeros de trabajo. Con la represión de 1977, el CI tuvo que transformarse y dar el paso a nuevas formas de organización y lucha. El CI había servido para luchar por la sindicalización en situaciones difíciles. La clandestinidad había llegado a su límite, sonaba la hora de asumir la responsabilidad de promover la sindicalización abiertamente.

Así, se brinda la Casa del Empleado Bancario (CEB) promovida por activistas sindicales del Banco de Comercio Exterior-Comermex y el CPSEB, animados por el trabajo sindical de militantes provenientes del Banco Mexicano, de Banrural y de algunos bancos privados. El CEB busca organizar a los trabajadores en órganos parasindicales, en clubes que les den servicios y realicen actividades que la propia banca ya asume entre las prestaciones de los reglamentos internos. El CPSEB racionaliza las experiencias de la represión al CI y decide enfrentarla más allá del ámbito de un sólo banco. A los despidos, el CPSEB y los trabajadores de Banrural responden con la organización de una asociación que rápidamente consigue aglutinar a 500 trabajadores de Banrural del Noroeste, poco después se articula un órgano semejante en Banrural del Sureste, después, en el centro. El CPSEB consigue aglutinar activistas de varios bancos a nivel nacional.

Del CI retomó, además de la consabida lucha por la sindicalización, la táctica de promover organizaciones de hecho y la demanda de la nacionalización de la banca.

La nacionalización y el levantamiento de la prohibición de sindicatos de trabajadores bancarios, acontecen cuando el CPSEB estaba en franco proceso de crecimiento y, el mismo día del anuncio de la multicitada nacionalización, realiza una conferencia de prensa anunciando su incorporación a la batalla para crear un sindicato democrático de trabajadores bancarios.

Un tortuoso y dividido proceso de sindicalización (1982) [8]

Ante la perspectiva de la sindicalización, las dos corrientes más importantes de la vieja guardia de luchadores bancarios cayeron en una desafortunada confrontación, que fue aprovechada por lo que quedaba del aparato de dirección administrativa de los banqueros y el Estado para intentar crear, respectivamente, sindicatos blancos o sindicatos corporativos de origen. Desde la constitución de la Coordinadora Democrática para la Sindicalización de los Empleados Bancarios -que sustituyó al CPSEB-, se da una pugna entre el propio CPSEB y la CEB en torno al papel que deberían jugar los despedidos de la vieja guardia (CI) en la constitución del sindicato nacional o de los sindicatos por banco. El CEB se opuso a que los despedidos participaran en el proceso de sindicalización, el CPSEB pidió que se les incorporara como asesores para aprovechar sus experiencias. La pugna llegó a su punto más crítico cuando la Secretaria del Trabajo le otorgó su registro a un sindicato blanco del Banco Obrero. Los miembros de la Coordinadora propusieron un paro para llegar a la negociación con fuerza. Los miembros del CEB se opusieron a esta propuesta, que había sido apoyada por la mayoría de los bancos representados en la Coordinadora. La intervención de un trabajador del propio Banco Obrero, cercano al CEB, modificó la balanza y se rechazó la propuesta del paro. Esta decisión sembró el desaliento de toda una generación de activistas y dirigentes que habían preparado el paro en sus bancos, que se venían forjando desde años atrás en el CI y en el CPSEB.

A pesar de las nefastas divisiones, grandes contingentes de bancarios participaron en la batalla contra los sindicatos blancos encabezados por la Coordinadora. Los Sindicatos blancos fueron derrotados pero, desafortunadamente, no pudieron ser sustituidos por sindicatos democráticos. Los miembros de CPSEB en la Coordinadora perdieron mucho en su enfrentamiento con el CEB y no consiguieron la presencia que merecían en los nuevos sindicatos. El CEB logró que el sindicato de Comermex fuera reconocido y la Coordinadora se reincorporó a su trabajo de base. La Federación de Sindicatos Bancarios (FSB) nació hegemónizada por sindicatos semi-corporativos.

El corto verano de la banca nacionalizada (1982-1990)

La FSB poco hizo para frenar el deterioro de los salarios que siguió a la nacionalización; para disminuir la carga de trabajo en ascenso, los despidos de trabajadores de base y el crecimiento de la nómina de trabajadores de confianza. Poco hizo ante la desnacionalización subrepticia y la creación de la banca paralela representada por las casas de bolsa y de cambio. La resistencia se dio al margen de los sindicatos, con

movilizaciones de las bases, como la reacción ante un aumento pagado con vales en Banco Mexicano-Somex que casi paró a la institución en 1985, o la huelga de hambre en el Patronato del Ahorro Nacional.

Durante el período que va de 1982 a la fecha, la banca sufrió una serie de transformaciones que afectaron directamente a sus trabajadores. El primer fenómeno que se consolidó fue un notable crecimiento de los trabajadores de confianza (42.80 por ciento de la totalidad de los trabajadores en 1989). [9] Esta situación llegó a su extremo en algunos bancos donde los trabajadores de base sindicalizados representaban un 15 por ciento del total de la fuerza. [10] Ganada la sindicalización, la creación de puestos de confianza fue la salida de la nueva patronal bancaria para amortiguar los posibles impactos del sindicalismo. Esta arma ya había sido esgrimida por los banqueros para mantener la prohibición de los sindicatos en el ramo; se argumentaba que las labores de un trabajador bancario eran delicadas y exigían la confianza en todas sus categorías para la tranquilidad de los cuentahabientes; por eso consideraban que no podían ser sindicalizables dado que todos realizaban labores propias de un trabajador de confianza. Con la llegada de los administradores del Estado, este recurso se utilizó para no dejar en manos del personal sindicalizado las actividades estratégicas del sector y para ocupar el séquito de seguidores que llegaban detrás de cada funcionario público incorporado a la banca.

Los despidos masivos y la disminución de los salarios de los trabajadores de base (el salario promedio de algunas categorías llegó a ser menor que el salario de los trabajadores al servicio del Estado) fueron ocultados con el incremento desmesurado de los trabajadores de confianza y el impacto de sus salarios en la totalidad de los sueldos pagados por el sector (ver cuadro 1). El crecimiento del número de funcionarios se acompaña de un proceso de burocratización de los procedimientos administrativos, que se refleja en el exceso de controles realizados por el personal que atiende al público.

Cuadro 1. Trabajadores de Base y de Confianza en la Banca. (Promedios Mensuales)[H-]

Revisiones exageradas (petición obligatoria de identificaciones, anotación del número y tipo del documento identificador, inscripción del teléfono y/o domicilio del cuentahabiente) incrementan improductivamente las cargas de trabajo. Al mismo tiempo que se automatizan los servicios y el registro de las operaciones se aumentan los controles inadecuados y se inflan las nóminas con personal innecesario.

Productividad, cargas de trabajo y traslado de utilidades

La productividad de los trabajadores bancarios ha crecido durante los últimos ocho años en términos monetarios y de cargas de trabajo. Estas últimas se han visto incrementadas por las tareas improductivas que han impuesto los nuevos directivos; por las funciones propias de un nuevo tipo de cajeros múltiples, polivalentes y ligados a redes de información computarizada; y por el incremento de cuentahabientes atendidos al disminuir el personal de base en aras del empleo clientelar del personal de confianza. Las largas filas de la banca nuestra de cada día, son el producto de esta situación.

La productividad por operaciones se demuestra al ver el incremento de cuentas manejadas por trabajador, sin tomar en cuenta el grado de sofisticación que han alcanzado estos servicios (ver cuadro 2). En términos monetarios los banqueros hablan de baja productividad atendiendo al decremento de las utilidades. Este argumento es fácilmente debatible, ya que la disminución de las utilidades no tiene que ver con la negligencia de los trabajadores sino con el traslado de las ganancias a la banca paralela. La banca sirve de auxiliar a este nuevo sector procreado por el Estado pocos meses después de la nacionalización.

Cuadro 2. Productividad en los Bancos más Importantes de México[H-]

Desincorporación: efectos y perspectivas

Llegamos a la coyuntura actual. El proceso de desincorporación de la banca avanza, el 25 de septiembre fue publicado el procedimiento para adquirir títulos de las instituciones de la banca múltiple. [11] Si observamos las consecuencias inmediatas de la nueva ley bancaria sobre la situación y organización de los trabajadores bancarios veremos que la iniciativa deja varias opciones abiertas para ser usadas contra los derechos ganados y las organizaciones de los trabajadores bancarios. La exposición de motivos de la reforma constitucional expresa que, en ningún caso resultarán afectadas las legítimas conquistas de los trabajadores bancarios; se mantendrán los derechos, beneficios y prestaciones que se les venían otorgando. Y considerando que los sindicatos son uno de los instrumentos más eficaces para alcanzar la justicia social, se propugna por que los sindicatos constituidos en cada una de las instituciones de crédito, "puedan continuar con su gestión en beneficio de sus agremiados". [12]

Sin embargo, queda abierta la posibilidad de que surjan nuevos sindicatos de acuerdo con el artículo octavo que plantea que: "Dichas instituciones seguirán sujetándose a las condiciones generales de trabajo expedidas por ellas, en tanto se celebren los correspondientes contratos colectivos, de los que serán titulares los sindicatos existentes. Estos y los que, en su caso, posteriormente se constituyan, continuarán integrándose por trabajadores que laboren en la misma institución". [13]

Este mismo artículo, cuando se refiere a que seguirán sujetándose a las condiciones generales de trabajo expedidas por ellas, en tanto se celebran los correspondientes contratos colectivos, plantea una opción para que la nueva patronal desconozca algunas prestaciones ganadas en 1972 (préstamos hipotecarios, semana de 40 horas, servicio médico igual para todos los trabajadores). De hecho, en algunos bancos se ha mantenido el servicio médico en hospitales de primera sólo para los funcionarios, mandando al resto de los trabajadores a clínicas de segunda.

En los emplazamientos a huelga, la ley plantea limitaciones serias al ejercicio de este derecho. El artículo 121 dice que: "En los emplazamientos a huelga, antes de la suspensión de labores, la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje en ejercicio de las facultades que le otorga la Ley Federal del Trabajo, cuidará que durante la huelga

permanezca abiertas un número indispensable de oficinas y continúen laborando los trabajadores que atendiendo a sus funciones, sean estrictamente necesarios, para que no se afecten los intereses del público en cuanto a disponibilidad de efectivo y valores exigibles a la institución".

Otra cuestión importante es la división en sindicatos del apartado A (donde quedarán las Sociedades Nacionales de Crédito) y los del apartado B (donde entra la banca de desarrollo). Esta situación ha sido paliada por la resolución de la FSB de abrir secciones en la Federación para cada apartado.

A pesar de todo, el panorama de los noventa nos permite vislumbrar cambios importantes en las relaciones entre las bases y las direcciones de los trabajadores bancarios. A excepción de algunos sindicatos democrático la FSB se encuentra aislada de sus bases, como lo indican las movilizaciones realizadas entre mayo y julio de este año por los trabajadores de algunos bancos importantes. Las bases parecen ir por caminos diferentes de los de sus direcciones sindicales. En Banrural los trabajadores echaron abajo el proyecto de cambiar el servicio médico. En Banca Cremi, mediante movilizaciones dentro del Banco se consiguió una mejoría en el aumento salarial. En Banco de Oriente aconteció algo similar. Estas luchas se caracterizan por su carácter interno, es decir, se dan dentro del centro de trabajo, son departamentales o seccionales, sorpresivas y con una dirección anónima. Pueden ir desde una carta de petición con firmas anexas hasta un paro o paros departamentales. Generalmente reflejan una total falta de identificación con las dirigencias sindicales. Entre esta nueva racha de movilizaciones destaca la lucha de los trabajadores de Banamex en el Distrito Federal, en la coyuntura del reparto de utilidades se sintió el descontento de los trabajadores de este banco que vieron menguada su participación en este rubro. El descontento se desvió hacia una petición de aumento salarial y en el mes de mayo se hizo un llamado a una manifestación pública a través de las pantallas de las terminales de computador. Extraordinaria movilización que refleja un uso alternativo de las nuevas tecnologías computarizadas.

Esta movilización y sus resultados, demuestran la vulnerabilidad de un sector tan represivo como la banca. La administración autoritaria esconde el temor a cualquier movilización por pequeña que ésta sea. Tienen miedo de que un paro departamental crezca y paralice a todo un banco. Las luchas sorpresivas tienen efectos contundentes y obligan a la patronal a otorgar logros inmediatos, para que no se extiendan las luchas. Esto lo han aprendido los trabajadores que se mueven al margen del sindicato y consiguen pequeños triunfos desde el anonimato de las bases. Parecería que se reedita la existencia de organizaciones de hecho que van más allá de las organizaciones de derecho como la propia Federación.

También es preciso reconocer que, junto con los remanentes del CEB y del CPSEB, existe una corriente dentro de la Federación que busca que esa organización sea más representativa. Lo cual la pueda orillar a buscar mejores y mayores canales de comunicación y relación con las bases. Con todo, ante la incertidumbre de los efectos de la reprivatización de la banca, la defensa de lo logrado hasta hoy es inevitable, junto con la democratización de la Federación. Eso implica el establecimiento de alianzas múltiples

que cierran el paso a los sindicatos blancos y busquen mayor representatividad de las direcciones y la profundización de la democracia sindical. [14]

Las perspectivas que se abren con la reprivatización y con la deteriorada situación económica que viven los trabajadores bancarios, como tela de fondo, permite atisbar varias posibilidades:

- El surgimiento de la Federación más democrática y representativa.
- Nuevos sindicatos cercanos a los nuevos empresarios.
- Una Federación con sindicatos sin representatividad.
- O la combinación de esta tres variantes. [15]

Cuadro 3. Antigüedad del Personal que Labora en la Banca. (Diciembre de 1989)[H-]

Podríamos agregar otras alternativas como el surgimiento de coaliciones con nuevos sindicatos democráticos o la creación de polos de aglutinación múltiples y difusos. De todas formas cualquier salida única o múltiple se verá influenciada y afectada por la supervivencia de una doble condición crítica, tensa y en proceso de generalización, constituida por: la tendencia hacia la creación de coaliciones regionales de bancos (como Banrural, Bancomer, Banamex en el Noroeste) y la persistencia de las acciones de organizaciones informales, de hecho al margen del sindicato.

Nuevas posibilidades: persistentes limitaciones

Las transformaciones organizativas que se puedan dar con la desincorporación de la banca, están determinadas por las características del trabajador bancario que llegó a la última década del fin de este siglo. Estamos ante una situación muy semejante a la de 1971, aunque los protagonistas ya no sean los mismos. Como en 1972 las cargas de trabajo se han incrementado, los salarios han disminuido y los que laboran en este sector ya no son ni remotamente los empleados privilegiados del pasado.

En los setenta era típico el trabajador que sólo transitaba por la banca mientras terminaba sus estudios. Con la crisis y la escasez de empleos se consolida la primera generación permanente de trabajadores bancarios. La rotatividad de antaño, que definía el sector y que impedía que sus trabajadores crearan un patrimonio de experiencias de lucha y organización, hoy ha disminuido notablemente. De 194 mil 578 que pasaron por la banca en 1989, 171 mil 122 trabajaron todo el año, dando una rotatividad de personal bajísimo. Otro indicador de la fijeza del trabajador bancario de hoy es que el 76.45 por ciento de los que trabajaron en la banca durante 1989 tienen una antigüedad que va de 5 a 10 años. Este es un signo positivo si la permanencia implica asumirse como trabajador asalariado permanente -y no como trabajador transitorio en proceso de profesionalización- necesidades de mejoría vital y económica que, en la situación actual, sólo pueden arrancarse a través de la resistencia colectiva.

Por el lado contrario opera un dispositivo organizativo adelantado a los tiempos de la flexibilidad y la administración participativa. Desde los setenta las políticas de integración y contención del conflicto laboral en la banca, ya eran de las más "avanzadas" desde el punto de vista empresarial. Los departamentos de recursos humanos habían unido a sus bombardeos ideológicos tests psicológicos de selección y otros filtros para la contratación de personal poco conflictiva. Políticas de administración como la combinación de tabuladores con un gran número de categorías, poca diferencia salarial entre cada nivel y una cantidad exagerada de jefaturas intermedias. Estos tabuladores dan al trabajador la ilusión de estar en constante progreso, aunque los aumentos salariales sean pírricos, ésta se mezcla con el status que da el sentirse jefe, aunque sólo sea de una remota sucursal. El poder de mandar, la quimera del ascenso y el sentirse miembro de la familia son obstáculos importantes en las tomas de posición de algunos trabajadores bancarios.

Estas son algunas de las circunstancias que rodean la coyuntura creada por la reprivatización de la banca. Las determinaciones estructurales construidas en el día a día de la jornada laboral, se suman a las condiciones subjetivas de los trabajadores - disposición a la lucha, asumirse como trabajador bancario, etc.- y a la síntesis política que se ejerzan en todos sus espacios y momentos organizativos. Las respuestas de los trabajadores bancarios a la situación que se avecina dependen de estos y otros elementos siempre impredecibles. En todo caso, lo deseable es que la diferentes posiciones ante el futuro de la organización de los trabajadores bancarios eviten una confrontación semejante a la de 1982 que, finalmente, beneficia a las burocracias, a los dominadores y a sus gestores. La perspectiva de recuperación y democratización de las organizaciones de los trabajadores bancarios vale el reto. Aunque nadie soslaya las dificultades y las fuerzas que se opondrán a este proceso.

CITAS:

[*] Profesores-investigadores del Departamento de Sociología de la UAM-A.

[1] Jaime Tarcisio Alvarez Sandoval y Eduardo Román Morales, Historia y Perspectivas del Sindicato Bancario en México. Tesis de Licenciatura UNAM, Fac. de Contaduría y Admón., 1977, p. 33.

[2] Comité Interbancario, Corbata Roja, núm. 1, abril 1975, pp. 6 y 7.

[3] Horacio Vázquez Flora, "Nueva Tecnología en los bancos", en El Cotidiano, núm. 21, año 4, enero-febrero, 1988, p. 33.

[4] Comité Interbancario, Corbata Roja, núm. 1, abril 1975, p. 12.

[5] Comité Interbancario, Corbata Roja, núm. 1, abril 1975, pp. 19 y 20.

[6] "La mujer en el movimiento bancario". Panfleto del Comité Interbancario, abril de 1975.

[7] Comunicado de Prensa, El Ovociones, jueves 31 de julio de 1975.

[8] A partir de este apartado mucha información aquí vertida proviene de una entrevista con Marcos Fuentes del Centro de Estudios para el Sector Bancario, hecha el 25 de septiembre de 1990 y, en menor medida, de la experiencia sindical en el sector de uno de los autores, para evitar el exceso de citas a la misma fuente, nos reservamos éstas para las opiniones explícitas del entrevistado.

[9] Con base en datos del Centro de Estudios para el Sector Bancario, cuadro núm. 1.

[10] Marcos Fuentes, Entrevista, Cassette, 25 septiembre de 1990.

[11] La Jornada, 25 de septiembre de 1990, p. 23.

[12] Iniciativa de Ley Bancaria, 27 de junio de 1990.

[13] Iniciativa de Ley Bancaria, 27 de junio de 1990.

[14] Marcos Fuentes, Entrevista, Cassette, 25 septiembre de 1990.

[15] Con base en datos del Centro de Estudios para el Sector Bancario, cuadro núm. 3.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

SECCION FIJA: Conflictos Obrero-Patronales

AUTOR: Javier Aguilar García [*]

TITULO: Relaciones Estado-Sindicatos: 1982-1990

ABSTRACT:

El corporativismo sindical ha sido cuestionado durante los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas. Ambos regímenes han impulsado una política llamada neoliberal; pretenden modernizar la economía y la política; en este contexto ha impulsado cambios en las relaciones del Estado con los sindicatos; veamos algunos rasgos de la política sindical ejercida por estos gobiernos para renovar las relaciones Estado-sindicatos.

TEXTO:

El gobierno de De la Madrid y los sindicatos, 1982-1988

Con la llamada política anti-crisis, con la política de austeridad y, al final, con el proyecto de reconversión o modernización, el gobierno ejerció una política económica y laboral que en los hechos resquebrajó las tradicionales relaciones existentes entre los sindicatos y el Estado.

En particular, la política obrera de De la Madrid modificó las relaciones corporativas entre el Estado y el movimiento obrero. Cuestionó las bases del pacto histórico que existía entre ambas partes; finalmente, reestructuró el funcionamiento del sistema de dominación existente sobre los sindicatos y los trabajadores.

La política obrera ejercida por De la Madrid se orientó a reestructurar las relaciones entre los sindicatos y las empresas. Se vino a poner en cuestión el funcionamiento del mercado laboral, donde participaban los sindicatos, el Estado y los patrones, se redujo la negociación tripartita de los salarios, prestaciones y condiciones de trabajo que atravesaban todo el mercado; los intereses políticos del Estado y los gobernantes se ponían en juego durante cada negociación. Los intereses de los sindicatos y particularmente de los líderes sindicales influían decisivamente en las negociaciones; los intereses de los patrones, altamente protegidos, también pesaban en los mecanismos negociadores; el valor de la fuerza de trabajo se hacía dependiente del costo de su reproducción; el gobierno, durante 1982-1988 modificó este esquema y propuso relaciones laborales más directas, sin tanta negociación política o tripartita; adoptó el criterio de la productividad como el más importante para determinar el valor de la fuerza de trabajo y eliminar el criterio de la reproducción.

El gobierno federal de 1982-1988 hizo a un lado la inmensa estructura sindical; marginó al sindicalismo centralizado en unos cuantos líderes; presionó para que los dirigentes locales obtuvieran más presencia ante las empresas en las negociaciones del salario y las condiciones de trabajo.

La Comisión Nacional de Salarios Mínimos, se convirtió, en la práctica, en una figura decorativa. El monto de los incrementos salariales los decidía, de manera unilateral, el gobierno federal, y éste lo más que hacia era consultar a los patronos, pero al final era él quien decidía.

El Congreso del Trabajo participó directamente en las negociaciones nacionales del salario, de las condiciones de vida y trabajo; en el gobierno de 1982-1988 se convirtió en un organismo que suscribió los incrementos decididos por el Gabinete Económico; ya no negocia nada; al corporativismo sindical se le dan instrucciones de que ya no discuta más, que se limite a firmar y a aceptar los incrementos, los pactos y programas acordados y elaborados por el gobierno.

La CTM ya no es la que, necesariamente, decide sobre el movimiento obrero. El Gobierno de 1982-1988 trató de limitar, y lo consiguió, la fuerza de la CTM en el Congreso del Trabajo. Durante dicho sexenio, el Gobierno recurrió a apoyar a centrales sindicales como la CROC, CROM y CRT, las cuales en el Congreso del trabajo se opusieron sistemáticamente a apoyar los desplantes políticos de la CTM en torno a los salarios y condiciones de vida o trabajo; es así como se presionaba a la CTM para que se disciplinara a las decisiones del Gobierno.

La CTM, ciertamente, hizo discursos y críticas a la política económica y laboral del sexenio. Sin embargo, terminó por aceptar las decisiones laborales del gobierno; nunca se decidió a defender los ingresos obreros con la huelga u otras movilizaciones; así, de cierta manera, la CTM y el CT se colocaron del lado del capital y del Estado; ambas instancias organizativas se alejaron del sentir de los asalariados. [1]

El Gobierno de Carlos Salinas y los sindicatos, 1988-1990

El Gobierno de Carlos Salinas inició su período con una serie de espectaculares cambios en la vida del sindicalismo corporativo tradicional. Los cambios se ejercen con la idea de que la renovación sindical es un presupuesto básico para el proyecto de la modernización.

En 1989, los grupos de poder sindical con mayor tradición corporativa fueron afectados de manera directa por el gobierno federal. Especialmente se golpea a los grupos dirigentes que de una u otra manera manifestaron una posición diferente a la del gobierno, en torno a la modernización; como fue el caso de los líderes petroleros. Del mismo modo se afectó a los dirigentes que tenían décadas en los puestos sindicales y que ya no ejercían una política para garantizar el respaldo de las bases sindicales; algunas de estas dirigencias quedaron al descubierto con las elecciones de julio de 1988; en estas condiciones, no extraña que en 1989 se hayan observado por un lado, movimientos oficiales y, por otro crecientes movimientos de protesta contra varios líderes de sindicatos

y de federaciones, como el caso de Filiberto Vargas Lázaro, de la Federación de Trabajadores de Guerrero.

Veamos con más detalle cómo se dieron algunos cambios de dirigencias, que naturalmente, evidenciaron la influencia presidencial en la vida sindical. Para suprimir al grupo quinista con treinta años en el poder, el Presidente de la República movilizó a la fuerza militar, al poder judicial y al policiaco; todo se utilizó para suprimir a Joaquín Hernández Galicia, la Quina; en su lugar se impuso a Sebastián Guzmán Cabrera, un líder de corte tradicional, pero más dispuesto a someterse a la política económica y laboral del gobierno.

Para suprimir a Venus Rey del sindicato de músicos, también con treinta años en el liderazgo sindical, se utilizaron, en parte, los movimientos de protesta que legítimamente se habían generado contra una dirigencia corrupta e ineficiente. La CTM y la Presidencia de la República, decidieron imponer como nuevo dirigente a Federico del Real, un líder tradicional, con menos desprestigio que el anterior; con lo cual se marginó a los grupos opositores; lo mismo que ocurrió en el caso petrolero. Con esto se ha detenido el crecimiento o las propuestas de las corrientes sindicales democráticas.

La influencia presidencial se notó igualmente en la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE). En este sector sindical se habla conformado en los setentas un grupo de poder sindical comandado por Carlos Rivapalacio. Este grupo fue sustituido por otro encabezado por Jesús Lozano Contreras; a fines de 1988 creció el descontento entre los trabajadores del Estado; surgieron corrientes sindicales democráticas que intentaron obtener la Secretaría General de la FSTSE; sin embargo, los grupos oficiales y el gobierno mismo utilizaron los recursos jurídicos y políticos para bloquear la participación de las corrientes opositoras. El nuevo dirigente de la FSTSE, también de corte tradicional, tiene como característica su mayor disposición para aceptar todos los cambios que proponga el gobierno en torno al empleo, la estabilidad, las condiciones de trabajo, etcétera.

El cambio de los líderes de la FSTSE, al igual que el de los músicos se debió en gran parte a la ineficiencia que mostraron para obtener el respaldo de las bases en las elecciones federales de julio de 1988 y a su ineptitud para detener el avance de las corrientes democráticas.

En el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE), el grupo Vanguardia Revolucionaria conducía la dirección del sindicato magisterial desde principios de los años setenta. El líder sindical más representativo tomaba cuerpo en Carlos Jonguitud Barrios, quien había ocupado entre otros cargos, el de diputado, senador y gobernador de San Luis Potosí; el derrumbe de este liderazgo fue más burocrático, más ligado al poder presidencial. En efecto, después de una entrevista de Jonguitud Barrios con Carlos Salinas, se emitió un boletín de prensa de la Oficina de Información de la Presidencia que anunciaba la renuncia del líder sindical al puesto de presidente vitalicio de Vanguardia Revolucionaria; días después, en el cargo de secretario general se nombro a Elba Esther Gordillo.

La supresión del liderazgo de Jonguitud fue posible por la combinación de dos elementos: a) El interés presidencial por renovar el sindicalismo más desgastado y b) el amplio movimiento magisterial que surgió en 1988-1989; la insurgencia magisterial nació encaminada a obtener mejores salarios y a ejercer la democracia sindical. Esta fuerza opositora incluyó en su seno a más del 50 por ciento de los afiliados; evidentemente, el grupo quinista ya no garantizaba estabilidad y apoyo a los proyectos presidenciales, lo cual se vio reflejado en las elecciones de 1988, cuando la gran mayoría de los maestros votaron por los partidos de oposición. El liderazgo de Esther Gordillo, establecido por la voluntad presidencial, se caracteriza por una ausencia de autonomía y una mayor docilidad hacia el gobierno federal, el cual utilizó todos los recursos jurídicos y políticos para evitar que las corrientes democráticas agrupadas en la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación (CNTE), ascendieran a la dirección nacional del sindicato. [2]

Como parte de una renovación en las estructuras sindicales, el gobierno federal ha impulsado la formación de una Federación de Sindicatos de Empresas de Bienes y Servicios. El motor de este proyecto ha recaído en dos dirigencias: la del Sindicato de Telefonistas y la del Sindicato Mexicano de Electricistas. En 1989, estos liderazgos plantearon públicamente algunas ideas en torno a la modernización y a las nuevas líneas de acción del sindicalismo mexicano tales como la concertación económica en cada empresa, pública o privada; la necesidad de elevar la productividad y la calidad; el establecimiento de nuevas relaciones laborales a través de convenios particulares sobre los contratos colectivos mismos y de la Ley Federal del Trabajo.

En 1990, se agruparon seis sindicatos para constituir la Federación de Sindicatos de Empresas de Bienes y Servicios Públicos: el Sindicato de Telefonistas, el Mexicano de Electricistas, la Alianza de Tranviarios, la Asociación Gremial de Pilotos, la Agrupación de Sobrecargos, los Técnicos y manuales de producción Cinematográfica.

La tendencia de la Federación de Empresas de Bienes y Servicios es llegar a constituir una nueva fuerza sindical al interior del Congreso del Trabajo; también se vislumbra que puede ser el nuevo polo nucleador de la otras fuerzas sindicales; es una tendencia que pretende sustituir al sindicalismo corporativo más tradicional representado por la CTM; intenta construir un sindicalismo más adaptable a las circunstancias actuales. [3]

El Estado y la política sindical en su conjunto. Balance y tendencias 1982-1990

Política sindical de estado

Contemplando la política obrera del Estado en los años ochenta se constatan entre otras, las siguientes tendencias:

a) El sindicalismo corporativo de orden muy tradicional, ya no constituye una sólida base política para el Estado mismo; por tanto, se plantea la necesidad desde el gobierno, de reconstruir tal base política.

b) El sindicalismo corporativo se ha convertido en una estructura mínima, comparada con la enorme masa de trabajadores mexicanos y con su heterogeneidad: sindicalizados y no sindicalizados, empleados y desempleados, en economías formales e informales, en maquiladoras y transnacionales, en la ciudad y en el campo. Por todos lados, los trabajadores están presentes; el sindicalismo tradicional ya no es capaz de representarlos a todos; por esta razón se promueven ciertos cambios en la estructura, en los liderazgos y en los métodos sindicales.

c) El sindicalismo muy centralizado ya no representa para el Estado una garantía de control y dominación política. Por este motivo, la CTM y el CT ya no son las mejores opciones políticas para el Estado.

d) El Estado pretende un sindicalismo que ya no influya en la determinación de los gastos sociales y en la formulación de las propuestas económicas nacionales. Con este punto se elimina uno de los ejes centrales de las relaciones entre los sindicatos y el Estado.

e) Se pretende un sindicalismo vinculado más directamente a las empresas; con una acción más laboral o gremial que política. Se desea que los sindicatos no presionen al Estado, que promuevan la productividad y la calidad en la planta productiva restringiéndose al ámbito productivo y de gestión laboral.

f) En la estructural sindical se prevé: 1) Limitar el peso de la CTM, probablemente a la pequeña y mediana industria. 2) Limitar el peso de los sindicatos nacionales a sus respectivas ramas. 3) Fortalecer a la Federación de Sindicatos de Empresas de Bienes y Servicios, debilitando al Congreso del Trabajo. 4) Reagrupar a los sindicatos de empresas transnacionales. 5) Organizar a los trabajadores de las maquiladoras.

g) En los métodos cotidianos del quehacer sindical no se prevén cambios en sí. En gran medida, continuarán los métodos verticales, coercitivos y autoritarios sobre los trabajadores organizados.

h) En los liderazgos sindicales, se buscará sustituir a los dirigentes más desgastados y que ya no tienen capacidad de dominación. También se presionará a los líderes que no acepten los proyectos económicos del gobierno o de las empresas.

i) Con la renovación del sindicalismo, el Estado pretende renovar también, la estructura de los sectores del partido oficial.

Los propósitos de los gobernantes, manifestados en los discursos y, sobre todo, en los hechos, dejan ver ciertos rasgos de la política obrera que es necesario tener presente: 1) el Estado, a través de los grupos gobernantes, posee una amplia injerencia en la vida sindical; interviene en la reformulación de la política de las organizaciones sindicales; participa decisivamente en la designación de nuevos líderes; 2) con el uso de la fuerza militar, política, policiaca y legislativa, el Estado ejerce fuertes limitaciones a los derechos obreros constitucionales como la huelga; asimismo, establece restricciones al

derecho al trabajo y al ejercicio de la libertad sindical; 3) mantiene y promueve una estructura sindical de orden vertical, antidemocrática; 4) permanece el conjunto de la dirigencia sindical, no obstante que se han eliminado a algunos liderazgos a los que anteriormente se protegía desde el Estado. [4]

Respuestas del movimiento sindical

En el sindicalismo oficial surgieron dos posiciones ante la política neoliberal del Estado. Por un lado, la CTM y varios sindicatos nacionales, los cuales promovieron la crítica a la política neoliberal; por otro lado, la CROC, CROM y COR, que aceptaron desde un principio la política obrera del Estado; el resultado ha sido un debilitamiento del Congreso del Trabajo, donde se encuentran las dos posiciones; otro resultado fue la debilidad de la CTM, en cuanto central hegemónica del movimiento obrero. El Congreso del Trabajo ha dejado de fungir como figura de negociación política del salario y de la contratación colectiva.

Los sindicatos nacionales más destacados, tales como el petrolero, el minero, el ferrocarrilero, el SME, el telefonista, ASPA y ASSA, han visto el proceso de reestructuración en sus respectivos ámbitos sin tener posibilidades de organizar una fuerte resistencia; en este contexto, tanto los telefonistas como los electricistas han pasado a concertar con la política reestructuradora del Estado y del capital.

La poca eficiencia del sindicalismo oficial para defender los intereses obreros se tradujo en una crisis de representación de las organizaciones y dirigencias sindicales, así como de algunas instituciones laborales, lo que conlleva una crisis del corporativismo mexicano. La muestra más evidente de esta se mostró en las elecciones federales de 1988, donde los trabajadores votaron ampliamente por los partidos de oposición.

El sindicalismo independiente mantuvo una línea de oposición a la política económica, laboral y sindical del Estado. Sus movimientos, aunque significativos y notorios, no lograron modificar la política laboral del Estado. El resultado se explica, en parte, por los siguientes puntos: 1) organizó huelgas, paros, plantones, etc., pero no logró una articulación permanente de los movimientos; 2) fue un movimiento muy disperso desde el punto de vista organizativo; 3) se presentaron divergencias en la política a seguir. Algunas corrientes buscaban la alianza o solidaridad del sindicalismo oficial y otros no; 4) no lograron atraer la participación de los sindicatos nacionales más experimentados; 5) se concentraron en pequeñas y medianas empresas, o bien, en ramas no estratégicas; 6) fueron desgastados, desprestigiados o reprimidos por diversos mecanismos: económicos, políticos, policíacos y militares. [5]

Estos factores contribuyen a entender por qué, alrededor del sindicalismo independiente, no se logró articular una fuerza social y política de magnitud nacional que permitiera romper la alianza existente entre el sindicalismo oficial y el Estado; mucho menos se logró fuerza para reorientar la política económica y laboral del Estado y el capital.

CITAS:

[*] Investigador del Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM.

[1] Lorenzo Arrieta Ceniceros, "Acción política del movimiento obrero", ponencia para el Foro Sindical convocado por el SME, enero de 1990, copia mimeográfica, FCPS-UNAM, 12 pp. También véase, Javier Aguilar García, "Renovación sindical: más docilidad al Estado", en Excélsior, de mayo de 1989, Sección Ideas, pp. 1 y 2.

[2] Javier Aguilar García, "Notas sobre la modernización y el corporativismo sindical", ponencia presentada en el Coloquio sobre Reestructuración Productiva y Reorganización Social, Xalapa, Ver., del 25 al 28 de octubre de 1989, 15 pp.

[3] Javier Aguilar García, "El Estado y la política obrera en México, 1980-1990", Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, copia mimeográfica, febrero 1990, 30 pp.

[4] Javier Aguilar García, "Sindicatos: el rezago corporativo en política", Suplemento semanal de El Nacional, 15 de marzo de 1990, p. 8

[5] Max Ortega y Ana Alicia Solís, "Reestructuración de las Relaciones Laborales en México, 1982-1988", ponencia presentada en el Coloquio Reestructuración Productiva y Reorganización Social, Xalapa, Ver., del 25 al 28 de octubre de 1989.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

SECCION FIJA: Economía Nacional

AUTOR: José Luis Sosa [*]

TITULO: Perversiones en la Economía Nacional

ABSTRACT:

Si los flujos de capital se están retirando del mercado de dinero por su falta de atractivo debe asumirse, entonces, que los capitales están dirigiéndose al sector productivo. Desafortunadamente parece que no es así, dado que no se ha reflejado en un fuerte crecimiento de la economía.

TEXTO:

Los psiquiatras y psicólogos y, ahora también los economistas y politólogos, tratan de encontrar la explicación a los desequilibrios emocionales, políticos y económicos en las relaciones perversas entre individuos o entre naciones. No es para reírse, es simplemente la ausencia de un discurso teórico capaz de desentrañar tanto el origen de los desequilibrios y la inexistencia de una terapéutica para resolverlos, como la torpeza de las naciones desarrolladas en la conducción de la política económica mundial. Mientras tanto, la desigualdad del ingreso y la extrema pobreza siguen su tendencia ascendente.

Con razón y frente a la comunidad financiera internacional, José Angel Gurría Treviño, Subsecretario de Asuntos Financieros Internacionales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la reciente reunión de los países en desarrollo (Grupo de los 24), indicó que la "recesión, inflación y tasas de interés sería una combinación perversa y negativa para los países en desarrollo" (Excélsior, 23/09/90).

En ese sentido, se debate en el contexto de la economía nacional, pues las relaciones perversas cada vez endurecen más las arterias de circulación del retorno al crecimiento económico y la expectativa de un ulterior desarrollo de nuestro país.

Al respecto encontramos tres imbricaciones que de por sí son perversas y que quizá puedan ser más perversas de lo que imaginamos y posiblemente hasta inmorales e impublicables. Ellas son: la desincorporación bancaria, los nuevos ingresos del petróleo y las tasas de interés internas. No obstante que existen vínculos entre ellas, se tratarán por separado a fin de dilucidar internamente las perversidades de cada una de ellas.

Desincorporación bancaria

Según algunos funcionarios públicos y privados, la desincorporación bancaria se empezó a cocinar desde diciembre; otros aprovecharon la información y se pusieron a comprar

Certificados de Aportación Patrimonial (Caps) para conformar los portafolios de sus sociedades de inversión y, para marzo de este año, sus utilidades eran ya extraordinarias.

Asimismo, las reformas regulacionistas del mercado de valores y de los circuitos financieros no parecieron menguar las intenciones de las sociedades nacionales de crédito en busca de mayores ganancias, o como señalaron algunos funcionarios bancarios, "no nos importa si se requiere que amplíemos nuestras líneas de crédito para expandir la planta productiva, lo que realmente importa es que los clientes paguen sus respectivos intereses. Por ello, entre más seguro sea el cliente, mucho mejor".

Así, el recién nombrado comité de Desincorporación Bancaria que dirigirá el doctor Guillermo Ortiz (antiguo investigador y subdirector del Banco de México), tendrá que realizar una evaluación tocando el fondo de todas las triquiñuelas que puedan haberse llevado a cabo durante la regencia gubernamental de las instituciones bancarias. Asimismo, los criterios de evaluación tendrían que ser extremadamente escrupulosos para descubrir las estrategias internas que seguía cada banco. El objetivo de dicha evaluación es poder ofrecer a los compradores potenciales un producto inmejorable. sin embargo, los demandantes también están poniendo peros y ven moscas en la apetitosa sopa.

En este sentido, la guerra virtual entre compradores y vendedores podría traducirse en una relación perversa, pero al fin y al cabo amorosa, pues el juego parece estar muy claro. No es una guerra de golpes bajos o de patadas sobre la mesa, es algo más sutil. Es una relación de conveniencias y de estrategias; por el lado gubernamental, cada vez se hace más patente que la banca es un instrumento muy útil para una cantidad enorme de propósitos; por ejemplo, para regular la liquidez, apretar o aflojar las tasas de interés, expandir o restringir el crédito con mayor rapidez, etc. Por lo tanto, el proceso de desincorporación tenderá a prolongarse hasta que el programa de estabilización económica pueda consolidarse.

Por lo pronto, recientemente se abrió el registro para la subasta por el control accionario de las sociedades nacionales de crédito. Este registro se dividirá en controladoras, grupos interesados en adquirir los paquetes de control, personas que no forman grupos y los que no desean el control de la institución. Nombres, domicilios, posibles consejos, etc., agudizarán la guerra entre compradores y respecto a los vendedores.

Por el otro lado, los no tan ansiosos compradores están regateando el precio de las instalaciones físicas, de los activos y hasta del personal. Su negociación llegará hasta que ceda el gobierno o perezca su resistencia, pues se les exigirá que realicen grandes inversiones para hacer innovaciones en la red bancaria y en nuevos productos financieros. Quizás esas nuevas inversiones, de las que no se ha fijado el monto, son la principal barrera para los compradores, ya que el dinero y las garantías las tienen en los bolsillos.

Cuadro 1. Emisiones Bancarias con Mayores Rendimientos[H-]

Cuadro 2. Indicadores Bancarios al Primer Semestre de 1990. (Millones de Pesos)[H-]

Otro elemento importante a considerar de ambos lados, es la compatibilidad de intereses que podrían tener, en el futuro, respecto a la estrategia de política económica general. Sin embargo, no hay duda de que se harán los arreglos necesarios para que la banca se ajuste, sin medrar en sus ganancias, a las líneas generales de la política gubernamental.

Habría que esperar a ver quien cede inicialmente o, en su caso, quién otorga primero la ventaja que definirá en el futuro un nuevo sistema bancario que próximamente enfrentará a la competencia internacional.

Sorpresas te da la vida...

La siguiente relación perversa es la de las tasas de interés o el precio del dinero que a últimas fechas es el único precio que ha disminuido. La tendencia descendente de las tasas nominales de interés del instrumento líder del mercado no deja de crear asombro, aún cuando la tasa de inflación no era la previsible (27 por ciento para este año), nadie se imaginaba que para el segundo semestre las tasas de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) rondaran los 30 puntos porcentuales, en virtud de que al inicio de año las tasas casi alcanzaban el 50 por ciento (47.0 por ciento, en la segunda semana de marzo). Asimismo, tampoco era creíble que el costo porcentual promedio de captación (CPP) alcanzará en septiembre 31.11 por ciento dado que el promedio de abril fue de 47.20 por ciento.

Gráfica 1. Mercado Primario de Cetes a 28 Días. (Porcentajes)[H-]

¿Dónde está la perversidad?; es muy sencillo encontrarla: al principio del programa estabilizador (PECE) las tasas de interés se tuvieron que mantener altas en tanto el proceso de desinflación tenía lugar; obviamente la transferencia de recursos del erario a los acreedores internos durante 1988 y 1989 fue de una magnitud extraordinaria, 49.0 billones de pesos y 49.4 billones de pesos respectivamente, por concepto de pago de intereses. Sin embargo, lograda la deflación hasta 19.7 por ciento el año anterior, el proceso de descenso se vislumbraba claro; situación que se vio reprimida a principios de año por la cuesta de enero. El problema ahora es que la inflación no baja y las tasas siguen disminuyendo y cabe la posibilidad que las tasas reales se tornen negativas o en desventaja respecto a las que prevalecen en el mercado internacional.

Hasta ahora los intermediarios financieros bancarios y no bancarios han reducido sus posiciones de riesgo y aumentado el plazo de sus tomas de papel gubernamental, ello, aunado al relativo exceso de liquidez en el mercado primario, ha propiciado que la tasa de los Cetes se haya ajustado a la baja y consecuentemente mantiene el fondeo por debajo de las tasas de dicho instrumento.

De mantenerse el actual comportamiento no es difícil entonces que el costo promedio porcentual alcance el 35.1 por ciento en promedio que previeron los Criterios Generales de Política Económica para 1990 y, por lo tanto, se podría pronosticar que en 1991 estará sobre los 25 puntos porcentuales. El costo de ello se está traduciendo en la pérdida de poder adquisitivo de los saldos monetarios nominales de los inversionistas y una falta de

atractivo para los capitales extranjeros (los saldos de las inversiones extranjeras en la Bolsa Mexicana de Valores se han reducido sustancialmente desde el 26 de julio de 1990) y para la repatriación de capitales.

Además, si los flujos de capital se están retirando del mercado de dinero por su falta de atractivo, debe asumirse entonces que los capitales están dirigiéndose al sector productivo; desafortunadamente parece que no es así, dado que no se ha reflejado en un fuerte crecimiento de la economía.

La perspectiva de las tasas de interés es la de mantenerse en la banda de los 30 puntos en lo que resta del año y la única posibilidad de que aumenten es debido a que los precios se disparen.

Cuadro 3. Precios de las Exportaciones de Petróleo a los Estados Unidos[H-]

No me ayudes compadre...Hussein

El incremento de los precios internacionales del petróleo ha propiciado que se empiece a pensar qué hacer con los ingresos derivados de las exportaciones del crudo. Algunos se desgañotan gritando "gracias, Hussein"; otros, ponen en duda que sea una tabla de salvación; otros más se preocupan de la sobreexplotación irracional de los recursos petrolíferos del país; y aún las autoridades saben que no se han realizado las suficientes inversiones de mantenimiento para poder soportar una expansión de la plataforma de exportación.

Lo perverso aquí es qué destino o destinatarios tendrán los excedentes petroleros que se producen gracias al conflicto en el Golfo Pérsico. Para el primer semestre se obtuvieron alrededor de 3 mil 645 millones de dólares si consideramos el precio promedio de la mezcla de exportación en 16.6 dólares por barril, que significó un excedente de aproximadamente 790 millones de dólares de acuerdo al precio estimado de 13 dólares por barril. En realidad, la ganancia adicional se empieza notar a partir de agosto en que los ingresos adicionales son de casi 11 dólares por barril de petróleo de 159 litros y que representan en un sólo mes 432 millones de dólares. Para el próximo mes de septiembre se espera que dichos ingresos sigan aumentando.

En este sentido, las presiones para gastar esos ingresos no programados podrían estar encaminados al pago de la deuda interna (Aspe); a la modernización del campo; a terminar de sanear las finanzas públicas; y otras tantas necesidades apremiantes del país. Sin embargo, a algunos nos conformaría que, simplemente, se realizaran las suficientes inversiones para mantener en buen estado la principal paraestatal de este país.

En conclusión, las condiciones externas favorables y las internas adversas están dando giros a la política económica de nuestro país. Las relaciones que inicialmente se habían convertido en virtuosas -se debe reconocer-, están cayendo en una perversidad que cada día se agrava más, complicando su manejo. Sin embargo, existen posibles soluciones que quedan en manos de la sociedad en general.

CITAS:

[*] Profesor del Departamento de Economía, UAM-A.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

SECCION FIJA: Economía Internacional

AUTOR: Ruth Olmedo Ponce [*], Gloria del Castillo Alemán []**

TITULO: La Propuesta Bush, ¿Una Nueva Alternativa Para América Latina?

ABSTRACT:

Es claro que la formación de bloques económicos está conduciendo a considerar de manera diferente el concepto de soberanía. Es muy difícil lograr el desarrollo de la interdependencia dentro y entre bloques -tal y como se plantea actualmente-, junto con un ejercicio de la soberanía establecido con anterioridad a los cambios mundiales. Es más, la soberanía en su forma tradicional no sólo no permite sino que obstruye el proceso de globalización.

TEXTO:

Frente a los cambios mundiales desencadenados a finales del año pasado, cobra importancia la reflexión sobre la posición de América Latina, ante la conformación de los distintos bloques económicos. En este sentido, destaca la nueva política adoptada por el Presidente Bush hacia América Latina, explícita en la Iniciativa para las Américas (Enterprise for the Americas) dada a conocer el pasado 27 de junio.

El objeto de esta reflexión es tratar de entender qué motivó al Presidente Bush a hacer una propuesta de esta magnitud, así como analizar las posibilidades reales de concretar una zona de libre comercio a nivel continental.

En primer lugar, se describen las etapas por las que han atravesado las relaciones desde los años sesenta hasta nuestros días, destacando la última etapa que corresponde a la administración del Presidente Bush. Posteriormente, se analizan las condiciones económicas y políticas de la región, a fin de conocer las posibilidades reales de la aplicación de la iniciativa para las Américas.

Por último, se concluye que la integración a nivel continental -al menos en el corto plazo- no se concretará. Sin embargo, sí se lograrán conformar mercados intrarregionales con el propósito de poner los cimientos de la integración del continente americano como una zona de libre comercio.

Estados Unidos y su relación con América Latina

En los últimos 30 años, la política exterior de Estados Unidos hacia América Latina ha atravesado por distintas etapas:

a) La primera corresponde al período que comprende desde 1961 a 1970. Durante estos años la política económica de Estados Unidos hacia América Latina estuvo inspirada en el programa del Expresidente John F. Kennedy conocido como Alianza para el Progreso (ALPRO) como respuesta al auge revolucionario que había provocado el triunfo del movimiento castrista en Cuba.

Bajo la ALPRO se postuló que en la medida en que los países de América Latina pusieran en práctica programas de desarrollo económico social que significaran cambios de carácter institucional y que implementaran al mismo tiempo políticas de estabilidad monetaria y comercial, podrían contar con el financiamiento externo necesario para sus programas de desarrollo económico. [1]

Sin embargo, la ALPRO no tuvo el éxito que se esperaba debido a que, por un lado, la atención del gobierno norteamericano, en ese momento, se concentró en el conflicto de Vietnam, y por el otro, los países de la región no estaban preparados para llevar a cabo las reformas estructurales a que se habían comprometido.

b) La segunda etapa abarca la década de los setenta. Esta se caracterizó por la ausencia de una política exterior norteamericana definida hacia América Latina. Durante estos diez años, aún cuando América Latina era importante para Estados Unidos por razones estratégicas y de seguridad nacional, no se logró implementar una política de apoyo para los países de la región.

Sin embargo, James Carter, a diferencia de sus predecesores, mostró mayor interés. De hecho fue el único hasta ese momento en planear una política exterior hacia América Latina centrada en los derechos humanos, lo cual fue la base de un nuevo enfoque.

c) La tercera etapa contempla la década de los ochenta. En estos años la política exterior norteamericana mostró dos tendencias: la primera, centrada en eliminar los procesos revolucionarios de Centroamérica que ante los ojos de Reagan representaban un avance del comunismo en la región y, a su vez, una pérdida de hegemonía de Estados Unidos en esa zona. En este sentido, la administración Reagan canalizó importantes recursos para apoyar a los movimientos contrarrevolucionarios, dejando de lado una política global hacia América Latina.

En el segundo período presidencial de Ronald Reagan es notorio un cambio en la política exterior hacia Latinoamérica. Durante 1984-1988, la política exterior se caracterizó por una mayor atención hacia la crisis comercial y de deuda externa de los países de la región, así como por un apoyo para la renovación democrática y una menor intervención en Centroamérica.

En materia económica, si bien el Plan Baker no logró cumplir con sus objetivos, debido, entre otras cosas, a la falta de disposición de la banca privada, sí se dieron posteriormente importantes avances en esta materia, mediante el Plan Brady y la creación de los swaps. Asimismo, cabe señalar que en lo general, Reagan planteó proyectos limitados y por países, sin enmarcarlos a nivel continental.

América Latina frente al Plan Bush

La última etapa -que se inicia con la administración del Presidente Bush- marca un cambio importante en la tendencia de las relaciones de Estados Unidos con América Latina. En este sentido, destaca la originalidad de la Iniciativa para las Américas, propuesta por George Bush el 27 de junio pasado, en el sentido de que es la primera vez desde hace 25 años que un presidente estadounidense sugiere la creación de una zona de libre comercio a nivel continental.

Sin embargo, no por ser una propuesta original, se debe dejar de señalar que como primera aproximación para integrar un mercado común regional, el Plan Bush como también se conoce, carece de una propuesta sólida, en el sentido de que no se especifican en él los mecanismos a través de los cuales se llevarán a cabo las metas de los cuatro pilares de la iniciativa. Tal y como lo señala Peter Field, jefe asesor para el Hemisferio Occidental del Departamento de Comercio de Estados Unidos, es posible que la integración económica en un primer momento sea de carácter bilateral, por medio de acuerdo marco, para posteriormente negociar en forma multilateral. Esta estrategia ha sido sugerida por los países latinoamericanos, a excepción de México, Bolivia y Ecuador, los cuales han dado los primeros pasos hacia la integración de sus mercados (mediante la eliminación de barreras al comercio) y en el caso de los dos primeros se encuentran en negociación Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio. [2]

El tipo de negociación con los países latinoamericanos dependerá, seguramente, de dos aspectos fundamentales: por un lado, del grado de avance hacia la liberalización y recuperación de cada una de las economías; y por otro, de que los países unidos en bloque como el Pacto Andino hayan reducido sus barreras y restricciones comerciales entre ellos.

Asimismo, se prevé que la instrumentación del Plan Bush se enfrentará a algunos obstáculos. Dependerá no solamente de la aprobación del Congreso, sino también de los resultados de la Ronda Uruguay, que culminará a finales de año, así como de que la iniciativa reciba una respuesta positiva por parte de los organismos multilaterales y de los gobiernos de Japón y de la Comunidad Europea, en el sentido de que se espera su cooperación para la creación de un Fondo que apoye la liberalización económica de los países de América Latina.

Ante esta situación, es posible pensar que los motivos que llevaron a Bush a sugerir una propuesta de tal magnitud -la integración continental-, no están relacionados directamente a la situación por la que atraviesan los países latinoamericanos, sino más bien responden a intereses internos y externos de Estados Unidos.

Intereses internos

Actualmente, la economía estadounidense atraviesa por tiempos muy difíciles. Los especialistas vislumbran una recesión económica en el corto plazo. Durante los últimos

seis trimestres la economía creció a menos del 2 por ciento con tendencia a disminuir aún más, mientras que la inflación, anualizada al mes de abril de 1990 fue de 6.8 por ciento en comparación con el índice inflacionario en 1989 que resultó ser de 4.6 por ciento. [3] A estos indicadores hay que agregar que no se ha logrado sanear los déficit comercial y fiscal.

Asimismo, las cifras de desempleo en junio mostraron un incremento de 0.3 puntos porcentuales con respecto al mes anterior, al pasar de 5.2 por ciento de la PEA en mayo, a 5.5 por ciento en junio, lo cual refleja una pérdida de por lo menos 430 mil empleos.

La posibilidad de una recesión se incrementó con la invasión de Irak a Kuwait, debido al impacto en los precios del petróleo. De acuerdo a cálculos realizados, un aumento permanente de 8 dólares en el precio del barril de petróleo, reduciría el crecimiento económico durante el primer año entre 2 y 3 por ciento.

Frente al conflicto de Medio Oriente, la economía norteamericana podría evolucionar de acuerdo a tres escenarios distintos, de los cuales el que se considera con más probabilidades de ocurrir es el que se caracteriza por un precio promedio de 21.5 dólares por barril de crudo, lo que generaría una inflación de 5.6 por ciento (superior a la de 1989), con una tasa de crecimiento anualizada inferior a 2 por ciento en lo que resta de 1990. [4]

Ante este panorama, la estrategia del gobierno norteamericano hacia América Latina podría tomar dos caminos: por un lado, posponer la instrumentación de la Iniciativa para las Américas hasta que no termine el conflicto en el Golfo Pérsico; y por otro, acelerar dicha iniciativa, con el propósito de que la reactivación de las economías latinoamericanas contribuyan a corregir los déficit en la economía estadounidense.

Intereses externos

Frente a la actual situación mundial caracterizada por el fin de la Guerra Fría, la conformación de bloques económicos en Europa y Asia, así como por el proceso de desarme mundial, Estados Unidos teme perder su posición hegemónica, tanto a nivel mundial como regional. Esto es, Estados Unidos ya no tendrá la misma facilidad de comerciar con países de la Europa del 92 y de la Cuenca del Pacífico, ni tampoco sostener su influencia en la región latinoamericana.

En este sentido, es posible que a partir de una eventual integración económica en América Latina, Estados Unidos se encuentre en una posición más equitativa para negociar de bloque a bloque.

Asimismo, Estados Unidos a fin de no perder su hegemonía política, busca con la Iniciativa para las Américas el liderazgo político de todo el Continente, lo cual implica no solamente apoyar al saneamiento y modernización de las economías de la región, sino promover en los gobiernos la permanencia de regímenes democráticos.

Lo anterior, remite a hacer una reflexión sobre la soberanía nacional de nuestros Estados. Es claro que la formación de bloques económicos está conduciendo a considerar de manera diferente el concepto de soberanía. Es muy difícil de lograr el desarrollo de la interdependencia dentro y entre bloques -tal y como se plantea actualmente-, junto con un ejercicio de la soberanía establecido con anterioridad a los cambios mundiales. Es más, la soberanía en su forma tradicional no sólo no permite sino que obstruye el proceso de globalización.

Por último, debe quedar claro que el nuevo concepto de soberanía no significa de ninguna manera una intervención de cualquier tipo, ni mucho menos justifica la intromisión de las naciones fuertes en las menos favorecidas, sino que en la práctica busca regular la nueva convivencia mundial.

Perspectivas

Las posibilidades de concretar la Iniciativa para las Américas desde una perspectiva global, si bien parecían muy lejanas, ahora se dificultan con los últimos acontecimientos en Medio Oriente. El gobierno norteamericano, con el proceso de desarme, tenía contemplado disminuir su gasto militar para dedicar esos recursos a otros rubros, actualmente eso ya no será posible, lo cual implica postergar su agenda para América Latina, a excepción de México.

De hecho, el Presidente Bush canceló su gira a Sudamérica tres días después de la invasión de Irak a Kuwait, y justo cinco semanas después de su invitación a las naciones latinoamericanas para discutir y negociar la creación de la zona de libre comercio.

Cabe señalar que la estrategia norteamericana de integración de mercados en el Continente, trae consigo mayores beneficios para Estados Unidos que para las economías latinoamericanas. Por un lado, tradicionalmente Estados Unidos ha mantenido aranceles más bajos hacia América Latina, mientras que las barreras arancelarias de Latinoamérica son mayores para la economía estadounidense. En este sentido una reducción de aranceles que los equipare con los del país vecino únicamente beneficiaría a este último, en detrimento de la región latinoamericana.

Asimismo, los recursos norteamericanos destinados a la integración representan una cifra insignificante, sobre todo si se compara con los 12 mil millones de dólares que el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo dispondrá para Europa Oriental.

Otro aspecto -que al parecer podría resultar atractivo para América Latina- es el ofrecimiento del Presidente Bush de reducir la deuda externa bilateral. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que si bien la misma sólo representa el 37 por ciento del total de la deuda externa regional, podría desatar un efecto en cadena por parte de otros acreedores, como el Club de París.

A pesar de todo, habrá que esperar los resultados de la Ronda Uruguay del GATT en diciembre próximo, cuando los Estados Unidos tengan que externar su posición de

manera más clara, misma que servirá de parámetro para evaluar la posibilidad en el largo plazo de la consolidación de la Iniciativa para las Américas, propuesta por Bush.

Desde la perspectiva regional, América Latina parece moverse hacia su propia integración. En este sentido, Brasil y Argentina han acordado concertar un mercado común binacional a partir del 1 de enero de 1995.

Asimismo, los miembros del CARICOM, durante su XI Conferencia realizada a fines de julio de este año, llegaron a distintos acuerdos, entre los que destacan: la implementación, a finales de 1991, de una tarifa común en importaciones provenientes de terceros países con el propósito de inducir un desarrollo encaminado a incentivar las exportaciones para hacer a la industria regional más competitiva; y un compromiso que incluye derogaciones (cláusulas de excepción) durante un período determinado para algunos países. [5]

A su vez, como parte de los esfuerzos de integración, se acordó inaugurar en enero próximo una bolsa de valores regional. Por último, la Cumbre concluyó con la esperanza de crear una Unión Monetaria para 1995. [6]

Aunque estos esfuerzos podrían representar los primeros pasos hacia la integración del Continente, las condiciones económicas y políticas de la región dificultan su concreción, sobre todo si se toma en cuenta que -a diferencia de la tendencia en Europa y Asia-, durante la última década, el comercio tanto intrarregional como su participación en el intercambio mundial ha perdido importancia con respecto a la dinámica del comercio internacional.

En 1989, se observó un bajo dinamismo en el crecimiento económico de la región, por lo cual el PIB fue de tan sólo 1.1 por ciento, ligeramente superior al de 1988. Con ello, el producto per cápita disminuyó 1 por ciento, es decir, 8 por ciento inferior al de 1980 -año en que alcanzó su nivel máximo-, y equivalente al de 1978. Asimismo, la región continuó enfrentando altos niveles inflacionarios: de 760 por ciento en 1988 pasó a 1 mil en 1989. [7]

El comercio exterior de la región, en el último año, incrementó sus exportaciones en 9 por ciento después de dos años de expansión sostenida cercana a 14 por ciento anual. Mientras que las importaciones se elevaron en 8 por ciento como resultado, más que del incremento de los volúmenes importados, de la elevación de los valores unitarios de las mercancía. [8]

A pesar de que se mantuvo un importante superávit comercial de 28 mil millones de dólares, gran parte de éste (25 mil millones) se destinó al pago del servicio de la deuda externa.

Asimismo, Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial de Latinoamérica. En 1987 se destinó el 37.5 por ciento de las exportaciones de la región hacia ese país, mientras que a la CE se dirigieron el 21.7 por ciento de las ventas totales

de América Latina, lo que coloca a la CE como Su segundo socio comercial más importante. [9]

Sin embargo, América Latina, ha perdido valor desde el punto de vista comercial para la CE. Las exportaciones de esta última a la región representan solamente 4 por ciento de su comercio total frente al 6 por ciento que representaban al comienzo de los ochenta. [10] De allí el reciente interés de la CE por que el Continente supere los problemas provocados por el endeudamiento externo y vuelva a tomar un crecimiento sostenido.

Ante esta situación general, es muy difícil que después de una década de retroceso y en algunos casos sin previa experiencia democrática, América Latina -al menos en el corto plazo- se encuentre preparada para asimilar rápidamente los cambios a que de lugar la integración del Continente.

TITULO DEL RECUADRO:

La iniciativa para las Américas

RECUADRO:

Los cuatro pilares de la Iniciativa para las Américas son:

Comercio

En este rubro se plantea una zona de libre comercio que abarque a todo el hemisferio, mediante la eliminación de las barreras arancelarias de los productos de interés especial para América Latina. A largo plazo, se prevé la firma de acuerdos de libre comercio con aquellos países que adopten medidas de liberalización.

Inversión

Se busca incrementar los flujos de inversión extranjera en la región. La iniciativa contempla el establecimiento de dos mecanismos para este objetivo. Primero, el propósito es trabajar con los gobiernos regionales, y el presidente del BID, a fin de desarrollar un nuevo programa de préstamos para los países que se ajusten a la liberalización económica; y segundo, crear un Fondo de Inversiones, administrado por el BID con recursos provenientes del propio Banco y de Estados Unidos, al tiempo que se buscarla aportaciones de Europa y Japón.

Deuda

El propósito es reducir la carga que representa la deuda en los países latinoamericanos. Se sugiere que tanto el BID como el FMI aporten esfuerzos y recursos para apoyar la reducción de la deuda comercial. En cuanto a la deuda oficial, Bush ofreció la cancelación de 12 mil millones de dólares, así como el diseño de una nueva legislación y la implementación de planes especiales para estos aspectos.

Medio Ambiente

La Iniciativa dedica especial atención a este rubro. Se pretende canalizar importantes recursos hacia programas de presentación del medio ambiente, por medio de la venta de una porción de los créditos comerciales pendientes dentro de los programas del Ex-Im Bank y de la Corporación de Créditos de los Productos Básicos (CCC), así como a través de un Fondo integrado por los pagos de intereses devengados de préstamos concesionales que serán reestructurados.

Adicionalmente, el Presidente Bush anunció cuatro nuevos planes para ser integrados a la Iniciativa original. Entre estos destacan dos: uno, comprende preferencias tarifarias no recíprocas para dar a Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia un apoyo especial en la lucha contra las drogas y promover la transición de esas naciones hacia una zona integral de libre comercio.

El segundo, buscará expandir la cooperación técnica de Estados Unidos con América Latina en su totalidad y, particularmente, con los países Andinos, a fin de liberar el gran potencial del comercio agrícola. Con ello se pretende favorecer la posición de Estados Unidos frente a la CE.

CITAS:

[*] Egresada de la carrera de Economía, UAM-A.

[**] Egresada de la carrera de ciencias Sociales del ITAM.

[1] Manfred Wilhelmy, La formación de la política exterior. Los países desarrollados y América Latina, p. 271.

[2] Excélsior, 23 de agosto de 1990, p. 1.

[3] Cifras del Departamento del Trabajo de Estados Unidos.

[4] Ciemex Warthon Econometric Forecasting Association (WEFA), agosto de 1990.

[5] Excélsior, 10 de agosto de 1990, p. 2.

[6] Excélsior, 10 de agosto de 1990, p. 2.

[7] Incremento medio de precios al consumidor ponderado por la población. Informe Anual 1989, CEPAL.

[8] Incremento medio de precios al consumidor ponderado por la población. Informe Anual 1989, CEPAL.

[9] Rosalba Carrasco Licea y Francisco Hernández y Puente, "América Latina: lejos de la Integración", La Jornada, 23 de abril de 1990, p. 23.

[10] Comunidades Europeas, Europa Información, diciembre de 1989, p. 8.

BIBLIOGRAFIA:

BID, Economic and Social Progress in Latin America, 1989 report.

CEPAL, Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe, 1989, 40 pp.

Comunidades Europeas, Europa Información, diciembre 1989.

Hernández y Puente, Francisco y Rosalba Carrasco Licea, "América Latina: lejos de la integración", en La Jornada, 23 de abril de 1990, p. 23

Kliksberg, Bernardo, ¿Cómo transformar al Estado?, México, FCE, 1989, 103 pp.

Lowenthal, Abraham F., "Estados Unidos y América Latina en 1986-1987", en Foto Internacional, enero-marzo de 1989, núm. 3, pp. 357-386.

Muñoz, Herald, "Las relaciones entre Estados Unidos y América Latina bajo el gobierno de Reagan: divergencia y ajustes parciales", en Foro Internacional, abril-junio 1987, núm. 4, pp. 501-522.

Pastor, Robert A., "El gobierno de Carter y América Latina: principios o pruebas", en Foro Internacional, octubre-diciembre 1986, núm. 2, pp. 197-234.

Pastor, Robert A., "El gobierno de Reagan y América Latina: la búsqueda implacable de seguridad", en Foro Internacional, julio-septiembre 1986, núm. 1, pp. 545.

Wilhelmy, Manfred, La formación de la política exterior. Los países desarrollados y América Latina, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1987, 441 pp.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

SECCION FIJA: Bibliografía

AUTOR: Judit Herrera Montelongo

TITULO: Miguel Basáñez, El Pulso de los Sexenios. 20 Años de Crisis en México, Siglo Veintiuno Editores, México, 1990, 411 pp.

TEXTO:

En este libro el autor sostiene que México ha vivido un período de transición, iniciado en 1968 y que está por culminar.

Explora tres planos teórico-metodológicos para desarrollar su investigación: el histórico, el empírico y el de los individuos. Basáñez destaca en el plano histórico cuatro fechas, que representan las crisis analizadas en su trabajo: la crisis de 1968 que explota en el movimiento estudiantil; la crisis de 1976 que se manifiesta en la devaluación del peso el 31 de agosto de ese año; la de 1982 con la nacionalización de la banca y la que se presenta en octubre de 1987 con la caída de la bolsa de valores.

El análisis político es la guía en la investigación de Basáñez, destaca, sobre todo, la relación Estado-sociedad.

Para analizar el período de 20 años en el que transcurren estos hechos tan importantes el autor se apoya en datos estadísticos, con los cuales mide el comportamiento de la política económica y de la sociedad. Esto tiene como objetivo clarificar la relación de los hechos históricos y las cifras estadísticas. Las percepciones de los individuos frente a la realidad son también objeto de análisis, ya que presentan diversidad de opiniones ante un mismo hecho, lo cual confirma la diversidad de la gente en México. Basáñez realiza para ello dos encuestas de opinión, una efectuada en 1983 y la otra en 1987; éstas le permiten ubicar dos horizontes de contrastación: la pirámide social y la clasificación regional.

Las hipótesis que intenta comprobar a lo largo del libro son cuatro:

1. Las respuestas a cada una de las crisis generaron la siguiente.
2. No obstante lo anterior, el país había mejorado, aunque de modo accidentado.
3. Las últimas cuatro crisis pusieron de manifiesto la gran heterogeneidad estructural de la sociedad mexicana.
4. El plano estructural, que comprende los valores, percepciones, comunicación masiva y cultura, es el que vincula, transmite y propaga los fenómenos que ocurren en los otros tres y por ello las percepciones son tan importantes como la realidad.

En la hipótesis central es donde expresa que en 1968 se inicia un período de transición en nuestro país como producto de una serie de causas acumuladas que hicieron crisis, reventaron en el movimiento estudiantil de 1968, esta transición seguía abierta y sin resolver hasta 1987, expresándose en explosiones sucesivas, 1976, 1982, 1987. Encadenadas unas a otras a través del presidencialismo centralista del viejo Estado mexicano y eslabonadas por las respuestas gubernamentales a cada una de las crisis.

Respuestas a las crisis

La respuesta de Echeverría fue ganarse a los jóvenes incorporándolos a la administración del gobierno, y aumentando el presupuesto en educación, sin embargo, con ello ganó la desconfianza de los empresarios, que culminó con la crisis de 1976: la devaluación del peso.

La respuesta del presidente López Portillo fue la de ganarse a los empresarios con grandes proyectos financiados con deuda externa, respaldada por el auge petrolero hasta llegar a la crisis de 1982, donde perdió otra vez la confianza de los empresarios y de los centros financieros internacionales al nacionalizar la banca. Miguel de la Madrid trató de ganarse la confianza de los centros financieros internacionales, pagando puntualmente los intereses de la deuda externa, a costa de detener el crecimiento económico y el empleo, durante seis años la política se basó en la euforia bursátil hasta que hizo tierra con la caída de la bolsa en 1987.

Todas estas respuestas explican los eslabonamientos de las crisis a través de la institución presidencial.

En resumen, el comportamiento aparentemente inconexo de la política económica y la sociedad en el período analizado; la acelerada maduración de la sociedad civil; la importante formación y participación de una intelectualidad nueva; la impresión de que el país ha venido avanzando a pesar de sus gobiernos; la proximidad del final de la transición y la crisis, permiten encontrar rasgos y elementos del Estado, en el aspecto gobernantes-gobernados, que de otra manera sería difícil identificar. Por ejemplo, Basáñez nos señala que el consenso económico logrado durante varias décadas desapareció con la nacionalización de la banca. En cuanto el consenso ideológico, éste hizo agua con el problema de la reforma a la UNAM planteada en 1986. El consenso político se desteje dentro del mismo partido del Estado: el Partido Revolucionario Institucional que en su seno permite el surgimiento de la Corriente Democratizadora.

De tal manera que la cúspide económica, política e intelectual de antaño viene perdiendo progresivamente su cohesión y proyecto global desde 1968, y dos actores sociales con perspectivas diferentes reclaman la ampliación de su orden: las clases medias y las clases populares.

El movimiento estudiantil de 1968 aportó dos elementos esenciales en la historia política moderna de México: 1) haber actuado como concientizador de la naturaleza

contradictoria del Estado mexicano y, 2) haber actuado como catalizador para la formación de una generación fundamental.

En el transcurso de estos 20 años se han desarrollado dos tendencias históricas que culminaron al final de los años ochenta y que son fundamentales para nuestro futuro. Una, la que representa las inercias tradicionales del Estado autoritario corporativo y, la otra, que representa la sociedad modernizante, cuestionadora y democratizadora, esa que expresa que el viejo pacto social ya no satisface las necesidades de esta nueva sociedad en ciernes, y que plantea la necesidad de un nuevo proyecto global de nación, ¿quiénes lo tienen?

La investigación realizada por Basáñez es muy buena, novedosa, sugerente; un esfuerzo de sistematización que los profesores sin duda utilizarán en sus cursos; un estudio para cualquier persona interesada en lo que ha ocurrido en México en los últimos 47 años. Sin embargo, un gran ausente en su investigación es el mundo exterior, analiza el problema de México sin considerar el contexto internacional, que nos permitiría, además, entender algunos problemas internos, como por ejemplo la deuda externa, que sin duda fue contraída por irresponsabilidad de los gobernantes en turno, pero también por el exceso del capital líquido en los grandes bancos como causa de la subida del precio del petróleo en 1973 y 1974. En fin son varios y diversos los acontecimientos de los años setenta que no son considerados por el autor.

En cuanto al análisis de los consensos, especialmente del económico, es un hecho que a partir del 2 de mayo de 1990 se está reconstruyendo, al mandar a la Cámara el presidente Salinas de Gortari su iniciativa para cambiar la banca nacionalizada a banca mixta, o reprivatizarla como se dice comúnmente. Esto no quiere decir que el problema esté resuelto, sin duda, la relación gobierno-empresarios en un contexto de confianza llevará algo de tiempo.

En cuanto al consenso político, si bien Basáñez no vaticina lo ocurrido en las elecciones del 8 de julio de 1988, afirma y sostiene la necesidad de la modernización del Partido Revolucionario Institucional.

Por otra parte, después de lograr una votación tan importante en las elecciones de 1988, los partidos y organismos políticos unidos en torno a Cuauhtémoc Cárdenas hoy en día han perdido la fuerza ganada. Antes esta situación el presidente Salinas de Gortari está restableciendo el consenso político necesario para que funcione su régimen.

Otra vez la figura presidencial está fortalecida y generando respuestas a los problemas que enfrenta, el presidencialismo centralista no ha podido limitarse. Es un hecho que lenta y gradualmente el país se está modernizando bajo la dirección del sector neoliberal en el grupo gobernante.

NUMERO: 38

FECHA: Noviembre-Diciembre 1990

TITULO DE LA REVISTA: Productividad y Salarios

SECCION FIJA: Bibliografía

AUTOR: Jacqueline Ochoa Méndez [*]

TITULO: Orientación Bibliográfica. La Productividad en México

TEXTO:

Alarcón Benet, Ma. Rosa, Un análisis de la productividad del trabajo en las nueve actividades de México; 1970-1985, Centro de Estudios Económicos/El Colegio de México (tesis maestría en Economía), México, 1987, 69 h.

Arteaga, Arnulfo y Jorge Carrillo V., "Automóvil, hacia la flexibilidad productiva", en El Cotidiano, núm. 21, UAM-A, México, enero-febrero 1988, pp. 79-88.

Barrera Segura, Fco. Javier y L. Enrique Mondragón Domínguez, Productividad, competitividad y proteccionismo en el sector industrial de México 1972-1982, ITAM (tesis licenciatura), México, 1986, 164 h.

Campos Arana, Carlos Iván, La productividad de los factores, Centro de Estudios Económicos/El Colegio de México (tesis maestría en Economía), México, 1986, 58 h.

Corral Quintero, Raúl, "Rentabilidad en el sector eléctrico", en El Cotidiano, núm. 22, UAM-A, México, marzo-abril 1988, pp. 72-79.

Foladori, Guillermo, Valor y renta de la tierra, Departamento de Sociología Rural, Universidad Autónoma de Chapingo, Materiales de Docencia 6, México, 1984, 225 pp.

García Castro, Ma. Beatriz, "Los determinantes de la productividad (revisión de la evidencia empírica en cinco actividades industriales mexicanas)", en Análisis Económico, núm. 11, UAM-A, México, julio-diciembre 1987, pp. 99-130.

Garza Toledo, Enrique de la, et al., Crisis y restructuración productiva en México, UAM-I, Cuadernos Universitarios 41, México, 1988, 168 pp.

Hernández Laos, Enrique, La productividad y el desarrollo industrial en México, FCE, México, 1983, 448 pp.

Huerta Ibarra, José y Bertha Heredia A., Producción y costos, Nacional Financiera, México, s.f., 70 pp. (Colección de Temas de Administración para Microindustrias).

Instituto de Estudios Políticos, Económicos y sociales, Estructura Productiva, Consulta Popular; Cuadernos de Divulgación de las reuniones de IEPES, PRI, México, 1982, 55 pp.

Jaramillo Machinandiarena, Ana, Gestión cooperativa en la producción, Instituto Nacional de Estudios del Trabajo/STyPS, Cuadernos INET 17, México, 1982, 172 pp.

Laurell Asa, Cristina, "Reestructuración productiva y salud obrera", en El Cotidiano, núm. 20, UAM-A, México, noviembre-diciembre 1987, pp. 336-390.

Leyva, Marco Antonio y Guillermo Campos, "Ferrocarriles, luz verde a la modernidad", en El Cotidiano, núm. 21, UAM-A, México, enero-febrero 1988, pp. 46-47 y 55-62.

Montserrat Huerta, Heliana, "La distribución funcional del ingreso en México 1970-1984. Importancia, estructura y evolución", en Análisis Económico, núm. 10, UAM-A, México, enero-junio 1987, pp. 195-215.

Rojas Nieto, José Antonio, "México: una industria en severa tensión", en El Cotidiano, núm. 31, UAM-A, México, septiembre-octubre 1989, pp. 3-16.

Salinas de Gortari, Carlos, Producción y participación política en el campo, FCE, Colección Popular, 77, 2a. ed., México, 1987, 408 p.

Sánchez Daza, Germán, et al., "La digitalización en Telmex, una transformación global", en El Cotidiano, núm. 21, México, UAM-A, México, enero-febrero 1988, pp. 63-70.

Trejo Reyes, Saúl, Las modalidades del desarrollo y los objetivos de empleo y productividad, Instituto Politécnico Nacional de Administradores Públicos, Cuadernos de Política y Administración Pública, 121, s.l., 1982, 14 pp.

Unger, Kurt y Viviane B. de Márquez, La tecnología en la industria alimentaria mexicana. Diagnóstico y procesos de incorporación, El Colegio de México, Serie Sociología, 10, México, 1984, 148 pp.

Vázquez Flora, Horacio, "Nueva tecnología en los bancos", en El Cotidiano, núm. 21, UAM-A, México, enero-febrero 1988, pp. 31-38.

Vázquez Pilar, "La vida no vale nada: canción para elevar la productividad en la Compañía Hulera Euzkadi", en El Cotidiano, núm. 26, UAM-A, México, noviembre-diciembre 1988, pp. 50-53.

Velazco Arregui, Edur, "Productividad, acumulación y crisis", en Análisis Económico, núm. 6, UAM-A, México, enero-junio 1985, pp. 167-188.

CITAS:

[*] Investigadora de El Cotidiano.