

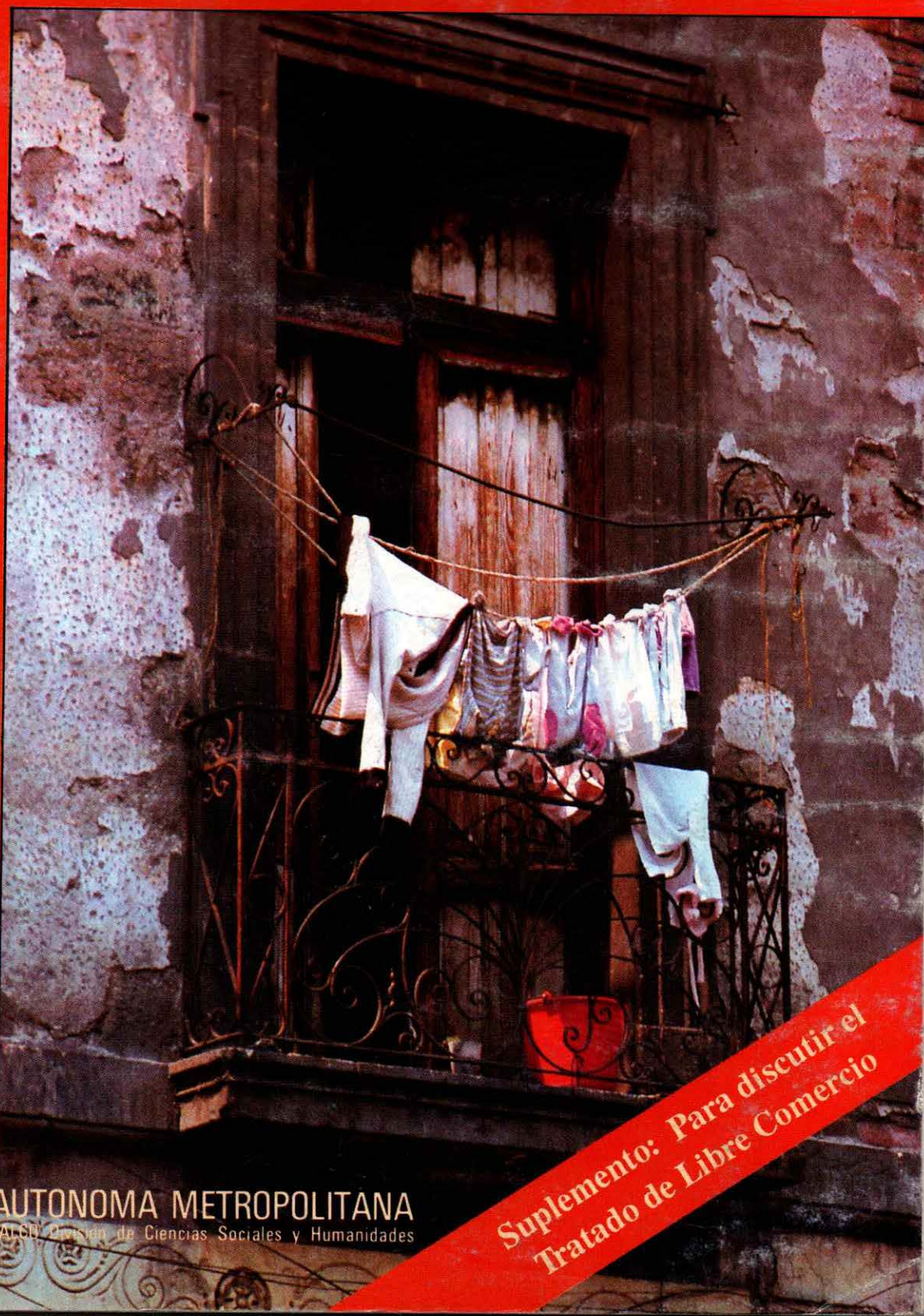
# EL Cotidiano

ISSN 018-1840  
mayo-junio de 1991  
año 7 \$4,000.00

Revista de la realidad mexicana actual

41

- Maquiladoras
- Productividad y Sindicatos
- Clase obrera y nacionalismo revolucionario
- Abasto urbano



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD AZCAPOTZALCO, División de Ciencias Sociales y Humanidades

Suplemento: Para discutir el  
Tratado de Libre Comercio

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Cambio Estructural**

**AUTOR: Michel Husson [\*]**

**TITULO: Maquiladorización de la Industria Mexicana [\*\*]**

**ABSTRACT:**

Este documento analiza el crecimiento de las exportaciones mexicanas desde 1983-1984 e ilustra sus principales características. Propone una lectura de los componentes más significativos del modelo de crecimiento que supone este dinamismo reciente y busca poner en evidencia el carácter desarticulado y dominado de esta industrialización tardía.

**TEXTO:**

El boom de las exportaciones industriales

Las exportaciones industriales mexicanas han tenido, en pocos años, un impulso impresionante: de 3 a 4 mil millones de dólares -a comienzos de los años 80- alcanzaron los 13 mil millones de dólares en 1989; si a eso agregamos las exportaciones de la industria maquiladora, que corresponden esencialmente a los productos industriales, se obtiene un monto de 16 millones de dólares.

La estructura de las exportaciones mexicanas se ha transformado profundamente: la industria (comprendida aquí la maquiladora) pasó de 21 a 49% -en relación con el conjunto de las exportaciones de bienes y servicios-, entre 1980 y 1989. El retroceso relativo de las exportaciones petroleras, desde el contrachoque de 1986, explica sólo en parte esta progresión. Si solamente relacionamos las exportaciones industriales con el total de las exportaciones no petroleras, se obtiene, en efecto, una progresión del ratio del 38 al 68% en el período (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Exportaciones 1980-1990[H-]

El monto total de las exportaciones manufactureras se multiplicó en cerca de 3.5 veces y su volumen, medido en precios constantes de 1980, se triplicó en ocho años. Los sectores tradicionales progresaron un poco menos rápido: las exportaciones agroalimentarias, como las de la industria textil, aumentaron cerca de un 60% en el período. En cambio, algunos sectores, como el de madera-papel y sobre todo la siderurgia, registraron una progresión excepcional. Al interior de las grandes ramas algunos productos tuvieron una progresión notable la que se ilustra en el cuadro 2: las industrias como las de fibras textiles, los cementos hidráulicos y la siderurgia vieron multiplicadas sus exportaciones en más de diez veces, en ocho años.

Cuadro 2. Estructura Sectorial de las Exportaciones 1980-1988[H-]

Para evaluar el impacto sobre el total de las exportaciones conviene ponderar las evoluciones de cada sector con la parte que ocupa en el total de las exportaciones; es decir, examinar su contribución a la progresión de conjunto. Se observa entonces que más de dos tercios de la progresión de las exportaciones reexpiden a dos grandes sectores: el de los bienes de equipo y el de la química. Al interior de los bienes de equipo la industria automotriz da cuenta, ella sola, del tercio del crecimiento total de las exportaciones.

#### La contribución de la industria maquiladora

La industria maquiladora de exportaciones ha tenido un desarrollo muy rápido desde la puesta en vigor de la legislación específica que definió, en 1965, el estatuto de zonas francas: en 1966, 57 fábricas, todas situadas sobre la frontera, emplearon 4 mil 257 establecimientos que empleaban 67 mil personas. Desde el fin del boom petrolero, la industria maquiladora ha tenido una evolución extraordinariamente rápida: el número de establecimientos concernidos se ha más que duplicado pasando de 600 a 1 mil 400.

La mayoría de la industria maquiladora está concentrada a lo largo de la frontera en las ciudades gemelas (twin cities), las que en realidad no forman más que una sola aglomeración, como son los casos de: el Paso y Ciudad Juárez, San Diego-San Isidro y Tijuana, Brownsville y Matamoros, Calexico y Mexicali, etc... En el último decenio se inicia, sin embargo, una tendencia a una progresión más rápida de las implantaciones situadas al interior del país.

El valor agregado total de la industria maquiladora ha progresado, en 17% al año en promedio, entre 1981 y 1989. Si su peso -en relación a un PIB estancado- ha aumentado, sus ingresos progresaron a un ritmo comparable al de las exportaciones industriales: las maquiladoras realizan entre el 18 al 28% de las exportaciones industriales en todo el período. Entre las maquilas y las industrias de exportación, existe una gran similitud si comparamos los perfiles sectoriales concentrados, en los dos casos, en el sector automotriz y en las industrias de equipamiento.

La progresión de los efectivos es también espectacular, ya que ellos pasan de 130 mil en 1981 a 440 mil en 1989; en un contexto de estancamiento al nivel nacional: sobre 100 empleos "formales" creados en el curso de este período, 45 lo han estado en las maquilas.

#### La articulación con la política de cambio

Uno de los problemas de coherencia que se plantean a la puesta en marcha de la política expuesta es: la política de cambio. La prioridad a las exportaciones industriales debería lógicamente acompañarse de una política de subvaloración del peso, como manera de estimularlas. En realidad el gobierno ha escogido, desde hace cerca de dos años, una política inversa que tiende, al contrario, a sobreestimar el peso. Esta decisión, es en nuestra opinión, esencialmente técnica: se trata de un análisis que toma en cuenta los costos y las ventajas de un cambio fuerte sobre el conjunto de objetivos de la política económica. Sin entrar en el detalle del análisis (Husson, 1991) conviene ver si esta política tuvo un efecto sensible sobre desarrollo de las exportaciones industriales. La

respuesta es simple: el efecto desfavorable de la tasa de cambio sobre la competitividad-precio de las exportaciones industriales fue compensado por una reducción del margen de ganancia de los exportadores. El rendimiento entre el precio de las exportaciones industriales mexicanas y el precio de la producción de los Estados Unidos, que otorga un buen indicador de lo inverso de la competitividad-precio de las exportaciones, puede ser descompuesto en dos términos, según la siguiente relación:

#### Indice Competitividad-Precio[H-]

La competitividad-precio se degrada cuando la tasa de cambio real aumenta. Dicho de otro modo, cuando la tasa de cambio (en pesos por dólar) aumenta menos rápido que la inflación mexicana referida a la de los Estados Unidos. Pero esta degradación, puede ser compensada si el margen de las exportaciones se reduce, es decir, si el precio de las exportaciones mexicanas aumenta menos rápido que los precios interiores. Es este doble movimiento el que caracteriza el reciente período 1986-1989, como lo muestra la gráfica 1:

#### Gráfica 1. Competitividad, Precio y Cambio[H-]

Los exportadores después de haberse aprovechado plenamente de la devaluación de 1985-1986, dejaron "partir" su margen de ganancia relativo al exporte, el cual se mantiene sin embargo a un nivel superior al que prevaleciera en 1980, y el resultado es que la competitividad-precio casi no ha retrocedido. Entonces a mediano plazo, la política de cambio no llevó a una pérdida de competitividad: la ventaja relativa adquirida gracias a las grandes y pequeñas devaluaciones del período 1982-1985 no fue borrada.

Es del lado de las importaciones, particularmente sensibles a las relaciones de precio, que se registra el impacto principal de la política de cambio. Por cierto, la progresión muy rápida de las importaciones de bienes y servicios (18 mil millones en 1987, 25 en 1988 y 32 en 1989) reenvían, en parte, a un efecto de la apertura de las fronteras. Pero la gráfica 2 ilustra el lazo estrecho que existe entre tasa de penetración de las importaciones sobre el mercado interior y la tasa de cambio real. Esta última aumenta, en los años recientes, con la política de peso fuerte y contribuye así al alza de la tasa de penetración.

#### Gráfica 2. Penetración de las Importaciones y Cambio Real[H-]

La ecuación econométrica presentada más adelante permite obtener una evaluación del impacto de la política reciente del cambio. Es suficiente para hacerlo, suponer que la tasa de cambio real se mantiene constante en 1988 y 1989, después de calcular las importaciones que habrían correspondido a esta evolución virtual.

#### Indice de la Política de Cambio Sobre Importaciones[H-]

Los resultados se muestran en el cuadro 3. Aún cuando se trate de una evaluación, el tamaño es significativo: con cerca de 9 mil millones de dólares de importaciones adicionales imputables a la revaluación del peso, se obtiene una pérdida neta de divisas

equivalente a un año de pagos de intereses de la deuda. Tal es el costo considerable del éxito en materia de inflación.

### Cuadro 3. Impacto de la Política de Cambio Sobre las Importaciones[H-]

Si el impacto de la política de cambio sobre las exportaciones industriales ha sido casi completamente amortizado por el comportamiento del margen de ganancia de la exportación, queda por explicar cierta flexión de su progresión. El volumen de las exportaciones industriales ha conocido en efecto una progresión del 6% en 1989, contra una media del 19% en los tres años precedentes. Luego, ni los precios relativos, ni la evaluación de la demanda de los Estados Unidos pueden dar cuenta de tales fluctuaciones.

La gráfica 3 permite aportar un principio de respuesta al poner en evidencia una característica fundamental de las exportaciones industriales mexicanas a saber: su sensibilidad a la evolución del mercado interno. Se puede en efecto verificar que existe una relación inversa, casi perfecta, entre elasticidad de las exportaciones industriales (con relación a la demanda de los Estados Unidos) y el tamaño del mercado interno. Muchas de las exportaciones concernidas son, en efecto, bienes intermedios (aceros, vidrio, cemento): por otra parte, cuestiones parecidas; se exporta estos productos a medida que el mercado interior es más dinámico. La disminución constante en la progresión de las exportaciones, principalmente, reenvía así a la recuperación del mercado interno en 1988 y 1989.

### Gráfica 3. Exportaciones y Mercado Interior[H-]

#### Índice Sobre las Exportaciones[H-]

#### El papel de las multinacionales

Una última clave de la lectura puede ser aplicada haciendo intervenir la estructura del capital según las formas de propiedad. Utilizando la descomposición clásica entre capital público, capital privado nacional y capital extranjero, se puede construir, gracias a los magníficos datos proporcionados por Rojas Nieto (1989), una ventilación de las exportaciones no petroleras según estas tres formas de capital. El cuadro 4 presenta varios resultados importantes.

### Cuadro 4. Estructura Según las Formas de Capital de las Exportaciones no Petroleras, 1982-1988[H-]

En primer lugar, el capital público ve estancarse sus exportaciones en dólares, lo que representa un retroceso en volumen: tal evolución mide la desincorporación del Estado de los sectores, donde él pudiera intervenir, así como su débil dinamismo. El capital privado nacional participa del impulso de las exportaciones, pero un poco menos que el conjunto. Finalmente, el resultado más impresionantes es el peso del sector donde intervienen la inversión directa extranjera, la que contribuye con los tres cuartos del suplemento de las

exportaciones entre 1982 y 1988. Cuando el capital extranjero no realizaba más que el 23% de las exportaciones no petroleras en 1982, su parte alcanza el 56% en 1988. Se trata de una evolución rápida y profunda que corresponde a la presencia de las multinacionales en los sectores más dinámicos.

La parte de las exportaciones realizadas por las empresas multinacionales es cerca al 100% en la industria automotriz, alcanza el 93% en la óptica-fotografía, y el 75% en la química. Estas exportaciones están concentradas en los sectores más dinámicos entre un número reducido de grupos. Así, en el sector de los motores para automóviles, el 93% de las exportaciones fueron realizadas en 1987 por la General Motors, Chrysler, Ford, Volkswagen y Renault; de la misma manera, IBM y Hewlett-Packard realizaron el 80% de las exportaciones de material de informática (Unger y Saldaña, 1989).

El sector público concentra sus exportaciones (fuera del petróleo bruto) en la siderurgia, y sobretodo en la petroquímica que representaba en 1985 cerca del 70% de las exportaciones manufactureras. Su estancamiento muestra que la política industrial seguida por el gobierno mexicano ha sido incapaz de dar a la política industrial petroquímica nacionalizada un impulso suficiente. En este sector también las multinacionales realizan una penetración del 40% de las exportaciones en 1987, cuando su presencia era nula en 1981 (Gitli y Rocha, 1989).

Por último el capital privado nacional, que en 1985 realizó cerca de el 30% de las exportaciones -sin contar el petróleo- bruto (contra el 38% en 1982) particularmente se presenta en los raros bienes de consumo dinámicos (cerveceras), pero sobretodo en los bienes intermedios (vidrio, cemento, siderúrgica, cloruro de polivinil). En estos dominios intervienen grupos importantes como Alfa y Vitro, este último se ha permitido recientemente el lujo de volver a comprar la Anchor Glass Container Corporation, la número dos de la industria del vidrio en los Estados Unidos (cuadro 5).

#### Cuadro 5. Principales Exportadores de 1987[H-]

Pero la gráfica 4 revela otra característica importante de esta fracción del capital industrial. La curva de sus exportaciones registra, en efecto, significativas oscilaciones a diferencia de la de las multinacionales que crecen uniformemente, y de la del sector público que queda casi plana. Ahora bien, es fácil ver que esas fluctuaciones corresponden, en sentido inverso, a la del mercado interno. La sensibilidad de las exportaciones a la demanda interna es pues imputable, en lo esencial, al capital privado nacional, en el cual vemos aparecer la lógica específica diferente de la de las multinacionales.

#### Gráfica 4. Exportaciones sin Petróleo Bruto[H-]

¿Qué modelo de crecimiento?

La política seguida por el gobierno desde hace unos años obedece a un proyecto cuya coherencia económica es relativamente fuerte. Se trata de reemplazar el modelo de

substitución de importaciones que permitió el éxito del milagro mexicano por un nuevo modelo de acumulación que se puede calificar con Valenzuela (1986) de "secundario exportador". Retomando sucintamente la presentación que se dio hace algunos años (Duan, 1987), los principales instrumentos de esta política podrían ser enumerados así:

- Devaluación y conservación deliberada de una subestimación del peso.
- Respeto escrupuloso de los compromisos ligados a la deuda.
- Supresión progresiva de las subestimaciones y alza de las tarifas públicas.
- Liberación del comercio exterior y entrada al GATT.
- No apoyo del Estado a las empresas en dificultad.
- Puertas abiertas a las inversiones extranjeras.
- Programa de estímulos a las exportaciones.
- Política fiscal favorable a las empresas.

A parte del primer punto, que fue tratado anteriormente, esos son efectivamente los ejes que fueron seguidos con determinación por el gobierno mexicano. La entrada al GATT, la liberación unilateral de la reglamentación de los cambios, las iniciativas mexicanas en vista de la constitución de una zona libre cambio con los Estados Unidos; todas estas medidas, se inscriben en una gestión coherente. Se trata, con vista a los elementos reunidos en la primera parte, de examinar cuáles son los fundamentos de este régimen de crecimiento que la política gubernamental busca poner en marcha.

La irresistible fuerza de atracción de los bajos salarios

Los buenos resultados de la exportación descansan sobre la debilidad de los salarios mexicanos. En particular la industria maquiladora ha sido objeto de numerosos estudios, los cuales hacen énfasis en las considerables desigualdades de salarios. Sin embargo, el cuadro 6 muestra que el abanico de los salarios mexicanos es de tal manera abierto que se obtienen resultados bastantes diferentes según el punto de referencia. Se trata de órdenes de magnitud, donde el acoplamiento de las diversas fuentes es siempre difícil, con mayor razón cuando la relación entre salarios mexicanos y americanos dependen también de las fluctuaciones de la tasa de cambio real. Desde este punto de vista la política reciente de sobrestimación del peso tiende a relevar el costo comparado de la mano de obra mexicana (gráfica 5).

Cuadro 6. Salarios Mexicanos 1989. (Referidos al Salario Medio de Estados Unidos)[H-]

Gráfica 5. Estructura de los Salarios[H-]

Pero el nivel del salario debe aún ser referido a las diferencias de productividad. Ahí también, las comparaciones son difíciles, pero se pueden sin embargo utilizar los cálculos propuestos por Velasco Arregui (1990). A partir de datos referidos a la industria, este autor muestra que la relación entre la productividad per cápita de los Estados Unidos y México era del orden de 3.5 al principio de los años 70, y de 3.9 en la mitad de los años 80. Esta diferencia se profundiza, y eso significa que la industria mexicana, en su conjunto, no sabría ser competitiva sin contar con una relación salarial de 1 a 4. Ahora

bien, en el conjunto de la industria, esta relación es del 1 a 5, y el margen de competitividad es pues finalmente más estrecho y no se nota.

Esta constatación permite comprender mejor porqué la separación de los salarios entre la industria maquiladora y la industria del centro, es tan marcada, y porqué debe ser mantenida. El muy preciso estudio de Arteaga (1985) muestra que los niveles de salarios en el automóvil son inversamente proporcionales a la edad de las instalaciones industriales. En las fábricas del "primer círculo" (primer núcleo), es decir las del Distrito Federal, el salario medio era de 3 mil 834 pesos en 1986. En las fábricas del segundo núcleo, situadas alrededor de la capital (Ford de Cuautitlán, General Motors de Toluca, Volkswagen de Puebla, etc.) alcanzaba 3 mil 183 pesos. Pero en las fábricas, las más modernas del "tercer núcleo", implantadas en los años 80, frecuentemente situadas en los estados del centro y del norte (Ford de Chihuahua y Hermosillo, Nissan de Aguascalientes), el salario medio era de 2 mil 225 pesos, inferior en más del 40% al de las fábricas de la capital. Es decir, las innovaciones tecnológicas y la orientación hacia la exportación van a la par con los salarios inferiores con relación a los núcleos de industrialización antigua.

Esta tendencia consiste en pagar salarios inferiores en la industria maquiladora, como en las fábricas orientadas hacia la exportación, resulta de la necesidad de mantener la ventaja comparativa medida en costo salarial. Es necesario una diferencia de salario importante para compensar el handicap de productividad. Y esta coacción no corre el riesgo, por otra parte, de distenderse, pues la productividad por cabeza progresa lentamente: ella aumentó en la industria 11.3% entre 1983 y 1989, cosa de 1.8 por año. En la industria maquiladora la productividad horario ha aumentado aproximadamente en las mismas proporciones. Esta tasa de progresión representa aproximadamente el límite superior de la progresión del salario. He ahí porqué el salario medio pagado en las maquilas permanece inferior en cerca del 40% respecto del salario medio industrial. Por cierto, las desigualdades salariales entre maquiladora y el resto de la industria reenvían a la fuerte proporción de mujeres (y de mujeres jóvenes) que representaron el 63%, en 1983, del efectivo obrero. Pero eso también forma parte de la lógica de la maquiladorización.

Un mercado interior deprimido

Una de las principales características de esta forma de crecimiento es el desarrollo desigual de la industria mexicana; mientras que el volumen de las exportaciones se multiplicaba por 3 entre 1980 y 1989, el mercado interno se estancaba: en 1989, este sobrepasa a penas el nivel de 1980 (gráfica 6).

Gráfica 6. Comportamiento de la Demanda Industrial[H-]

Esta evolución implica que numerosos sectores industriales, volcados hacia el mercado interno, vieron sus mercados estancarse y lo están aún más con la apertura de las fronteras que los golpea de frente, con la llegada masiva de productos más competitivos, de mejor calidad, o en todo caso, atractivos. Así, en ocho años, las ventas de automóviles



en el mercado interno bajaron un tercio y la progresión global se explica exclusivamente por el impulso espectacular de las exportaciones (cuadro 7).

#### Cuadro 7. Venta de Automóviles. (En Miles)[H-]

El cuadro 8 muestra, para el conjunto de las ramas industriales, la distancia que separa el aumento de las exportaciones al estancamiento global del mercado interior. Este último está en retroceso absoluto en la hilera metálica (-23%), en la industria textil (-15%) y en la siderurgia (-13%).

#### Cuadro 8. Exportaciones y Mercado Interior[H-]

Esta evaluación sectorial encuentra evidentemente su explicación en la demanda interior. Ella se caracteriza en lo esencial por el estancamiento del producto disponible, acompañada de una redistribución en detrimento de los salarios. El consumo total de productos manufacturados se estanca, así como la demanda intermedia. Pero es la inversión quien registra el retroceso más marcado, ya que es inferior en un tercio al nivel de 1980, que corresponde, en verdad, al período del boom petrolero.

#### Un "fordismo" limitado

Ante la caída del salario mínimo muchos economistas mexicanos, aportaron recientemente un argumento nuevo según el cual la evolución del salario mínimo no tendría gran importancia, en la medida que no constituiría más que un débil impacto en el conjunto de los salarios. Podemos evidentemente contestar que, en esas condiciones, debería ser poco costoso económicamente y además que compensaría políticamente el aumentarlos. Pero una respuesta más precisa se da al examinar la gráfica 7 que no puede ser más explícita. Por una parte, el sector que es objeto de la modernización, industria y maquila, registra una conservación del salario real entre 1984 y 1989, con un movimiento de alza que comienza en 1989, sin que eso signifique recobrar los niveles alcanzados a principio de los años 80. En los sectores dejados de lado por la modernización, es decir, para simplificar, lo no-industrial, la pérdida del poder adquisitivo continúa de manera regular en el tiempo: ella es del 45% con relación al máximo de 1981, del 30% desde los días siguientes al choque financiero de 1981-83. Y el salario mínimo continúa siendo un buen indicador de la evolución del salario medio de los sectores no industriales que concentran el 89% de los efectivos salariales.

#### Gráfica 7. Salario Real[H-]

La desconexión que se establece entre los dos sectores a partir de 1983-1984 está perfectamente puesta en evidencia por esta misma gráfica. Podríamos por otra parte afinar la partición un poco somera entre la industria y el resto de la economía, pero sin ganar mucho en claridad en cuanto a lo que está ya resuelto.

Si consideramos la evolución relativa de la productividad del trabajo en estos dos sectores de la economía, la constatación es también significativa. La productividad de

"Fuera de la industria", medida por el PIB per cápita a precios de 1980 es en 1989 inferior a la mitad de la industria. Además, ella se estanca mientras que, como ya la hemos señalado, progresa aunque débilmente en la industria. Por consecuencia, la diferencia se ahonda entre los dos sectores (gráfica 8).

#### Gráfica 8. Productividad del Trabajo[H-]

Todas las condiciones han sido puestas entonces por un fordismo restringido, limitado al sector industrial, o más exactamente al conjunto de los sectores susceptibles de registrar una progresión de la productividad. En este sector, podemos comprobar que prevalece, desde 1983, una de las principales leyes del fordismo, a saber una progresión del poder de compra paralelo al de la productividad, de tal suerte que la parte de los salarios queda aproximadamente constante.

Es pues la estancación de la productividad en los sectores no industrializados que constituye un obstáculo mayor a la extensión del conjunto de la sociedad de procesos fordistas que deben al contrario ser contenidos al interior de los límites del sector modernizado orientados hacia la exportación, y que no concierne por consecuencia más que a una parte relativamente limitada de la economía que realiza el 22% del PIB, con el 11% de la mano de obra.

#### Una industrialización de "sub-contrato"

En la misma consideración de lo que antecede, no vemos a priori porqué el destacar las ventajas comparativas de México podría desembocar al final en una extensión progresiva, al conjunto de la economía, y en el dominio de segmentos de la alta tecnología permitiendo un transcrecimiento de la competitividad-precio hacia una competitividad más estructural, para volver a tomar el término de Chesnais.

Una primera indicación empírica, se muestra en la gráfica 9 que señala que la inversión internacional directa tuvo un crecimiento relativamente moderado. Sin embargo, todo fue hecho para atraer esta inversión a México: la legislación sobre la inversión fue poco a poco desmantelada; la política de cambio fuerte se acompañó de una subida muy rápida de las tasas de interés reales (que quedan ahora a niveles, completamente atractivos); las empresas fueron puestas en venta, y todas las garantías políticas dadas. Por cierto, la inversión extranjera que había vuelto a bajar después de haber subido a 500 millones de dólares por año conoció un vivo crecimiento, que la ha llevado a una entrada récord de 3 mil millones de dólares en 1987. Pero esta progresión corresponde a la posibilidad de convertir las deudas en fondos propios, que han "representado 1 mil 097.1 millones de dólares en 1986 y 1 mil 847.6 millones de dólares en 1987" (Pérez Núñez, 1990). Inmediatamente después de la suspensión del mecanismo, el flujo volvió por debajo de la barra de los 2.5 mil millones de dólares. En el mismo tiempo, el movimiento de regreso de los capitales flotantes atraídos por las tasas de interés, se invertía, y una nueva tendencia a la salida de los capitales se hace de nuevo sentir en 1990.

#### Gráfica 9. Inversión Directa Internacional[H-]

Todo el problema aquí es comprender porqué las inversiones internacionales no se precipitan sobre México. La razón tiene que ver con la forma misma que adopta esta inversión desde una decena de años: los cambios tecnológicos, así como las formas de organización del trabajo, tienden a relativizar fuertemente el argumento del costo salarial. Todos los segmentos productivos no son susceptibles de deslocalización. Por estas razones más ampliamente desarrolladas en otras partes (Mouhoud, 1989, Chesnais, 1990) sería ingenuo por parte de las autoridades mexicanas creer que la apertura de las fronteras suscitará las transferencias de tecnología permitiendo a la industria mexicana "remontar las dificultades" al estilo de Corea del Sur.

Además del argumento tecnológico, debemos insistir sobre el hecho de que la industria mexicana no se beneficia de una articulación dinámica entre el capital trasnacional y el capital local, entre exportaciones y mercado interior. Vimos cómo, en lugar de crecer de común de acuerdo, las exportaciones de las firmas mexicanas quedan concentradas en los bienes intermediarios standars, donde la introducción de las nuevas tecnologías no pueden ser más que marginal (vidrio, cemento, siderurgia, química) mientras que las exportaciones más dinámicas están completamente sometidas a la lógica de las multinacionales, y no pueden de pronto venir a irrigar un mercado interior estancado.

El contra ejemplo coreano muestra lo que le falta a la industria mexicana para reproducir su experiencia: en Corea, el Estado desempeñó un papel clave, al imponer un programa a medio plazo, a las industrias nacionales, y al instituir políticas de precios, de crédito y de control de las importaciones, coherentes con los objetivos de este programa. México hace lo contrario: las fronteras son abiertas ampliamente, la fijación de los precios relativos confiados al juego del mercado. En cuanto al empresariado local, toda la política del gobierno tiende a tranquilizarlo y a corromperlo con múltiples concesiones (o al contrario a quitársele de encima por medio de la competencia con los productos extranjeros), más que organizarlo. La política de saneamiento de las finanzas públicas tiende por otro lado a sacrificar la inversión pública y las infraestructuras.

La vía coreana, fundamentalmente descansó, sobre una progresión impresionante de la productividad y en una modernización "por aprendizaje" más que "por innovación" (Amsden, 1990). Un círculo virtuoso se enganchó combinando la apropiación progresiva de las tecnologías modernas, la superación de los trámites, el impulso de las exportaciones, el progreso de la productividad, después la progresión del salario y el dinamismo del mercado interno. Desde este punto de vista el espacio socioeconómico mexicano aparece en vías de disociación creciente: no existe ningún proceso de difusión al conjunto de la sociedad de los dividendos del boom de las exportaciones, y esta desconexión entre los "dos Méxicos" aparece al contrario como la condición misma de perennidad de los éxitos registrados.

El movimiento de integración con la economía de los Estados Unidos puede sin duda proseguir en la medida que exista un espacio donde las ventajas relativas de México puedan actuar de lleno. Pero este proceso no parece desembocar en una homogeneización progresiva de las dos economías, si no más bien en una disociación de la economía

mexicana entre la parte que puede encontrar las modalidades durables de articulación con los Estados Unidos y aquella, más importante, que debe ser tenida aparte de este proceso.

La industrialización tardía que se ha implementado en México se ha convertido en un proceso desarticulado, dominado e incapaz -en el mediarlo plazo- de proveer las bases de un crecimiento del mercado interno. Su duración depende más bien de factores políticos referidos a la necesidad del gobierno mexicano de debilitar sistemáticamente el conjunto del sistema sociopolítico nacido de la Revolución Mexicana, sin realmente disponer de un modelo de recambio (Anguiano, 1990, Gilly, 1990). La situación actual puede sin embargo perdurar, si el gobierno trata los efectos sociales más irritantes del modelo económico que ha puesto en marcha. Pero una cosa es segura: no existe ninguna perspectiva discernible de modernización integral del capitalismo mexicano que asegure un desarrollo significativo del nivel de vida del conjunto de la población.

#### CITAS:

[\*] Traducción de Augusto Bolívar Espinoza y Fernanda Almeyda.

[\*\*] Coloquio Greitd. Amiens, Francia, 6-8 Diciembre 1990

#### BIBLIOGRAFIA:

Acevedo A. Jorge [1990] El nuevo papel de México en la región norteamericana: el caso de la industria automotriz, en Anguiano [1990].

Amsden, Alice H. [1990] Third World Industrialization: "Global Fordism" or a New Model?, en New Left Review núm. 182, Juillet-Août 1990.

Anguiano, Arturo (coord.) [1990] La modernización de México, UAM-Xochimilco, México, 1990.

Anguiano, Arturo [1990] Crisis política, modernización y democracia, en Anguiano [1990].

Arteaga, Arnulfo [1985] Innovación tecnológica y clase obrera en la industria automotriz, en Gutiérrez Garza, Esthela [1985].

Chesnais, Francois [1990] Present International Patterns of Foreign Direct Investment: Underlying causes and some implications for Brazil. Papier présenté au Séminaire International "The International Standing of Brazil in the 1990s", Sao Paulo, 20-30 Mars 1990.

Durand, Maxime [1987] La tourmente mexicaine, Ed. La Brèche, 1987.

Gilly, Adolfo [1990] El régimen mexicano en su dilema, en Anguiano [1990]

Gitli, Eduardo [1987] "Exportaciones manufactureras, fuga hacia adelante", en El Cotidiano núm., 20, 1987.

Gitli, Eduardo, Rocha Juan [1989] La inversión extranjera directa y modelo exportador mexicano de los ochenta, en Lechuga J. y Chavez F. [1989].

Gutiérrez Garza, Esthela (coord.) [1985] Testimonios de la crisis. 1. Reestructuración productiva y clase obrera, Ed. Siglo XXI, México, 1987.

Husson, Michel [1989] "La politique économique du gouvernement mexicain", en Problemes d Amérique Latine núm. 92, 2eme Trim. 1989.

Husson, Michel [1990a] Los parámetros de la economía mexicana, en Anguiano [1990].

Husson, Michel [1990b] "Une reprise coûteuse", en Problemes d Amérique Latine núm. 96, 2eme Trim. 1990.

Lechuga, Jesús, Chavez, Fernando (coord.) [1989] Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988, Tomo 1: Economía, UAM-Azcapotzalco México, 1989.

Mouhoud, El Mouhoub [1989] "Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales", en Revue d'Economie Politique núm. 99, Jan-Fév 1989.

Pérez Núñez, Wilson [1990] L'investissement direct international et l'industrialisation mexicaine, OCDE Paris 1990.

Rojas Nieto, José Antonio [1989] "México: una industria en severa transición", en El Cotidiano núm. 31, 1989.

Unger Kurt, Saldaña, Luz Consuelo [1989] "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas.", en El Trimestre Económico núm. 222 abril junio, 1989.

Valenzuela Feijoo, José [1986] El capitalismo mexicano en los ochenta, Ed. Era, México, 1986.

Velasco Arregui, Edur [1990] Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las industrias manufactureras de México y Estados Unidos: 1970-1985, en Anguiano [1990].

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Cambio Estructural**

**AUTOR: Enrique de la Garza Toledo, Javier Melgoza Valdivia [\*]**

**TITULO: Sindicatos Frente a la Productividad: Telefonistas y Electricistas**

**ABSTRACT:**

Hasta ahora, las dos experiencias más importantes del sindicalismo mexicano en cuanto intervención en los proyectos de productividad y calidad han arrojado resultados muy limitados: convenios de bilateralidad, documentos programáticos en el SME y el STRM, y un curso de inducción en Telmex. Estas experiencias muestran también los obstáculos empresariales para considerar a los sindicatos como interlocutores en estos campos.

**TEXTO:**

Las nuevas ideologías empresariales hablan de la necesidad de involucrar conscientemente a los trabajadores en los problemas relacionados con la productividad y la calidad; que es necesario ahora un trabajador propositivo, con iniciativa. Para ello se han diseñado instrumentos organizativos como los círculos de control de calidad, los equipos de trabajo, los grupos de resolución de problemas, etc. Sin embargo, las nuevas perspectivas empresariales no llegan a reconocer la necesidad de involucrar a los sindicatos (que es diferente a formar círculos con trabajadores de base sin intervención sindical) y aceptarlos como interlocutores válidos en el diseño, implementación y evaluación de programas de calidad y productividad. Así mismo, a pesar de que la doctrina empresarial importada señala la conveniencia de vincular el salario a la productividad individual, en la práctica industrial mexicana hay una resistencia considerable a pactar con los sindicatos la distribución de los beneficios derivados de los incrementos en México con la bilateralidad en los problemas de productividad y calidad.

Por otro lado, habría que reconocer que los sindicatos no han sabido ganarse la interlocución en estos problemas. En los oficiales, por su impreparación y tradición de arreglo con las cúpulas estatales de los conflictos en las relaciones industriales. En los independientes por el peso de una tradición que a veces es actuada inconscientemente: "la conciencia de clase llega desde afuera" (iluminismo de los militantes partidarios), "la opción entre reforma y revolución" (el renegado Kautsky acecha, con todo y perestroikas o en la misma perestroika), "la función del sindicato es contribuir a formar una conciencia de clase y no a resolverle al capital sus problemas de productividad y de calidad". Sin embargo, esta tradición hace tiempo que está en declive, la utopía del socialismo al menos tiene que ser repensada.

Es decir, lo que en el sindicalismo revolucionario en México fue un programa coherente de acción sindical vinculado a la posible acción revolucionaria ha quedado en tradición, en costumbre y en una gran ineficiencia para atraer a las masas.

La maniobra cupular corporativa o las simplificaciones del sindicalismo independiente adolecen de un concepto de estrategia viable y de ubicación dual en el terreno posible de lucha. Ambos tardaron años en empezar a entender que el país estaba en reestructuración, en parte productiva, en parte estatal. Y que esta reestructuración estaba abriendo espacios de conflicto ignorados o despreciados por los sindicatos en México. Uno de ellos es el de la reestructuración de los procesos productivos, en particular de la productividad y la calidad.

Ante ellos el sindicalismo en general ha optado por la pasividad corporativa o por la denuncia independiente acerca de sus efectos negativos para los trabajadores. Ni una ni otra han rendido buenos frutos. La pasividad corporativa ha sido enjuiciada por el empresariado modernizante como opuesta a la productividad, la "denuncitis" independiente ha sido ineficaz para detener la reestructuración.

Hay excepciones a esta regla: la del Sindicato Mexicano de Electricistas y la del Sindicato de Trabajadores Telefonistas de la República Mexicana. Uno más independiente que el otro en el sentido corporativo (hay otros casos menos desarrollados como los del Sindicato de las Truchas o el del Instituto Mexicano del Petróleo o del Sindicato del periódico La Jornada, así como las nuevas posiciones del FAT, del sindicato del Banco de Comercio Exterior, del de la Secretaría de Pesca, del Stunam y del Sutín).

En el primer caso, fue hasta el convenio de concertación de 1989 cuando el sindicato se abocó a intervenir cabalmente en los problemas de productividad. En el de los telefonistas, la modernización tecnológica más avanzada que en la Compañía de Luz obligó a la dirección sindical a preocuparse de temas modernos de negociación colectiva al menos desde 1985.

La comisión mixta de productividad del STRM

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

A raíz de estas negociaciones se formó la comisión de modernización como órgano del comité ejecutivo nacional, que auxiliaría a las comisiones mixtas, y elaborar la estrategia de negociación de modernización, en particular de los convenios departamentales (ver recuadro 1).

Recuadro 1. Comisión de Modernización[H-]

La comisión mixta de productividad de Telmex, tenía como objetivos: incorporar a la negociación al control de calidad; hacer propuestas de normalización del equipo;

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

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

El descubrimiento del espacio de la productividad como espacio de concertación por el CEN del STRM se enmarca dentro de su proyecto de creación de una nueva relación corporativa, ante la decadencia del viejo corporativismo: "El Estado mexicano moderno requiere de un sindicalismo en el que las direcciones de los trabajadores y los propios trabajadores estén al tanto de la productividad de las empresas..." (XV Convención Nacional Ordinaria del STRM, Informe de la Comisión de Modernización, sep. 1990). Es decir, se propone un nuevo corporativismo, con un sindicato en movilización productiva, no de confrontación sino propositivo; y, aunque la modernización se considera un campo de lucha, el conflicto sería funcional para la conformación de un nuevo pacto social y político y una nueva política laboral. [1]

En este proceso de negociación sobre la productividad el segundo punto culminante fue la modificación del contrato colectivo en 1989. En esta contratación el sindicato perdió aspectos substanciales de la bilateralidad con la empresa. [2] Antes de esta revisión la cláusula 193 del CCT establecía la obligación de pactar las nuevas labores originadas por la modernización, formándose una comisión mixta para definir los aspectos técnicos y operativos; se definía con precisión el tipo de información que la empresa debería proporcionar al sindicato; a través de un diagrama de flujo se establecía con mucha claridad los pasos a seguir en la implementación de una nueva tecnología; y, finalmente, que no habría reducción de personal por modernización. Nos atreveríamos a decir que, con respecto a problemas de modernización productiva, nunca los contratos colectivos de México tuvieron una cláusula tan avanzada en bilateralidad. La revisión de 1989 mutiló gravemente esta cláusula, dejando solamente el derecho al sindicato de ser informado cuando el cambio implicase capacitación.

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



Después de la modificación del contrato de 1990, que contemplaba la formación de una comisión mixta de productividad (5 representantes de la empresa y 5 del sindicato), hacia mayo de ese año se reactivó la antigua comisión de productividad, después de haber interrumpido sus actividades por más de un año. Esta comisión se dio a la tarea de redactar la versión final del modelo de calidad y de diseñar un curso de inducción, con prueba piloto en tres centros de trabajo: Naucalpan, Zaragoza y Lindavista (1000 trabajadores).

Actualmente se tiene un avance de más de 50% en el curso de inducción. El contenido de éste es la exposición, por parte de instructores especiales, de la evolución productiva de Telmex; la "filosofía" de la calidad total y del modelo de calidad; elementos de matemáticas y de control estadístico del proceso: técnicas para resolución de problemas (diagrama de Pareto y de causa-efecto). El contenido es abrumador (tres días por grupo de trabajadores), los trabajadores le encuentran poca relación todavía con su práctica y es visto por algunos como curso de convencimiento y para captar las reacciones de los trabajadores (un psicólogo presencia las sesiones sin ser el instructor). [3]

Habría que anotar la gran importancia de los asesores externos del sindicato en el diseño, junto con la empresa, de estos cursos, a falta de representantes electos por los trabajadores en la Comisión de productividad. La última Convención Nacional del Sindicato aprobó que los cinco miembros deberían ser electos por ella, pero esta resolución no ha sido todavía ratificada por la base telefonista y los miembros de la comisión siguen designados por el CEN (además de los asesores externos).

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

- Se reconoce el derecho de los trabajadores a participar propositiva y creativamente en la modernización de la empresa, así como el derecho a la recompensa por su esfuerzo adicional.
- Se establecerá entre empresa y sindicato un programa para la elevación y el mejoramiento de la productividad y la calidad.
- Bilateralmente se definirán procesos de modernización administrativa y operativa.
- Se propiciará una nueva cultura laboral basada en la concertación y los beneficios mutuos.
- Se reafirma la vigencia del modelo de calidad.
- Se establecerán programas de capacitación con miras a la capacitación creativa.
- Se promoverá el trabajo en equipo.
- Se mejorarán las condiciones de vida y de trabajo.
- La medición de la productividad y de otros parámetros importantes se definirán en la Comisión mixta de productividad, aceptando estándares internacionales de productividad y de calidad como metas.

- Se capacitará a los directivos de Telmex en la calidad total.
- Se promoverá el diálogo y la concertación, buscando un buen clima laboral.
- Se descentralizarán las decisiones en las relaciones laborales.
- Se creará en breve tiempo el Instituto Nacional de Capacitación Telefónica.

SME: rehabilitación financiera y productividad, temas indisociables

En la Compañía de Luz y Fuerza del Centro (CLFC), la primera exposición pública en torno a la problemática de la productividad corrió a cargo de la dirección general. En la primera quincena de 1984, y al calor de las negociaciones de la revisión contractual, Fernando Hiriart, titular de la SEMIP y apoderado general de la compañía, sostuvo la inoperancia del contrato colectivo del SME. Después de reiterar la endeble situación financiera de la compañía ("... los productos y el costo de explotación...; los sueldos, salarios y otras prestaciones; los beneficios sociales para los trabajadores; el concepto de fuerza comprada, los cargos por depreciación y el costo financiero" arrojaron pérdidas del orden de los 40 mil millones de pesos durante 1983), dirigió sus baterías al replanteamiento de las relaciones laborales con la finalidad de reorientar las actividades hacia un "empleo racional de la fuerza de trabajo", cuya normatividad arraiga en el propio contrato colectivo.

Según el punto de vista del Ing. Hiriart, las "sujeciones" características del CCT del SME hicieron que éste deviniera inoperante dadas las condiciones de la industria eléctrica y la puesta en marcha de los planes de reestructuración financiera, administrativa y tecnológica del sector paraestatal. En concreto, se señaló la "ilegalidad" del hecho de que trabajadores sindicalizados desarrollaran actividades de inspección, vigilancia y fiscalización, contraviniendo con ello los ordenamientos de la Ley Federal del Trabajo; asimismo, la dirección general sostuvo en ese entonces que el CCT "rigidiza, encarece y dificulta" el uso eficiente de la fuerza de trabajo,

"... por estratificar los puestos en alguna área o zona marcada en él (aunque ya no sean funcionales), pues no son intercambiables, porque en términos generales opera restrictivamente respecto de las labores de cada puesto y ello impide corregir subutilizaciones y dar movilidad de acuerdo con las necesidades reales de trabajo y, en cambio, origina gastos de substituciones, de creación de más puestos, de revalorización periódica de los mismos, etc., sin justificación, pero que resultan de la aplicación taxativa prevista en el contrato y en los convenios departamentales y de grupos profesionales..." [4]

La estrategia de la dirección general de la CLFC, que hace siete años definió con claridad meridiana al CCT como el principal dique para el incremento de la productividad, planteó además la modificación sustancial de 22 cláusulas del contrato colectivo y la creación de una nueva cláusula, encaminada a otorgar el derecho unilateral a la empresa para rediseñar la normatividad de los procesos de trabajo. Tal propuesta, a pesar de que fue rechazada de manera unánime por la Comisión Legislativa del SME encargada de la revisión contractual 1984-1986, se intentó continuar por la vía de la modificación de más de una veintena de convenios departamentales. [5] En la mayoría de los casos, el esfuerzo

empresarial se planteó el objetivo de sustituir la definición limitativa de las funciones de los trabajadores por otra de carácter meramente enunciativo. No obstante los afanes de la dirección general, los cambios introducidos en los convenios departamentales no adquirieron la magnitud que demandaba la redefinición global de las relaciones laborales según el punto de vista gerencial, esto es, eliminando la intervención sindical en la regulación de los procesos productivos. A partir de entonces, las discusiones sobre la productividad en la CLFC entraron en un impasse resuelto finalmente una vez iniciado el nuevo régimen.

Mediante el convenio suscrito el 14 de marzo de 1989 por los representantes legales de la CLFC, por un lado, y del SME, por otro, se dio un nuevo paso en la discusión bilateral sobre la situación de la empresa y las tareas necesarias para remontar sus condiciones financieras y operativas. En primer lugar, se reconoció la irracionalidad inherente a la situación jurídica de la CLFC, tanto en lo que respecta a la prestación eficiente del servicio como en lo que toca a la preservación de la fuente de trabajo y la titularidad del CCT. Se concluyó así en la necesidad de adecuar los aspectos jurídicos, organizacionales, operativos, técnicos y financieros a tono con los nuevos tiempos. El objetivo, en este caso, se definió como la búsqueda de una "operación productiva, rentable y autosuficiente" acorde con los cambios globales de la estructura productiva nacional.

De esta manera, el nudo de la discusión se trasladó del CCT a la definición del estatus jurídico de la CLFC, lo que implicó necesariamente acabar de una vez y por todas con la situación de "empresa en liquidación" según se definió en el artículo cuarto transitorio de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica expedida en diciembre de 1975.

Con este acuerdo se abrió la posibilidad no sólo de ajustar la normatividad jurídica de la empresa, sino especialmente de constituir la como organismo descentralizado con personalidad jurídica, denominación y patrimonio propios, independiente respecto a la Comisión Federal de Electricidad. Paralelamente, se garantizó la continuidad del SME como sindicato titular del CCT, eliminándose así la reiterada amenaza de fusión con el SUTERM. A cambio, el SME reconoció "la facultad de las compañías para administrar plenamente sus recursos, así como para introducir las innovaciones técnicas y operativas que sean necesarias para la prestación del servicio conforme a lo dispuesto en el contrato colectivo de trabajo". Cabe mencionar que este acuerdo indica también, en su cláusula cuarta, el compromiso de ambas partes de realizar "las concertaciones necesarias para alcanzar la autosuficiencias financiera e incremento en la productividad (...), de tal suerte que se alcancen índices equivalentes a los del resto del sector eléctrico nacional".

El momento siguiente en la discusión sobre la productividad en la CLFC tuvo como escenario las negociaciones de la revisión contractual 1990-1992. La principal novedad al respecto se ubicó en la modificación de la cláusula 2 del CCT, mediante la cual se acordó la formación de dos comisiones mixtas, formadas de manera paritaria (5x5) y destinadas, la primera, al estudio y desarrollo de propuestas concretas encaminadas a definir las bases financieras y la estructura administrativa adecuadas para la constitución de la nueva empresa; la segunda comisión, por su parte, está abocada al diseño de un marco general de productividad para mejorar la eficiencia y eficacia en el aprovechamiento de los

recursos técnicos y humanos, así como la "modernización de los procesos productivos".  
[6]

La creación de ambas comisiones fue, sin lugar a dudas, una propuesta de autoría sindical. Aquí, las inquietudes de los trabajadores le tomaron la delantera a la parte gerencial. En sus inicios, se elaboró como parte de los trabajos de un grupo de activistas sindicales sin vínculos con la corriente en posesión de la Secretaría General. Originalmente contemplaba la creación de una sola comisión encargada de las tareas aludidas, un tanto como respuesta anticipada a los cambios previstos en la legislación laboral, y como tal se planteó a la Comisión Legislativa. De entrada no fue bien recibida por los representantes sindicales; sin embargo, la Secretaría General percibió sus potencialidades, la hizo suya y la remodeló con miras a su negocio con los representantes de la empresa.

Después de la firma del CCT 1990-1992, el SME procedió a elegir a los miembros de las dos comisiones. En una asamblea general, realizada el 4 de abril de 1990, se eligieron a los diez comisionados de entre algunos miembros relevantes de diversas corrientes sindicales. En este proceso la Secretaría General no intervino de manera directa, como sí ocurrió entre los telefonistas. La heterogeneidad ideológica y política de los comisionados así lo demuestra. Además, se logró conjuntar los esfuerzos de electricistas de la vieja y de la nueva guardia. Los trabajadores de ambas comisiones iniciaron tres meses después, con reuniones conjuntas, dos veces por semana. Mes y medio después iniciaron sesiones por separado.

La Comisión de Productividad ha tenido, desde junio, alrededor de 45 reuniones de trabajo. Las discusiones se han centrado en dos tópicos: el diagnóstico pormenorizado de los recursos tecnológicos y productivos con que cuenta actualmente la CLFC, y la definición bilateral de un marco conceptual para evaluar la productividad. En el primer aspecto, se ha enfatizado la discusión sobre los indicadores -aún indefinidos- del diagnóstico que permita detectar los requerimientos técnicos y humanos del nuevo organismo regional.

Con respecto al marco conceptual, los representantes sindicales no han recurrido al apoyo permanente de asesores, pero sí han solicitado las opiniones de diversos especialistas de la STyPS, los institutos de Investigaciones Económicas de la UNAM y de Investigaciones Eléctricas, de otros académicos y asesores sindicales. La heterogénea composición de la Comisión de Productividad ha conducido, más que a una definición acabada de la productividad, a la identificación de tres ámbitos donde ésta se manifiesta: las características en la cualificación de la fuerza de trabajo, el diseño de los aspectos administrativos y organizacionales y la estructura financiera de la empresa. En acuerdos que vinculen los incrementos en la productividad y el ingreso de los trabajadores.

Una certeza ha permeado las posiciones sindicales en la Comisión de Productividad: la viabilidad de la CLFC no es sólo productiva, sino financiera. Por ello, los temas actualmente privilegiados son aquellos que atañen directamente a la Comisión de Base Financiera y Estructura Administrativa, tales como la deuda de la empresa, la estructura

tarifaria, las condiciones de compra de energía en bloque a la CFE, los planes de inversión, el monto de los subsidios y las políticas crediticias. Particular atención ha merecido la discusión sobre la capacidad de la nueva empresa para contratar créditos que le permitan renovar y ampliar sus equipos e instalaciones. El evidente rezago tecnológico y económico de la CLFC conduce a pensar que, en efecto, la profundidad en los cambios productivos no tendrá lugar antes de la constitución de la nueva empresa. En palabras de un comisionado, "no puede haber una política de productividad sin una rehabilitación financiera y una nueva política de inversión".

En la etapa actual, ambas comisiones trabajan con el carácter de transitorias, conforme lo estipula la cláusula cuarta transitoria del CCT 1990-1992; sus conclusiones, según el decreto del 21 de diciembre de 1989 que modificó la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, deberán presentarse, por intermedio de la SEMIP, al Ejecutivo Federal. Una vez constituida legalmente la nueva compañía, dichas comisiones adquirirán el rango de permanentes. Aunque es aventurado hacer un corte temporal rígido, bien podemos pensar que el período que contemplan las discusiones de la Comisión de Base Financiera abarca esencialmente el trienio 1991-1994, período necesario para el diseño jurídico, organizativo y financiero del nuevo organismo regional. Sólo a partir de entonces adquirirán vuelo las conclusiones propositivas de la Comisión de Productividad. La razón es evidente: en la CLFC no se carece de los mecanismos ni de la voluntad sindicales, sino de los recursos financieros y tecnológicos para promover la modernización y el incremento de la productividad. Aunque recientemente se han apreciado notables incrementos en la productividad de algunos departamentos de la CLFC -como en la fabricación de postes para Chalco y Chimalhuacán, en la construcción y reparación de medidores y transformadores o en la fabricación de estructuras-, ello ha obedecido no tanto a una política global, sino más bien a necesidades aleatorias nacidas de exigencias de índole político.

Si bien ya se han logrado acuerdos sustanciales en ambas comisiones, solamente son conocidos por los propios comisionados, los funcionarios oficiales y los secretarios General y del Trabajo del SME. Comentando la anterior revisión contractual, un antiguo juez de la Comisión de Justicia del SME se lamentaba porque "no se promovió suficientemente la discusión entre los trabajadores (...), como se ha venido haciendo durante muchos años, y los trabajadores nos quedamos un tanto al margen del proceso". [7] Esta "molestia sorda" parece reeditarse en las negociaciones de las dos comisiones. A pesar de que algunos comisionados han reiterado la necesidad de reunirse con mayor frecuencia con la Comisión de Trabajo -cada quince días- y de difundir los acuerdos entre la propia base sindical, los resultados del trabajo de las comisiones se mantienen hasta ahora como una incógnita para los electricistas del SME. No podemos negar que el anuncio oficial de tales negociaciones se encuentra vinculado a determinaciones que desbordan el ámbito de acción directa del SME -como el Acuerdo Nacional de Productividad o las directrices oficiales en materia macroeconómica-, sin embargo, tal parece que la exigua información al respecto se asocia básicamente a los tiempos y ritmos de la lucha electoral interna por la Secretaría General, a realizarse el próximo mes de mayo.

La eliminación del fantasma de la fusión sindical, el compromiso gubernamental de conformar un nuevo organismo público descentralizado y la concertación bilateral de la modernización de la empresa y de los procesos productivos son -ni duda cabe- logros de enorme valía para el SME. Pero, como señalamos, su viabilidad a largo plazo depende, en gran medida, de la homologación en los índices financieros y de productividad de dos empresas que muestran características en extremo disímiles: en una, la CFE, encontramos niveles tecnológicos que rebasan con mucho los prevalecientes en la CLFC; además, la situación financiera de ambas empresas dista de ser comparable. Un ejemplo: mientras la CLFC continúa cargando una pesada deuda, la CFE se ha visto favorecida por varios convenios de rehabilitación financiera, como el de 1986, mediante el cual el Gobierno Federal asumió casi el 80% de sus pasivos. En consecuencia, la comparación en términos financieros y productivos entre una y otra empresa requiere necesariamente una discusión por demás fina respecto las formas y mecanismos para evaluar y medir la productividad, tanto de la fuerza de trabajo como del equipo a disposición. Tal parece que esta discusión aún se mantiene en el nivel de los marcos conceptuales generales y sin poder aterrizar en propuestas concretas que tomen en cuenta las peculiaridades financieras, tecnológicas y organizativas de la CLFC. Es esta, pues, una reflexión que requiere avanzarse mucho más allá de donde se encuentra anclada actualmente.

### Reflexión final

Hasta ahora, las dos experiencias más importantes del sindicalismo mexicano en cuanto intervención en los proyectos de productividad y calidad han arrojado resultados muy limitados: convenios de bilateralidad, documentos programáticos en el SME y el STRM, y un curso de inducción en Telmex. Estas experiencias muestran también los obstáculos empresariales para considerar a los sindicatos como interlocutores en estos campos.

La flexibilidad que se ha impuesto en México es en general unilateral y no bilateral.

Cierta bilateralidad ha sido obtenido en Telmex y Cía. de Luz por la mayor fuerza de los sindicatos, su experiencia negociadora y conocimientos. Sin embargo, en el caso de Telmex, la negociación sigue siendo en gran medida cupular a través del CEN y de una comisión de productividad que todavía no llega a ser representativa, descansando en gran medida en los asesores externos, dependientes de la línea del CEN. En el SME, respondiendo a sus tradiciones más democráticas y de aceptación de la existencia de disidencia, la comisión de productividad fue electa en asamblea y es plural en su composición. Los mayores avances programáticos en teléfonos se relacionan con un inicio del proceso de negociación anterior al SME en este campo: 1987 en el primer caso y 1990 en el segundo, así como con la importancia en teléfonos de los asesores del CEN. Esta última característica que ha permitido al STRM tener propuestas muy estructuradas y modernas, tiene su contraparte en la dependencia de estos asesores de la línea del CEN, que refuerza una tradición de un verticalismo mayor en telefonistas que en electricistas. En ambos sindicatos hay problemas de comunicación entre comisiones y base, propios de las grandes organizaciones, sin embargo, el monolitismo del CEN y su control de las comisiones, a diferencia del SME, permite un menor juego con otras corrientes sindicales y se da una información más manipulada para la base que en el segundo.

De una forma o de otra, SME y STRM van a la cabeza de las experiencias de intervención del sindicato en la productividad en México. No es seguro que se conviertan en el nuevo modelo sindical alternante del decadente corporativismo porque más que un nuevo modelo de relaciones laborales en México pudieran estar acuñándose tres:

1. El modelo sindicato maquilador (que tiene como antecesor al sindicato de protección). Un sindicalismo que acepta la máxima flexibilidad en las relaciones laborales y la mínima bilateralidad. Es probable que este modelo se siga desarrollando en la nueva industria exportadora.

2. Los restos del viejo corporativismo que, aunque en crisis, no desaparecerá de la noche a la mañana. Preocupado por el reparto de puestos de elección popular y poniendo énfasis en la influencia y el favor en las cúpulas del Estado. Los sectores atrasados, no reconvertidos pudieran continuar en este modelo.

3. El neocorporativo. A la manera del sindicato telefonista. Moderno en lo productivo, verticalista pero sin los extremos del charrismo antiguo, sigue mirando al Estado como su gran interlocutor, aunque en un contexto en el que la empresa adquiere mayor importancia. Por ello dice el documento del CEN que es el Estado el que requeriría de un nuevo sindicalismo. Sindicalismo en última instancia sometido a una voluntad estatal que no se flexibiliza a diferencia de las relaciones laborales.

Es probable también que los modelos de relaciones laborales en proceso de gestación se correspondan con sujetos obreros diferenciados. En este contexto, ¿cabe un papel para el sindicalismo independiente? Este sigue siendo en su mayoría contestaria y denunciante, pareciera aguardar la toma del poder del Estado para atreverse a intervenir de otra manera. Sigue siendo doctrinario, sectario y principista. Se cree iluminado y destinado tarde o temprano a encabezar la lucha final. No ha terminado de comprender el cambio de terreno: No es simplemente más de lo mismo, hay problemas nuevos para los trabajadores que no pueden abordarse con viejos métodos y recetas. Negarse a intervenir en los problemas de la producción con propuestas propias en estas circunstancias es tan absurdo como la posición de los anarquistas que se negaron a reconocer la nueva institucionalidad del Estado de la revolución mexicana después de 1917, o creer que entrar en negociación colectiva es puro reformismo. En el siglo XX el sindicalismo ha tenido que negociar con el capital y este sólo hecho no lo hace reformista, todo depende del tipo de estrategia en el que se inscriba. Estas cuestiones no son claras por el momento para el sindicalismo independiente, no está por ahora clara; a diferencia de los años setenta, cuando se creía que el socialismo estaba a la vuelta de la esquina. Si el sindicalismo independiente no se recompone corre el peligro de reducir su influencia potencial sólo con los sujetos del Pronasol. [8]

TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 2

## Modificaciones al Contrato Colectivo de Trabajo del STRM en abril de 1990

### RECUADRO:

Cláusula 37: Admite la posibilidad de reajuste del personal pero protege al buscar primero el reacomodo de los trabajadores afectados. Además, el reajuste no es unilateral y tiene que mediar acuerdo con el sindicato. Por otra parte el reajuste implica en total una indemnización de 5 meses más 40 días por año.

Cláusula 195: El Sindicato se vuelve interlocutor sobre la productividad a través de la Comisión Mixta de calidad y productividad: diseño, instrumentación y seguimiento del programa de calidad y productividad, así como en el estudio de las normas de productividad. Se define productividad como el incremento cuantitativo y cualitativo de la producción e incluye el mejoramiento de las condiciones de trabajo y de vida, así como la capacitación productiva del trabajador. Se señala que la nueva organización del trabajo será participativa a través de círculos de calidad, grupos de capacitación intensiva de alta especialización. Se especifican los temas centrales de la capacitación: control estadístico de la producción y calidad; organización del trabajo; sistemas de mantenimiento y normalización y estandarización de equipos, herramientas y sistemas de trabajo. Además, la capacitación será diseñada por la Comisión Mixta Nacional de capacitación y adiestramiento.

### CITAS:

[\*] Profesores-Investigadores de la Maestría en Sociología del Trabajo de la UAM-Iztapalapa.

[1] XV convención Nacional Ordinaria del STRM, Informe de la Comisión de Modernización, sept. 1990.

[2] Enrique de la Garza. "¿Quién ganó en Telmex?", El Cotidiano, Nov. 1989.

[3] Entrevista a la dirección del Movimiento Democrático de Telefonistas.

[4] F. Hiriart B., "En apoyo de los trabajadores electricistas y por un mejor servicio de energía eléctrica", uno más uno, 14 de enero de 1984, p. 24 (las citas anteriores también pertenecen a este documento).

[5] Cfr. J. Almazán, et. al., "Los convenios departamentales: un camino hacia la dispersión sindical", en Reconversión industrial y lucha sindical. Fundación F. Ebert y Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1989.

[6] Cfr. SME, Avances Contractuales 1990-1992, pp. 11-12, y Pilar Vázquez, "Revisión contractual 1990-1992 del SME", El Cotidiano, núm. 35.



[7] Pilar Vázquez, art. "Revisión contractual 1990-1992 del SME", El Cotidiano, núm. 35. p. 74.

[8] Afortunadamente hay embriones de un "nuevo sindicalismo independiente" en el FAT, en el sindicato del Bancomext, en el de la Secretaría de Pesca, en el STUNAM, en el SME, en el del IMP, en el Sindicato de la Jornada.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Modernización y Abasto**

**AUTOR: José Manuel Hernández Trujillo [\*]**

**TITULO: Ganadería y Abasto Urbano de Carne en México**

**ABSTRACT:**

El problema del abasto al mercado nacional de carne no es el resultado de la ineficiencia, ni de la insuficiencia en la producción ganadera, sino que es un problema de estrechamiento del mercado nacional, derivado de la caída del nivel de ingreso de los sectores asalariados y con ello, del poder adquisitivo de los mismos.

**TEXTO:**

En los últimos meses, como ha venido ocurriendo regularmente durante los últimos años, la carne ha empezado a escasear en su venta. Nuevamente aparece una lluvia de comentarios sobre los orígenes del desabasto, y entre productores, introductores, tablajeros e investigadores de la materia, se busca encontrar al culpable de tal situación.

Entre las hipótesis principales que se han formulado a lo largo del tiempo para la explicación del problema del abasto, se encuentran las siguientes:

1. Los introductores ofrecen muy poco por el ganado en pie, y ello no permite ni siquiera recuperar los costos de producción.
2. Los ganaderos se niegan a vender el ganado en pie a un precio equivalente, de entre un 65 a un 70% del precio de la carne en canal, lo que impide que los introductores puedan vender las canales al precio oficial.
3. Los introductores son un pequeño grupo de gentes que se dedican a especular con las existencias de ganado en pie, para controlar el precio de la carne en canal, y obtienen una ganancia extraordinaria, aún a costa de la disminución del consumo de carne en la mayoría de la población.
4. La mayoría de las carnicerías (que abastecen entre el 70 y 80% de la carne de res) son pequeños negocios, por lo que ellos traducen su ineficiencia en altos costos del producto al consumidor final.

Todas las hipótesis mencionadas, ayudan a la explicación del problema, pero no lo atienden de manera cabal, ya que el consumo de carne, como el consumo de cualquier producto, no depende exclusivamente de su disposición en el mercado (es decir, de la capacidad productiva de los ganaderos mexicanos), sino que depende principalmente, de los niveles de ingreso de sus consumidores habituales, ya que el abasto oportuno y los

aumentos de la producción, se dan fundamentalmente, por las expectativas de aumento de la demanda efectiva.

Considerando lo anterior, el presente trabajo se basa en que el problema central del desabasto de carne en los principales centros urbanos, es un problema derivado fundamentalmente del proceso acelerado de la desaparición de la llamada clase media y de la reducción al mínimo de sobrevivencia, de los ingresos de los trabajadores asalariados.

### Comportamiento del hato ganadero

De acuerdo con la información existente sobre la evolución del hato de ganado bovino en México, dicha población ha crecido a un ritmo de 2.8% en el período comprendido entre 1965-1980 y de 0.9% promedio anual entre 1980-1987.

En ambos períodos, se han registrado comportamientos muy dispares en la evolución de la población de ganado vacuno, dependiendo de las características de las zonas productoras y de la orientación de sus productos a ciertos mercados. En el primer período (1965-1980), los estados de la Huasteca y los del Sureste crecieron a tasas de entre 6 y 9% promedio anual, es decir, entre dos y tres veces más rápidamente que en el resto del país. En Colima, Morelos y Zacatecas se registraron tasas negativas y en los estados norteños, se dio un crecimiento de alrededor del 2%.

### Principales Estados Productores de Ganado Bovino. 1965-1988. (Tasas de Crecimiento de las Existencias Ganaderas)[H-]

En el segundo período, se aprecia un estancamiento en la evolución del hato ganadero, pero al parecer, dicho problema no es tan grave como lo reflejan las estadísticas. En este período, la SARH no ha podido definir la confiabilidad del dato sobre población ganadera que maneja, ya que el Censo Agropecuario de 1980 no ofreció los elementos suficientes para modificar las cifras que se han venido manejando. [1] Debido a lo anterior, las estimaciones de la SARH, se basan en un tanteo del mercado, pero debido a que éste se ha manejado con un criterio netamente especulativo, habla muy poco sobre las existencias reales.

### Gráfica 1. Evolución del Hato Ganadero 1980-1987. (Millones de Cabezas)[H-]

Aparentemente la modificación del hato ganadero que se registra en las fuentes estadísticas, se sustenta en el hecho, de que durante los años de 1983 a 1985 se presentó un gran escasez de carne en los principales centros urbanos de México y, se supone que se redujo sustancialmente, porque el desabasto que se dio fue recurrente y se mantuvo durante períodos más prolongados que los que se habían presentado en los años previos.

Sin embargo no existe ninguna evidencia de que realmente haya disminuido, ya que en dicho período los siniestros que se presentaron, no fueron tan graves como para que en

conjunto con el contrabando de ganado, provocaran una reducción adicional de siete millones de cabezas.

Lo que si se puede observar en los datos de los censos de 1970 y 1980, es que existe una tendencia a la modificación de la estructura del hato de ganado bovino en las diferentes regiones, tendiendo a una mayor especialización de las mismas, hacia los diferentes mercados de destino de sus productos.

En la zona norteña, se opera una mayor especialización en la producción de terneros (aumentando la proporción de vacas de vientre y becerros menores de dos años). Mientras que en las regiones del Trópico Húmedo y Seco, en la modificación del hato, se tiende a reducir al mínimo la proporción de animales de trabajo, así como la de machos mayores de tres años, lo anterior nos indica, que la región Norteña se está orientada cada vez más a la crianza de becerros de exportación, y que la región del Trópico Seco y Húmedo, se está especializando en la producción de ganado gordo.

El proceso de modificación que se está dando, no es un indicador de que nuestra ganadería esté en crisis, ya que presenta signos que nos indican que se está preparando cada vez mejor para enfrentar a su mercado, pero lo que sí es claro, es que el mercado nacional está dejando de ser una prioridad para la misma, y que la base de su reorientación, es la de atender de manera creciente al mercado norteamericano.

El Mercado nacional de la carne

Lo característico en el mercado de la carne durante la década de los ochentas, fue una situación creciente de desabasto, y un crecimiento acelerado de sus precios, factores ambos, que provocaron, que el consumo de carne de res se mantuviera casi estancado en términos absolutos y que en algunos años se presentaran descensos significativos en su producción.

Gráfica 3. Poder Adquisitivo del Salario Mínimo en Términos de Carne de res. (1980-1988)[H-]

Como se puede observar en la gráfica 2, durante los años de 1983-1985 se presenta un descenso significativo en el sacrificio de ganado bovino para el consumo interno, pero esto más que deberse a una escasez del producto por baja producción, se debe a que una proporción significativa de la población (las clases medias en extinción), al sentir una reducción sustancial de sus ingresos reales, [2] se vio precisada a modificar su estructura de consumo y a presionar por la conservación de los precios de la carne, mientras que un gran sector de la población, el formado por los asalariados de ingresos más bajos (quienes perciben un ingreso familiar menor a dos salarios mínimos), se vieron precisados a reducir su consumo de carne, y a orientarlo hacia el consumo de cortes con alto contenido de grasa y huesos. [3]

Gráfica 2. Producción de Carne en Canal 1980-1987[H-]

Eso provocó, que ante la presión de la demanda sobre los cortes corrientes, este tipo de carnes aumentarían sus precios en una proporción mayor que los cortes de carne magra.

Los ganaderos mexicanos no han cesado en su propósito de aumentar la producción sin embargo, es muy probable que como se desprende de la gráfica 4, en la medida en que se preparan en forma más adecuada para la producción y comercialización de sus productos, advierten que el mercado mexicano, por el deterioro acelerado de los niveles de vida de su población, es cada vez menos atractivo para la realización de sus mercancías.

Gráfica 4. Producción de Carne en Canal por Estados Seleccionados. (1982-1987)[H-]

En la gráfica se aprecia claramente que Tabasco y Chiapas reducen el sacrificio para abastecer el mercado interno, mientras que Veracruz fortalece su posición aprovechando el desabasto que han generado los productores de los estados mencionados.

Durante el período de 1983 a 1985, los estados seleccionados redujeron su oferta de carne en canal, ya que es muy probable que el desabasto haya sido un proceso concertado, sin embargo, una vez resuelto el problema de los precios, el único estado que retomó su lugar fue Veracruz, en tanto que los otros estados (Tabasco y Chiapas) usaron el desabasto como un mecanismo para abrir las fronteras y para ganar su participación en las cuotas de exportación ganadera.

Resulta paradójico escuchar, que mientras que en México se da un gran desabasto de los mercados de carne, la Asociación de Ganaderos de Tabasco publica un folleto en los diarios de circulación nacional, en el que expone que ha aumentado la capacidad de sacrificio de ganado bovino en sus rastros TIF (en mil cabezas diarias), y señala que está en proceso la ampliación de su planta en 100%. Asimismo, en el folleto se habla de la adquisición de una flotilla de 20 trailers y tres vagones frigoríficos para mejorar sus infraestructura de exportación hacia Estados Unidos. [4]

Lo anterior se debe, a que los ganaderos han tendido a buscar una correspondencia entre los precios de su producto en el mercado nacional, con los del mercado internacional, evitando al máximo, definir precios internos sobre la base de sus costos de producción. Asimismo, en los momentos en que han generado situaciones de mayor escasez, han centrado todos sus esfuerzos en la concertación de un arreglo, donde se comprometen a abastecer el mercado interno, pero sobre la base de que les reduzcan las limitaciones para exportar, y de que se les habilite y se les generen mejores condiciones para el aprovechamiento de la carne en canal.

El desabasto que se ha presentado en la década de los ochenta, es diferente del que se había presentado durante las décadas anteriores. Durante mucho tiempo el desabasto de los grandes centros urbanos, fue un mecanismo para la regulación de los precios nacionales de la carne en cortes, y los protagonistas centrales del conflicto, eran un reducido grupo de intermediarios que escaseaban el producto, y los tablajeros, que pugnaban por mantener un nivel de ingreso proporcional, determinado por un nivel muy precario de operación de las carnicerías.

A través del tiempo, las oficinas gubernamentales que intervienen en el fomento a la producción y comercialización de ganado bovino, encontraron que el mercado de la carne opera en forma diferenciada, de acuerdo a los segmentos de población que atiende, estableciéndose claramente dos grandes grupos de comercializadores de carne de res: uno altamente desintegrado, ineficiente y con altos costos de operación, formado por pequeñas carnicerías de mercados públicos y las típicas carnicerías de las colonias que atienden a alrededor del 80% del consumo; y otro formado por las grandes cadenas comerciales de tiendas de autoservicio asociadas en la ANTAD, y las tiendas del sector público y del sector social que atienden al restante 20%, pero lo más importante, es que son las tiendas a las que de manera preponderante, acuden los grupos de consumidores que integran las llamadas clases medias, y que son los que tienen una mayor resistencia a reducir su consumo de carne ante la reducción de su ingreso.

Al respecto, se empezó a definir una política de apoyo a las asociaciones ganaderas para que aumentaran el sacrificio de ganado en los lugares de origen, y se promovió una mayor relación entre las tiendas asociadas a la ANTAD y las asociaciones ganaderas. Con esta política se pretendía controlar el segmento más conflictivo del mercado. La estrategia tendía a márgenes de encarecimiento por intermediación, aumentando con ello, los márgenes de ganancia de los productores, lo que aparentemente reduciría la tendencia a la elevación de los precios, y mantendría estables los niveles de consumo de carnes de la mayoría de la población consumidora, ante una situación de deterioro permanente de sus ingresos.

En 1988, cuando se presentó el conflicto de abasto más fuerte que se haya presentado en la década de los ochenta, el gobierno federal cerró las fronteras a la exportación de ganado, y regularizó el comercio de la carne sin aumentar los precios, mediante un convenio entre las asociaciones ganaderas y la ANTAD, así como mediante la importación de aproximadamente tres mil canales. En este proceso se presentó la oportunidad de medir la importancia del mercado controlado por los organismos miembros de la ANTAD.

El 14 de octubre de 1989, la SARH publicó un programa de modernización ganadera, donde se planteaba lo siguiente:

1. Desarrollar un programa tendiente a liberar al 50% del territorio nacional de la brucelosis y garrapata, y sujetar al resto del país a un control permanente.
2. Que la Comisión Técnica Consultiva para la determinación de los Coeficientes de Agostadero, trabajen conjuntamente con la SRA y los productores, para darles seguridad en la tenencia de la tierra.
3. Reducir los trámites para el transporte, industrialización y comercialización del ganado.

4. Otorgamiento de créditos a los productores, mediante el FIRA
5. Apertura total de las fronteras a la exportación de ganado bovino, libres de cuota y mediante la reducción del arancel.
6. Créditos para la construcción de frigoríficos en los lugares de origen.

Finalmente con el compromiso expreso de los ganaderos, el 19 de febrero de 1990 el gobierno federal acordó un programa de apoyo a la producción y a la exportación, señalando un programa para que en 1994 la exportación de ganado tenga un arancel cero, y donde al comprometerse a apoyar a los ganaderos con créditos para la creación de frigoríficos, se acuerda eliminar a Ferrería como centro de matanza, para convertirlo en centro de distribución de carne en canal.

Con este acuerdo el gobierno federal, ante la necesidad de reducir su déficit presupuestal, cancela la única posibilidad que le quedaba de controlar los precios en el mercado de la carne.

Sin embargo, el mercado no se comportó como se había previsto, ya que al modificarse los procesos de intermediación, los ganaderos del sureste empezaron a usar su fuerza, para ampliar la zona geográfica con cuotas de exportación de ganado, para participar de manera plena y en mejores condiciones en el mercado internacional.

Esto tiene su origen en el hecho, de que aún con todas estas medidas, el precio interno del ganado bovino no es atractivo para los productores, además de que el mercado nacional, como resultado del proceso inflacionario tan acelerado que se ha presentado en los últimos años, y con la reducción sustancial de los ingresos reales de los trabajadores asalariados de México, se estrecha cada día más.

Con ello, aún cuando el precio de la carne se mantenga indexado al salario mínimo, enfrenta un creciente deterioro respecto al precio del mismo en el mercado mundial. En la gráfica 5 se advierte claramente, que a pesar del crecimiento de los precios internos, se amplía aceleradamente, la brecha entre los precios nacionales y los del mercado de Estados Unidos.

De acuerdo con la información existente sobre crecimiento de la población nacional (2.3% promedio anual durante los últimos diez años) y con la información existente sobre aprovechamientos ganaderos, se aprecia una disminución en el consumo de carne de res, de alrededor del 25% per cápita, durante el período de estudio.

#### Exportación de ganado bovino

A pesar de que las estadísticas nacionales nos hablan de un estancamiento del hato ganadero en la década de los ochenta, de acuerdo con la información que nos proporciona el Boletín de Comercio Exterior, se aprecia que las exportaciones de ganado bovino tienden a crecer en forma sostenida y creciente en términos de valor, por lo que es muy

probable que también esté creciendo el número de cabezas de ganado que se están exportando (lo anterior se ve claramente en la gráfica 6).

Desde que se empezaron a presentar graves problemas de estrechamiento del mercado, los ganaderos presionaron para el aumento de sus cuotas de exportación, y para eliminar la restricción que enfrentaban para incorporarse a los procesos de exportación. Además de eso, aumentó sustancialmente el contrabando y la exportación subrepticia de ganado.

Durante muchos años, las exportaciones de ganado para rodeo, oscilaron alrededor de una cifra de aproximadamente mil cabezas de ganado, pero en 1987, además del millón de cabezas que estaban autorizados para exportar, se enviaron 200 mil cabezas bajo el rubro de ganado para rodeo. En este caso, lo que se puede señalar, es que hubo una exportación subrepticia de ganado gordo, que por sus características, no pudo ser engordado en la región norteña, sino que lo más probable, es que haya sido contrabandeado desde los agostaderos del sureste.

Posteriormente, en los años de 1988 y de 1989, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), ha reportado que la importación de ganado realizada por su país, es aproximadamente un 40% superior a las cuotas autorizadas por el gobierno mexicano, es decir, mientras que la autorización es de un millón de cabezas, se han estado exportando alrededor de un millón 400 mil cabezas al año.

Asimismo, un aspecto que es importante destacar, es el hecho de que las exportaciones de carne deshuesada tienden a crecer más aceleradamente que las exportaciones de ganado en pie. Esta es una noticia relevante, ya que la exportación de carne deshuesada permite que se incorporen a las actividades de exportación, regiones cada vez más lejanas a la frontera Norte (por ejemplo el Sureste de México), ya que la exportación de carne en cortes evita las pérdidas por mermas en el transporte, eliminando con ello una de las principales limitantes al respecto.

Sin embargo, esta modalidad de exportación de ganado bovino tiende a agudizar cada vez más el problema del abasto, ya que bajo esta forma se empieza a exportar ganado gordo, mismo que anteriormente se destinaba a la atención del mercado nacional.

De acuerdo con la información existente en materia de precios nacionales e internacionales de la carne, se puede advertir que el problema del abasto al mercado nacional de carne advierte en las gráficas 5, 6 y 7, el crecimiento de las exportaciones ganaderas se origina porque existe una tendencia a la elevación creciente de los precios de la carne deshuesada en Estados Unidos, así como una gran estabilidad en los precios del ganado en pie (alrededor de 1.20 dls. la libra), mientras que el mercado nacional muestra una tendencia al descenso de los precios (medidos en dólares), además de que como se señala en el capítulo anterior, se está operando un estrechamiento en el mercado, en tal magnitud que cada vez es más difícil mantener precios competitivos de la carne en canal.



Gráfica 5. Comportamiento de los Precios de la Carne Deshuesada y en Canal. (1980-1988)[H-]

Gráfica 6. Exportaciones de Ganado Bovino. (1980-1988)[H-]

Gráfica 7. Exportaciones de Carne Deshuesada en Millones de Dólares. (1980-1988)[H-]

En la actualidad, los precios del ganado en pie en Estados Unidos, son superiores al precio de la carne en canal, mientras que los precios de la carne deshuesada son bastante superiores a los mismos. Estas condiciones plantean un impedimento muy fuerte, para que en la racionalidad empresarial de los ganaderos mexicanos con un alto nivel de organización, se presente el mercado interno como un mercado alternativo a las exportaciones, con ello, lo que se puede concluir, es que en la medida que un mayor número de productores mejoren sus condiciones de organización, y con ello sus sistemas de aprovechamiento ganadero, así como sus esquemas de comercialización, la escasez de carne de res se tornará en un problema más grave, ya que casi en esa misma medida, dejarán de atender el mercado nacional.

Propuestas para su atención

Como ha quedado claro, el problema del abasto al mercado nacional de carne no es el resultado de la ineficiencia, ni de la insuficiencia en la producción ganadera, sino que es problema de estrechamiento del mercado nacional, derivado de la caída del nivel de ingreso de los sectores asalariados y con ello, del poder adquisitivo de los mismos.

El problema que enfrentan los productores en el mercado nacional, es que el precio de su producto se enfrenta a una situación de precios fijos internos en condiciones de alta inflación, [5] lo que los hace que enfrenten la necesidad de establecer de forma periódica, procesos de negociación de precios y ante la inexistencia de reglas claras para hacerlo, se ven precisados a retirar sus productos del mercado (como una forma de negociación de precios), generando frecuentes períodos de escasez.

Considerando los elementos anteriores se propone lo siguiente:

1) Con el propósito de reducir los precios de la carne al consumidor, es necesario que se promueva la modernización de las carnicerías, tratando de aumentar la escala de las mismas, promoviendo así mismo, que se conviertan en unidades según la breve experiencia que se tuvo en la distribución de carne en cortes que realizó IDA en el período de escasez de octubre de 1988, demostró que era posible reducir los precios de la carne al detalle, hasta en un 25%.

2) Promover una mayor integración entre las organizaciones de tablajeros y las uniones ganaderas, ya que esta acción combinada con la anteriormente citada, permiten lograr una reducción de los precios de la carne en cortes, de hasta el 35% de los precios que actualmente rigen en el mercado.

3) Establecer un condicionamiento que impida a los productores exportar, si antes no han cubierto una cuota de producción para el abasto nacional. En la experiencia reciente, se ha demostrado que la única forma eficaz para normalizar el mercado nacional, es el cierre de las fronteras a la exportación. Esta medida obliga también, a que las dependencias que participan en la regulación del mercado de la Carne, mejoren sus sistemas de control de flujos interregionales de ganado, para evitar con ello, que en épocas críticas para el abasto nacional, se sobresaturen los potreros del norte de la república, ya que ello obligaría al gobierno mexicano a abrir las fronteras nacionales ante la incapacidad de esas zonas para sostener los excesos temporales de ganado.

Un aspecto que es importante considerar en la ejecución de todas éstas medidas, es que la producción de ganado bovino no tiene porque estar indexada con los precios de Estados Unidos, ya que el contenido importación del producto es casi insignificante, y su producción se determina en lo fundamental por el comportamiento de los precios internos, y fundamentalmente por la evolución de los precios rurales, que es de donde provienen la mayoría de sus insumos.

En todo caso, los precios internacionales son un referente importante exclusivamente para un 20% de su producción global, ya que es la proporción de la producción nacional, que en la actualidad se dedica a la exportación.

Sin embargo, aún cuando estas medidas tuviesen grandes posibilidades de éxito para garantizar el abasto nacional, se trata de simples paliativos, que en un período más temprano que tarde, replantearan el problema con mayor fuerza, si no se resuelve o se tiende a resolver el problema que le dio origen, el del deterioro de las condiciones de vida de la mayor parte de la población mexicana.

CITAS:

[\*] Profesor del Departamento de Economía de la UAM Azcapotzalco

[1] El Censo arroja una cifra 35% inferior a la estimada por la SARH.

[2] Al respecto, debe recordarse que en el período de 1982 a 1984 se vivió una crisis tan acentuada en nuestro país, que frecuentemente se otorgaron salarios de emergencia, y que en ellos, a los grupos de ingresos superiores al salario mínimo, se les discriminó, otorgándoseles una cantidad por nivel de ingreso, quienes ganaran entre dos y cinco salarios mínimos, se redujera en cerca de 38% (respecto al salario mínimo) durante dicho período.

[3] Las estadísticas obtenidas por el Taller de Indicadores Económicos de la FE-UNAM, indican que mientras el salario mínimo tuvo un deterioro de 25% medido en términos de carne bistec entre enero de 1980 y enero de 1986, el deterioro en términos de retazo con hueso fue de 40%. Es muy probable que el crecimiento más acelerado de este tipo de corte, se deba en lo fundamental, por un aumento más que proporcional en su demanda.

[4] Folleto publicado en Excélsior en 1989.

[5] La condición de alta inflación, es derivada de la relación de precios del mercado nacional, con los índices inflacionarios de su mercado alternativo.

#### BIBLIOGRAFIA:

El Financiero (sección Agropecuaria -varios-)

Excélsior (varios)

INEGI, El sector alimentario en México, 1986 y 1990, Ed. INEGI, México 1987 y 1990.

NAFIN, La economía mexicana en cifras, 1990, Ed. NAFIN, México 1990.

Taller de Indicadores Económicos de la FE-UNAM. Resultados de las encuestas periódicas.

V y VI Censos agrícola-ganadero y el ejidal.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Análisis de Coyuntura**

**AUTOR: Augusto Bolívar, Luis Méndez, Miguel Angel Romero**

**TITULO: Ahora sí un Nuevo Orden Mundial [\*]**

**ABSTRACT:**

La gira del presidente Salinas de Gortari a Estados Unidos y Canadá, reafirmaron la importancia del Acuerdo de Libre Comercio con América del Norte, y los acuerdos que están por firmarse con Chile, presagian cambios significativos en el mercado internacional ligado a México. Sin embargo, revertir la situación es difícil en un período de recesión mundial, como difícil es para México cambiar las trabas tradicionales del sistema político, así como no lesionar aún más, los ingresos de la población. La paz social parece estar determinada por exóticos mecanismos propios del sistema de dominación mexicano; las elecciones y las movilizaciones de los trabajadores debieran darnos la clave de este secreto. Estos son algunos de los temas que trata este análisis de coyuntura.

**TEXTO:**

La respuesta del PECE ante los desafíos del nuevo orden

A casi tres años y medio de haberse realizado la primera firma del Pacto, los cuatro principales indicadores de la distribución en México -empleo, gasto social, participación del trabajo en el PIB y salario real- muestran un evidente deterioro del nivel de vida de la población.

El salario mínimo ha perdido cerca del 30% del poder adquisitivo que tenía antes de la firma del Pacto; aproximadamente de dos millones de jóvenes se han incorporado al ejército industrial de reserva; los trabajadores disminuyeron su participación en el ingreso nacional del 27.7% al 24.1% del total, por el contrario, el capital aumentó su parte de 72.3% a 75.9%; y, el gasto social, pese al PRONASOL, disminuyó inexorablemente.

Respecto de la inflación, parece que el Pacto empieza a ser un instrumento poco eficaz para combatirla; en 1990, el índice de precios al consumidor fue de 29.9%, lo que representó un repunte del 51.8% y, de acuerdo con lo proyectado por el gobierno, fue del 95.4%.

El 18% de incremento a los salarios mínimos en noviembre de 1990 lejos de detener la caída salarial la acrecentó debido al controlable e incontrolable aumento de precios; [1] las revisiones de contrato colectivo, en los tres primeros meses de 1991, hicieron fluctuar el salario contractual entre un 17% y un tope máximo de 22% y, nuevamente, la movilización de los trabajadores no pudo romper con la racionalidad impuesta por la actual política salarial. [2] Por encima de emplazamientos y huelgas, se impuso el tope salarial decretado -aunque nunca oficialmente- por la autoridad laboral, y el movimiento

obrero, una vez más, persistió en sus ya cotidianos comportamientos de acción sindical: atomización y falta de solidaridad.

El PECE ha constituido un expediente importante para el "saneamiento" de la economía nacional y una condición imprescindible para el relance de la misma, sin embargo, no suficiente. La falta de inversión, la capacidad ociosa, el insuficiente cambio en la oferta exportadora y la poca movilidad del mercado interno son condiciones negativas para la reactivación de la economía.

No obstante, la guerra, la crisis de Estados Unidos, y la necesidad de una mayor apertura en los mercados internacionales aunado a los ingresos derivados del petróleo así como las condiciones favorables para su negociación, hacen que México esté lejos de una crisis de cualquier tipo.

El mercado nacional del petróleo antes de la guerra

Dada la concentración de reservas petroleras mundiales en menos de 15 naciones, de la cual la mayor parte se encuentra en el golfo Pérsico, la invasión del dos de agosto de 1990 de Irak a Kuwait y el posterior embargo decretado por las Naciones Unidas al crudo iraquí, afectó seriamente al mercado internacional de este producto. Arabia Saudita y otros países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) aumentaron su producción para compensar los aproximadamente 4 mil millones de barriles diarios de crudo iraquí.

Si bien es cierto que al principio del conflicto, ante el posible desabasto, los precios se incrementaron fuertemente, en el mes de octubre de 1990 el desborde de la producción mundial generó fuertes presiones descendentes. Para México, hasta el mes de agosto, la producción era de 1.211 mil barriles diarios y el precio promedio de 23.01 dólares por barril; para octubre era de 1.378 mil barriles por día, alcanzando un precio medio por barril de 28.42 dólares por barril, el precio más alto registrado en el transcurso del año (este precio fue superado por los tipos de crudo "istmo" y "maya").

Para el mes de diciembre varios países tomaron medidas restrictivas en el consumo de energéticos en previsión de la invasión americana de mediados de enero. Las exportaciones mexicanas promedio diario, para el mes de diciembre, fueron de 1 millón 382 mil barriles con un precio promedio de 22.17 dólares por barril. De agosto a diciembre de 1990 la plataforma nacional de exportación se incrementó en 171 mil barriles diarios y los precios por barril de octubre-diciembre disminuyeron 6.25 dólares por barril. (ver gráficas).

Gráfica. Exportaciones Nacionales. (Barriles por mes)[H-]

Gráfica. Exportaciones Nacionales. (Dólares)[H-]

Gráfica. Exportaciones Nacionales. (Precio Promedio Mensual)[H-]

El 16 de enero de 1991 se desata la guerra en el golfo Pérsico. La debilidad de los mercados y la creciente competencia por colocar esos excedentes ocasionaron una contracción en los envíos del crudo al exterior. A fines de enero la plataforma nacional de exportación fue de 1.356 mil barriles por día y el precio promedio por barril de 16.68 dólares. A pesar de mantenerse la plataforma de exportación, para el mes de febrero, los precios promedio por barril alcanzaron el nivel más bajo desde que se inició el conflicto, 134.27 dólares. (ver gráficas.)

México mantendrá invariable su política económica en 1991 porque tiene garantizados los ingresos para cumplir con sus metas presupuestarias mediante un seguro que le permite obtener 17 dólares por barril de petróleo, aun si la cotización promedio de la mezcla mexicana, entre abril y diciembre próximos se ubicara en 10.8 dólares por barril. [3]

Por otra parte, el Fondo de Contingencia por venta de paraestatales, las mayores reservas por excedentes en el precio del crudo y el ahorro por el pago de intereses externos, suman casi 7 mil millones de dólares y hacen viable el programa económico para este año. [4]

### La modernización del trabajo en el nuevo orden internacional

La modernización laboral ha experimentado significativos avances en la concertación empresa-sindicato en algunos grupos industriales tan importantes como Dina y Telmex [5] y que se han visto reflejados en la producción y la productividad. Sin embargo, en otros casos, como por ejemplo en la recién privatizada Minera Cananea, se continúan ejerciendo viejos esquemas de control y dominación, y como en Sidermex, en especial AHMSA y Sicartsa, la reconversión industrial aún no completa las fases de desmantelamiento de la contratación colectiva y despidos de personal previos a la reprivatización de las empresas, aunque se continua avanzando en los terrenos de la planeación y la innovación tecnológica.

La modernización en las relaciones de trabajo no se circunscribe sólo a las empresas industriales también afecta al sector servicios. Es el caso del IMSS, donde se ha iniciado un proceso reprivatizador que, al recoger una de las demandas empresariales plasmada hace unos meses por la Coparmex en su proyecto de Acuerdo Nacional para la Productividad, [6] comienza a desestabilizar una de las plataformas mas sólidas del Estado protector creado por la Revolución Mexicana, no sin la acentuada resistencia de los trabajadores quienes enfrentan al proyecto modernizador con una base trabajadora dividida que hoy difícilmente se podría unir a través de la defensa de viejos bastiones nacionalistas.

Si en el caso del Seguro Social, el impulso a los proyectos modernizadores tiene que tomar necesariamente en cuenta a los trabajadores y a sus organizaciones -con riesgo de retardarlos si no lo hace, o incluso detenerlos-, en cambio en el caso de Petróleos Mexicanos, los obreros de esta empresa -puestos a prueba en el cierre de la refinería de Azcapotzalco- nada pueden decir hoy a este respecto; la derrota sufrida por este sector

sindical ha sido de tal magnitud, que a veces el llamar sindicato a su organización resulta un eufemismo.

### El IMSS y la decadencia del Estado de bienestar

Después de difundirse la noticia de que la dirección de IMSS estaría dispuesta a dar en concesión a la iniciativa privada algunos servicios como intendencia, recolección de basura y lavandería -lo que pondría en peligro el empleo de miles de asalariados- los trabajadores, los líderes y las corrientes sindicales que en este espacio actúan - democráticas y oficiales- manifestaron de inmediato su rechazo.

Semanas después de extendido el rumor entre la base trabajadora del Instituto, su director, Emilio Gamboa Patrón, expresó ante los dirigentes de las organizaciones obreras del Congreso del Trabajo que las actividades generales del IMSS serían modernizadas; habló de la necesidad de reacomodos de personal pero no de despidos, y enfatizó que ante el exceso de población asegurada, algunos servicios, incluso médicos serían subrogados, pero que en todo movimiento laboral se concertaría con el Sindicato. [7]

Posterior a los conflictos escenificados a principios de 1988, donde los trabajadores democráticos llegaron incluso a formar una coordinadora al margen de su representación sindical, [8] el Instituto Mexicano del Seguro Social inicia su modernización con diversos intentos de modificación del contrato colectivo; los avances han sido poco importantes, la resistencia de los trabajadores y la política de no confrontación empleada por el entonces director de la institución, García Sainz, hicieron lento el proceso, por eso fue -quizá- que el Presidente de la República haya decidido su cambio, encargándole el proceso pendiente a un funcionario público con marcada orientación modernizadora: Emilio Gamboa Patrón. [9]

El proceso electoral iniciado en el mes de marzo de 1991 para elegir un nuevo comité ejecutivo nacional en la organización sindical del IMSS adquiere hoy particular relevancia.

### Plataforma Nacional de Exportación[H-]

De acuerdo a las pautas concertadoras marcadas por el Ejecutivo Federal, la modernización en el Instituto deberá impulsarse a través de la concertación, y los rumbos que ésta adopte dependerán de la diligencia con que se tenga que negociar las acciones anunciadas de subrogación de servicios y, seguramente, de la modificación del clausulado del contrato colectivo.

Por lo pronto, las planillas contendientes manejan como una de sus principales banderas de campaña la no aceptación al reajuste o despido de ninguno de los trabajadores, sin embargo, dado que una de las cláusulas del contrato colectivo, la número 20, establece que "no podrá ser suprimido un puesto de base sin el previo acuerdo de las partes", bien podríamos arriesgar el juicio de que si triunfa la corriente oficial del sindicato, de acuerdo a la tradición de este tipo de sindicalismo, seguramente se aceptarían sin mucha

resistencia los proyectos modernizadores de la dirección; si por el contrario la que triunfa es la corriente democrática, la que intentó incluso nuevas formas de organización como la Coordinadora de Trabajadores Democráticos del IMSS en 1989, seguramente se asistiría a un conflicto que en defensa del pasado nacionalista, agudizaría la confrontación con la dirección del Instituto. No se puede excluir tampoco la posibilidad de que surja y triunfe -es probable que con ayuda de la autoridad- una corriente tipo Fesebes, capaz de negociar empleo y salario por productividad y subrogación.

### La Refinería 18 de Marzo

Por otro lado, y por otras causas, pero como en el caso anterior dentro del terreno de la modernización, destacó en el período la noticia del cierre definitivo de la Refinería 18 de marzo ubicada en Azcapotzalco, D.F. La acción, por demás justificada, de acabar con uno de los principales focos de contaminación ambiental que existen en la ciudad de México, no evitó sin embargo que se fuera más allá de las razones ecológicas; los detalles prácticos para la aplicación de la decisión presidencial recayeron en la dirección nacional del sindicato, y con este poder, se afectaron derechos laborales, se cumplieron venganzas políticas y, en el más puro estilo corporativo, se aplicaron criterios de modernización industrial.

Primero se declaró que los 5 mil trabajadores adscritos a la Refinería, 2 mil 600 podrían ser jubilados y el resto liquidados en condiciones superiores a las marcadas por la ley; después, la dirección sindical matizó: del total de personal sujeto a liquidación, existen mil 500 trabajadores transitorios, a éstos, se dijo, se les indemnizará conforme a lo dispuesto por la ley y no conforme a lo estipulado en el contrato colectivo; posteriormente, y en contra de lo expuesto por el primer mandatario el día que anunció el cierre de la Refinería, los líderes sindicales decidieron cerrar también la planta de gas embotellado, la terminal de especialidades y lubricantes y los talleres de fabricación, espacios productivos que por no contribuir a la degradación del medio ambiente se había acordado conservarlos. La unilateral decisión de los jerarcas sindicales hizo que, además de que se pusieran a disposición de la iniciativa privada las actividades lucrativas y no contaminadoras que se cerraba; y por si esto no fuera ya suficiente, se denunció además que unos mil 200 trabajadores transitorios con antigüedad menor a los cinco años, no recibirían ni un solo centavo de indemnización, simple y llanamente serían echados. [10]

Así, aprovechando el cierre de una planta industrial de gran contaminación, la dirección sindical encontró la ocasión precisa para cobrarse, por un lado, de viejas cuentas con la disidencia sindical en la Refinería -el Movimiento Petrolero Independiente Lázaro Cárdenas-; y por el otro lado, para beneficiarse por intermedio de la compañía Proyectos y Construcciones Sociales 18 de Marzo S.A. de C.V., propiedad -se denunció- del secretario general del sindicato petrolero, Sebastián Guzmán Cabrera, [11] mediante la cual se obtendría el manejo de los tres espacios productivos no contaminantes de la Refinería: gas embotellado; terminal de especialidades y lubricantes y talleres de fabricación.

### El movimiento magisterial



En febrero y marzo, el movimiento magisterial volvió a dejar sentir su presencia. Nuevamente la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación (CNTE) se enfrentó a la dirigencia de su sindicato nacional el SNTE y al aparato de gobierno representado por la SEP.

Como lo habían anunciado desde noviembre del año pasado, la CNTE volvió a tomar la calle e instalarse en plantón definitivo en el centro histórico de la ciudad de México, en demanda del 100% de incremento salarial, democracia sindical y rezonificación económica de municipios, además del rechazo al proyecto de modernización educativa impulsado por la SEP y la discusión colectiva de los problemas político-sindicales particulares de cada sección.

Del largo y desgastante período de lucha escenificado por la CNTE (ver recuadro), rescatamos el hecho de que su capacidad de organización continúa junto a la creatividad en las formas de lucha empleadas. Sus limitaciones sin embargo son grandes, sin negar por supuesto el papel determinante que juega en la correlación de fuerzas al interior del sindicato; la principal quizá sea el alto porcentaje de fuerza política que deposita en el magisterio oaxaqueño, y de manera secundaria el guerrerense y michoacano, lo que frena considerablemente el esfuerzo por constituirse realmente en una fuerza sindical con carácter nacional.

La otra limitación, no menos importante, es que a diferencia de las jornadas de lucha magisterial emprendidas hace dos años, la combatividad y las demandas de los contingentes de la CNTE no lograron ahora involucrar a toda la base magisterial, lo que propició sin duda la intransigencia y el autoritarismo plasmado principalmente en la poca o nula disposición al diálogo y a la represión administrativa de su movimiento por medio de levantamiento de actas de desempleo y la exigencia para la CNTE de aceptar la necesidad política de retirarse a tiempo, lo que no impidió que mantuviera su posición relevante al interior de un sindicato comandado por un comité ejecutivo que si bien es cierto continúa siendo poco sensible a la democracia sindical, contiene a su interior representantes de corrientes que simpatizan o que provienen de las filas de la CNTE.

La diferencia central establecida entre la Secretaría General del SNTE y la CNTE radicó en la concepción que se tiene de concertación social. Mientras para los primeros es la aceptación -casi sin réplica- de la voluntad gubernamental, disfrazada de tiempos de negociación, responsabilidades educativas y respeto a la vida ciudadana, es decir, aquella que evita y que implícitamente niega la confrontación y por tanto los tradicionales instrumentos de lucha del trabajador, para los segundos es posibilidad de negociar demandas sin abandonar posiciones ideológicas, elaborar acuerdos políticos sin negar formas de lucha propias de los trabajadores, y sobre todo, dialogar sin olvidar la responsabilidad adquirida con las bases asalariadas. Y esta concepción de concertación quedó plasmada concretamente en el acuerdo establecido entre SNTE y CNTE que dio por terminada una etapa más de un conflicto no resuelto, donde al margen de las inconformidades que suscitó al interior de la Coordinadora mostró, una vez más, la

sensibilidad política que reconoce cuándo hay que retirarse y hasta dónde hay que ceder sin abandonar el aspecto central de las exigencias.

Así, la lucha por el salario quedó aplazada hasta conocer a mediados de abril la propuesta de la SEP; en cuanto a la demanda de democracia sindical se avanzó al formular un acuerdo con el SNTE donde la dirección se compromete a luchar junto con la CNTE por algunas demandas comunes -rezonificación económica por ejemplo- además de hacer suya la demanda de la Coordinadora de exigir que la modernización educativa no altere los derechos de los trabajadores ni la cualidad de la educación de ser pública, popular y gratuita.

Este tipo de concertación plural y democrática que pugna por las coincidencias y respeta las diferencias, sólo será posible cuando existan condiciones favorables en una correlación de fuerzas particularmente dada; condiciones que difícilmente podrán crearse si se abandonan los instrumentos y las formas de lucha y organización que desde siempre han dado presencia política al trabajador; si se niega la confrontación como algo intrínseco y propio de cualquier relación laboral.

La democratización en los procesos electorales: el PRI

La transparencia de los procesos electorales es uno de los grandes desafíos que enfrenta el país, y en especial el gobierno después de las elecciones de 1988. No sólo está en juego la democracia en abstracto, si no aquella forma de ejercer el poder que sea más adecuada a la liberación creciente de la economía cada vez más presionada por el urgente "nuevo orden internacional". En este sentido, la primera institución que debiera cambiar es el PRI.

Las designaciones priístas para nombrar candidatos a contender por las siete gubernaturas que entre julio y agosto del presente año renovarán los poderes locales son las primeras en poner en práctica las reformas emanadas de la XIV Asamblea Nacional que se celebró en septiembre del año pasado. Se esperaba que todas fueran consultas abiertas a la base militante, tal y como lo estipulan los nuevos estatutos, sin embargo, sólo en dos estados - Colima y Nuevo León- se decidieron por ese mecanismo. En el resto, cinco entidades - Campeche, San Luis Potosí, Guanajuato, Sonora y Querétaro- fueron resueltas a través de los "candidatos de unidad", procedimiento que acaparó fuertes críticas por parte de la opinión pública y de algunos sectores de militantes priístas quienes consideraron que se trataba de un mecanismo nada nuevo: el "dedazo".

Pareciera que el PRI no se encuentra listo para la democracia y para constituirse en un partido de ciudadanos, dado que no se pueden realizar elecciones internas, a través del voto universal directo y secreto, sin un padrón actualizado que integre a todos los miembros del partido que tenga derecho a voto. El PRI no cuenta, salvo en Chihuahua, y quizás Morelos, en ninguna de las entidades del país, con este instrumento y en estas condiciones es imposible realizar un proceso interno de selección sin que surjan fuertes impugnaciones, muchas de ellas surgidas de los sectores obrero, campesino y popular los cuales son difícilmente eliminables.

Después de dos años y medio, la actual dirección, hasta el momento son pocas las acciones reales puesta en práctica y pareciera que el tricolor puede sufrir mayores divisiones -y hasta escisiones- si pone en práctica el nuevo procedimiento de selección interna de candidatos que si llega al consenso a través de los llamados "candidatos de unidad".

Cuando menos, así parece confirmarlo el hecho de que salvo el caso de San Luis Potosí, en donde un ex-priísta decidió convertirse en candidato opositor -con el registro del PARM-, en ninguna de los otras cuatro entidades se han presentado pugnas interpartidistas que muestren escisiones importantes que pudieran influir en el resultado electoral.

De otra forma, no se avizora que a nivel local se pudiera repetir lo ocurrido a nivel nacional durante 1988.

#### Las elecciones en Morelos

En Morelos se volvió a confirmar la tendencia de los últimos procesos electorales, en los cuales el PRD viene perdiendo terreno aceleradamente con respecto a los resultados de las elecciones de 1988, pero no solamente eso.

La permanencia de un alto nivel de abstencionismo muestra que el triunfo electoral priísta tiene su base de sustentación en la "apatía política" de los electores antes que una recuperación de legitimidad ante los morelenses.

De un padrón electoral de 622 mil 086 electores, únicamente acudieron a sufragar 135 mil 702 lo que representó apenas el 21.6% del total, el nivel de abstención llegó al 78.4%. Comparado con el nivel nacional, Morelos se encuentra dentro del comportamiento de otros entidades en donde se han celebrado elecciones en los últimos meses.

El PRI obtuvo 88 mil 830 votos lo que representa el 65% de la votación, y le otorga una mayoría innegable. Sin embargo, del total de los inscritos, solamente votaron por el PRI el 14.2%. Si el total de la votación priísta se compara con resultados electorales anteriores, resulta que por sexta vez consecutiva se obtiene una pérdida de votación.

Sin embargo, el PRI triunfó en 32 de los 33 municipios que conforman el Estado de Morelos. El único municipio que ganó el PRD fue Temoac, pequeña población indígena. En los municipios importantes -Cuernavaca, Cuautla, Jiutepec, Jojutla y Temixco- la derrota perredista fue contundente y el margen de ventaja con las cuales derrotó a su más cercano perseguidor fue en la proporción de 3.6 a 1, con respecto al PRD.

#### TITULO DEL RECUADRO:

Conflicto Magisterial

Consuelo Vizzuett [\*\*]

RECUADRO:

Del 26 de febrero al 19 de marzo de 1991.

26 de febrero

Se suman al paro 19 mil maestros de la sección chiapaneca integrante de la CNTE; el paro indefinido empezará el 28 de febrero; solicitan entre otras cosas, 100 por ciento de aumento salarial y democracia sindical.

27 de febrero

Centenares de maestros pertenecientes a la CNTE iniciaron un plantón indefinido frente a las instalaciones de la SEP y el SNTE a fin de presionar a las autoridades para que den solución a su pliego petitorio.

3 de marzo

Pláticas entre la lideresa del SNTE y la CNTE a fin de solucionar el conflicto magisterial; no se llegó a ningún acuerdo, pero se continuará con las pláticas.

4 de marzo

Se realizó una marcha por la ciudad de México.

8 de marzo

El SNTE pide a los paristas de la CNTE que se sumen a su pliego petitorio, sin embargo, la CNTE rechazó las propuestas de Elba Esther Gordillo. Por otra parte, los maestros paristas salieron de nuevo a las calles en una marcha del Monumento de la Revolución al Zócalo para reiterar sus demandas.

9 de marzo

Obstaculiza negociaciones la postura del CEN del SNTE en torno al conflicto magisterial, pues rechaza dialogar con cada sección.

11 de marzo

Exige la CNTE reuniones formales con el SNTE.

12 de marzo

Cientos de profesores de la CNTE se instalaron por espacio de casi seis horas en el Zócalo capitalino como parte de las acciones para presionar a las autoridades educativas y sindicales a iniciar el diálogo para atender sus demandas de aumento salarial y democracia sindical.

14 de marzo

"Siete marchas de pies cansados realizaron miles de maestros de diversos estados del país por diferentes puntos de la ciudad". Elba Esther Gordillo propuso a la disidencia magisterial la conformación de un "frente amplio" para apoyar el pliego petitorio

emanado del Congreso de Tepic y en defensa de un salario digno para el magisterio. La disidencia propuso un receso para consultar con sus bases.

15 de marzo

Miles de maestros de diversos estados del país pertenecientes a la coordinadora volvieron a marchar para exigir solución a sus peticiones y la mediación del presidente Carlos Salinas de Gortari en el conflicto. Los docentes salieron de la glorieta del metro Insurgentes con dirección a los Pinos, a la que no pudieron llegar porque dos retenes policíacos se los impidieron y tuvieron que realizar el mitin en la lateral del periférico.

17 de marzo

El SNTE demandó en Guadalajara, Jalisco la revisión a fondo de la ley general de ISSSTE y enfatizó la urgencia de establecer un salario profesional para el magisterio, a fin de elevar la calidad de la educación y detener la deserción en las escuelas normales que ha llegado a más del 50 por ciento en los últimos años.

19 de marzo

La dirigente del SNTE informó de la firma de un acuerdo con tres dirigentes de la CNTE en el que los profesores disidentes se comprometen a retirar su plantón permanente "en un plazo no mayor de 24 horas", instalar comisiones mixtas para abordar de inmediato los problemas particulares de cada sección e iniciar los trabajos para solucionar satisfactoriamente cada uno de ellos. "De palabra" se acordó la suspensión de las movilizaciones. Al cierre de la edición la asamblea nacional de la CNTE discutía la procedencia del acuerdo, e incluso se condiciona el levantamiento del plantón a los avances logrados en este día en las 10 mesas de trabajo. Además se ratificó la marcha hacia la residencia oficial de Los Pinos anunciada para las 10 horas de hoy desde el cruce de Reforma e Insurgentes. En el documento, ambas partes reconocen coincidencias y diferencias de carácter ideológico-político, así como en los métodos de lucha. Entre otros, se establece el compromiso del sindicato de realizar reuniones de las secciones con los titulares del ISSSTE para buscar soluciones favorables a la problemática con el Instituto. Elba Esther Gordillo contempla los puntos que se refieren a incremento salarial, revalorización económica y modernización educativa.

CITAS:

[\*] Este análisis de coyuntura fue elaborado a partir de los datos obtenidos en el Taller de Coyuntura y del Banco de Datos del Programa de Seguimiento de la Realidad Mexicana actual.

[\*\*] Integrante del Taller de Coyuntura y Banco de Datos del Programa de Seguimiento de la Realidad Mexicana.

[1] Ver Miguel Romero, Luis Méndez y Augusto Bolívar, "México en los tiempos de la guerra", El Cotidiano No. 40, marzo-abril 1990.

[2] Incluso quedó, como en el caso de los trabajadores universitarios, por debajo del salario mínimo general.

[3] Secretario de Hacienda, Excélsior, 27 de febrero.

[4] Secretario de Hacienda, Excélsior, 28 de febrero.

[5] Para el caso de Telmex, ver Alberto Barranco Chavarría, "El nuevo Telmex", La Jornada, 8 de marzo de 1991.

[6] En el punto número 5 de los once que integran las demandas de las organizaciones patronales para ser incluidas en el Acuerdo Nacional de Productividad se establece la subrogación de servicios de seguridad social para mejorar la calidad de los servicios del sector público, argumento que hoy maneja el nuevo director del IMSS. Ver Augusto Bolívar, Luis Méndez y Miguel Angel Romero, "Reforma del Estado y malestar social". El Cotidiano núm. 37, septiembre-octubre 1990.

[7] La Jornada, 23 de marzo de 1991.

[8] A inicios de 1988 los trabajadores del IMSS inician una lucha desde la base y en contra de su propia dirigencia sindical adoptando como forma de organización la de una coordinadora. En demanda de un incremento salarial del 35% realizan paros y marchas en la ciudad de México y varias ciudades de provincia. Ver Luis Méndez y Miguel Angel Romero, "Fin de un sexenio...¿y de una alianza?: lucha obrera en 1988", El Cotidiano, núm. 28, marzo-abril 1989.

[9] Miguel Angel Romero, Luis Méndez y Augusto Bolívar, "México en los tiempos de la guerra", El Cotidiano No. 40, marzo-abril 1990.

[10] La Jornada, 23 de marzo de 1991.

[11] Según Manuel García Urrutia, coordinador del FAT, en la revisión de contrato de 1989, después de la caída de la Quina, se reformularon las cláusulas 1 y 36 del contrato colectivo facultando a Pemex a elegir las obras y servicios no precisados en la cláusula 1: exploración, perforación, construcción y desmantelamiento, etc. Un mes antes de estos cambios. Guzmán Cabrera constituyó la empresa Proyectos y Construcciones Sociales 18 de Marzo, S.A. de C.V.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Conflictos Obrero-Patronales**

**AUTOR: Luis Méndez, J. Othón Quiroz [\*]**

**TITULO: Nacionalismo Revolucionario y Clase Obrera: De la Tendencia Democrática al Frente Sindical Unitario [\*\*]**

**ABSTRACT:**

Por desgracia, las opciones obreras son escasas; por ello no resultaría extraño que las posibilidades de organización tipo Fesebes empezarán a tener mayor aceptación dentro de las organizaciones y corrientes que hoy integran el FSU. Sobre todo cuando la gran industria nacional se encuentra prácticamente reconvertida y la oposición sindical real a las nuevas formas de relación laboral está enormemente disminuida.

Hoy podemos decir que la opción nacionalista abandonó virtualmente los espacios sindicales, quedando reducida a los espacios de las organizaciones políticas partidarias, en especial el Partido de la Revolución Democrática.

**TEXTO:**

Ochenta años hace ya que se inició en México un proceso revolucionario que, producto de sus luchas interiores, alcanzó su punto más alto de transformación política durante los seis años de gobierno del general Lázaro Cárdenas. La aplicación consecuente, durante este período, del proyecto nacional engendrado por la Revolución Mexicana, expresado en la Constitución de 1917 y la consolidación de un pacto social, expresión también de la voluntad política de las masas populares organizadas -especialmente obreras- de impulsar por medio de la lucha política este proyecto, iban a dar lugar a una nueva ideología, nacionalista y revolucionaria, cuyos contenidos esenciales tuvieron que ver, por un lado, con una idea de soberanía nacional plasmada en la defensa de nuestros recursos naturales y concretada en acciones nacionalizadoras de espacios económicos privilegiados para el desarrollo industrial del país, y por el otro, con una definición de democracia social que sometía el interés privado al interés público constituyéndose en vía para alcanzar la justicia social.

La historia que siguió es harto conocida. El empeño cardenista tocó rápidamente fondo. La Segunda Guerra Mundial, las presiones imperialistas, el fortalecimiento de la burguesía y la desmovilización del proletariado producto del impetuoso desarrollo industrial el tan mentado Milagro Mexicano y, sobre todo, los acentuados cambios de orientación política al interior del partido de la revolución y del aparato de Estado, terminaron por reducir el contenido nacionalista revolucionario del proyecto nacional a una mera acción política ideologizante.

A partir de 1940, los gobiernos en turno y las organizaciones sociales -corporativizadas después de la etapa de radicalidad de la Revolución Mexicana- asumieron,

discursivamente los primeros y estatutariamente los segundos, los principios del nacionalismo revolucionario, y con estas banderas populares ahora convertidas en mito, se acabó con la capacidad de movilización de las masas, dejando el camino franco para el desarrollo del capitalismo mexicano; no de aquel capitalismo popular que con una profunda orientación social se imaginaron las fuerzas sociales y políticas que participaron en las jornadas nacionalistas del período del general Cárdenas, sino de otro que, despótico y autoritario como cualquiera, se apoyó para crecer -como pocos- en la voluntad de creer de las masas explotadas.

Por supuesto que el tránsito no fue fácil, si no que lo digan las luchas sindicales emprendidas por electricistas, petroleros, mineros, maestros y ferrocarrileros, entre otros, que además de combatir por sus derechos gremiales, incluyeron siempre en sus demandas el rescate de los contenidos del nacionalismo revolucionario. Nada pudieron sin embargo contra el embate de los diferentes gobierno y contra la Organización sindical por ellos engendrada: el charrismo. Su derrota sirvió para que el capitalismo mexicano avanzara a otra fase de su desarrollo, dejando atrás la vieja figura del obrero calificado de la empresa paraestatal, altamente politizado y protagonista principal de las batallas libradas para impulsar los postulados nacionalistas de aquel Estado mexicano pensado como viable durante el período cardenista.

Los años 70: sindicalismo independiente y nacionalismo revolucionario

A inicios de los años 70 y prácticamente a lo largo de la década, la sociedad mexicana vivió la posibilidad de transformación social y política desde las trincheras obreras del llamado sindicalismo independiente. Esta corriente de insurgencia sindical tomaría diferentes vertientes, [1] una de ellas heredó el ideario político del nacionalismo revolucionario, y en largos años de permanente lucha trató de imponerlo como opción alternativa no sólo al movimiento obrero, sino a la sociedad mexicana en general.

El abanderado de esta vertiente sindical fue el trabajador electricista ubicado en la llamada Tendencia Democrática (TD) del Sindicato Unico de trabajadores Electricistas de la República Mexicana (SUTERM). Un conflicto intergremial entre dos sindicatos por la titularidad del contrato colectivo de la Comisión Federal de Electricidad, [2] derivó en un conflicto político nacional de grandes proporciones que tuvo que ver con la orientación económica, política e ideológica del Estado mexicano. Una lucha entre democracia sindical y charrismo en un nuevo espacio de confrontación: el de las nuevas contradicciones generadas por el desarrollo intensivo del capital, pero también entre nacionalismo revolucionario como opción estatal -un intento de retorno al cardenismo- y capitalismo transnacional; y el enfrentamiento ideológico, político y gremial al interior del naciente sindicato, se prolongó por largos años involucrando en la lucha a los detentadores del poder político y a amplios sectores de trabajadores que decidieron hacer suya la idea de democracia sindical que ofrecía la TD.

Esta corriente sindical alternativa, le apostó a la supuesta voluntad de cambio del régimen echeverrista, que pregonó desde el inicio la necesidad de transformar los modos y las formas de acción y organización del movimiento obrero, y, sobre todo, a la declarada



intención gubernamental de impulsar un programa con explícitos contenidos nacionalistas -el Desarrollo Compartido- dirigido a combatir al capital transnacional, a profundizar el proceso de consolidación del Estado rector de la economía a través del fortalecimiento del sector paraestatal y a incrementar -directa o indirectamente- el salario del trabajador mexicano.

Hoy sabemos hacia que destinos derivó la realidad política mexicana. Los electricistas de la TD no tomaron en cuenta que el discutible compromiso del gobierno por transformar democráticamente los contenidos del sistema político mexicano, topaba con grandes dificultades: una, que el sindicalismo oficial, visto como estructura de poder político con capacidad de decisión y evidente influencia al interior del aparato de dominación, gozaba en ese entonces de una considerable autonomía, tanta que se atrevió a oponerse -con éxito- a una resolución presidencial en favor de la TD; otra, que al interior mismo del gobierno existía una fuerte corriente conservadora que a lo largo del sexenio realizó hasta lo imposible por detener el proyecto echeverrista, y que en momentos políticos claves, concertaron alianzas con el sindicalismo oficial a fin de frenar el avance de las posiciones nacionalistas acaudilladas por la TD. [3]

Y si a lo anterior agregamos el hecho de que la dirigencia electricista concebía su lucha como un enfrentamiento en contra del charrismo sindical pero no en contra de la tutela del Estado, nos encontramos con que se confió de más en el sistema político mexicano y en su aparato jurídico, pensando quizá en que el fiel cumplimiento de las leyes garantizaría su triunfo, sobre todo si se contaba con el apoyo presidencial.

Sin embargo, posiblemente la causa principal de que se haya inclinado la balanza en contra de este movimiento, la constituye el hecho de que la TD no haya logrado erigirse como centralidad política del proceso de insurgencia sindical. La intención quedó depositada en la creación, a fines de 1975, del Frente Nacional de Acción Popular (FNAP), intención que de inicio se vio debilitada al quedar fuera de la naciente organización los poderosos sindicatos de las empresas de punta de la industria nacional afiliados a la Unidad Obrera Independiente; el nuevo Frente, cuantitativamente significativo en número de firmas -59- carecía, salvo contados casos, de organizaciones con relevancia político-sindical (ver recuadro 1). De no ser por los electricistas de la TD del SUTERM, el SPAUNAM, SITUAM, el FAT, el sindicato de Trailmobile y el de INFONAVIT, las demás organizaciones firmantes pertenecían a sindicatos de la pequeña industria, a corrientes de grandes sindicatos -como el SNTE-, a corrientes sindicales generadas desde los partidos políticos -el Frente Sindical Independiente-, a pequeñas organizaciones campesinas y de colonos -la mayoría de la región de La Laguna-, y dos grupos estudiantiles.

En estas condiciones, su alternativa organizativa de formar Consejos Nacionales de Defensa Proletaria, Campesina, Popular y Educativa, no tuvo tiempo de consolidarse. Cuando el ejército y los destacamentos de trabajadores reclutados por las organizaciones pertenecientes al Congreso del Trabajo le impidieron a los obreros electricistas de la TD estallar la huelga que programaron para el 16 de julio de 1976, el FNAP poco o nada pudo hacer para impedir el inicio de desmantelamiento de esta opción sindical; y cuando

al año siguiente los electricistas se jugaron su última carta instalando un campamento junto a la residencia presidencial de los Pinos, y la perdieron al ser violentamente desalojados por granaderos y bomberos, el FNAP tampoco tuvo nada que hacer.

La alternativa nacionalista de la TD había sido derrotada, sin embargo, su ideario político trascendió con mucho esta lucha y esta coyuntura política-sindical. La famosa Declaración de Guadalajara: Programa Popular para llevar adelante la Revolución Mexicana (ver recuadro 2) ha permeado varias luchas importantes y ha servido de base en la elaboración de programas de acción obrera. Hasta la fecha, directa o indirectamente, explícita o implícitamente, la orientación nacionalista en los combates sindicales continúa presente. Ante la falta de alternativas, los obreros mexicanos continúan recurriendo a este expediente, y ante el embate neoliberal de la reestructuración capitalista, se sigue oponiendo -sin muchos resultados- este bastión.

### Sindicalismo nacionalista y crisis

Después de la derrota de la TD, la opción nacionalista en el sindicalismo mexicano permaneció como corriente mayoritaria en varios sindicatos universitarios -en especial el STUNAM y los de las universidades de Puebla, Sinaloa y Guerrero- y en el recién creado sindicato de nucleares -antes sección del SUTERM- que luchaba por una industria nuclear nacionalista y por tanto, antiimperialista; y lejos de permanecer estancado, el nacionalismo revolucionario se extendió a otros sindicatos de la industria paraestatal, que además de su importancia productiva, tenían la significación política de pertenecer al Congreso del Trabajo.

En 1978, mes de enero, el Sindicato Mexicano de Electricistas presenta un programa obrero que recoge lo más representativo de la Declaración de Guadalajara; [4] el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana hace suyo el programa y además lo enriquece, y los trabajadores universitarios del STUNAM presentan en 1979 un documento intitulado "La situación económica del país y los trabajadores. Programa de lucha contra la austeridad. Plan de acción sindical", donde, como en el caso del SME, las demandas partían de la Declaración de Guadalajara: escala móvil de salarios, lucha por el salario social y continuación de la política de nacionalizaciones en especial de la industria básica y de la banca.

Sin embargo, no sólo fueron algunos representantes del sindicalismo independiente u otras organizaciones portadoras del ideario nacionalista -como el SME- las que hicieron suya la herencia del TD; también se la apropiaron aquellos que años antes los combatieron con furia hasta hacerlos desaparecer: los abanderados del modelo corporativo de organización sindical conocido como "charrismo".

En efecto, la CTM va a proponer en junio de 1978 -y al año siguiente el CT en su primera asamblea- que se redefina la propiedad de los medios de producción estimulando la participación de los trabajadores en la conducción de la economía; esto es, dividir el campo de la economía en tres áreas: la estatal, la social y la privada. Y junto a lo anterior, se planteó la necesidad de que se incorporara al sector estatal la industria alimenticia, la

farmacéutica, la textil, la de la construcción, la petroquímica y la siderúrgica, así como las instituciones financieras, bancarias y de seguros pertenecientes a la iniciativa privada. Por otro lado, se expresó como prioritaria la necesidad de instrumentar el salario remunerador como vía de impulso a nuevas políticas de distribución del ingreso: la consolidación de una política social que condujera a una seguridad social integral y la exigencia del derecho al trabajo productivo. [5]

Posteriormente, en 1982, ante la decisión presidencial de nacionalizar la banca, el sindicalismo oficial expresará de inmediato su apoyo e iniciará -declarativamente y con sus particulares estilos- la lucha por un salario de emergencia, acompañada de la amenaza -desde entonces repetida y nunca cumplida- de huelga general; y por otro lado, un grupo de sindicatos independientes y organizaciones políticas de izquierda convergen en el apoyo a las medidas adoptadas por el Ejecutivo, tratando, a partir de este hecho, de impulsar nuevamente el programa político de los electricistas de la TD formulado en la Declaración de Guadalajara.

Después del fracaso del FNAP, la corriente nacionalista de izquierda aprovechará el momento nacionalizador para impulsar un nuevo acuerdo desde dos frentes complementarios: uno político, el Comité Nacional de Defensa de la Economía Popular (CNDEP), [6] y otro sindical, el Pacto de Acción y Unidad de Solidaridad Sindical (PAUSS) (ver recuadro 3), marcando explícitamente sus diferencias ideológicas, tácticas y organizativas del resto de organizaciones de izquierda, [7] y, coyunturalmente, su acercamiento al sindicalismo oficial expresado en la participación de sindicatos independientes pertenecientes al PAUSS -SUTIN, STUNAM y SUNTU- en la marcha oficial del día 1 de Mayo a invitación expresa del Congreso del Trabajo.

Su escasa fuerza sindical y su erróneo análisis del momento político nacional que los llevó a concebir que desde el Estado podría y debía impulsarse el cambio hacia el nacionalismo revolucionario; que tácticamente los hizo optar por hacer descansar su lucha en la lucha emprendida por el sindicalismo oficial contra el recién llegado gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, y sobre todo, a no adivinar que una poderosa ofensiva patronal tendía a transformar radicalmente el mundo del trabajo en un acelerado proceso de reestructuración capitalista que recién se iniciaba, los condujo nuevamente a la derrota; derrota compartida -si de consuelo sirve- con las otras corrientes del sindicalismo independiente y con las poderosas centrales del sindicalismo oficial.

Los universitarios, en especial el STUNAM y el SUNTU, orientados desde la vanguardia política del PSUM, deciden jugar su suerte junto a la CTM en las jornadas de junio de 1983, el SUTIN por su parte tuvo que pagar el alto costo político de una huelga que acabó con su fuente de trabajo -URAMEX-. En los dos casos, la táctica fue similar: buscar acuerdos políticos de cúpula con el gobierno y aceptar el supuesto apoyo del Congreso del Trabajo. El objetivo perseguido también era similar: impulsar las políticas nacionalistas y desde ahí intervenir en los movimientos de masas. [8]

El PAUSS, como instrumento de lucha sindical, dejaba de tener sentido. Las derrotas del 83 le restaron fuerza y presencia, quedando reducido a membrete político utilizado por el PSUM, para desaparecer después en el muy corto plazo.

El camino para iniciar el Cambio Estructural estaba franco, al menos el antes obstruido por la oposición organizada de los trabajadores. Ni nacionalistas, ni autonomistas, ni charros, contaban con la fuerza suficiente para oponer un frente con posibilidad de detener la ofensiva del capital contra el trabajo, instrumentada desde la autoridad laboral y desde las transformaciones productivas en los centros fabriles por el empresariado estatal, nacional y transnacional. Sorprendidos por la embestida, los asalariados mexicanos poco pudieron hacer para evitar el desmantelamiento de sus conquistas. Sin alternativas, continuaron aferrados a sus viejos esquemas de lucha, a sus desgastadas estructuras organizativas y a sus inoperantes construcciones ideológicas. Sus debilitados acuerpamientos resultaron ineficaces para resistir organizadamente el ataque del capital. La lucha obrera en el período tendrá como sello, además de su cada vez menor intensidad, la dispersión, la atomización y la escasa solidaridad obrera mostrada en casi todos los conflictos establecidos entre el trabajo y el sector empresarial. [9]

Las organizaciones sindicales que bebían desde los tiempos de la TD, del FNAP y, a inicios de los 80, del PAUSS, de la ideología y del programa nacionalista revolucionario, se encontraron, después de la derrota obrera de 1983, política y organizativamente desamparados. Los trabajadores nucleares, desintegrados; los sindicatos universitarios debilitados; el SUNTU, carente de representatividad; el sindicato de INFONAVIT, de nuevo en los cauces institucionales; el sindicato de Pesca, aislado, tratando de sobrevivir en el cerrado mundo de la FSTSE; los telefonistas, inmersos en la modernización, y los electricistas del SME preocupados por conservar sus viejas conquistas.

#### La Mesa de Concertación Sindical (MCS)

Ante lo intensivo del ataque empresarial contra las organizaciones obreras y sus conquistas, a mediados de 1985 se crea una nueva alternativa sindical, también de corte nacionalista, empeñada en oponerle un nuevo frente a la despótica acción del capital.

Su integración mantuvo en lo esencial el sello selectivo de las otras opciones sindicales del nacionalismo revolucionario: trabajadores calificados del sector servicios, en especial educación, encabezados por algún sindicato de industrias de la empresa paraestatal. Si primero fue la TD del SUTERM y después el SUTIN, ahora le correspondía al SME ser vanguardia de esta nueva experiencia. De las 126 organizaciones que en un momento formaron la MCS (ver recuadro 4), 63 -el 50%- correspondía a sindicatos relacionados con la educación; 27 -21%- a sindicatos de la industria; 15 -12%- a sindicatos de servicios; 9 -7%- a sindicatos de burócratas; 8 -6%- a organizaciones populares; y 4 -3%- a organizaciones campesinas.

Cuantitativamente, la MCS tenía más fuerza que sus antecesores (FNAP y PAUSS) y aunque cualitativamente seguían siendo pocos los sindicatos con fuerza política y sindical, eran muchos más que en los casos anteriores. Además, destacaba ahora el hecho

de que a esta opción nacionalista la acompañaron algunos sindicatos y organizaciones que no comulgaban con esta tendencia. Tal es el caso de la Sección 271 del Sindicato Minero Nacional, el de Dina, VW, GM y CONAMUP entre lo más representativo, y varios más pertenecientes incluso al Congreso del trabajo.

Una de las razones podríamos encontrarla -quizá- en que ante la falta de alternativas posibles y viables del movimiento obrero en general, une la intención de luchar por conservar lo que se tenía: conquistas contractuales y una ley laboral proteccionista: y en un espectro más amplio, batallar contra lo que superficialmente se considera como causa del deterioro de la condición obrera: la deuda externa y una política económica orientada a desmantelar el Estado proteccionista creado por la Revolución Mexicana, en especial la rectoría económica del Estado expresada fundamentalmente en la empresa paraestatal.

La nueva organización es impulsada y abanderada por los trabajadores del SME, como respuesta -pensamos- a las amenazas modernizantes que desde el gobierno recibían. Se consideraba irracional la existencia de dos empresas eléctricas -la CFE y la CLFC- y por supuesto, la presencia de dos organizaciones sindicales; pero sobre todo, la vigencia de un contrato colectivo de trabajo tachado de anacrónico para tiempos y acciones de reconversión industrial.

Ante el posible ataque contra su organización y su misma fuente de empleo, los electricistas del SME se preparan para resistir combatiendo más allá de los estrechos límites gremiales tratando de involucrar a buena parte del proletariado organizado en una batalla por la defensa del marco jurídico laboral y de la soberanía nacional.

Pero, suposiciones más, suposiciones menos, lo cierto es que la MCS, con el SME a la cabeza, pretendió convertirse, no en una central obrera más, sino en "foro de análisis permanente de la realidad nacional y de la lucha de los trabajadores; tribuna de discusión del movimiento obrero, con la tarea de coordinar acciones en defensa de los intereses de la clase obrera". [10] Sin embargo, en sus años de permanencia en la lucha sindical, su acción no alcanzó nivel programático, tendió a caer más bien en una inercia que la redujo a instancia dedicada a la solidaridad declarativa con algunos sindicatos en conflicto. Nunca pudo convertirse en espacio desde donde pudieran haber surgido directrices a las organizaciones obreras en lucha; le faltó tiempo -o capacidad- para asumirse como vanguardia ideológica del sindicalismo mexicano y así poder ofrecer alternativas ante la embestida del capital. Su acción se quedó en marchas, desplegados periodísticos y esperanzas de apoyo efectivo a conflictos importantes, como los de SME y telefonistas, entre otros, que pudieron cambiarle el rumbo a las formas que adoptó la reestructuración capitalista en México (ver recuadro 5).

La Reconversión Industrial fue el tiempo de la MCS; tiempo que exigía de los trabajadores, desde sus intereses, respuestas a la estrategia empleada por el capital: la flexibilización, instrumento utilizado para transformar los sistemas de máquinas, la organización del trabajo en los procesos productivos y la relación laboral (empleo, salario y contratación); y ante el desmantelamiento de las estructuras productivas, el derrumbe de las inoperantes formas de sindicalización de la clase obrera y el ataque al marco

jurídico laboral, la MCS declaraba que no tenía mucho que hacer al respecto, salvo pugnar por que el gobierno reorientara una política económica que prioriza el pago de la deuda externa, por otra que tienda a recuperar el poder adquisitivo de los trabajadores e impulse la inversión productiva a través de la banca nacionalizada con el fin de ampliar el mercado interno; por lo tanto, se rechazaba tanto la entrada al GATT como la inversión extranjera sin taxativas. [11]

Y para avanzar en lo que consideraban necesaria unidad de los trabajadores para alcanzar estos objetivos, así como detener el deterioro salarial, la MCS se planteó realizar un emplazamiento unitario por un aumento de emergencia, celebrar la Asamblea Nacional del Proletariado para conformar un programa común y demandar un seguro contra el desempleo como una manera de salvaguardar el empleo. [12]

Si bien, como ya mencionamos, poco avanzó la MCS en aspectos programáticos, no menos cierto es que su principal impulsor, el SME, adelantó en su revisión contractual de 1986 algo que iba mas allá de la demanda gremial inmediata y que mucho se parecía a un programa para la clase obrera; programa nacionalista que recogía su propia tradición y la del nacionalismo revolucionario impulsado por la TD.

Este conjunto de demandas que no alcanzó el éxito en la negociación contractual ni pudo convertirse tampoco en programas al interior de la MCS contemplaba en lo esencial el aumento salarial trimestral de acuerdo al incremento de precios de una canasta básica; la escala móvil de salarios; el fortalecimiento del sector social; el derecho del sindicato a fiscalizar y participar en la formulación, elaboración y ejercicio del presupuesto; participación sindical en la innovación tecnológica a través de nuevos convenios, nuevas condiciones de trabajo y nueva remuneración económica; la no monetarización de la salud; y la defensa de la materia de trabajo contra los planes de incremento a la productividad que descansan en la otorgación de contratos a la iniciativa privada. [13]

A principios de 1987, el CT convoca a las 33 organizaciones que lo integran a emplazar a huelga por incremento salarial de emergencia; a este llamado solo responderán el SME y el sindicato de telefonistas. Los dos estallan huelga y los dos serán apaciguados por medio de la intervención administrativa. Junto con ellos, el resto de trabajadores en conflicto poco avanzará en sus demandas, y para fin de año, después de una amenaza más a huelga general desde el CT, se le impone -casi sin resistencia- al movimiento obrero organizado el Pacto de Solidaridad Económica, que no sólo combatirá con éxito la inflación, sino que también desestimulará la respuesta obrera. El SME cambia su Comité Ejecutivo Nacional e inicia un nuevo camino que lo alejará en el corto plazo de las posiciones nacionalistas y de su intención de ser vanguardia de la disidencia nacional... La MCS, sin acta de defunción, dejó simplemente de existir.

### El Frente Sindical Unitario

Al iniciar Carlos Salinas de Gortari su gobierno, la modernización productiva, aunque lejos aún de consolidarse, si había logrado ya avances importantes, en especial en lo referente al desmantelamiento de contratos colectivos que paulatinamente lograron que la

flexibilización laboral se impusiera como tendencia generalizada en el mundo del trabajo; por otro lado, la respuesta obrera no había logrado detener el proyecto empresarial de reestructuración y, aunque lentamente, algunas ramas de la industria habían logrado ya niveles aceptables de productividad y competitividad internacional. Así, la nueva administración tenía ante sí nuevos retos: llevar hasta sus últimas consecuencias el proyecto de reprivatización de la empresa paraestatal, darle legalidad al ilegal comportamiento de la autoridad laboral y del empresariado nacional en los conflictos establecidos entre el capital y el trabajo, e impulsar la creación de una o varias organizaciones obreras que respondieran a los retos de una modernidad comandada en su totalidad por el capital.

A la fecha, el proyecto reprivatizador avanza incontenible, tanto que ni las disposiciones constitucionales lo ha podido detener; no sucede lo mismo con la intención de reformar la Ley Federal del Trabajo y el artículo 123 constitucional, al momento no se ha podido dar sanción legal a la acción flexibilizadora en la industria, los proyectos patronales de reforma han topado con una oposición casi general del movimiento obrero oficial - interlocutores designados por poder y por fuerza- quien pretende conservar con el marco jurídico vigente sus privilegios económicos y políticos de antaño; y por que tienen claro todo, que de aprobarse la propuesta patronal, las grandes centrales dejarían -legalmente- de existir.

Por lo que se refiere al propósito de crear el -o los- sindicatos de la modernidad, tampoco se ha avanzado mucho. El gobierno salinista instrumentó una acción política para mediar y dirigir los conflictos laborales a la que llamó acuerdos concertados, entendidos como el esfuerzo gubernamental por dejar atrás la política paternalista que le ha dado contenido a la relación laboral en México; y que expresan la voluntad empresarial de introducir a la fuerza de trabajo en los procesos productivos como una mercancía sin más protección que la que le otorga su relación directa con el capital, al margen de la mediación de centrales obreras, líderes profesionales, alianzas políticas con el Estado, contratación colectiva y marcos legales de protección. [14]

En lo que va del sexenio, las acciones concertadoras han rendido escasos frutos, prácticamente podíamos reducirlas al proceso modernizador en Telmex y a las nuevas relaciones establecidas entre empresas y sindicato y también al acuerdo concertado con el SME: productividad y competencia por sobrevivencia sindical y permanencia de la fuente de empleo; los demás conflictos importantes en los últimos dos años, lejos de cualquier tipo de concertación, han concluido con la arbitraria imposición de los proyectos empresariales, apoyados por la autoridad laboral y por un sindicalismo oficial - descompuesto y debilitado- pero fiel aún a sus prácticas corruptas y clientelares en favor del capital y en contra del interés proletario. [15]

De los sindicatos concertadores surgió una alternativa de organización obrera para la modernidad: la Fesebes, [16] con clara orientación hacia un nuevo corporativismo, ahora de corte empresarial; [17] y de algunas experiencias de lucha sometidas a los rigores de una política de modernización salvaje, surge primero un Frente en Defensa de las

Libertades y los Derechos Sindicales, que meses después se convertirá en el Frente Sindical Unitario.

A raíz de los conflictos en la planta Ford de Cuautitlán y la de Cervecería Modelo, la Confederación Obrera Revolucionaria (COR), integrante del CT y considerada como parte del sindicalismo oficial, se lanza a la tarea de crear un frente en defensa de los derechos sindicales, el cual queda constituido en abril de 1990 y en el que participarán la COR, el STUNAM, el SITUAM, la corriente democrática de la Ford Cuautitlán, de la Cervecería Modelo, de Tornel y de Euzkadi, el FAT, la Cooperativa Pascual, el SUNTU, el sindicato de Bachilleres, los burócratas de Tabasco, los despedidos de Aeroméxico, entre otros; en total 130 organizaciones que para el mes de noviembre integraban el Frente Sindicato Unitario (FSU).

Desde este espacio, se pretende integrar de nuevo la lucha disidente. Igual que la TD, el FNAP, el PAUSS y el MCS, el FSU insistirá en el control de precios y el incremento salarial -no se habla ya de escala móvil de salarios-; no tendrá posiciones explícitas respecto a la modernización y continuará defendiendo los derechos constitucionales plasmados en la Ley Federal del Trabajo. Se pronunciarán en contra del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico por haber sido firmado a espaldas de los trabajadores y por convertirse en plataforma desde donde se liberan precios y se contienen salarios; llaman a fines de 1990 a una lucha nacional por un aumento salarial de emergencia del 50%, y plantean enfrentar la política económica del régimen e iniciar huelgas, paros y tortuguismo para manifestar su descontento ante la creciente inflación. [18]

Sin embargo, su debilidad es manifiesta, la concepción de confrontarse directamente con el capital y el gobierno solo alcanzó el nivel declarativo; en los hechos, su acción quedó reducida a la denuncia. Pareciera que después de las experiencias de 1989 y 1990, los trabajadores no quisieran ya -al menos en lo inmediato- recurrir a la confrontación directa. Y si le agregamos a lo anterior el hecho de que esta organización tiene difuso su perfil ideológico, que su nacionalismo se reduce prácticamente a la defensa del marco jurídico laboral en abstracto, que abandonaron gran parte del ideario del nacionalismo revolucionario, y que ya no ven totalmente claro que pueda existir un Estado benefactor que mejore la condición obrera, bien podemos arriesgarnos a suponer que más temprano que tarde los proyectos modernizadores irán desarticulando lo que queda de la opción nacionalista al interior del sindicalismo mexicano.

Sino que lo digan sus siempre fieles representantes: el SME, hoy protagonista principal de las causas modernizadoras desde la Fesebes; los sindicatos universitarios, en especial el STUNAM, aceptando a querer o no los nuevos modelos de funcionamiento para la educación superior, que llevará, inevitablemente, a diferentes formas de negociación laboral realizadas por un distinto tipo de organización sindical; y en general, las corrientes sindicales democráticas integradas al FSU, que comienzan a pensar alternativas dentro de la modernidad; dentro de los acuerdos concertados.



Por desgracia, las opciones obreras son escasas; no resultaría extraño por ello que las posibilidades de organización tipo Fesebes empezaran a tener mayor aceptación dentro de las organizaciones y corrientes que hoy integran el FSU. Sobre todo cuando la gran industria nacional se encuentra prácticamente reconvertida y la oposición sindical real a las nuevas formas de relación laboral está enormemente disminuida.

Hoy podemos decir que la opción nacionalista abandonó virtualmente los espacios sindicales, quedando reducida a los espacios de las organizaciones políticas partidarias, en especial el Partido de la Revolución Democrática.

Los Conflictos Obrero-Patronales. Enero-Marzo, 1991[H-]

#### TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 1

Organizaciones que crearon el Frente Nacional de Acción Popular

#### RECUADRO:

Organizaciones Sindicales

1. Tendencia Democrática del SUTERM.
2. Acción Sindical de Ferrocarriles.
3. Consejo Nacional Ferrocarrilero.
4. SPAUNAM.
5. STEUNAM.
6. SITUNAM.
7. MRM.
8. Acción Revolucionaria Sindical del SNTE.
9. Maestros del SNTE agrupados en el boletín magisterial.
10. Grupo Praxis del SNTE.
11. Comité Interbancario.
12. Sindicato Independiente de Trabajadores de Trailmobile de México.
13. Frente Sindical Independiente.
14. Sindicatos Obreros Libres.
15. Sección XVII Tesorería del SUTGDF.
16. Bloque de Unidad Postal.
17. Frente Revolucionario Postal
18. Sindicato de Trabajadores de Vaciados Industriales.
19. Sindicato de Trabajadores de INFONAVIT.
20. Sindicato de Trabajadores y Empleados de Comercial Fondo de Cultura.
21. Grupo Promotor de MSR en las manufacturas eléctricas y electrónicas.
22. Grupo Promotor de MSR en metalúrgicos.

23. Grupo Promotor del MSR en Universidades.
24. FAT.
25. Nacional de la Industria del Hierro.
26. Nacional de la Industria del Calzado.
27. "Insurgente Ignacio Allende" de la industria del calzado de León, Gto.
28. "20 de Noviembre" de la industria del calzado de León Gto.
29. "16 de Septiembre" de la industria del calzado de Mérida Yuc.
30. de Trabajadores de la industria pesquera de Puerto Progreso, Yuc.
31. de Trabajadores de las desfibradores del Henequén.
32. "José Ma. Morelos" de Mérida, Yuc.
33. de trabajadores gasolineros de Mérida, Yuc.
34. "Libertad" de la industria de la construcción de Irapuato, Gto.
35. "15 de agosto" de la Industria del Vestido de Irapuato, Gto.
36. de trabajadores del campo "Emiliano Zapata" de Salamanca, Gto.
37. "18 de mayo" de trabajadores de la industria de la construcción de León, Gto.
38. de Trabajadores de manufacturera Tesa del D.F.
39. de Trabajadores "Efraín Calderón Lara" de Tecnomalia Edo. de Méx.
40. Fraternal de la Industria de la Construcción del D.F.
41. de Trabajadores de la Liga de Soldadores de Monterrey.
42. de Trabajadores de Mexicana de Jugos y Sabores de (Monterrey).
43. de Trabajadores de confecciones y maquila (Monterrey).
44. de Trabajadores de la Normal Superior (Monterrey).
45. Movimiento Sindical Ferrocarrilero Región Lagunera.

#### Agrupaciones campesinas

46. Alianza Nacional de Productores de caña de Azúcar (CNC).
47. Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos.
48. Campamento Lázaro Cárdenas (Federación de Obreros y Campesinos del Edo. de Durango).
49. Campamento Torreón de Cañas (FOCED).
50. Federación Nacional de Trabajadores Ixtleros.
51. Candelilleros de la Rep. Mexicana Saltillo, Coah.
52. Unión de Ejidos del Distrito Jiménez, Chihuahua.

#### Agrupaciones de Colonos y Populares

53. Bloque Urbano de Colonias Populares del Valle de México.
54. Unión de Colonos de Nueva Rosita (Región Lagunera).
55. Unión de Colonos Independientes "5 de mayo (Región Lagunera).
56. Comité Distrital Núm. 32 de Sta. Rosa (Región Lagunera).
57. Comité prodefensa de los derechos cívicos de Gómez Palacio.

#### Agrupaciones Estudiantiles.

58. Grupo Estudiantil Socialista.

## 59. Grupo Nuevo Prometeo.

Fuente: José Woldenberg. Historia documental del SPAUNAM. Ediciones de Cultura Popular, México, 1989, pp. 566 y 567.

### TITULO DEL RECUADRO:

#### Recuadro 2

Declaración de Guadalajara Programa Popular para llevar adelante la Revolución Mexicana (Síntesis)

### RECUADRO:

#### 1. Democracia e independencia sindicales.

- El poder a la Asamblea General.
- Formación de grupos de departamento o de área de trabajo sometidos a los acuerdos generales de la asamblea.
- Independencia plena de los sindicatos respecto del gobierno de los patrones y de toda fuerza ajena al movimiento obrero.

#### 2. Reorganización general del movimiento obrero.

- Por la conquista de una central única de trabajadores democrática, revolucionaria e independiente de los patrones y el gobierno, fincada en sindicatos nacionales de industria, democráticos y con independencia política.
- Autonomía relativa de las secciones dentro de la unidad combativa del sindicato industrial.
- Contratos colectivos por rama.

#### 3. Sindicalización de todos los asalariados.

- Parte considerable del proletariado industrial.
- Trabajadores al servicio del Estado con derechos sindicales restringidos.
- Empleados de confianza.
- Trabajadores de la banca.
- Proletariado agrícola.

#### 4. Aumentos generales de salario.

- Imponer en la contratación colectiva la escala móvil de salarios.

#### 5. Lucha a fondo contra la carestía.

- Congelación de los precios de todos los artículos de primera necesidad, vigilada por comités populares.
- Desarrollar los canales de distribución de interés social no lucrativo: tiendas Conasupo, ISSSTE, sindicales, cooperativas obrero-campesinas, etc.

#### 6. Defensa ampliación y perfeccionamiento del sistema de seguridad social.

- Suprimir la integración tripartita de la dirección del IMSS, por otra paritaria: trabajadores y gobierno.
- Organizar comités de vigilancia de la seguridad social integrados por los trabajadores derechohabientes.
- Integración inmediata de los diferentes servicios médicos estatales o paraestatales en un servicio único al que tenga acceso toda la clase trabajadora.
- Nacionalización de la industria químico-farmacéutica.

#### 7. Educación popular y revolucionaria.

- Capacitación para el trabajo con orientación popular y revolucionaria.
- Acceso de las masas a la educación en todos los niveles.
- Gobiernos democráticos en las escuelas con intervención popular.

#### 8. Vivienda obrera, rentas, transporte colectivo y servicios municipales.

- Expropiación de terrenos para vivienda obrera y popular.
- Construcción masiva de viviendas por una empresa constructora estatal.
- Industria estatal de cemento y varilla.
- Congelación de rentas.
- Municipalización del transporte urbano.
- Programas de urbanización que doten de agua, luz, drenaje y todos los servicios municipales a las colonias proletarias.
- Comités de barrio que exijan y vigilen el cumplimiento de estas demandas.

#### 9. Colectivización agraria.

Fin del latifundismo, derogación del derecho de amparo a terratenientes. Nacionalización del crédito, del transporte de carga, de la maquinaria agrícola. Planificación de la agricultura. Supresión de intermediarios.

- Sistema nacional y estatal de promoción agropecuaria que cubra el ciclo entero, desde la semilla hasta la comercialización, absorbiendo y expropiando la banca privada, reorganizando la banca estatal y orientando todo el crédito con criterio de servicio social.

#### 10. Expropiación de empresas imperialistas.

Monopolio estatal del comercio exterior. Alianza orgánica con todas las naciones productoras que defienden sus materias primas de las garras imperialistas.

## 11. Intervención obrera.

Defensa, reorganización, ampliación, reorientación social, regeneración interna y desarrollo planificado del sector estatal de la economía.

## 12. Fiscalización obrera.

- Participación democrática de los trabajadores en el control sobre los administradores del sector estatal de la economía.
- Poder de decisión sobre la producción.
- Extensión de la intervención fiscalizadora de los trabajadores a todas las ramas de la actividad económica, como elemento básico de la democracia revolucionaria.

Guadalajara, Jal., a 5 de abril de 1975.

### TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 3

Pacto de Acción y Unidad de Solidaridad Sindical (PAUSS)

### RECUADRO:

#### Integrantes:

Sindicato Unico de Trabajadores de la Industria Nuclear (SUTIN).  
Sindicato Unico Nacional de Trabajadores Universitarios (SUNTU).  
Sindicato de Trabajadores de la UNAM (STUNAM).  
Sindicato de Técnicos y Trabajadores de Aeroméxico.  
Sindicato Independiente de Trabajadores de Editorial UNO.  
Frente Auténtico del Trabajo (FAT).  
Sindicato de Trabajadores de Impulsora Mexicana de Telecomunicaciones.  
Sindicato de Trailmobile.  
Sindicato de la Cervecería Moctezuma.  
Sindicato de Moore Business.  
Sindicato de Industria Papelera Nacional  
Sindicato Independiente Nacional de los Trabajadores de la Industria del Hierro y el Acero.  
Sindicato de Refrigeradora Tepepan.

#### Programa de acción:

Reorientación de la política económica gubernamental.  
Por un nivel de vida decoroso para los trabajadores.  
Contra la inflación, la escala móvil de salarios.  
Contra el desempleo, la semana de 40 horas.

Por un Estado productor y comercializador de los bienes y servicios básicos.  
Ampliar y reorientar el sector estatal de la economía hacia un desarrollo nacional independiente.

Fuente: Hugo Martínez Téllez, "Pacto de Unidad Sindical y Solidaridad", Solidaridad, No. 0, octubre de 1983, pág. 40 y 41.

#### TITULO DEL RECUADRO:

Recuadro 4

Integrantes de la Mesa de Concertación Sindical

#### RECUADRO:

Sindicatos del Sector Educación:

1. Sindicato Unico Nacional de Trabajadores Universitarios (SUNTU).
2. Sindicato de Trabajadores de la Universidad Nacional Autónoma de México (STUNAM).
3. Sindicato Independiente de Trabajadores de la Universidad Autónoma Metropolitana.
4. Sindicato Independiente Nacional de Trabajadores del Colegio de Bachilleres (SINTCB).
5. Frente Nacional de Trabajadores de Educación Normal.
6. Sindicato de Trabajadores de la Universidad Iberoamericana (STUIA).
7. Sindicato de Personal Académico de la Universidad Autónoma de Querétaro.
8. Sindicato de Trabajadores Académicos de la Universidad de Sonora (STAUS).
9. Sindicato de Trabajadores Administrativos y de Intendencia de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (STAIUJAT).
10. Sindicato Unitario de Trabajadores de la Universidad de Nayarit (SUNTUAN).
11. Sección Sindical de Académicos del Instituto Nacional de Antropología e Historia del SNTE.
12. Sindicato de Trabajadores Académicos de la Universidad Juárez del Estado de Durango (STAUJED).
13. Sindicato Unico de Empleados de la Universidad Michoacana (SUEM).
14. Sindicato Unico de Personal Académico de la Universidad Autónoma del Estado de México (SUPAUAEM).
15. Sindicato de Empleados y Trabajadores al Servicio de la Universidad veracruzana (SETSUV).
16. Sindicato de Trabajadores y Empleados de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca (STEUABJO).
17. Sindicato de Trabajadores del Centro de Investigación y Docencia Económica (STCIDE).
18. Sindicato de Profesores de la Universidad Michoacana (SPUM).
19. Sindicato Unico de Trabajadores de la Universidad Autónoma de Puebla (SUNTUAP).

20. Sindicato Unico de Trabajadores del Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social (SUTCIESAS).
21. Delegación del SNTE del Tecnológico de Puebla.
22. Sindicato de Trabajadores y Empleados de las Instituciones de Educación y Media superior del Estado de Tlaxcala (STEIESMESET).
23. Sindicato de Trabajadores de la Universidad Agraria Autónoma Antonio Narro (STUAAAN).
24. Sindicato Independiente de Trabajadores de la universidad de Guanajuato (SITUAG).
25. Sindicato Independiente de Trabajadores de la Preparatoria Morelos de Baja California Sur (SITPMBC).
26. Coalición Nacional de Trabajadores de los Colegios de Bachilleres, D-III-11 Universidad Pedagógica Nacional, SNTE.
27. Delegación SNTE, Homeopatía.
28. Delegación SNTE, Físico Matemáticas IPN.
29. Delegación SNTE, Administración Central IPN.
30. Delegación Sindical Académicos, Unidad Ajusco.
31. UPN del SNTE.
32. D-III-70 Ciencias biológicas.
33. D-III-176 Dirección General.
34. D-III-22 Instituto Nacional de Bellas Artes (INBA).
35. Coordinación Nacional de Delegaciones del Instituto Nacional de Antropología e Historia.
36. Sindicato Unico de Trabajadores del Centro de Investigaciones y Estudios Avanzados de IPN (SUTCIEA).
37. Sindicato Unitario de Trabajadores de la Universidad Autónoma de Sinaloa Suntuas.
38. Asociación Unica de Trabajadores Administrativos y Manuales de la Universidad Autónoma de Yucatán (AUTAMUADY).
39. Sindicato de Trabajadores de Académicos de la Universidad Autónoma de Guerrero (STAUAG).
40. Sindicato Autónomo de la Universidad La Salle.
- 41 . Sindicato Unico de Trabajadores del Colegio de México (SUTCOLMEX).
42. Sindicato de Personal Académico de la Universidad Autónoma de Zacatecas (SPAUAZ).
43. Sindicato de Trabajadores y Empleados de la Universidad de Sonora (STEUS).
44. Sindicato de Trabajadores Administrativos de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos (STAUAEEM).
45. Sindicato de Trabajadores Administrativos y de Intendencia al Servicio de la Universidad Autónoma de Guerrero (STAISUAG).
46. Sindicato Independiente de Trabajadores de la Escuela Superior de Agricultura "Hermanos Escobar" (SITESA).
47. Sindicato de Trabajadores y Empleados de la Universidad Juárez del Estado de Durango (STEUJED).
48. Sindicato de Trabajadores de la Universidad Autónoma de Chapingo (STUACH).
49. Sindicato de Trabajadores de la Universidad Autónoma de Zacatecas (STUAZ).

50. Sindicato Independiente de Trabajadores Académicos de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos de la Sec. 11 del SNTE (SITAUAEEM).
51. D-III-27. Dirección Administrativo IPN.
52. D-III-138.
53. D-III-143 (ESIME Zacatenco).
54. D-III-144 Turismo.
55. D-III-174 Secretaría Académica.
56. Sección Nacional UPN del SNTE.
57. Delegación SNTE Normal Experimental Putla.
58. Centro de Trabajo del SNTE.
59. Normal Experimental Tepescolula.
60. Centro de Trabajo SNTE Normal Experimental Cacahuatpec.
61. Delegación SNTE Normal Rural de Meo Hidalgo.
62. Delegación SNTE Normal Rural Metuematzte.
63. Sindicato Independiente del Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán.

#### Sindicatos Industriales

64. Sindicato Mexicano de Electricistas (SME).
65. Sindicato Independiente Nacional del Trabajadores Dina.
66. Sección 271 (Las Truchas) del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana.
67. Sindicato Nacional de Costureras 1o. de Septiembre.
68. Frente Auténtico del Trabajo (FAT).
69. Sindicato Nacional de Trabajadores Independientes de Volkswagen.
70. Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria de Hierro y del Acero (SNTIHA).
71. Federación Sindical Revolucionaria.
72. Federación Nacional de Agrupaciones Sindicales (FNAS).
73. Sindicato Nacional de la Industria Plástica, Cerámica y Similares de la República Mexicana, Sec. 1.
74. Cooperativa de Trabajadores de Refrescos Pascual.
75. Sindicato de Trabajadores de Refrigeradora Tepepan (STRT).
76. Sindicato de Trabajadores de la Industria Textil de la Construcción Similares y Conexos de la República Mexicana Sec. 125, 83 y 86.
77. Sindicato de Obreros y Empleados de General Motors.
78. Sindicato de Trabajadores del "El Anfora".
79. Sindicato de Trabajadores de la Industria Papelera Nacional (STIPN).
80. Sindicato Unico de Trabajadores de Fundición Artística.
81. Sección "Ideal" del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria del Hierro y el Acero.
82. Sindicato Independiente de Trabajadores de Trailmobile de México.
83. Sindicato de la Fábrica de Loza San Isidro.
84. Sindicato de Trabajadores de Mexicana de Envases.
85. Sindicato Unico de Trabajadores de Fundiciones de Hierro y Acero S.A. (SUFTHASA).
86. Sindicato de Trabajadores de la Fábrica de Pinturas Optimus.



87. Frente Sindical Lázaro Cárdenas, Intersindical.
88. Sindicato Unico de Trabajadores de la Industria Nuclear (Fraternal).
89. Sindicato de Trabajadores de Ciba-Geigy.
90. Unión General Obrero Campesino Popular.

#### Sindicatos de servicios

91. Sindicato Nacional de Trabajadores de Impulsora Mexicana de Telecomunicaciones (SNTIMTEL).
92. Sindicato Autónomo de Trabajadores de Imprenta Nuevo Mundo (SATINM).
93. Sindicato Nacional de Trabajadores del Autotransporte SC José Ma. Morelos y Pavón D-1123.
94. Agrupación de Guías.
95. Choferes y Prestaciones de Servicios Turísticos.
96. Sindicato de Trabajadores de la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos.
97. Sindicato Independiente de Trabajadores de Editorial Uno (SITEUNO).
98. Sindicato de Trabajadores de Montacargas de México.
99. Sindicato Nacional de Trabajadores del Transporte Vertical.
100. Sindicato Nacional de Trabajadores y Técnicos de Aeronaves de México (SNTTAMO).
101. Sindicato Independiente de Trabajadores de La Jornada (SITRAJOR).
102. Sindicato Nacional de Redactores de Prensa (SNRP).
103. Alianza de Trabajadores de México.
104. Unión de Periodistas Democráticos (UPD).
105. Sindicato Mexicano de Telefonistas Sec. 3.

#### Sindicato de Burócratas

106. Sindicato Unico de Trabajadores de la Secretaría de Pesca (SUTSP).
107. Sindicato Nacional Unico de Trabajadores del Banco de Comercio Exterior (SNUDET).
108. Sindicato Nacional de Trabajadores de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, Secc. 33 (SNTSDUE).
109. sección Sindical de Telecomunicaciones D.F. del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
110. Sindicato Nacional del centro de Capacitación CONASUPO, S.A.
111. Sindicato Nacional de Trabajadores de la Secretaría de Salud, Sec. 5.
112. Sindicato Unico de Trabajadores de Trigo Industrializado CONASUPO.
113. Sindicato Nacional de Trabajadores de Casa de Moneda de México.
114. Sindicato Nacional de Trabajadores de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos Secs. 20, 65 y 70 (SNTSARH).

#### Organizaciones Populares

115. Unión Amanecer del Barrio de Damnificados, Sec. Sealed Power de México del SNTIHA

- 116. Movimiento Unificador Nacional de Jubilados y Pensionados (MUNJP).
- 117. Coordinadora Unica de Damnificados.
- 118. Unión de Vecinos y Damnificados 19 de Septiembre.
- 119. Coordinadora de Organizaciones Tlatelolco.
- 120. Coalición de Unidades Habitacionales del IMSS en el Valle de México.
- 121. Unión Popular de Vendedores Ambulantes de Puebla "28 de Octubre".
- 122 Coordinadora Nacional de Movimiento Urbano Popular.

#### Organizaciones Campesinas

- 123. Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC)
- 124. Sindicato Nacional de Obreros Agrícolas (SNOA).
- 125. Sindicato de Trabajadores del Campo Emiliano Zapata.
- 126. Unión General de Obreros y Campesinos de México (UGOCM-Roja).

#### TITULO DEL RECUADRO:

##### Recuadro 5

#### Principales Acciones de la Mesa de Concertación Sindical

#### RECUADRO:

##### Marchas y mítines:

1 de mayo de 1986:

Marcha paralela a la oficial con la participación de 100 mil trabajadores, en contra del pago de la deuda externa, los despidos obreros, cierres de empresas y aumento salarial trimestral.

23 de octubre de 1986:

Mitin en el Zócalo de la ciudad de México como parte de la Jornada Continental contra la deuda externa.

5 de diciembre de 1986:

Mitin en solidaridad con los huelguistas de la Cervecería Moctezuma, de IACSA y el Anfora. Se denuncia que en 1986 la reconversión industrial significó para los trabajadores 150 mil despedidos.

27 de enero de 1987:

Marcha contra el pago de la deuda e incremento salarial de emergencia. Participan 20 mil trabajadores.

3 de marzo de 1987:

Marcha de apoyo al SME un día antes de su estallamiento de huelga.

1 de mayo de 1987:  
Marcha paralela a la del sindicalismo oficial.

Desplegados y pronunciamientos:

10 de mayo de 1986:  
Desplegado de apoyo a la petición del SUNTU de ingresar al Congreso del Trabajo.

31 de agosto de 1986:  
Desplegado de apoyo a los huelguistas de Renault, Across, IACSA, Vidrio Plano y Aceros Chihuahua.

1 de diciembre de 1986:  
Los huelguistas de IACSA, Aceros Esmaltados, Ecatepec, mineros reajustados y otros, dirigen documentos por separado a la Mesa de Concertación Sindical haciéndole un llamado para que desde ese foro se defiendan los contratos colectivos de trabajo; se elabore una alternativa para los trabajadores ante la crisis; se cumpla el derecho laboral en caso de cierres, reajustes e introducción de nueva tecnología.

3 de abril de 1987:  
Se solidariza con los trabajadores de Nissan, de la Ford Hermosillo, del SITUAM y del STUNAM.

16 de enero de 1987:  
A través de un desplegado, llama al movimiento obrero organizado a sumarse al emplazamiento propuesto por la CTM para un aumento salarial de emergencia.

1 de diciembre de 1987:  
Desplegado donde convoca a sostener la demanda del Congreso del Trabajo de un aumento salarial general del 46% y del 136% para las zonas fronterizas antes del 1 de enero de 1988, junto con un llamado al Poder Legislativo para la modificación del Presupuesto de Egresos de la Federación.

Fuente: Periódico La Jornada.

CITAS:

[\*] Profesores-Investigadores del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco.

[\*\*] Agradecemos la colaboración de José Antonio Soto.

[1] Las vertientes de esta corriente de insurgencia sindical y sus contenidos, pueden ser revisadas en J. Othón Quiroz y Luis Méndez, "Corporativismo, modernidad y autonomía obrera", para publicarse en Sociológica, No. 15, Depto. de Sociología, UAM-A

[2] Ver Raúl Trejo Delarbre, Este puño sí se ve, Ediciones El Caballito, México, 1987.

[3] Ver: Jorge Basurto, Entre el régimen de Echeverría: rebelión e independencia, Vol. 14 de La Clase Obrera en la Historia de México, Siglo XXI-IIS UNAM, México, 1983.

[4] Ver Rafael Cordera Campos, Sindicalismo en movimiento, de la insurgencia a la nación, UNAM-Ediciones El Caballito, México, 1988.

[5] Ver Rafael Cordera Campos, Sindicalismo en movimiento, de la insurgencia a la nación, UNAM-Ediciones El Caballito, México, 1988.

[6] Las organizaciones políticas y sindicales que integraron el CNDEP fueron el Partido Socialista Unificado de México, el Partido Mexicano de los Trabajadores, Organización Comunista Proletaria, el Partido Revolucionario de los Trabajadores, el Partido Social Demócrata, la Corriente Socialista, el Frente Auténtico del Trabajo, la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos y la Unidad de Izquierda Comunista; ver: Julio Moguel, Los caminos de la Izquierda, Juan Pablos Editor, México, 1987.

[7] Ante la crisis económica, y los proyectos para enfrentarla, la izquierda mexicana se divide en dos grandes campos: el nacionalista, representado por el CNDEP y el PAUSS; el marxista radical, encabezado por el FNDSCAC, a cuyo interior se agrupan la CNTE, la CNPA, la CONAMUP, el FNCR y la COSINA; ver Julio Moguel, Los caminos de la Izquierda, Juan Pablos Editor, México, 1987.

[8] En junio de 1983, el sindicalismo oficial mide sus fuerzas con el nuevo gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado; su objetivo: impulsar el programa nacionalista aprobado en 1978 por el Congreso del Trabajo, y desde ahí recuperar legitimidad y presencia política. Las particularidades de este enfrentamiento que arrastró a los sindicatos de izquierda con orientación nacionalista, puede ser rastreado en Julio Moguel, Los caminos de la Izquierda, Juan Pablos Editor, México, 1987; Antonio Rojas y Armando Quintero, en El sexenio de la crisis, A.V., Facultad de Economía, UNAM, México, 1988.

[9] Para seguir los pormenores de la lucha obrera en este período, ver en la revista El Cotidiano la sección de Conflictos Obrero-Patronales.

[10] Ver Uziel Alvarado, Secretario del Exterior del SME en 1978, "El SME y sus relaciones con el Movimiento Obrero Hoy", El Cotidiano, No. 22, Marzo-abril, 1988.

[11] Desplegados de la MCS publicados en Excélsior los días 18 de abril y 18 de junio de 1986.

[12] Desplegados de la MCS publicados en La Jornada el 31 de agosto de 1986 y el 16 de enero de 1987.

[13] Ver entrevista realizada a varios trabajadores del SME, El Cotidiano, No. 10, marzo abril, 1986.

[14] J. Othón Quiroz y Luis Méndez, "Corporativismo, modernidad y autonomía obrera", para publicarse en Sociológica, No. 15, Depto. de Sociología, UAM-A

[15] J. Othón Quiroz y Luis Méndez, "Corporativismo, modernidad y autonomía obrera", para publicarse en Sociológica, No. 15, Depto. de Sociología, UAM-A

[16] Ver Luis Méndez y J. Othón Quiroz, "Organización obrera: nuevos rumbos ¿nuevas esperanzas?", El Cotidiano, No. 36, julio-agosto, 1990.

## Segunda Parte

### CITAS:

[17] "Este nuevo corporativismo de corte empresarial lo entendemos como la supeditación, producto de una gran derrota obrera, del interés de los trabajadores como clase al interés no ya del Estado sino de la corporación empresarial, con la promesa - impuesta con violencia o consenso fabril- de que será respetado su interés gremial. La expresión más cercana a esta nueva realidad la constituye el acuerdo concertado, y el prototipo de este modelo el Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana"; J. Othón Quiroz y Luis Méndez, "Corporativismo modernidad y autonomía obrera", para publicarse en Sociológica, No. 15, Depto. de Sociología, UAM-A

[18] La Jornada, 24 de noviembre de 1990.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Economía Nacional**

**AUTOR: Guillermo Ejea M., Cristian Leriche G. [\*]**

**TITULO: Hipótesis Acerca del Auge Bursátil**

**TEXTO:**

A partir del pasado mes de febrero la Bolsa Mexicana de Valores está registrando un auge tan espectacular que de inmediato evoca la euforia que se vivió entre mediados de 1986 y octubre de 1987, y que, por supuesto, naturalmente provoca suspicacias en torno a la posibilidad de que se reedite la catástrofe de octubre-diciembre de ese último año. Sin embargo, el auge actual presenta características y perspectivas diferentes que conviene explorar con el fin de poder elaborar un panorama más realista sobre la situación del mercado de valores y su relación con el horizonte macroeconómico del país.

En el último trimestre de 1990 y hasta el mes de enero del presente año la Bolsa sufrió un ajuste respecto a la evolución que tuvo a todo lo largo del año, en parte por su propia dinámica y en parte vinculado a la incertidumbre que impactó a los mercados de valores internacionales por las fluctuaciones de los precios del petróleo. El 31 de enero el Índice de Precios y Cotizaciones cerró en 622 mil 985 puntos, habiendo perdido 0.92% respecto al cierre de diciembre. El 8 de marzo comenzaron las rupturas de los niveles históricos, situándose el IPYC en 716 mil 555 puntos, 15% más que en la fecha mencionada arriba. El 12 de abril el IPYC llegó a 886 mil 869 puntos, habiendo ganado alrededor de 42% respecto al nivel con que se inició esta fase expansiva.

Es evidente que ese comportamiento, visto en un período tan corto, forma parte de un pequeño ciclo bursátil; no obstante, la magnitud del crecimiento y el entusiasmo que parece dominar los movimientos diarios de las cotizaciones y las transacciones sugieren que la lógica del ciclo involucra fuertemente variables de índole extrabursátil. También resulta obvia la relación que este incipiente auge guarda con las negociaciones políticas que se llevarán a cabo a mediados del año. No hay duda de que las autoridades y los capitales desean mostrar una economía sana y un país estable, que progresan, confiados y confiables.

Empero, estos factores no bastan para explicar de modo suficiente lo que está ocurriendo y, sobre todo, lo que puede suceder, ya que, desde ese punto de vista, la expansión se sustentaría en una especulación inducida artificialmente que terminaría abruptamente con la firma del Tratado y la realización de las elecciones. Desde otra óptica, habrían algunos elementos que conformarían un escenario menos volátil.

En 1986-87 el entusiasmo bursátil estuvo contextualizado y contrastado por la recesión y por fuertes presiones inflacionarias que hacían difícil aceptar que el alza de las cotizaciones era fiel reflejo -termómetro- de la confianza del capital en la buena marcha de la economía. Como los hechos demostraron después, fue precisamente lo contrario: un

mecanismo sin control gubernamental que sirvió a los grandes capitales para expoliar la riqueza nacional -del público y del sector público- ante perspectivas de total incertidumbre.

Ahora la economía registra un crecimiento que aunque moderado parece sostenible y una dinámica inflacionaria que si bien no está completamente abatida tampoco da señales de que vaya a dispararse. El Índice Nacional de Precios al Consumidor creció 5.7% en el primer trimestre, es decir, 1/3 de la meta anual en solamente 1/4 parte del año, lo cual indica que la estabilidad no está del todo asegurada y que los pronósticos oficiales continúan sobreestimándola. Pero no es tampoco una cifra que llame a duelo: la tendencia a la desaceleración se ha mantenido; en las últimas semanas se han decretado reducciones de precios que inciden en los costos del transporte, se "concerta" con el sector privado para una baja general de precios de la canasta básica y selectiva para otros productos y se estudian aumentos moderados o de plano congelamientos a las tarifas públicas. De hecho, el gobierno está obligado a defender el Pacto y, si es preciso, a profundizar en medidas regulatorias que poco tienen qué ver con los principios de liberalidad.

Gráfica. Índice de la BMV Real. Precios de Abril de 1991[H-]

Particularmente interesante resulta que, por una parte, la Inversión Bruta Fija mantenga desde 1988 tasas de crecimiento en torno al 10% y que, por la otra, en 1990 se haya registrado ya un déficit en Balanza Comercial (4 mil 466 millones de dólares) debido fundamentalmente a que las importaciones han crecido más que las exportaciones. Así, por la fuerza de los hechos renace el viejo dilema de la política económica en el cual el dinamismo de la actividad productiva se traduce en presiones inflacionarias y saldos negativos en comercio exterior.

En 1986-87 la inyección de recursos al mercado de valores a través de la colocación de títulos de deuda pública (CETES) constituyó el factor primigenio y deliberado que ocasionó el alza accionaria y la expansión bursátil, ya que el gobierno buscando fondos, cayó en la espiral perversa del endeudamiento interno al tener que adquirir crecientemente créditos de muy cortísimo plazo para saldar deudas anteriores.

Esta vez el auge está inducido, al parecer, por el flujo de capital proveniente del exterior (inversión extranjera, retorno de capitales fugados, ingresos por exportaciones, créditos externos) y por condiciones del sistema financiero que favorecen una gran liquidez en movimiento que procura mejores posiciones (desincorporación de empresas paraestatales y banca, desarrollo de instituciones financieras no bancarias, mayor financiamiento bancario a la actividad económica, descenso de las tasas de interés, reestructuración de grupos empresariales).

En 1990 el gobierno logró un desendeudamiento neto con la banca, pues su nivel fue 1.5% menor al del año previo, y los CETES han perdido fuerza como mecanismo de financiamiento público e instrumento bursátil en beneficio de los valores de mayor plazo y los papeles privados. Por ejemplo, el período promedio de vencimiento de los títulos gubernamentales pasó de 187 a 267 días entre 1989 y 1990. Por otro lado, en conjunto, el

crédito a los sectores privado y público durante 1990 creció 8.8 %, mientras que el financiamiento nada más al sector privado lo hizo en 29.5%, cerca del 17% del PIB y 4 puntos por arriba de lo registrado en 1989.

Otro indicador de estabilidad y liberación de recursos financieros es el descenso de las tasas activas, las cuales disminuyeron de 65.31% en 1989 a 43.5% en 1990 y a 38 % en marzo pasado. Con ello el saldo de captación en enero y febrero aumentó 47.4% con respecto al mismo bimestre de 1990.

El flujo de capitales provenientes del exterior parece muy generoso. Según la SECOFI, la inversión extranjera directa en 1989 registró un ingreso de 2 mil 500 millones de dólares, en 1990 ascendió a 4 mil 400 y sólo en lo que va del año ya llegó a 1 mil 732 millones de dólares, para un acumulado de 32 mil 718 md. Por otra parte, se estima que la inversión bursátil, por distintas vías, alcanza 4 mil 383 millones de dólares. [1] Además, la Reserva Federal de E.U. dice que de octubre a marzo fueron repartidos 5 mil millones de dólares. [2]

Si a todo lo anterior se añaden el ingreso excedente por la venta del petróleo, el monto que existe en el Fondo de Contingencia y que las reservas hayan crecido de 7.5 millones de dólares en julio de 1990 a 10 md en diciembre y a 13 millones de dólares al finalizar febrero, [3] se puede configurar el "ambiente" de abundancia y optimismo que rodea y probablemente inyecta recursos al actual auge bursátil.

Aunque quizá es pronto para afirmarlo, lo más probable es que en esta ocasión no haya una participación masiva de pequeños e "inexpertos" inversionistas, no sólo por el recelo natural que legó la crisis de 1987 sino también a causa de lo señalado en los dos puntos anteriores. Además, a partir del quiebre de 1987 se han establecido diversas reformas legales e institucionales tendientes a regular mejor las operaciones bursátiles y prevenir sucesos calamitosos, en el contexto de cambios estructurales que pretenden el desarrollo de nuevas opciones en el sistema financiero nacional.

El 12 de abril se anunció la autorización para que operen 3 grupos financieros, comenzando así a concretarse una de las reformas legales de julio de 1990. Como lo dijo el funcionario que hizo el anuncio, esto es un paso adelante en la constitución de la "banca universal" y la "preparación de los intermediarios financieros ante el Tratado de Libre Comercio". [4] Aunque el Presidente Salinas haya afirmado que la banca no será parte de las negociaciones de este último [5], es inevitable que la liberalización-internacionalización alcance al sistema financiero en aspectos más orgánicos que la simple colocación de valores neutra o directa. Y, en efecto, para ello se están preparando los grandes capitales, no únicamente buscando mejores posiciones en el interior del propio sistema financiero nacional y "globalizado", sino también en la esfera productiva.

De este modo asistimos a un proceso de reagrupamiento de instituciones tradicionales (reprivatización de la banca con nuevos banqueros y su asociación con casas de bolsa y aseguradoras), así como de desarrollo de nuevos tipos de intermediarios (como el factoraje) y de nuevas relaciones internacionales (Telmex y Televisa incursionan en la



Bolsa de Nueva York). [6] Por eso no es descabellado pensar que el auge bursátil del momento, aparte de los beneficios de imagen y las utilidades monetarias que genera, puede ser un indicio de la vitalidad que el capital ha recuperado en esta etapa de reconfiguración del modelo de acumulación.

Por supuesto, como se advierte al principio de estas notas, no se descarta que el auge esté inducido deliberada y directamente en relación al Tratado de Libre Comercio y las elecciones de julio, pero, visto y dicho de otro modo, concediendo el beneficio de la duda, parece reflejar, junto con otras variables, un estado de confianza en la reconstitución del pacto hegemónico entre las fuerzas del capital (nacionales, extranjeras, privadas estatales). De tales circunstancias y el grado de sobrevaluación que alcancen las acciones que cotizan en la Bolsa durante este auge, dependerán la magnitud, el momento y la forma como se realizará el necesario "ajuste" bursátil.

Estas hipótesis no pretenden alentar el triunfalismo que distingue a los voceros del poder económico y político, aunque tampoco se hacen cargo del pesimismo que caracteriza a todos los excluidos de la repartición del pastel, en virtud de las limitaciones propias que enfrenta todo análisis de coyuntura pero especialmente debido a que cualquier conjetura optimista sobre la evolución del mercado de valores en México puede ser refutado drásticamente y en un instante por esas 30 ó 50 poderosas voluntades que definen los destinos del país. 14 de abril de 1991.

#### CITAS:

[\*] Profesores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

[1] La Jornada, (4-5/III/90).

[2] El Financiero, (11/IV/91).

[3] La Jornada, (22/III/91).

[4] El Financiero, (12/IV/91).

[5] La Jornada, (2/IV/91).

[6] El Financiero y La Jornada, (11/IV/91)

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Economía Internacional**

**AUTOR: Cristian E. Leriche [\*]**

**TITULO: Proceso de Ajuste Externo Latinoamericano en los Ochenta [\*\*]**

**TEXTO:**

Durante los años ochenta las economías de los países latinoamericanos han tenido que enfrentar cambios drásticos ocurridos en la escena internacional, lo cual se ha reflejado en particular en el comportamiento de sus balanzas de pagos.

Dentro de este fenómeno destaca el llamado proceso de ajuste externo, lo cual lo hemos interpretado como parte de los programas de ajuste económico "que impone la transformación del capitalismo de los países desarrollados". Además, "son una respuesta inevitable de los países latinoamericanos ante la imposibilidad de obtener recursos financieros externos que compensen los que por múltiples mecanismos se transfieren al exterior. Pero también los programas de ajuste y su instrumentación específica en cada país, son resultado de presiones de grupos de capitalistas latinoamericanos que quieren incorporarse rentablemente" a dicha transformación mundial. [1]

Como bien se sabe, esta experiencia dejará su marca en las futuras generaciones de latinoamericanos por los efectos negativos sobre el bienestar social. [2]

Es por ello que esta década de los ochenta la Cepal la calificó de "la década de 'aprendizaje doloroso'". [3] Y es reconocido que "ninguna estrategia de crecimiento sostenido será viable si la búsqueda de disciplina macroeconómica no se combina con la atención explícita del alivio de la pobreza frente a los problemas relacionados con el ajuste y la arraigada injusticia social". [4]

En este artículo se destaca el proceso de ajuste externo latinoamericano en particular en Argentina, Brasil y México, con el propósito de comparar sus resultados en este campo en el umbral de los años noventa.

El proceso de ajuste externo consistió en adecuar las transacciones comerciales (bienes y servicios no factoriales) de modo tal que se redujera su saldo deficitario e incluso se lograra superávit.

Durante la posguerra el déficit comercial latinoamericano fue creciente, y acelerado durante los años setenta demandando una gran cantidad de recursos financieros elevando la deuda externa a límites de alto riesgo.

Cuando a principios de los años ochenta los flujos internacionales de capitales se orientaron hacia los países desarrollados y predominantemente hacia los Estados Unidos,

para financiar sus déficit gemelos: el de cuenta corriente y el fiscal, la crisis de la deuda externa surgió y así se detuvo el financiamiento voluntario externo a la región.

Para atraer los fondos necesarios de financiamiento la Reserva Federal impulsó una política monetaria restrictiva impulsando al alza a las tasas de interés, afectando la disponibilidad de recursos líquidos para los países latinoamericanos y motivando en parte la fuga de capitales de ellos hacia la búsqueda de una mayor rentabilidad financiera.

Cuadro 1. Ajuste Externo en América Latina. 1980-1990. (Miles de Millones de Dólares)[H-]

Cuadro 2. Ajuste Externo en Argentina. 1980-1990. (Miles de Millones de Dólares)[H-]

Asimismo, los precios de los productos primarios de exportación cayeron sustancialmente presionando aún más la situación externa de los países de la región hacia una crisis de divisas.

Bajo estas circunstancias en América Latina se establecieron políticas económicas orientadas a ajustar las adquisiciones externas a la reducida capacidad de compra e intentaron captar la mayor cantidad de dólares con el propósito de pagar el servicio de la deuda externa. Esto se hizo por la vía de las devaluaciones, restricciones a las importaciones, incremento de las exportaciones tradicionales y manufactureras, incentivos para atraer turistas, y en general con políticas de demanda altamente restrictivas y de cambio estructural.

La experiencia del ajuste externo latinoamericano muestra una transferencia de recursos financieros al exterior por un total de 223.5 miles de millones de dólares (mmd) de 1982 a 1990, participando Argentina con 14.1%, Brasil con 34.9%, y México con 29.4 por ciento. Esta transferencia de recursos significó el 25.9% del total de las exportaciones de bienes por parte de la región. Para Argentina representó el 42.2%, para Brasil el 32.3% y para México el 33.6 por ciento.

América Latina hizo un pago neto de 314.9 mmd y recibió una entrada neta de capitales por 91.4 mmd, no obstante la deuda externa desembolsada total se elevó en 129.6 mmd, es decir, en 44.2% entre 1982-1990.

Argentina pagó 47.7 mmd y le ingresó capital por 16.1 mmd, y su deuda externa se elevó en 83.9% (30.8 mmd); Brasil: 104.3 mmd, 26.2 mmd y 56.3% (42.2 mmd); y México: 78.3 mmd, 12.7 mmd y 28% (21 mmd), respectivamente.

En igual período, 1982-1990, el financiamiento del pago neto de utilidades e intereses por Latinoamérica descontando el superávit comercial y la entrada neta de capitales se llevó a cabo a través de las reservas internacionales con un monto de 27.4 mmd, Argentina redujo sus reservas en 30.6, Brasil en 2.7 mmd y México en 3.2 mmd.

Por último, en el balance del comercio exterior de bienes encontramos que América Latina en su conjunto pasó de un déficit de 1.5 mmd promedio en 1980-1981 a un superávit de 9.1 mmd en 1982 y a otro de 26.2 mmd en 1990, es decir, el saldo favorable de ser 23.5% del pago neto de utilidades e intereses llega al 71.2%, respectivamente.

En el caso de Argentina en 1982 significó el saldo positivo de bienes, 57.4% del pago neto de utilidades e intereses y en 1990, el 117.7%. Correspondientemente, en el caso de Brasil se observa el 5.9% y 85.4%; sin embargo, en cuanto a México desde 1989 se dejó obtener superávit en el saldo de mercancías. Resultado que llama a la reflexión en cuanto al esfuerzo exportador de México y la coyuntura favorable petrolera han sido incapaces de lograr la superación del importe de las importaciones. El déficit en el comercio de mercancías no sólo es debido a la política de apertura externa y la política cambiaria, sino también deriva de que México no ha podido superar la gran dependencia que tiene de las importaciones de bienes de capital para poder crecer. [5] Así en el caso de México la apertura y el posible efecto del Tratado de Libre Comercio sea el de un boom de inversión extranjera directa que al paso de los años estrangule la disponibilidad de divisas por la remisión de utilidades y otros conceptos al exterior y porque dicha inversión no se dedicará superar el problema estructural sino a obtener provecho de la cercanía de las fuentes de materias primas y el abaratado precio de la fuerza de trabajo.

En general, los programas de ajuste externo a nivel de la región no han podido revertir la tendencia del drenaje de recursos al exterior y de ellos no se han obtenido los resultados esperados en cuanto a la disponibilidad suficiente de divisas y mucho menos en lo que respecta al crecimiento económico renglón preocupantemente deprimido: América Latina redujo su Producto Interno Bruto entre 1980-1990 en 20.6%, Argentina en 24.3%, Brasil en 5.5% y México en 8.4 por ciento.

Cuadro 3. Ajuste Externo en Brasil. 1980-1990. (Miles de Millones de Dólares)[H-]

Cuadro 4. Ajuste Externo en México. 1980-1990. (Miles de Millones de Dólares)[H-]

#### CITAS:

[\*] Jefe del Area de Estado y Política Económica, Depto. de Economía, DCSH, UAM-Azcapotzalco.

[\*\*] Una evaluación previa se puede consultar en El Cotidiano, N° 30.

[1] Cristian Leriche y Enrique Quintana "Los programas de ajuste latinoamericanos bajo la perspectiva de la transformación del capitalismo a nivel mundial" (en) Análisis Económico Vol. V, No. 9, México, UAM-A, DCSH, Economía Jul-Dic. 1986. pp. 139-140.

[2] Cristian Leriche "América Latina en la década de los ochenta" (en) El Cotidiano año 7, N° 40, México, DCSH-UAM-A, pp. 78-80.

[3] Cepal, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, ONU-Cepal, diciembre de 1990. p. 22.

[4] BID, Progreso económico y social en América Latina, Washington, BID, octubre de 1990. p. 29.

[5] Cepal, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, ONU-Cepal, diciembre de 1990. p 15: "En México hubo un fuerte aumento de las importaciones de bienes en 1990 en 22%, por la apreciación de la moneda nacional, la apertura de la economía y, posteriormente, la nueva situación en el mercado internacional del petróleo; con ello continuó la tendencia expansiva observada desde 1987. Las importaciones de bienes de capital fueron las que más crecieron, motivadas por los esfuerzos para modernizar los sectores productivos y la preferencia por maquinaria y equipo extranjeros."

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Bibliografía**

**AUTOR: Eduardo Olguín Salgado, Godofredo Vidal de la Rosa [\*]**

**TITULO: Aguayo Quezada, Sergio y Bruce Michael Bagley, en Busca de la Seguridad Perdida, Aproximaciones a la Seguridad Nacional Mexicana, México, Siglo XXI Ed., 1990.**

**TEXTO:**

En febrero de 1989 se realizó un seminario en la UNAM, en el que se reunieron estudiosos del devenir mexicano, estadounidense y de las relaciones entre ambos países, para discutir la conveniencia y utilidad en la investigación social de la noción de seguridad nacional. Bajo el título arriba enunciado, los investigadores Sergio Aguayo Quezada y Bruce Michael Bagley presentan una amplia compilación de los ensayos analizados en ese evento, los cuales abordaron alguna de las siguientes temáticas relacionadas con nuestro país: 1. el concepto de seguridad nacional; 2. la teoría y práctica de la seguridad nacional en México; 3. desarrollo económico y seguridad nacional; 4. el medio ambiente y la seguridad nacional; 5. las relaciones México-Estados Unidos y la seguridad nacional y 6. la promoción de una perspectiva para el futuro de la seguridad nacional mexicana.

En tanto labor conjunta que involucra a estudiosos de México y Estados Unidos, ese esfuerzo pretende constituirse, a su vez, en punto de partida para el desarrollo de más análisis sobre la seguridad nacional correspondiente a la relación entre los países aludidos. En este orden, los compiladores del libro anuncian la realización de una próxima investigación acerca de las dimensiones de la seguridad nacional de los Estados Unidos, como complemento indispensable del trabajo publicado.

Una característica predominante en ese evento fue la de evitar invitar a personal que trabaja directamente en oficinas gubernamentales relacionadas con el tema. Así, quienes participaron en el foro lo hicieron desde una perspectiva eminentemente académica, buscando con ello más rigor analítico y libertad de comunicación. Tal condición académica del evento binacional, lo aleja así de iniciativas recientemente formuladas por funcionarios e investigadores norteamericanos para explorar y eventualmente elaborar una noción de seguridad binacional México-Norteamericana, oficialmente no autorizada por el gobierno mexicano.

No sin razón, el de la seguridad nacional ha sido un tema de muy delicado tratamiento en el campo de las relaciones internacionales. Aún en la actualidad se carece de acuerdos sobre la definición y comprensión del concepto. Esta situación restringía el área de los problemas referentes a sus aspectos más generales, tales como cuestiones de definición, relaciones entre desarrollo, soberanía, democracia y seguridad, y problemas específicos que han enfrentado los gobiernos de México y los Estados Unidos a partir de enfoques encontrados de sus distintos intereses nacionales.

En este orden, la problemática central tratada a lo largo del libro es la correspondiente a las condiciones y límites en los que se define en México la seguridad nacional, al menos la concepción que se puede inferir a través de las declaraciones aisladas pero significativas de funcionarios civiles y militares y, sobre todo, mediante las referencias explícitas a las tareas de las instancias de seguridad nacional que aparecen en documentos oficiales, como los planes nacionales de desarrollo de los últimos tres gobiernos de la República. Debido a la amplitud del tema y a la necesidad de ahondar en el mismo, la evaluación de otros factores institucionales relevantes recibe poca atención, como la relativa a la formación de las burocracias de seguridad nacional, su composición, funciones, responsabilidades y actuación en el contexto de la modernización del aparato de gobierno.

Como sabemos, el tema referido ha sido considerado como un asunto muy delicado de tratar a lo largo de los años. Analizado sólo en círculos estrechos del gobierno mexicano. El interés de estos diseñadores de políticas y estrategias de seguridad se ha respaldado en enfoques pragmáticos más que en sustentos teóricos elaborados, más que con una reflexión teórica, o por supuesto, un cuestionamiento de sus irregularidades. Es la intención de los autores convocados por Aguayo y Bagley compensar esta situación, mediante el establecimiento y clarificación de las bases de apoyo de esa actividad. En ese sentido, el esfuerzo debe ser considerado como una contribución relevante en el debate público del asunto.

Actualmente, en el mundo se observan transformaciones sustantivas. Los factores geopolíticos y geoeconómicos son revalorados activamente, y ello incide, junto con los cambios tecnológicos y organizativos, que atraviesan la economía e influyen en su desarrollo, en la conformación de los asuntos que deben ser considerados hoy temas de seguridad nacional, tales como el narcotráfico y la militarización que los Estados Unidos efectúa en la frontera con nuestro país. Esto justifica los intentos por tratar de comprender el significado del concepto de seguridad nacional desde un plano distinto, visto ya no como un problema operacional, sino como una cuestión ética conceptual.

Lo anterior nos acerca a la propuesta central desarrollada en el libro, la cual pretende evaluar las condiciones emergentes que obligan a redefinir los asuntos de seguridad nacional en el país, conciliando sus objetivos con condiciones económicas, militares, sociales y culturales necesarias para garantizar la soberanía, la independencia y la promoción del interés de la nación.

Esta intención contrasta evidentemente con la tradicional perspectiva de la *realpolitik* que a lo largo de los siglos ha campeado como principio rector de la política mundial y, por tanto, directriz de los intereses de los estados. Con una larga tradición apoyada en un vasto cuerpo de experiencias, esta perspectiva se ha antepuesto a las visiones denominadas utópicas e idealistas, mofándose con frecuencia de la ingenuidad de éstas. En efecto, para el realismo político, en sus diversas variantes, el entorno internacional es concebido como un sistema que tiene, por definición, una naturaleza anárquica y que, en el mejor de los casos, se mantiene en medio de precarios equilibrios de poder, careciendo

de autoridad supranacional capaz de tomar decisiones aceptables y acatables por el interés colectivo. Para la perspectiva realista, los Estados-Nación son entidades racionales y egoístas que procuran ejercer el poder para proteger sus interés, por encima y más allá de cualquier consideración altruista.

Acorde con lo anterior, la mayoría de las aproximaciones contenidas en este libro caería en el ámbito de las perspectivas idealistas, incluyendo, así, a autores que han elegido la estrategia de considerar como ámbitos vinculados a la seguridad nacional, a los problemas de la crisis económica, el desempleo, la degradación ambiental, la violación de los derechos humanos, las irregularidades político-electoral y otros temas anotados en el libro. Se denominaría idealistas a estas perspectivas no porque creamos que la seguridad nacional deba contraponerse a los asuntos fundamentales de la democracia, el desarrollo con justicia y la soberanía de la nación sobre sus destinos colectivos, sino porque en la conexión que generalmente los autores efectúan, está ausente un conjunto de precisiones de gran importancia. Concretamente, la distinción entre lo que es una agencia de seguridad nacional y su dinámica propia, la cual constituye un núcleo de acción gubernamental, y el entorno que propician y fomentan las instituciones del estado, mismas que configuran desde fuera los límites de ese núcleo gubernamental.

Nos referimos aquí, específicamente, a la presencia vigilante y regulatoria de los poderes legislativo y judicial sobre el poder ejecutivo en la tarea y definición de la seguridad nacional. Aún en estados democráticos, estas tareas de vigilancia y control constitucional son cíclicamente eludidas por el funcionamiento de las prácticas de los aparatos de seguridad. No nos referimos únicamente a los fenómenos que las teorías conspiratorias imputan a los aparatos de seguridad nacional, sino también a las teorías institucionales que señalan la frecuente discrepancia entre los tiempos rápidos requeridos, en la toma de decisiones concernientes a la seguridad nacional en condiciones de crisis o guerra y los tiempos lentos del accionar legislativo en la fundamentación de la constitucionalidad del Estado.

En la compilación considerada aparecen, también, reflexiones sobre la necesidad de acuñar una concepción nueva de seguridad nacional. Esta redefinición, sin embargo, pretende incluir, como metas a alcanzar, aspectos relacionados con el bienestar social, el desarrollo económico y los procesos de democratización política. Tal ampliación lejos de enriquecer el significado del concepto parece más bien confundirlo. En efecto, al desarrollar esta redefinición enriquecida del concepto, considerando ámbitos no contemplados anteriormente, se corre el riesgo de caer en imprecisiones que lejos de aclararlo, lo transformen en un instrumento meramente ideológico.

La búsqueda de novedosas definiciones en la materia y los criterios de gobernabilidad que regulan la acción de las dependencias relacionadas con la seguridad en el país puede no ser insalvable. Empero, no se debe contribuir a mezclarlas y confundirlas. La democratización nacional, el desarrollo con justicia social, la protección del medio ambiente y los otros temas considerados son fundamentos, antes que metas, de la seguridad nacional.



Por lo demás, la lectura de los ensayos contenidos en este libro además de sugerente, es rica en aportaciones y testimonios sobre el tema, por lo que su lectura no sólo debe ser propia de especialistas e interesados en la temática. Después de todo esta historia parece apenas comenzar.

CITAS:

[\*] Profesores-Investigadores del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Bibliografía**

**AUTOR: Augusto Bolívar Espinoza [\*]**

**TITULO: Raúl Trejo Delarbre, Crónica del Sindicalismo en México (1976-1988), Siglo XII Editores UNAM México, 1990, 422 pp.**

**TEXTO:**

Raúl Trejo Delarbre además de investigador universitario y periodista es el director de la revista Política, seminario que aparece todos los jueves, incierto en el periódico El Nacional, la cual se ha distinguido en sus más de cincuenta números por llenar un vacío en el tratamiento de la política, con altura, recurriendo a los textos más actuales e importantes en la literatura del género a nivel internacional, pero dejando abierto un espacio importante para las colaboraciones nacionales las cuales se han distinguido, a pesar del evidente partidismo de algunas, por su calidad y seriedad.

Raúl Trejo continúa, con la aparición de su libro, con la sana tenencia de este último tiempo, a través de la crónica, de hacer ensayo de historia contemporánea, en uno de los dominios más controvertidos: el del movimiento sindical o de la clase obrera. Si ya es difícil y problemático referirse en general al papel que juega la clase obrera en el desarrollo político, -aunque sea bajo el eufemismo de "movimiento obrero" o "movimiento sindical"- dadas todas las crisis teóricas meramente anunciadas o reales producidas en los últimos tiempos, mucho más complejo e intrincado es hacerlo en un país como México donde este movimiento ha aparecido íntimamente ligado a la definición y destino de los gobiernos posrevolucionarios.

"El sindicalismo en la imagen que de él tienen amplios sectores de la sociedad -incluso trabajadores sindicalizados- es entendido como un estorbo, más desplazable que perfectible; como obstáculo a la modernización económica y política del país... Además de las torpezas, trafiques, abusos e ineptitudes de los líderes, el sindicalismo tiene una imagen social desfavorable porque sus interlocutores -empresarios y gobierno- así lo han buscado.

El primer capítulo del libro se refiere a: "Insurgencia, convergencia, quebrantos y movilizaciones" en el cual se hace un recuento del movimiento cotidiano de la clase obrera en un período donde las gestas quedaron enterradas ante el avasallador proyecto de modernización iniciado en los años ochentas mostrando de esta forma que la contradicción no había desaparecido si no que se encontraba presente en todo el proceso.

En el segundo, "la crónica", en veintitrés apartados, se hace referencia a movimientos específicos en la educación, la metalurgia, la industria automotriz, nucleoelectrónica, petroquímica, hulera, de alimentación y refresquera, químico-farmacéutica, de la construcción, de la fabricación de maquinaria y equipos mecánicos y electrónicos, transporte aéreo, transporte urbano y foráneo, ferrocarrileros, etc.

En el tercero "Viejo y nuevo corporativismo" se ofrecen algunas conclusiones generales y propuestas programáticas en las que se plantea la necesidad de depuración de las representaciones obreras, cuestión que resulta de vital importancia ante los cambios inevitables en las relaciones de producción y en las formas de extracción de la plusvalía que necesariamente se llevarán a cabo en el país a través de la consigna del aumento de la productividad promovida persistentemente por el gobierno y empresarios.

Además el texto incluye índice de siglas y de nombres, fuentes hemerográficas y testimonios aunque no deja de sorprender la ausencia de una mínima referencia al seguimiento que la revista El Cotidiano ha hecho "cotidianamente" de este fenómeno.

El libro de Raúl Trejo es indispensable para la consulta por lo oportuno de su temática, por la cantidad de la información de primera mano que entrega y por que da posibilidad que se hagan otros estudios interpretativos del proceso político que se abrió con la coyuntura de 1982.

"Las organizaciones de trabajadores han buscado, no siempre con éxito, mayor peso dentro de ese intrincado escenario que es el sistema político mexicano. Esta importancia pudo calibrarse en la atención que recibieron los trabajadores en el discurso oficial, en el papel indispensable que llegaron a alcanzar los dirigentes sindicales dentro del complejo sistema de alianzas, contrapesos y presiones que han sido el Estado mexicano y, también, en la influencia de las acciones del sindicalismo en sus diversas corrientes y frentes. Esta mayor importancia política se tradujo inicialmente en posiciones dentro del aparato estatal (sobre todo en gubernaturas y cargos legislativos para dirigentes oficialistas), aunque no existió una correspondencia mecánica (para desdicha de algunos líderes) entre influencia y nuevas posiciones."

CITAS:

[\*] Investigador del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Bibliografía**

**AUTOR: J.R. Ramírez**

**TITULO: Víctor M. Bernal Sahagún, Víctor G. García Moreno, etc. al.; La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o Destino?, (Ed. Siglo XII: México, 1990) 280 p.**

**TEXTO:**

Amplitud y crítica es lo que caracteriza a este libro, amplitud porque en sus 14 ensayos nos compenentran en una basta realidad que en términos generales son las relaciones económicas, sociales y políticas de México con Estados Unidos, crítico porque sus autores al reflexionar la realidad enuncian de acuerdo a su visión, profundidad temática las conclusiones, que a se vez derivan en los pros y en los contras que tratándose de la integración comercial son insoslayables.

Los tres primeros ensayos tienen un eje común es la relación comercial de dos países. La profesora Elaine explica que el acercamiento de los Estados Unidos a México es el resultado del deterioro que ha experimentado la economía y la sociedad norteamericana. Además el contexto internacional (formación del mercado común europeo) contribuyó para desarrollar un proceso de integración con sus vecinos. Un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) representaría pérdidas para México y ganancias para Estados Unidos ya que existen asimetrías en todos los niveles y E.U. tiene un poder de negociación mayor. Arturo Ortiz Wadgymar propone tres hipótesis sobre la firma del ALC: retomar las acciones sobre apertura que ya ha realizado el país; aglutinación de tales acciones con la consiguiente firma de un tratado comercial ampliado (dar aún más concesiones a E.U.) o el acuerdo en el que exista reciprocidad. Y sobre esta última tesis, según el autor debería abordarse cualquier discusión sobre el ALC. Armando Labra aborda el proceso de globalización de la economía mundial; poniendo énfasis en una política económica que permita el desarrollo interno y de esta manera introducirnos en un proceso de integración.

Sobre la tesis más importante de W. Mills, Saxe-Fernández presenta antecedentes que se remontan a la década de los setentas sobre el ALC. En una magnífica exposición de las variables en juego: económicas, políticas y militares, el autor llega a la conclusión de que México se incorpora a E.U.

José Rangel habla sobre el proceso económico y de apertura de las economías asiáticas subrayando que este último proceso fue a partir de un crecimiento económico interno. México requiere de un estado fuerte para dirigir el desarrollo de su economía y sobre esta base participar en un ALC. Carlos Rozo después de plantear el desempeño comercial de México despliega la tesis de la hegemonía económica norteamericana, que a través de las empresas transnacionales son un elemento de presión para la firma del ALC, finalmente, sobre la de presión para la firma del ALC, finalmente, sobre la viabilidad del ALC cuestiona los incrementos de inversión extranjera posterior a la firma de éste, coteja la

experiencia de zonas de libre comercio entre economías similares, sobre la desaparición de la volatilidad en las relaciones comerciales bilaterales, entre otras. María Gutiérrez Haces analiza los antecedentes y presenta la problemática actual del ALC E.U.- Canadá donde la conclusión es que el acuerdo no sólo representa una transacción comercial sino que es además, un acuerdo que limita la soberanía nacional en aspectos tales como: desarrollo regional, energía, seguridad social y control de transferencia de capital extranjero.

Víctor Carlos García Moreno aborda los aspectos legales de un ALC, en el contexto actual el derecho internacional público y el derecho internacional privado confluyen hacia una nueva redefinición de los conceptos tradicionales como es el concepto de soberanía; de consolidarse un ALC el rubro de inversión extranjera con un tratamiento igual que al nacional, eliminación de los requisitos de control de accionistas nacionales, contenido local y requisitos de exportación contravendría la constitución mexicana y leyes de inversión extranjera Iram Manrique Campos sugiere que para un ALC se debería establecer prioridades en cuanto a la liberación de actividades internas: políticas de crédito y de tasas de interés y una supervisión estricta de las actividades financieras. Víctor Bernal Sahagún extiende el estudio del comportamiento de la inversión extranjera hasta los años noventa y el requisito para la firma del ALC es la recuperación del ahorro interno, del mercado interno y la discusión nacional sobre el tema. Gilberto Ortiz al analizar el impacto del ALC sobre la pequeña y mediana empresa propone una mayor atención a una política fiscal que coadyuve al desarrollo de ésta, establecer un sistema financiero promotor, mejorar la infraestructura terrestre, etc., además de que se solicite en las negociaciones del ALC el reconocimiento de la diferencia de niveles de desarrollo. Antonio Andrade a través de los conceptos soberanía, mercado y mano de obra y armándolos en un enfoque de causa-efecto llega a la conclusión de que la firma del ALC implicaría la pérdida de soberanía, la desarticulación del aparato productivo y la desintegración de las fronteras de México.

Luis González Souza expone el acompañamiento y convergencia de dos tendencias emergentes en un ALC: desigualdad-inquietud-más desigualdad y dominación-sumisión-mayor dominación y su principal propuesta es la de una integración democrática con América Latina. Alejandra Salas-Porras da información analítica sobre los facilitadores públicos, de empresas y privados que han contribuido al estímulo del ALC, la conclusión es de que debido al carácter de intermediarios y de especulación estos facilitadores obstruyen cualquier proyecto de desarrollo nacional.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**SECCION FIJA: Bibliografía**

**AUTOR: Jacqueline Ochoa Méndez [\*]**

**TITULO: Orientación Bibliográfica. El Tratado de Libre Comercio**

**TEXTO:**

Aguilar García, Javier, "Los trabajadores industriales y el libre comercio", en La Jornada 29 de marzo de 1991, p. 18.

Aguilar García, Javier, "Las organizaciones sociales y el TLC", en La Jornada Laboral de La Jornada, 4 de abril de 1991, p. 4.

Aguilar Zínser, Adolfo, "Las implicaciones sociales. El ALC Salinas-Bush", en El Financiero, 24 de enero de 1991, p. 27.

Barranco Chavarría, Alberto, "Ya no son dos sino tres", en La Jornada, 7 de febrero de 1991, p. 31.

Bendesky, León, "Negociación", en La Jornada, 10 de marzo de 1991, p. 19.

Bruce Wallace, Robert, "Breves comentarios sobre la apertura económica en México", en El Financiero, 4 de febrero de 1991, p. 42.

Bueno Rodríguez, Luis, "El eterno retorno de la colonización, Tratado de Libre Comercio y Productividad", en El Financiero, 18 de febrero de 1991, p. 48.

Calderón Hinojosa, Felipe, "Nuevas realidades", en El Financiero, 3 de diciembre de 1990, p. 62.

Cano Hernández, Gustavo, "México y EU: Los Tiempos del ALC", en El Financiero, 17 y 31 de enero, 14 y 28 de febrero de 1991.

Carlsen, Laura y Rosario Robles, "Agricultura y Acuerdo de Libre Comercio", en El Cotidiano, No. 40, UAM-A, marzo-abril 1991, p. 3-10.

CNIC-ICIC, "La industria de la construcción ante el Acuerdo de Libre Comercio", en El Financiero, 29 de enero de 1991, p. 40.

Galicia Escotto, Antonio, El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá: Antecedentes y experiencias recientes, Documento No. 6, serie Documentos de Información del Banco de México, México, febrero 1991, 22 p.

Garavito Elías, Rosa Albina, Política comercial y estrategia de desarrollo, Ponencia para el Foro sobre el ALC organizado por la Comisión de Programación del CN del PRD, marzo de 1990, 9 p.

Gilly, Adolfo, "Geopolítica", en La Jornada, 7 de abril de 1991, p. 10.

Gómez Maza, Francisco, "México-Canadá-EU, un bloque económico sumamente desigual" en El Financiero, 7 de febrero de 1991, p. 10.

Gordillo de Anda, Gustavo, "Modernización del campo y apertura", en Expansión, vol. XXIII, No. 555, diciembre 5 1990, p. 92-100.

Gutiérrez, Elvira, "Mayor deterioro en los términos del intercambio en vísperas del ALC", en la sección Análisis Económico de El Financiero, 9 de enero de 1991, p. 6A.

Guzmán, Alenka, "Intercambio comercial y cambio tecnológico en la industria siderúrgica mexicana y estadounidense", en El Cotidiano No. 40, UAM-A, marzo-abril 1991, p. 11-20.

Martínez Staines, Juan, "México, aprobado", en Expansión, vol. XXII, No. 544, julio 4, 1990, p. 23-25.

Miguel Tenorio, Rubén, "El ALC, oportunidad de Canadá para acceder al mercado nacional", en la sección Análisis Económico de El Financiero, 7 de febrero de 1991, p. 7A.

Oficina de Negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio, Tratado de Libre Comercio: una visión global, sf, 11 p.

Orozco, Juan Carlos, "México-Estados Unidos De Acuerdo", en Expansión, vol. XXII, No. 544, julio 4, 1990, p. 19-21.

Ortega Venzler, Alberto, "El Tratado que viene", en El Financiero, 25 de febrero de 1991, p. 18.

Patiño Manffer, Ruperto, "Aspectos Jurídicos del Acuerdo de Libre Comercio", en El Financiero, 29 de enero de 1991, p. 14.

Peña, Rodolfo, "Tres por la vía libre", en La Jornada, 7 de febrero de 1991, p. 1.

Presidencia de la República, Comunicado Presidencial conjunto expedido esta mañana por los presidentes de México y E.U., Dirección General de Comunicación Social, Washington, 11 de junio de 1990, 3 p.

Presidencia de la República, Comunicado conjunto del secretario de Comercio y Fomento Industrial de México y el representante comercial de los E.U. al Presidente de los Estados

Unidos Mexicanos y al Presidente de los Estados Unidos de América sobre el comercio bilateral de México-Estados Unidos, 8 de agosto de 1990, 3 p.

Quintana, Enrique, "ALC: Las cartas sobre la mesa", en El Financiero, 1º de febrero de 1991, p. 6.

Sandoval, Juan Manuel, "Los trabajadores migratorios y el TLC", en La Jornada, 7 de abril de 1991, p. 19.

Serbolov, Yuri, "Coordenadas Económicas. TLC: Efectos y Riesgos a largo plazo", en El Financiero, 12 de marzo de 1991, p. 18.

Sodi de la Tijera, Demetrio, "TLC: Juego Abierto", en La Jornada, 29 de marzo de 1991, p. 17.

CITAS:

[\*] Investigadora de El Cotidiano.



**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Tratado de Libre Comercio**

**AUTOR: Rosa Albina Garavito Elías**

**TITULO: Presentación**

TEXTO:

El 10 de junio de 1990, la Dirección General de Comunicación Social de la Presidencia de la República emitía un comunicado conjunto de Carlos Salinas de Gortari y George Bush donde ambos presidentes anunciaban su "compromiso de forjar una relación económica vigorosa, para mantener un crecimiento sostenido, abrir mercados, así como para que el comercio y la inversión entre ambas naciones se expandan aún más". El comunicado continuaba: "los dos presidentes han determinado que un Acuerdo de Libre Comercio es el mejor vehículo para lograr estos objetivos". [1]

Así salía a la luz pública el proyecto que según nota de Peter Truel, publicada en el Wall Street Journal del 27 de marzo de ese año, Jaime Serra Puche y José Córdoba Montoya habían venido tratando con algunos funcionarios del gobierno de Washington, entre ellos, James Baker y Carla Hills. [2]

De entonces a la fecha, la discusión sobre el futuro económico del país gira en torno a las consecuencias de dicho posible acuerdo de libre comercio, en cuyas negociaciones ya se encuentra incluido Canadá. El Cotidiano, fiel a su compromiso de "seguimiento de la realidad mexicana actual" quiere contribuir a la más amplia discusión sobre el tema, en un contexto donde la información que puede contribuir al análisis se filtra apenas a cuentagotas.

De ahí el diseño de esta separata: [\*] un artículo cuyo propósito es poner en tela de juicio las posibilidades y limitaciones, virtudes y pecados, de una política que pareciera confundir los instrumentos de una estrategia de desarrollo con la estrategia misma. A este artículo se suman el análisis del desafío que el TLC presenta a los sindicatos y, en recuadros, las opiniones de los diversos sectores y fuerzas políticas a ambos lados de la frontera, a los cuales los gobiernos involucrados habrán de convencer o al menos neutralizar sobre todo en la perspectiva de lograr que el Congreso estadounidense apruebe la renovación de la ley que permite al Ejecutivo celebrar acuerdos comerciales sin que éstos sufran enmiendas del poder legislativo: el famoso "fast track", la vía rápida. Cuando este ejemplar de El Cotidiano se encuentre en circulación, ya sabremos si tal vía fue aprobada o no. Por lo pronto la incertidumbre pone nervioso a más de un funcionario de ambos gobiernos. Esta separata incluye también recuadros con documentos e información que ayudan a contextualizar la discusión.

No será la última ocasión que El Cotidiano trate sobre el tema. Incluso tenemos el proyecto de un número trinacional, esto es con colaboraciones de sectores y fuerzas de los tres países involucrados y con circulación también en los tres países. Hacemos votos

porque no se quede en proyecto. Lo cierto es que con o sin número trinacional, la discusión en esta revista continuará, discusión a la que están invitados nuestros colaboradores y lectores. Basta que nos hagan llegar los materiales en la línea editorial de la revista: análisis apoyado en información rigurosa y actual, de manera que el lector tenga la libertad de formarse un juicio propio sobre los hechos.

17 de abril de 1991

CITAS:

[\*] Trabajo coordinado por R.A. Garavito, con el apoyo de Jacqueline Ochoa y J. Ramón Ramírez

[1] Presidencia de la República, Dirección General de Comunicación Social, 11 de junio de 1990.

[2] Proceso, Núm. 700, 2 de abril de 1990.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Tratado de Libre Comercio**

**AUTOR: Rosa Albina Garavito E.**

**TITULO: Para Discutir el Tratado Trilateral de Libre Comercio**

TEXTO:

Un poquito de ideología

A dos semanas de firmado el comunicado conjunto con Salinas de Gortari sobre el inicio de negociaciones para llegar a un Acuerdo de Libre Comercio, George Bush dio a conocer su Iniciativa de las Américas (véase recuadro). [1] Tan apresurado se encontraba por decretar el triunfo del "poder del mercado libre" como aliado de la democracia, que no tuvo el menor empacho en situar como rivales en una controversia inventada, a Adam Smith y Karl Marx. De haberse documentado un poco mejor, en lugar de apoyarse en la invisible mano de las fuerzas del mercado de Smith, que todo lo acomodan según los dictados de la eficiencia económica, habría utilizado una mano más efectiva: el argumento de Marx de que México no podía aspirar a un mejor futuro que la anexión económica a los Estados Unidos. O seguramente le pareció demasiado descarnado y premonitorio de lo que podría suceder a México y al resto de los países de América Latina de hacerse realidad su Iniciativa de las Américas.

El anécdota nos sirve para recordar la famosa discusión teórica entre proteccionismo y libremercado como vías para lograr el desarrollo de un país. A pesar de haber transcurrido dos siglos de iniciada, esta discusión parece no haber avanzado demasiado ni aportar mucho, cuando, como hoy, se la pretende trasladar en bloque para definir los efectos de una u otra forma de relacionarse con el exterior, sobre el desarrollo económico de los países.

La Asimetría Económica[H-]

El Comercio Entre los Tres Países[H-]

Un poquito de teoría

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se basa en un principio muy sencillo: el principio de las ventajas comparativas que dicta que todos ganan cuando cada uno se dedica a producir los bienes para los cuales tiene mejor dotación de factores productivos. Tan sencillo y didáctico es dicho principio que se asemeja mucho al mensaje utilizado para la venta de una conocida bebida: se trata de saber el don de cada país o de cada economía. Si la naturaleza benefició a A con el don de abundantes minerales en el subsuelo, su ventaja comparativa reside en dedicarse a la producción de minerales. Si en su lugar, B fue dotado con tierras y clima óptimos para la producción de café, será la producción de ese grano la que posibilite a B adquirir los minerales de A y viceversa. En

esta teoría, que A se afane en producir café y B en producir minerales resulta a todas luces un contrasentido.

Hasta aquí todos tranquilos y contentos, el libre comercio entre A y B, cada uno especializándose en la producción en la que tiene ventaja comparativa, termina por beneficiar a ambos, y la suma de ambos beneficios contribuye al bienestar y crecimiento de la humanidad entera. La cuestión empieza a complicarse cuando aparece C en cuyos dones inexplicables se encuentra una abundante dotación de capital. Concedamos con nuestra ingenua teoría en que, efectivamente, la intensidad del factor productivo capital es un don al cual otros no tuvieron acceso. A partir de ahí a A y B no les queda más remedio que esforzarse en producir cada vez más minerales y más café para obtener cada vez menos bienes de capital. Surge el famoso problema de la desigualdad en los términos de intercambio, que para la época en que se formuló, en respuesta a la teoría de las ventajas comparativas, ya se había logrado construir un orden económico internacional donde A y B se habían transformado en países pobres o en todo caso en vías de desarrollo.

Consejo Asesor del Alc con Estados Unidos[H-]

A y B siguen siendo pobres o en vías de desarrollo, y por si fuera poco, exportadores netos de capital.

Un poquito de realidad

A pesar del evidente fracaso de la teoría de las ventajas comparativas para explicar la relación entre comercio exterior y desarrollo de los países, hoy se vuelve a levantar como el paradigma teórico en que se basa el reordenamiento de la economía mundial. En tanto el gobierno de México se ha convertido en el paladín del librecambismo, [2] es necesario intentar desideologizar la discusión para situar en sus justos términos las posibilidades de que el TLC contribuya al desarrollo del país.

El primer lugar es necesario reconocer que el reto de la reinserción en la economía mundial es un reto real, no inventado por el gobierno. Tan importante es, que para México y para todos los países, la capacidad de salvaguardar su futuro como naciones independientes y soberanas depende de su capacidad para resolver este desafío de manera adecuada. [3] Existen dos maneras de resolverlo erróneamente: negando que el desafío existe y entonces cerrarse por la vía del proteccionismo o, negociar con "prisa histórica" [4] haciendo de la apertura comercial no un instrumento más en la política de desarrollo, sino confundiéndola con la estrategia de desarrollo.

Para dimensionar adecuadamente el papel de la apertura comercial en el futuro del crecimiento y del desarrollo, habría que recordar al menos la asimetría entre ambos países.

Los Grupos del Coece[H-]

Calendario de Negociaciones Entre México y EUA[H-]

Calendario de Negociaciones Entre EUA y Canadá[H-]

Negociadores Mexicanos[H-]

Estructura del Comercio de Estados Unidos[H-]

Gráfica. La Apertura Comercial. Fracciones Controladas[H-]

Las asimetrías económicas

Estados Unidos de Norteamérica tiene una población casi tres veces mayor a la de México, un territorio cinco veces más grande, mientras que su riqueza (PIB) supera en 32 veces la de nuestro país. Las diferencias no sólo atienden a este tipo de dimensiones, consisten también en el distinto dinamismo de sus economías. Mientras de 1980-88 México creció a una tasa negativa de 1.4% promedio anual, EEUU lo hizo al 2.1%, además, el crecimiento promedio de los precios en el mismo período fue de 74 y 4% respectivamente. Por su parte los salarios promedio en el sector manufacturero guardan una relación de 18 a 1. La capacidad de comerciar con el exterior de parte de EEUU es 15 veces mayor que la de México, medida por la relación que guarda el valor del total de las exportaciones de ambos países.

Las diferencias son tan grandes que nos hacen recordar la invitación del elefante a los pollitos a bailar en un salón cerrado. Si esta fábula parece un argumento fatalista, las diferencias insoslayables entre ambos países al menos tendrían que dejar claro el carácter inédito de un proyecto de esta naturaleza. Si los pollitos no pueden eludir la invitación, nadie podría negar la conveniencia de que vayan al baile con pies de plomo.

Los flujos financieros y los flujos comerciales

El TLC entre Estados Unidos y México, intenta formalizar mediante un acuerdo conjunto la integración comercial que de hecho ya se viene dando desde siempre y de manera importante para ambos (véase recuadro). Dicho de otra manera hace rato que los pollitos están bailando con el elefante. No habría pues nada de discutible en querer poner reglas del juego claras a una relación que de hecho existe. Es como legalizar un matrimonio que en los hechos tiene una larga historia.

Para México vale la pena preguntarse sobre todo, quién es el socio con quien se unirá mientras las leyes y las instituciones que lo expresen así lo dispongan. La pregunta es aún más pertinente cuando se le suma la reflexión del contexto en el que el matrimonio se realiza.

Quien es el cónyuge

Con una deuda externa del orden de los 230 mil millones de dólares, y un déficit en su balanza comercial de 70 mil millones de dólares, Estados Unidos de Norteamérica es el país más endeudado y deficitario del mundo. Que lo sea no es un accidente o una casualidad. Detrás de estos indicadores se encuentra un largo proceso en el que Norteamérica perdió capacidad competitiva frente a países como Japón, Alemania o Francia.

Como señala Elaine Levine "En los primeros lustros de la postguerra Estados Unidos literalmente inundó al mercado mundial con productos americanos, pero ahora el mercado estadounidense se encuentra crecientemente invadido por bienes importados". [5] Mientras un estudio de fines de los setentas, [6] basado en el análisis de las participaciones relativas en el comercio y en el producto mundiales, evidenciaba el atraso relativo de Estados Unidos y el inicio de la crisis del orden económico internacional surgido de la segunda postguerra. Para muestra un botón: según dicho estudio basado en datos del FMI y de la ONU, en el período 1950-75 el crecimiento de la productividad en Japón fue 25 veces más rápido que el registrado en los Estados Unidos. La pérdida relativa del comercio de este país dentro de los seis más importantes, había caído de 68.6% en 1945 a 27.7% en 1975.

Si un país consume más de lo que produce, su balanza de pagos que debe cerrar siempre a ceros tendrá que compensar el déficit en mercancías y servicios con la entrada neta de capitales. Así, la deuda externa de los EEUU es la bolsa a la que va a parar el pago del servicio de los países deudores. Además, cuando la divisa internacional por excelencia, los dólares de EEUU, no se encuentran respaldados por una economía sólida y competitiva, como es el caso a partir de la década de los setentas, la desconfianza que este fenómeno crea, la llamada "crisis del dólar", se convierte en la raíz de la inestabilidad monetaria y financiera internacional.

El menos interesado en reordenar la economía internacional de acuerdo a competitividades y capacidades probadas es obviamente EEUU. El mundo que de ahí emergería sería un mundo multipolar que justamente expresaría las nuevas realidades económicas regionales, en donde la hegemonía de quien salió triunfador de la Segunda Guerra Mundial se encuentra seriamente en entredicho.

Una corta y profunda historia de coincidencias

Y aquí es donde empieza una historia de coincidencias entre el gobierno de Bush y el de Salinas de Gortari, una historia que se expresó inicialmente como la buena química de aquella entrevista celebrada en Houston, Texas, previa a la toma de posesión de ambos, que dio lugar al nacimiento del llamado "espíritu de Houston". La historia de los últimos meses evidencia que dicho espíritu está lleno de intereses materiales: para Bush se trata de que el gobierno mexicano se convierta en cabeza de playa de un proyecto que le permita continuar con la hegemonía política mundial cuando su hegemonía económica hace rato que quedó rebasada por los hechos.

Para el gobierno de Salinas de Gortari se trata de que el gobierno de Bush se convierta en el aval, en el respaldo político de un proyecto económico que siendo exitoso tiene el pequeño problema de que le sobran sesenta millones de mexicanos. [7] Para los 60 millones restantes la política es: ¡la que dicten las fuerzas del mercado!. La estabilidad social y política de un proyecto económico de esta naturaleza se encuentra en riesgo, es necesario por tanto que la Inversión Extranjera Directa (IED) fluya en los montos y ritmos necesarios para un crecimiento sostenido.

La firma de un TLC con EEUU otorgaría las seguridades a los inversionistas privados de dentro y fuera del país de que la reforma económica del gobierno es irreversible, conseguiría la confianza perdida y vanamente perseguida desde la nacionalización bancaria de 1982. Un objetivo no sólo no desdeñable para el gobierno mexicano, sino urgente a mitad de las próximas elecciones presidenciales.

La buena química del espíritu de Houston ya tiene un resultado inicial: la renegociación de la deuda externa mexicana firmada en febrero de 1990. El mayor logro no fue la pretendida reducción del principal ni su servicio (aumento de casi medio millón de dólares y reducción de apenas 900 millones de dólares anuales respectivamente) [8] El mayor logro fue la apertura y legitimación de caminos novedosos y espectaculares que impiden, por el momento, redefinir los flujos financieros entre el mundo desarrollado y subdesarrollado a partir de premisas que permitan a estos últimos sentar las bases para una recuperación económica real. Una negociación que sin considerar las necesidades reales de los países endeudados, no traspasa un milímetro la frontera de lo posible para los acreedores. Para Estados Unidos significa la posibilidad de continuar financiando su déficit en la cuenta de capital con el exterior gracias al pago de este servicio.

A esta negociación de los flujos financieros que respalda hegemonías económicas que no pasan la prueba de la competitividad, hace falta agregar la negociación de los flujos comerciales. En ese momento se encuentran las relaciones EEUU-México y en ese contexto se ubica el proyecto de firmar un TLC.

Mientras Japón va a la cabeza del bloque económico de la cuenca del Pacífico y mientras los países europeos están a punto de arribar a la firma, en 1992 del Mercado Común Europeo, EEUU ve aún más amenazada su vulnerable situación económica frente al resto del mundo. Ha llegado tarde al reto de resolver su competitividad externa, tiene que acortar caminos y por ello vuelve a dirigir la vista al continente, desde Alaska hasta la Tierra del Fuego, como dice la iniciativa de las Américas.

El colchón que le amortigüe los costos de su reconversión productiva, esto es la posibilidad de trasladarlos hacia el exterior mediante el acceso a la mano de obra barata, recursos naturales y energéticos, evasión de leyes ecológicas destrucción de conquistas sociales y laborales, aparece en la Iniciativa de Bush como el premio a las reformas económicas que los países involucrados logren hacer para reinstaurar el "poder del mercado". Bush promete que estas políticas serán recompensadas con disminución de aranceles, mayor flujo de inversiones y mejor trato en el servicio de la deuda externa (véase recuadro sobre La Iniciativa de las Américas).

## Los objetivos del TLC

Si esa es la naturaleza del cónyuge y el contexto económico internacional en que se realiza el matrimonio, dejemos que los gobiernos que están dispuestos a arribar al acuerdo nos digan cuáles son sus propósitos.

Se trata, según leemos en el comunicado conjunto arriba citado, de lograr un beneficio mutuo que derivará de "la eliminación paulatina e integral de las barreras al comercio entre los dos países, incluyendo: la eliminación gradual y completa de aranceles; la eliminación o la mayor reducción posible de barreras no arancelarias tales como cuotas y permisos de importación, y barreras técnicas al comercio; el establecimiento de mecanismos que otorguen una protección eficaz a la propiedad intelectual; un procedimiento justo y expedito para la solución de controversias; y medios para expandir el flujo de bienes, servicios e inversión entre los Estados Unidos y México."

## La estrategia de negociación

Los propósitos son loables. Haciendo a un lado las asimetrías que le otorgan un carácter inédito a este proyecto y haciendo a menos la historia de agravios de EEUU hacia México, vale la pena revisar someramente la estrategia con la cual se negocia.

Parece que la "prisa histórica" no está siendo una buena consejera. Para empezar, México abatió sus aranceles, hasta un 10% promedio (el rango mayor es de 20%), antes de entrar a las negociaciones, lo cual según dicta el sentido común, reduce su capacidad negociadora. En segundo lugar, México pone sobre la mesa todos los sectores, al respecto véase la excelente entrevista de Jorge Alcocer a Jaime Serra Puche, publicada en Proceso núm. 753, incluyendo el petróleo, sin afectar la propiedad del mismo. Los granos básicos entran también, esto es, cultivos de los que depende la soberanía alimentaria y el bienestar y empleo de millones de mexicanos estarán en la mesa. Que la soberanía alimentaria y la energética se pongan en juego en aras de este matrimonio, reitera que hay demasiada prisa.

Pero si esto se encuentra en el proyecto de negociación, no aparece en cambio la negociación del flujo de una de las principales mercancías: la fuerza de trabajo. Conseguir mejores condiciones de trabajo para los mexicanos que cruzan la frontera no es preocupación del gobierno mexicano, porque...no lo es de Estados Unidos.

Los anteriores casos ejemplifican la estrategia: se negocia todo y además con prisa. La razón es muy sencilla, se ha hecho de la apertura comercial, de un instrumento de la política económica que puede ayudar al desarrollo, la estrategia del desarrollo.

## La economía, el TLC y el sentido común

Si la economía es una ciencia social, la ciencia que estudia las relaciones que los hombres establecen entre sí para producir y para distribuir los bienes que producen, la economía



no tendría por qué estar demasiado lejana del sentido común, sin reducirse por supuesto a lo dictados de esa sabiduría popular.

Al menos no tendría por qué reñirse con el sentido común. Y hay cosas en este proyecto de TLC que para el sentido común son claras mientras que para los que deciden la política parecen muy lejanas.

1. No es necesario haber cursado ningún grado en Economía para darse cuenta de que no existe correlación entre comercio, bienestar y desarrollo. Desde que la humanidad existe, el volumen de relaciones comerciales ha aumentado con excepción de la época feudal. Este aumento en el comercio ha beneficiado a algunos en detrimento del bienestar de otros. De ello no se desprende que para el mundo la autarquía sea lo mejor, pero si se desprende que siendo el intercambio comercial condición necesaria, no es suficiente para el desarrollo generalizado de los países.

2. El comercio es necesario porque estimula la división del trabajo, con ello la productividad social y el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero este desarrollo no es neutro. La apropiación de sus beneficios depende de cuál sea la inserción en el mundo - con qué mercancías y con qué precio se concurra- para dictaminar si el comercio favoreció o perjudicó al país, sector, empresa o persona de que se trate.

3. Los precios y las mercancías que se lleven a los mercados depende a su vez de la capacidad para desarrollar competitividades, habilidades. La manera como Europa está arribando a su mercado común, tiene mucho que ver con la consolidación previa de sus economías nacionales. Para lograrlo el capitalismo inventó el Estado-Nación. El concepto de soberanía seguramente está cambiando en cuanto a la eliminación de fronteras para la definición de políticas laborales, monetarias, comerciales, etc. que antes eran monopolio exclusivo de los Estados en su territorio respectivo. Lo que no ha cambiado es la facultad que cada Estado tiene para definir qué es lo que conviene o no a su proyecto de Nación.

4. Definidas estas prioridades en su proyecto nacional, los Estados soberanos usan todos los instrumentos de la política económica y de la política- política para lograrlos. En el caso del mercomún europeo, el uso, todavía, de subsidios, barreras arancelarias y precios administrados constituye una práctica común. En el proyecto de TLC empujado por México no aparecen las prioridades de ese proyecto nacional, a menos que el aumento del comercio constituya de por sí una prioridad nacional.

5. Un ALC puede ser benéfico para los países involucrados siempre y cuando sea expresión del dinamismo previo de las economías. En ese caso el aumento del mercado expresará las capacidades productivas de cada país que sumadas obviamente pueden lograr el beneficio pregonado por la teoría de las ventajas productivas. Pero ¿qué pasa cuando un ALC, como en el caso de México, trata de crear las condiciones para salir definitivamente de la crisis económica, cuando trata de compensar deficiencias, y cuando además ese ALC se da entre países con asimetrías económicas tan grandes?

6. Los mercados son los espacios de reproducción de la sociedad, los precios, los espejos en los que cada persona, empresa, sector, o país se ve reflejado frente a los otros. Para que sean lugares de encuentros y no de desencuentros cada uno tiene que ir en las mejores condiciones de competencia. Si a un área de libre comercio se arriba, como en el caso de México en su relación con Estados Unidos y Canadá, con la ventaja comparativa de la mano de obra más barata del mundo, ¿que calidad de espacio social se está construyendo?.

#### TITULO DEL RECUADRO:

Grados de integración económica

Area de preferencial comercial:

#### RECUADRO:

Dos o más países constituyen una área de preferencia comercial, cuando se otorga recíprocamente preferencias en sus aranceles; pero mantienen sus niveles arancelarios originales frente al resto del mundo. Ejemplo: Asociación Latinoamericana de Integración Económica (ALADI).

Area (acuerdo) de libre comercio:

Dos o más países constituyen una área de libre comercio cuando eliminan los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial independiente y los niveles originales de aranceles frente al resto del mundo. Ejemplo: EUA-Canadá, EUA-Israel, Australia-Nueva Zelanda, Area Europea de Libre Comercio (EFTA).

Unión aduanera:

Dos o mas países constituyen una unión aduanera, si además de formar una área de libre comercio adoptan una política comercial común frente al resto del mundo (sistema común de aranceles y tarifas) Ejemplo: Comunidad Económica Europea (CEE).

Mercado común:

Consiste en una unión aduanera en la que, además, existe libre circulación de todos los factores de la producción (trabajo y capital) entre los países miembros. Ejemplo: CEE a partir de 1992.

Unión económica:

Consiste en un mercado común donde existe coordinación o unificación de las políticas fiscales y monetarias de los países miembros.

Fuente: GEA

TITULO DEL RECUADRO:

Obstáculos al comercio con los Estados Unidos

RECUADRO:

Barreras arancelarias (aranceles pico y promedio) Barreras no arancelarias (medidas sanitarias, fitosanitarias, normas)  
Investigaciones de prácticas desleales (subsidios y dumping) Cuotas (azúcar, lácteos, textiles, siderúrgicos, otros) Incertidumbre (SGP)  
Legislaciones comerciales (Buy American Act, Ley de Administración de Exportaciones 1979).  
Legislaciones no comerciales (atún/delfín, camarón/tortuga, Ley Big Green -pesticidas- de California).

Fuente: Oficina de Negociación del TLC, Secofi

TITULO DEL RECUADRO:

Convenios Comerciales

RECUADRO:

Entendimiento bilateral en materia de Subsidios y derechos compensatorios (1985)  
Acuerdos marco (1987, 1989).  
Entendimiento para la promoción de la Inversión (1989).  
Convenio sobre productos textiles y del vestido (1975) y; sobre productos siderúrgicos (1984).

Fuente: Oficina de Negociación del TLC, Secofi

TITULO DEL RECUADRO:

EL ALC EUA-CANADA

RECUADRO:

El acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá consiste en veinte capítulos y varios anexos. Es amplio y complejo. Los primeros tres capítulos se refieren a los objetivos del acuerdo, a las definiciones de términos que son utilizados en el mismo y a las reglas de origen; este último contiene una gran cantidad de reglas específicas a productos. Así, mientras que en un capítulo se establecen reglas generales, en un anexo se precisa como éstas diferirán al aplicarse productos específicos.

La esencia del acuerdo se encuentra en los capítulos 3 al 13. En éstos se establecen las normas de un acuerdo convencional de libre comercio, y se incorpora un amplio número de reglas compatibles con el artículo XXIV del GATT. En este sentido, muchos de los artículos relacionados con el comercio de bienes son tomados directamente de las reglas del GATT.

Los capítulos 14 al 17 se refieren a los servicios, incluyendo el comercio de servicios en general, viajes de negocios, inversión y servicios financieros. El acuerdo tiene como fin asegurar que las leyes internas de cada país den un trato de nacionales a los proveedores de servicios del otro país. En tres anexos se plantea el tratamiento a sectores específicos: servicios de computación y telecomunicaciones, turismo y servicios de arquitectura (se prevé la incorporación de otros en el futuro).

Los servicios financieros se consideran en un capítulo aparte, en el que se plantea que ambos países liberalizan el acceso de las instituciones del otro país a su mercado. Los servicios de transporte (aéreo y terrestre) se excluyeron.

En el capítulo referente a inversión extranjera, ambos países liberan su regulación en relación con el establecimiento, adquisición y operación de empresas de inversionistas del otro país. El texto se basa en cuatro reglas generales: trato nacional y no a discriminatorio, eliminación de los requerimientos de exportación; libre repatriación de capitales y utilidades, y que las expropiación se realicen de acuerdo con las normas establecidas en las leyes internacionales. El acuerdo permite a EUA conservar restricciones a la inversión extranjera en algunos sectores, como los de energía atómica y comunicaciones y a Canadá en comunicaciones, producción de petróleo y gas, bienes culturales, así como en los territorios federales.

Los capítulos 18 y 19 establecen las bases instituciones para la administración del comercio bilateral. El elemento más importantes es el compromiso explícito de EUA de que las disputas comerciales, que surjan de la aplicación de leyes internas, deberán remitirse a un mecanismo bilateral creado en el propio Acuerdo, y no solucionarse con decisiones unilaterales de cada gobierno. Un mecanismo de este tipo hubiera obligado a Estados Unidos a seguir un procedimiento diferente en los recientes casos como el embargo de atún, decretado por una corte del estado de California, y en la acusación de dumping contra la empresa Cemex. En principio, un mecanismo de este tipo reduce la discrecionalidad con la que Estados Unidos puede aplicar medidas proteccionistas.

Por último, el acuerdo proporciona el marco para negociaciones futuras. Por lo menos diez artículos del acuerdo anticipan futuras negociaciones en diferentes cuestiones.

Fuente: GEA

CITAS:

[1] El Nacional, jueves 5 de julio de 1990.

[2] Baste recordar el mensaje de Carlos Salinas de Gortari en su viaje a fines de 1990 a los países de América del Sur "México abatió sus barreras arancelarias al 10%, ustedes. hagan lo mismo" (cita no textual).

[3] Véase Garavito E. Rosa A. "Política comercial y estrategia de desarrollo", ponencia presentada en el Foro sobre el TLC, organizado por la Comisión de programa del PRD, marzo de 1991.

[4] Expresión usada por Salinas de Gortari en su visita a Washington en abril de 1991.

[5] Elaine Levine "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos" en La integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá, UNAM-Siglo XXI, 1990.

[6] Garavito, Rosa Albina, "La pesadilla proteccionista", en Debate, Núm. 6, sept-oct. de 1978, Roma Italia.

[7] El cálculo de los 60 millones de personas sobrantes en este proyecto es sencillo: de los 84 millones de mexicanos que somos, el gobierno incluye, mediante el Pronasol a 17 millones en la extrema pobreza, los restantes siete se distribuyen en el otro México: los extremadamente ricos, que cada vez son menos, no está de más recordar que 37 de ellos poseen el 22% del PIB, datos de La Jornada, y los asalariados de altos ingresos.

[8] Véase, 1990. Situación nacional, balance y perspectivas, PRD, Sría. de Estudios Económicos, nov. de 1990.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Tratado de Libre Comercio**

**TITULO: La Posición de Organizaciones Sociales y Políticas de Ambos Lados de la Frontera Frente al TLC**

TEXTO:

La posición de la AFL-CIO [1]

- El manejo de las negociaciones por la "vía rápida" limitan seriamente la participación del público y del Congreso en cualquier discusión con México. Es condición necesaria para el acuerdo de este Tratado la negativa para la autorización de la "vía rápida".
- El TLC con México, como fue propuesto por el presidente Bush, sería un desastre económico y social tanto para los trabajadores estadounidenses como sus comunidades, y poco ayudarían a la mayoría de los trabajadores.
- Ni el TLC E.U.-Canadá, ni el Tratado de Comercio con Europa son modelos apropiados para la negociaciones de libre comercio EU-México.
- Este Tratado podría estimular el futuro crecimiento del Programa de Maquiladoras, donde 50,000 trabajadores mexicanos están empleados, principalmente en compañías americanas de bienes que se exportan al mercado de EEUU.
- Salarios menores a un dólar por hora y la ausencia de regulaciones, constituyen incentivos poderosos para que las compañías norteamericanas se trasladen hacia México.
- Un TLC no podría estimular las exportaciones norteamericanas ya que la mayoría de los mexicanos no tienen poder adquisitivo para comprar bienes estadounidenses.
- Tampoco podría estimular un desarrollo equitativo en México debido a que los salarios de subsistencia no generan la demanda necesaria para un crecimiento económico.
- Debido a la atracción que genera la industria maquiladora. Un TLC serviría para aumentar la inmigración ilegal: trabajadores mexicanos en estas industrias podrían dirigirse a territorio norteamericano.
- Los asuntos que podrían ser discutidos con México bajo los procedimientos normales del Congreso incluyen un significativo alivio de la deuda externa de este país así como un incremento en la ayuda norteamericana. El mejoramiento de la infraestructura urbana en la frontera: alcantarillado, agua potable, viviendas adecuadas y escuelas. La eliminación de prácticas laborales injustas: el trabajo infantil y la imposibilidad de organización para los trabajadores mexicanos. Incrementos necesarios a la remuneraciones de los

trabajadores mexicanos en compañías norteamericanas. Proponer regulaciones sobre medio ambiente, salud y seguridad social.

Carta dirigida al Presidente Bush por Don J. Peace, Charles B. Rangel, Terry Bruce y 34 congresistas (resumen) [2]

- Los congresistas firmantes están de acuerdo en las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), ya que la integración de ambas economías es inevitable. Existen oportunidades sin precedentes "para eliminar las barreras al libre flujo de bienes, servicios e inversiones, y para proteger los derechos de propiedad intelectual".

- El reto de las autoridades comerciales tanto de México como de EEUU es encontrar vías para propiciar que el incremento de las relaciones comerciales sea mutuamente benéfico y equitativo. De establecerse un ALC es claro que habrá ganadores y perdedores.

Las preocupaciones de los Congresistas son las siguientes:

a) ni el gobierno de E.U. ni el de México han reconocido públicamente la necesidad de incorporar un capítulo social en el ALC que incluya las diferencias en los niveles laborales, salud, medio ambiente y manejo político que existen entre ambas naciones. Por ejemplo, el gobierno mexicano ha dominado y controlado los intentos de organización de la clase trabajadora mexicana desde inicios del siglo veinte, de acuerdo con la publicación *Twin Plant News* y la Oficina de Estadísticas Laborales, el promedio del salario manufacturero en México es de 57 centavos de dólar por hora contra los 10.47 dólares que se pagan en Estados Unidos (subrayado del editor). Las tensiones a lo largo de la frontera México-EEUU están creciendo en forma progresiva. Actualmente, inmigrantes ilegales están siendo detenidos en una cantidad hasta tres veces superior que la del año pasado. También existe la preocupación por la posibilidad de que un gran número de trabajadores mexicanos ingresen en EEUU en forma legal y durante muchos años gracias al ALC. Los niveles de protección ambiental y de salud estadounidenses, las cuales se harán más estrictas con las normas estadounidenses, las cuales se harán más estrictas con las enmiendas a la "Clean Air Act", y los esfuerzos por implantar estas normas en México son muy laxos. Desde los años veinte, México ha estado gobernado bajo un sistema político de partido único, autoritario y antidemocrático bajo el control del Partido Revolucionario Institucional (PRI). Estamos alentados por las limitadas reformas electorales que están en curso, pero los cambios profundos en la política mexicana están todavía por venir para así facilitar elecciones más justas y democráticas y con ello fomentar la pluralidad de la sociedad mexicana.

b) El gobierno de Canadá ha manifestado su interés en que las negociaciones comerciales entre EEUU y México se conviertan en un diálogo trilateral que explore las posibilidades de establecer un ALC en Norteamérica. ¿Qué ventajas tendrá EEUU si establece por separado distintos acuerdos bilaterales del libre comercio con Canadá y México, que podrían traducirse en reglas aplicables de diferente manera a EEUU con ambos países?

c) Ya que México continúa siendo el principal proveedor de estupefacientes en EEUU se requiere una colaboración más estrecha entre ambos gobierno y sistemas judiciales.

Debido a que no existe precedentes de un ALC entre EEUU y un socio comercial de un nivel de desarrollo económico como el de México, es imperativo que el Congreso esté comprometido activamente en todas las etapas de la limitación del marco de las negociaciones durante las difíciles negociaciones venideras y en la determinación final de los términos finales del acuerdo. En este contexto se evaluará la petición de la "vía rápida" para el establecimiento de dicho Acuerdo.

La ecología en el TLC [3]

El punto más importante para muchos expertos en comercio es el tema referente a la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias. Esto sugiere que el acuerdo aporte una visión muy clara en la determinación de la trayectoria del desarrollo en México y en menor grado de nuestro país. Dado el alcance de este acuerdo parece apropiado que el problema ambiental deba ser considerado.

Lo primero que nos interesa sobre el incremento de la industria maquiladora es la contaminación del aire y del agua, junto por el problema de la protección al trabajador como por el incremento en la producción de desechos industriales.

El tema del petróleo ha sido discutido en la agenda, los EEUU aparentemente están buscando la manera de realizar inversión directa en el sector petrolero de México. Nosotros nos oponemos a esta clase de inversión directa, especialmente ahora que sentimos tan agudamente el costo de nuestra dependencia de combustible. Si el petróleo se descartara de la agenda los EEUU se verían forzados a examinar alternativas que cubran nuestras necesidades energéticas.

Finalmente está el tema del derecho de propiedad intelectual, EEUU busca el reconocimiento de patentes incluyendo aquellas que pueden ser usadas para productos farmacéuticos y agrícolas derivados de materiales biológicos y genéticos en México. A pesar de esto no se valoran estos recursos en el proceso, tal vez se puede encontrar la manera de que los acuerdos a la propiedad intelectual creen un mercado que facilite una administración efectiva a largo plazo.

México y EEUU todavía permanecen distanciados para llegar a un acuerdo del régimen regulatorio en cualquiera de las tres áreas de importancia: contaminación del aire, del agua y daños al medio ambiente.

Propuestas:

Primero, por lo menos, se debería preparar en este acuerdo un gravamen para la conservación del medio ambiente. Quedan todavía bastantes preguntas sin respuestas que advierten este tipo de gravamen, aún si se requiriera el desarrollo de nuevas técnicas de evaluación.



Segundo, quisiéramos ver incluido un capítulo social en este acuerdo que planteara estándares ambientales y mecanismos de refuerzo, de esta manera nos sentiríamos seguros de que la atracción de inversión en México no sea por el negligente estándar ambiental.

Tercero, debería explicitarse en el Acuerdo el derecho de los países a realizar medidas restrictivas al comercio sobre los objetivos de conservación del medio ambiente.

Cuarto, debe haber algunos mecanismos que provean a México la asistencia técnica y financiera necesaria para que mantenga sus estándares en un nivel equivalente al de EEUU, no podemos permitir que México continúe siendo el basurero de las industrias que contaminan.

Queda un punto más, el Congreso debería jugar un papel crítico en la apertura del debate sobre la votación de la "vía rápida" al TLC. Sin una participación efectiva por parte del Congreso estos puntos no serán tomados en cuenta por los representantes comerciales estadounidenses.

Los efectos de la inmigración en el ALC [4]

El 15 de enero la Asociación de Campesinos realizó un seminario para tratar los efectos que podría tener el ALC entre México y EEUU ligado al problema de la inmigración y de los patrones de movilidad del trabajo entre los dos países.

Las opiniones vertidas en el seminario fueron las siguientes:

- El ALC acarrearía a EU un mayor problema migratorio en el corto plazo. Hay escepticismo en que los esquemas de desarrollo a nivel del Acuerdo pudieran ayudar al pueblo mexicano.
- Los efectos del ALC pueden ser dañinos, se incrementaría la migración externa ya que más campesinos tendrían a buscar maneras de subsistencia en EEUU y por otro lado habría un incremento de migración en México de las áreas rurales a las urbanas. Además el ingreso de 2.5 billones de dólares a México por parte de los inmigrantes ponen en relieve la magnitud del problema.
- Un ALC permitiría a EU vender granos a México inmediatamente, pero México tendría que desarrollar infraestructura de producción y distribución antes de que pudiera vender frutas y verduras en EEUU.
- Finalmente los países como México necesitan un programa de desarrollo adecuado para no provocar la inmigración de su gente.

Derechos humanos y Acuerdo de Libre Comercio [5]

Para The Washington Office on Latin America (WOLA) los derechos humanos forman un importante y apropiado apartado en la discusión de un ALC, debido a la existencia de violaciones de derechos internacionalmente reconocidos por lo que sería inadecuado establecer un acuerdo precipitadamente.

La violación de derechos humanos abunda en México: el extenso uso de la tortura en prisiones mexicanas y el incremento alarmante en la violencia política. Investigaciones hechas por Amnistía Internacional sugieren que al menos el 80% de detenidos son torturados y que permanecen 533 casos de desaparecidos. A pesar de las reformas electorales, las demandas de fraude se han multiplicado en los últimos dos años y al mismo tiempo la violencia por motivos políticos crece endémicamente.

El Partido de la Revolución Democrática, de centro izquierda, creado desde hace tres años, demanda alrededor de cien muertes y desaparecidos en manos de las fuerzas gubernamentales.

Además se han realizado 51 asesinatos de periodistas entre 1970 y 1988, la intimidación a la prensa continúa hasta la fecha. La corrupción y el compadrazgo son elementos centrales del sistema judicial mexicano.

Los derechos de los trabajadores son regularmente violados en México, estos son: a) derecho de asociación; b) derecho de organización y reuniones colectivas; c) prohibición del uso de la fuerza; d) edad mínima para el empleo de niños; y, e) condiciones aceptables del trabajo con respecto al salario mínimo, horas de trabajo, seguridad ocupacional y salud.

La CTM, estrechamente relacionada con el PRI, restringe significativamente la libertad para asociación, organización y el derecho de huelga.

El origen de estos abusos está en la implementación de estructuras permitidas o aún en la indiferencia a promover los derechos humanos.

Hay un rango extensivo de la ley de EEUU el cual condiciona la política extranjera sobre derechos humanos, efecto las violaciones en los estándares internacionales de derechos laborales constituiría una práctica comercial injusta, una determinación en la cual prohíbe beneficios bilaterales y todavía más, la administración norteamericana está intentando concluir un ALC en el más corto tiempo posible, limitando la discusión a temas como tarifas, propiedad intelectual e inversión. Los derechos laborales deben ser incluidos en el Acuerdo, de lo contrario la explotación laboral en contraposición con los derechos internacionalmente reconocidos continuará y probablemente se extenderá con el crecimiento de la industria extranjera. Similarmente la aceptación del monitoreo sobre derechos humanos y políticos así como la contienda internacional por mecanismos de resolución debería ser una condición de relaciones bilaterales para asegurar la estabilidad acorde con lo establecido por las metas de política norteamericanas para promover los derechos humanos y la democracia.

## La CTM frente al ALC

En un análisis realizado [6] por la CTM sobre el TLC esta organización plantea lo siguiente:

De no garantizarse a corto plazo los beneficios del ALC para la clase trabajadora y la economía del país la CTM se opondrá a la concertación.

Reconoce que la industria mexicana está incapacitada para incrementar sus exportaciones por lo que propone que la negociación sea gradual y por sectores, a fin de que los industriales analicen ventajas y desventajas en mercados específicos.

"La firma del tratado de libre comercio quizá erradique la apatía de los empresarios", la rama textil, del vestido y del calzado, podrían ser punto de partida para fortalecer la industria nacional.

México debe negociar un acuerdo que sirva de instrumento complementario para su economía, todo parece indicar que el país saldrá beneficiado con la firma, al ampliarse las posibilidades de conversión de capitales, generarse empleos e insertarse en un bloque económico de su propia región para hacer frente a la dinámica de la economía mundial.

En cuanto a la participación de Canadá la CTM señala que aunque el comercio entre ese país y México no es muy alto, se prevé que se incrementará considerablemente el potencial mercantil. Canadá aportaría a México servicios de ingeniería, líneas del metro, productos que requieren de gran cantidad de energía, así como alta tecnología en comunicaciones y computación. Es conveniente formar una relación de comercio trilateral en la que EU aportaría capital y tecnología.

En lo que respecta a México, "la tendencia es que se produzcan artículos manufacturados como máquinas para automóviles, refrigeradores, televisores y otros de elaboración minuciosa.

La CTM no permitirá que las conquistas laborales sean incluidas en las negociaciones entre México y EU sobre la forma del ALC. [7]

La CTM apoya incondicionalmente al ALC entre México EU y Canadá "porque confiamos en que el gobierno federal va a respetar los derechos de los trabajadores" La única sugerencia es que se tomen en cuenta los derechos de los trabajadores fundamentales que no se hagan ningún trato que pudiera lesionarlos [8]

## La CROC frente al TLC

Alberto Juárez Blancas, líder nacional de la CROC, Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos se pronunció porque el mencionado tratado empiece a cobrar vigencia por lo menos dentro de cuatro años "para evitar que el sector obrero se vea

afectado por la quiebra de empresas que seguramente se daría si el TLC surte efectos a corto plazo" [9]

Este Tratado debe instrumentarse luego de que los trabajadores mexicanos estén preparados con herramientas y capacitación. La especialización resulta indispensable para trabajar con la nueva tecnología.

#### El Congreso del Trabajo frente al ALC

Rafael Rivapalacio P., presidente del CT señaló que el TLC significa una oportunidad para incrementar el número de empleos en el país y para lograr que nuestros productos tengan calidad y sean competitivos en el mercado internacional. [10]

El Acuerdo es el inicio de nuevas formas de producción que habrán de beneficiar sin lugar a dudas a la economía del país.

En un estudio realizado por el CT se afirma que si México firma el ALC con EU tendrá que igualar los salarios de los trabajadores a los que perciben los obreros estadounidenses, pues de lo contrario los trabajadores mexicanos estarían en desventaja.

El Acuerdo no generará desempleo por el contrario, se buscará que los trabajadores obtengan menores niveles de bienestar. [11]

#### La Fesebes y el TLC

Para la Federación de sindicatos de empresas de bienes y servicios, los trabajadores están al margen de los preparativos que en todos los sectores de la economía se hacen para enfrentar los cambios que traerá consigo el TLC cuyos riesgos para el salario y el empleo son importantes.

El TLC traerá importantes beneficios al país en su conjunto; sin embargo, si la clase obrera queda rezagada de esta discusión -que sólo puede darse a través de la unidad, la claridad de las cosas que es necesario defender y la capacidad de proposición-, entonces la situación será muy difícil para los trabajadores.

La Fesebes ya ha realizado consultas y está en contacto con los funcionarios encargados de la negociación -lo ha hecho por sí misma, ya que para el resto de las organizaciones del CT no parece haber interés de participar-, ya que así se garantizaría que los beneficios, principalmente salariales que propone el TLC, sean bien repartidos y equilibrados para empresarios y trabajadores. [12]

#### Lo que dice la Unorca

En palabras del presidente de la Unorca, Unión de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas Javier Gil Castañeda, se señala que de establecerse un ALC con

EEUU el resultado será un mayor deterioro de la economía campesina y las consecuencias en bienestar, paz social y emigración "serán graves".

Los niveles de protección y ayuda interna de EEUU son significativamente mayores con respecto a las existentes, por lo que en México los productores mexicanos se encuentran frente a una competencia desventajosa.

Las barreras arancelarias a las exportaciones mexicanas dan cuenta de una falta de reciprocidad en el trato comercial entre ambos países.

El ALC no debe incluir una política agrícola nacional que impida el desarrollo integral del sector agropecuario, en particular, el sector campesino. Se deberá evitar que las inversiones de capital obstruyan nuestra economía social, por el contrario, debe facilitar la articulación y desarrollo.

Demanda que el ALC establezca un período de protección al sector agropecuario mexicano a partir de definir los distintos instrumentos de protección, regulación y fomento.

"Debemos llegar a revisar y negociar producto por producto, sin lesionar de manera irreversible nuestra capacidad productiva diversificada y nuestra soberanía alimentaria. [13]

La Coece y el TLC

Juan Gallardo Thurlow, presidente de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior señala como lo más importante es que México pueda "filtrar bien su postura negociadora, sus peticiones, sugerencias e inquietudes. Se deben mantener muy claros los objetivos del Acuerdo: 1) el acceso a un mercado estable seguro y transparente, para poder exportaciones; graduar el proceso de participación de cada uno de los sectores, y el más importante, lograr un marco jurídico entre los países que de respuesta a las necesidades de intercambio. [14]

La participación de Canadá lejos de ser "un efecto nocivo es extraordinariamente positivo" por las dimensiones del mercado; su adhesión amplía el esquema de oportunidad para México.

El sector privado no teme a la negociación de un Tratado porque se ha recapitalizado y ha mejorado su situación financiera aunque no se puede generalizar esta posición.

Se busca que el Acuerdo cubra todas las ramas del comercio e inversión entre ambos países. El propósito fundamental es mejorar el nivel económico y social de los mexicanos. "Al crear mayores flujos de inversión y de comercio, habrá más empleos y aumentarán los ingresos per cápita. Sumados los dos mercados en alianzas productivas, se alcanzará una capacidad competitiva a nivel mundial que repercutiría en un mejor estándar de vida. [15]

## La opinión de Canacindra

Roberto Sánchez de la Vara, presidente de la Cámara Nacional para la Industria de la Transformación, señaló que las leyes laborales, agrarias, energéticas y de inversión extranjera del país tendrán que ser modificadas antes de firmarse el TLC, ya que las actuales leyes "van en contra" de la productividad y la competitividad en la economía internacional.

Los cambios se tendrán que efectuar de manera concertada y sin modificar las estructuras productivas de la nación.

Los salarios de los obreros mexicanos se igualarán a los EEUU y Canadá con base en la productividad. Todos los aumentos salariales se harán con base en la productividad. No se debe fomentar la inversión en México explotando la mano de obra. [16]

La Canacindra propone se entiendan tres aspectos: a) que se reconozcan las diferencias en los niveles de desarrollo de cada uno de los involucrados; b) que se aclare que México no buscará la simple adhesión al tratado suscrito entre los países de Norteamérica; y, c) que se reconozca a nuestro país como en vías de desarrollo.

Sin estos últimos, "será difícil encontrar diferencias en los ritmos de desgravación arancelarias así como tener la posibilidad de otorgar estímulos para el fomento de ciertas actividades y regiones de nuestro país". [17]

Gilberto Ortiz Muñiz, que pertenece a esta Cámara, señala que para obtener ventajas reales de este Acuerdo se debe superar la heterogeneidad de la planta productiva y la desarticulación sectorial de la industria, el sector empresarial está obligado a realizar grandes inversiones en el agro y fomentar el desarrollo, consumo y elaboración interna de los insumos de alta difusión, así como de bienes de capital; crear nuevas ventajas comparativas que le permitan acrecentar su presencia en el exterior.

Las condiciones para que la empresa logre insertarse ventajosamente al TLC son: la definición de una política fiscal que incentive el crecimiento de inversiones productivas y la reinversión de utilidades; establecimiento de un sistema financiero realmente versátil y oportuno; mejoramiento de la infraestructura terrestre de comunicaciones; la defensa contra prácticas desleales de comercio; contar con un amplio nivel de desagregación y rápida consulta de la información estadística; definir una estrategia para la pequeña y mediana industria: "Crear un conveniente esquema proteccionista estableciendo un ambiente de igualdad de oportunidades a las que reciben empresas similares a EU"; eliminación de barreras no arancelarias para los productos mexicanos. [18]

Lo que dice Concamin

Luis Germán Cárcoba, presidente de la Confederación de Cámaras Industriales señaló que ven la negociación del TLC como una forma de acelerar el crecimiento económico de México. [19]

Hay que evitar riesgos y "actuar con mucho cuidado" para proteger a la micro, pequeña y mediana empresas y buscar mecanismos para elevar el nivel de productividad, como requisito de competitividad. [20]

No cree que exista pérdida de soberanía porque la economía mexicana se ha expresado como una de las más abiertas del mundo.

Ve a la maquila como parte de un proceso temporal del desarrollo del aparato productivo del país. [21]

La Concanaco y el TLC

Hugo Villalobos González, [22] presidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, dijo que no deben modificarse los objetivos fundamentales del TLC, independientemente de que las circunstancias externas modificarán "plazos y términos" para el tratado.

Además, considera pertinente incluir el petróleo en el TLC a cambio de que las contrapartes instalen en México plantas productivas terminales y no únicamente maquiladoras.

En la generalidad todos saldremos perjudicados, porque se reducirán las posibilidades de exportación hacia el vecino país.

La Posición de Intelectuales Mexicanos [23]

Una más cercana y extensa integración de las economías mexicanas y norteamericanas es inevitable, aunque se debe reconocer el doble riesgo involucrado. "El primero tiene que ver con el apresuramiento de las circunstancias más allá de lo que la prudencia y la experiencia en las relaciones México-EEUU nos ha enseñado. El segundo interés tiene que ver con la estrechez de la agenda hasta un punto que los temas importantes en la relación bilateral sea excluidos, en detrimento de la población de México y EEUU.

Las negociaciones deberían encaminarse cuidadosa y responsablemente, sin someterlas a presiones y fechas límites establecidas por el calendario electoral de las dos naciones respectivamente.

El acuerdo debería incluir una cláusula social a la que se podría incorporar el campo laboral, la seguridad y salud públicas, la protección ambiental y las consideraciones a la protección del consumidor.

Los trabajadores mexicanos deben ser una parte componente central en esta área de las negociaciones, puesto que el campo laboral es nuestra ventaja competitiva en el área de servicios más importante.

La defensa de los derechos humanos de los mexicanos en los EEUU y en nuestro país no deben ser excluidos de la agenda.

Canadá debería involucrarse en las negociaciones desde ahora.

Estamos de acuerdo en la necesidad de tratar los temas sobre drogas e inmigración de indocumentados en el acuerdo.

El petróleo mexicano únicamente debería ser incluido en su dimensión comercial; las exportaciones e importaciones de petróleo deberían estar exentas de los aranceles. El petróleo es el pilar de nuestro desarrollo y de nuestra soberanía, además es nuestra ventaja fundamental para la competencia con las relaciones económicas internacionales. De ninguna manera pensamos que el TLC debe poner en riesgo esta ventaja.

América Central y el Caribe debería de alguna manera involucrarse en nuestra agenda y en las negociaciones.

Los salarios bajos de México no pueden ser tomados como una medida permanente para las relaciones económicas con Norteamérica.

Se deben encontrar las maneras de compartir equitativamente, sin que ningún país involucrado se vea beneficiado en exceso y a expensas de otros.

Corriente "Solidaridad" (PRI) frente al TLC

La Corriente de Opinión que represento, es expresión libre y democrática del Partido Revolucionario Institucional, propone concretamente a este Honorable Senado de la República lo siguiente.

Primero: Que con objeto de preservar y fortalecer los derechos de los trabajadores mexicanos, en el marco del Acuerdo Trilateral de Libre Comercio, entre México, Los Estados Unidos de América y Canadá se convoque a un período extraordinario de sesiones del H. Congreso de la Unión a efecto de aprobar una nueva Ley Federal de Trabajo que correspondía al actual realidad mexicana y nos permita participar en el citado Acuerdo Trinacional en un marco jurídico laboral actualizado y vigente.

Segundo: Que las Comisiones de Justicia, Comercio Exterior y Hacienda de las Cámaras de Senadores y de Diputados, al H. Congreso de la Unión realicen sesiones conjuntas en su ámbito y competencia a fin de analizar, valorar y proponer en su caso, las adecuaciones y reformas necesarias para que México participa en el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio con un marco jurídico en materia fiscal, comercial y de inversiones, que



garantice su igualdad y posibilidad de defensa, frente a las acciones, intereses y legislación de los otros países, firmantes.

Conclusión de la intervención del C. Lic. Felipe González coordinador de información de la corriente de opinión "Solidaridad" del Partido Revolucionario Institucional audiencia Pública en el Senado de la República, 15 de Marzo de 1991.

El PRD frente al TLC [\*]

El PRD se pronuncia en contra del ALC con Estados Unidos y Canadá en la estrategia que ha seguido el gobierno mexicano. El PRD se define por un Tratado Continental de Desarrollo y de Comercio que impulse el crecimiento y el bienestar de los países involucrados y que sienta las bases de un orden económico internacional más justo y estable.

Un tratado de este tipo con EUA exigiría la reapertura de la negociación de la deuda externa como condición mínima para el fortalecimiento de la economía nacional. Es absurdo pensar la negociación de los flujos comerciales separada de la renegociación de los flujos financieros.

Una negociación así tendría que incluir además una cláusula que garantice la mejoría en el bienestar de la población. La expansión del intercambio de mercancías no se justifica por sí misma, sino como medio para lograr el desarrollo con bienestar. Un gobierno que no ponga por delante estas condiciones, tampoco podrá lograr defender un proyecto de nación independiente y soberanía.

Frente a los EUA es absurdo impulsar el intercambio comercial sin regular la exportación que ya hacemos de mano de obra. Por tanto es necesario incluir en la negociación, una cláusula sobre trabajadores migratorios que permita lograr condiciones dignas de vida y de trabajo para nuestros connacionales en aquel país. Esta cláusula permitiría además racionalizar el mercado de trabajo de manera de no afectar los intereses laborales de los trabajadores de los otros países contratantes.

Ningún tratado con EUA debería incluir ninguna cláusula que afecte el control sobre nuestro petróleo, no sólo las que obligaran a una reforma del artículo 27 constitucional, sino cualquier acuerdo que pudiera hacer incumplir estas obligación constitucional como son los contratos de arrendamiento o la asociación empresarial para la perforación y extracción de petróleo que permiten la entrada de inversión extranjera. No se trata, como ahora hace el gobierno, de inventar subterfugios para engañar a la opinión pública, se trata de garantizar nuestra soberana nacional mediante el control efectivo de nuestros recursos estratégicos.

Cualquier negociación soberana, tendría que llevar por delante la definición de nuestras prioridades de acuerdo a un proyecto nacional previamente definido, única manera en que el ALC puede convertirse en apoyo y no obstáculo a nuestro desarrollo. En este contexto se definiría qué sectores entran y cuáles no, así mismo sus tiempos de maduración. El

PRD alerta sobre las consecuencias de la apertura indiscriminada en el sector agropecuario que lesiona nuestra soberanía alimentaria y las condiciones de vida de los productores del campo.

Es de sentido común pensar que si la apertura comercial ya se realizó, el ALC con EUA servirá para imponer lo que aún falta para consolidar el proyecto neoliberal del gobierno: las reformas a nuestro marco jurídico fundamental como es el que sanciona las relaciones laborales, el papel de la inversión extranjera y las relaciones en el sector agropecuario. Instituciones como el ejido, no pueden ser materia de negociación.

El PRD alerta a la población sobre estos riesgos. Sólo con una información transparente y oportuna y con una vigilancia estrecha de parte de la sociedad podremos evitar que el ALC sirva para ahondar nuestra subordinación al exterior. Para que nuestra re inserción en el mercado internacional abra nuevas esperanzas de paz y bienestar a nuestros pueblos es necesario negociar con soberanía, con transparencia, con democracia, poniendo por delante el proyecto de una patria para todos.

¡Democracia Ya, Patria para todos! Comité Ejecutivo Nacional del PRD.

El PARM y el TLC

Actualmente, la economía norteamericana no está comprometida con ningún proyecto económico de envergadura como los que la hicieron famosa en el pasado. No hay nada que se asemeje a la electrificación e irrigación del Valle del Tennesi, o la irrigación del Valle Imperial de California o el Proyecto Apolo que puso al hombre en la luna.

El único proyecto anunciado, es la imposición de un Nuevo orden Mundial.

Al anunciar ante el Congreso norteamericano, el fin de la guerra contra Irak, el Presidente Bush identificó claramente a la Operación Tormenta del Desierto con valores económicos, y más específicamente, con valores comerciales.

"Escuchamos frecuentemente, dijo Bush, que nuestra juventud está en problemas, como nuestros niños fallan, como nuestras escuelas fracasan, como los productos americanos y los trabajadores americanos son de segunda clase. No crean eso, continuó Bush. La América que vimos en la Tormenta del Desierto fue un talento de primera clase... ahora que la guerra ha terminado, los precios del petróleo están bajos las tasas de interés estén bajas, y la confianza está regresando. Los americanos se pueden movilizar para obtener préstamos, para gastar e invertir en esto, la economía más poderosa de la tierra".

De igual manera, la ex primer ministra británica, Margaret Thatcher, en su reciente gira por los Estados Unidos, identificó a la guerra y a los ejércitos de los países desarrollados, como factor comercial.

En una conferencia ante la Cámara de Comercio del Norte de Dallas, aquí en Texas, Thatcher sostuvo que la Organización del Tratado del Atlántico Norte (el pacto militar

occidental) "debe salir de las zonas" de la OTAN. "La OTAN debe avanzar en una colaboración más que militar, debe ser una parte de la extensión de las áreas de libre comercio". Al comentar sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, Thatcher dijo que "éste debería extenderse para incluir a México y después a Europa".

Para concluir, quiero dejar como reflexión, las siguientes preguntas ¿A qué economía norteamericana nos estamos integrando? ¿A la que está dando claras muestras de colapso, o a la que enseña intentos de recuperación por medio del recursos bélico?

El papel de México en el tratado Trilateral de Libre Comercio nadie lo niega. ¿Cual será nuestro papel en ese Nuevo Orden Mundial que se anuncia, a imponerse por todos los medios incluido el de las armas?.

Conclusión de la ponencia del PARM presentada por Carlos Cota Meza en la audiencia pública del Senado el día 15 de marzo de 1991.

El PAN y el TLC

Pide Luis H. Alvarez no incluir al petróleo en las negociaciones del ALC.

Un ALC debe firmarse sólo después de un profundo análisis en el que participe pueblo y gobierno, porque de lo contrario se pondría en riesgo la planta productiva y la identidad cultural del país.

Bernardo Bátiz, Jesús González Schmall y José Angel Conchello iniciaron una campaña denominada Consume productos mexicanos Di sí a México" que pretende impulsar el consumo de artículos nacionales, y alertar a la población sobre los "riesgos" que implicaría la firma del acuerdo. Ya que consideran que el ALC "representa una amenaza de invasión de productos que acabará con la pequeña industria mexicana" "lo que debe impulsarse es la integración con América Latina y no con EU".

González Schmall comentó que "México debe desarrollar su propia capacidad productiva sin que ello implique su subordinación hacia Estados Unidos". Se pronuncio en favor de que nuestro país mantenga la estrategia de establecer acuerdos múltiples con otras naciones o bloques económicos. Bernardo Bátiz consideró como favorable la propuesta del dirigente del PRD Cuauhtémoc Cárdenas en el sentido de que se en un marco de equidad, sin que se favorezca exclusivamente a las empresas trasnacionales estadounidenses.

Antonio Gándara diputado del PAN señaló que "incorporarse a un proceso de integración significa para un país subirse a un tren del cual será difícil bajarse, pues después de la integración económica vendrá el mercado común" y luego la integración completa en diversos órdenes: cultural, político, social, con alcances incluso religiosos.

Jorge Eugenio Ortiz Gallegos dijo que Acción Nacional "sigue reclamando que haya consulta popular sobre el tema. Hay que efectuar foros en todos los puntos del país y posteriormente convocar a referéndum y que la gente expresa mediante el voto si quiere TLC".

En el Senado el PAN propuso la intervención del Congreso en la negociación del TLC y referéndum para su aprobación. La Cámara de Diputados y la de Senadores deben participar en la definición de políticas y en la promulgación de leyes que regulen la cabal incorporación de México al comercio internacional y que garanticen la seguridad jurídica de los ciudadanos y los inversionistas extranjeros.

No hay peligro para la soberanía nacional en las negociaciones comerciales si la decisión última queda en manos del pueblo.

Alberto Ortega del PAN se pronunció porque México diversifique su comercio exterior y no finque su desarrollo en esquemas de dependencia como el que resultaría de una estrategia que "apuesta a todo" a un acuerdo trilateral en EU y Canadá.

Ningún peligro para la soberanía nacional representaría cualquier tipo de negociación comercial con el exterior, si la decisión última queda en manos del pueblo, que es el titular de la soberanía.

Se pronunció porque antes de que el acuerdo sea aprobado se someta a un referéndum popular en el que participen todos los sectores involucrados en dicho acuerdo.

Es indispensable el respeto a la división e integración legítima de los Poderes de la Unión restituyendo el Congreso mexicano su dignidad de Poder Legislativo que incluye la integración de un Senado plural y nacional.

Las materias sujetas a negociación y los compromisos que había de adquirir nuestro país en su adhesión a la zona de libre comercio norteamericana "requieren de la participación de la cámara de Diputados en todo el proceso negociador y no únicamente del Senado de la República que se manifiesta como un acto de aprobación a posteriori".

El congreso de la Unión debe actualizar la promulgación de Leyes que regulan la cabal incorporación de México al comercio internacional; que garantice la seguridad jurídica de los ciudadanos y los inversionistas extranjeros.

Respecto a la inclusión del petróleo en dicho acuerdo se manifiestan en contra una vez que la regulación exploración y explotación de ese recurso favorable debe ser en beneficio exclusivo de los mexicanos.

Las negociaciones deberían convertirse en mejoras económicas y sociales, sin pérdida de identidad y soberanía nacionales. No es conveniente que México se quede al margen de las nuevas tendencias comerciales internacionales, aunque la incorporación del país "al comercio mundial debe ser resultado de un proyecto racional y prudente, elaborado con la

intervención de todos los sectores productivos y regionales del país que tengan como principal objetivo el interés y el bienestar de todos los mexicanos"

Fuente: Elaborada con información de la Hemeroteca del IMEP.

CITAS:

[\*] Extracto del boletín dado a conocer en conferencia de prensa del 15 de febrero de 1991.

[1] Tomado de Thomas R. Donahue, Secretary-Treasurer American federation of Labor and Congress of Industrial Organizations Before the Committe on Finance United State Senate on the Proposed U.S.-Mexico free trade Negotiations, february 6, 1991. (Traducción de J. Ochoa y J.R. Ramírez.)

[2] 14 de diciembre de 1990.

[3] Tomado de Stewart Hudson, Legislative representative, International Program, National Wildlife Federation at a Congressional staff briefing on the U.S. Mexico Free Trade Agreement, January 15, 1991. (Traducción de J. Ochoa y J.R. Ramírez)

[4] Lori Rottenberg, Assotiation of farmworker Opportunity Programs. (Traducción de J. Ochoa y J.R. Ramírez)

[5] Press Advisory citizens warm against consequence of U.S.-Mexico-Canada Trade Talks, february 6, 1991. (Traducción de J. Ochoa y J.R. Ramírez.)

[6] El Herald, 4 de noviembre de 1990.

[7] Netzahualcóyotl de la vega, dirigente nacional de los Trabajadores de la Industria de la Radio. El Día, 2 de diciembre de 1990.

[8] Fidel Velázquez, El Financiero, 6 de febrero de 1991.

[9] Excélsior, 27 de octubre de 1990.

[10] El Día, 26 de septiembre de 1990.

[11] El Universal, 29 de octubre de 1990.

[12] La Jornada, 8 de febrero de 1991.

[13] El Financiero, 30 de marzo de 1991.

[14] La Jornada, 9 de febrero de 1991.

[15] Revista Expansión, Vol. XXII No. 553, noviembre 7, 1990.

[16] La Jornada, 14 de febrero de 1991.

[17] La Jornada, 7 de febrero de 1991.

[18] Financiero, 7 de enero de 1991.

[19] La Jornada, 14 de febrero de 1991.

[20] La Jornada, 8 de febrero de 1991.

[21] Revista Expansión, vol. XXII No. 551, octubre 10, 1990, pp. 75-78.

[22] El Financiero, 11 de enero de 1991.

[23] Pasajes de la carta dirigida a Gonzalo Martínez Corbalá, presidente de la H. Cámara de Diputados, por Adolfo Aguilar Zínser, Jorge G. Castañeda, Carlos Fuentes, Lorenzo Meyer, Carlos Monsiváis y Jesús Silva Herzog en respuesta a la carta enviada por Congresistas norteamericanos al presidente Bush, 28 de noviembre de 1990.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Tratado de Libre Comercio**

**TITULO: La Iniciativa de las Américas de Bush [\*]**

TEXTO:

Hemos visto un resurgimiento, una marea creciente de democracia nunca antes vista en la historia de este querido hemisferio. Y con la sola excepción de Cuba, la transición hacia la democracia está llegando a buen término. Y todos podemos sentir la emoción porque no está lejos el día en que Cuba se una a las filas de las democracias mundiales, haciendo que las Américas sean totalmente libres.

Con una excepción, éste ya es el caso. Pero la transformación política que se extiende por el resto de América Latina y el Caribe tiene su paralelo en la esfera económica. En toda la región, las naciones están rechazando las políticas económicas estatistas que ahogan el crecimiento y ahora miran hacia el poder del mercado libre para ayudar a este hemisferio a realizar su potencial no explotado para el progreso. Nuevos dirigentes han surgido, respaldados por la fuerza del mandato popular, dirigentes que entienden que el futuro de América Latina radica en gobiernos libres.

En las palabras del valiente dirigente de Colombia, presidente Virgilio Barco, la larga competencia entre Karl Marx y Adam Smith finalmente está llegando a su fin con el reconocimiento de que las economías abiertas con acceso a mercados pueden llevar al progreso social.

Todo indica que debemos cambiar el enfoque de nuestra interacción económica hacia una nueva relación económica, porque la prosperidad en nuestro hemisferio depende del comercio, no de ayuda. El nuevo plan Iniciativa para las Américas que crean incentivos para fortalecer el creciente reconocimiento en América Latina de que las reformas de mercado libre son la clave de un crecimiento sostenido y de la estabilidad política.

Los tres pilares de nuestra iniciativa son comercio, inversión y deudas. Y para ampliar el comercio, propongo que empecemos el proceso de crear una zona de libre comercio que abarque todo el hemisferio; para aumentar la inversión, propongo que adoptemos medidas para crear un flujo neto de capital hacia la región; y para seguir reduciendo la carga de deuda, propongo un nuevo enfoque hacia la deuda en la región, con beneficios importantes para nuestro medio ambiente.

En los años ochenta, el comercio en nuestro hemisferio se rezagó frente al ritmo general de crecimiento del comercio mundial. La gran lección económica de este siglo es que el proteccionismo aún ahoga el progreso y que los mercados libres generan prosperidad.

Con este objetivo, hemos formulado un plan comercial de tres puntos para alentar la tendencia creciente hacia las reformas de libre mercado que ahora está acumulando fuerza en las Américas.

La terminación exitosa de la Ronda Uruguay sigue siendo la forma más eficaz de promover el intercambio creciente a largo plazo en América Latina y la mayor integración de las naciones latinoamericanas en el sistema comercial global. Para ratificar nuestro compromiso con nuestros vecinos en América Latina y el Caribe, buscaremos reducciones mayores de aranceles en esta ronda sobre los productos de interés especial para ellos.

Segundo, debemos construir sobre la tendencia que vemos hacia mercados libres y hacer que nuestro objetivo final sea un sistema de libre comercio que vincule a todos los países de América -del Norte, Central y del Sur-.

Quiero anunciar hoy que Estados Unidos se encuentra listo y dispuesto a entrar en acuerdo de libre comercio en otros mercados en América Latina y en el Caribe, y especialmente con grupos de países que se han asociado para el propósito de la liberalización comercial. Y el primer paso en este proceso es el recién anunciado acuerdo de libre comercio con México.

Y tercero, tengo entendido que algunos países no están preparados aún para tomar este paso dramático hacia un amplio acuerdo de libre comercio, y por eso estamos dispuestos a negociar con cualquier nación interesada de la región acuerdos dentro de un marco bilateral para abrir mercados y desarrollar lazos comerciales más estrechos.

Este tipo de acuerdos ya existen con México y con Bolivia. Tales acuerdos bilaterales nos permitirán avanzar paso a paso hacia la eliminación de barreras contraproducentes al comercio y hacia nuestro objetivo final de libre comercio. Es una receta para un mayor crecimiento y un nivel de vida más alto en América Latina y, aquí mismo en Estados Unidos, para nuevos mercados para productos norteamericanos y más empleos para los trabajadores norteamericanos.

La promoción del libre comercio es sólo uno de tres elementos vitales en nuestra iniciativa para las Américas. El segundo elemento, nuestro segundo pilar, es mayor inversión. Existe una feroz competencia hoy en día para obtener capital, y la clave para recibir mayores inversiones es ser competitivo, es cambiar las condiciones que han desalentado las inversiones tanto externas como internas, reducir la cantidad de reglamentos y eliminar todas las barreras burocráticas que ahogan las aspiraciones de los empresarios de América Latina.

Una reforma de las leyes sobre inversiones es esencial para facilitar el establecimiento de nuevas empresas y para hacer posible que los inversionistas internacionales participen y obtengan utilidades en los mercados latinoamericanos. Con el objetivo de crear incentivos para la reforma de las leyes sobre inversiones, Estados Unidos está dispuesto a tomar los pasos siguientes. Primero, Estados Unidos colaborará con el Banco



Interamericano de Desarrollo (BID) para crear un nuevo programa de préstamos para las naciones que adopten medidas significativas para eliminar impedimentos a la inversión internacional. El Banco Mundial también podría contribuir a este esfuerzo. Y segundo, proponemos la creación de un nuevo fondo de inversiones para las Américas. Este fondo, administrado por el BID, podría proporcionar hasta 300 millones de dólares al año en asignaciones en respuesta a reformas sobre inversiones con orientación de mercado y que apunten hacia privatizaciones. Para crear un clima atractivo para nuevas inversiones, debemos construir sobre nuestros esfuerzos exitosos para reducir la carga de la deuda. Este es el tercer pilar de esta nueva Iniciativa para las Américas.

Como una forma de ampliar nuestra estrategia sobre la deuda proponemos que el BID sume sus esfuerzos y sus recursos a los del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial para apoyar la reducción de la deuda con los bancos comerciales que tiene América Latina y el Caribe. Y, como en el caso del Banco Mundial y del FMI, los fondos del BID deben vincularse directamente a las reformas económicas.

Como el elemento clave para enfrentar el problema regional de la deuda, propongo una nueva e importante iniciativa para reducir la deuda oficial de América Latina y el Caribe con Estados Unidos, para los países que adopten amplios programas de reforma de sus economías y sus leyes de inversión con el apoyo de las instituciones internacionales.

También haremos un llamado en favor de la creación de fideicomisos medioambientales, donde se realizarán en la moneda local los pagos de intereses correspondientes a deudas reestructuradas con Estados Unidos y estos fondos se destinarán al financiamiento de proyectos medioambientales en los países deudores.

Para un número creciente de nuestros países vecinos, la necesidad de las reformas de mercado libre ya está clara. Estas naciones necesitan un espacio económico para actuar y para legislar reformas audaces. Y esta iniciativa sobre la deuda oficial es una respuesta, una salida de la aplastante carga de la deuda que retarda el proceso de reformas.

Sé que existe cierta inquietud por si los cambios revolucionarios de los que hemos sido testigos en el último año en Europa del Este desviarán nuestra atención de América Latina. Pero quiero asegurarles a todos ustedes reunidos aquí hoy, como se lo he asegurado a muchos dirigentes democráticos en América Central y del Sur y en el Caribe y en México, Estados Unidos no perderá de vista los enormes retos y las grandes oportunidades que existen aquí mismo en nuestro hemisferio.

Nuestro objetivo es una sociedad de cooperación más estrecha entre las Américas y nuestros amigos en Europa y Asia.

El extenso plan que acabo de esbozar es una prueba nueva de que Estados Unidos habla con seriedad de forjar una nueva relación con nuestros vecinos de América Latina y del Caribe. Estamos dispuestos a desempeñar un papel constructivo en este momento crítico para que el nuestro sea el primer hemisferio totalmente libre en toda la historia.

CITAS:

[\*] Fuente: Selección del Discurso ante diplomáticos latinoamericanos en Washington el 27 de junio de 1990. Tomado de El Nacional, 5 de julio de 1990, Hemeroteca IMEP.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Tratado de Libre Comercio**

**AUTOR: Cuauhtémoc Cárdenas [\*]**

**TITULO: Tratado Continental de Desarrollo y Comercio**

**TEXTO:**

Estamos en favor de un amplio continental de comercio y desarrollo que considere de entrada, el libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, y que corresponda, al mismo tiempo, al interés del desarrollo de México y no afecte las normas de bienestar de EEUU o de Canadá.

Queremos que los mercados funcionen, estamos en favor de una mayor y más equitativa competencia dentro de México y entre México y el resto del mundo y sabemos que esto no puede lograrse por el simple hecho de privatizar los monopolios estatales. Es necesario alentar el crecimiento de una clase empresarial progresista, moderna y vigoriza que México nunca ha desarrollado. Una gran parte del sector privado nacional tendrá que aprender a sostenerse por sí mismo y a obtener sus beneficios de su iniciativa y competitividad, y no ya de compartir la corrupción con altos funcionarios del gobierno.

Es absolutamente inadmisibles que en la división internacional del trabajo entre los tres países, se asigne a México el papel de suministrador permanente de mano de obra barata. Elevar los niveles salariales y las condiciones de trabajo en la dirección general de los usuales en Estados Unidos o Canadá, en lugar de sistemáticamente reducir nuestros salarios e ingresos para atraer a inversionistas renuentes, es una razón principal para buscar nuevas formas de integración económica.

Nuevo orden económico internacional

Lo que también debemos encontrar es cómo hacer que el proceso de desarrollo sea compatible tanto para los millones de mexicanos empobrecidos como para los intereses y el bienestar norteamericanos y canadienses. El núcleo de un pacto para el desarrollo debe ser la creación de empleos bien remunerados en México y el incremento de la productividad del trabajo en los tres países.

Falsos profetas del determinismo económico dicen que no tenemos otra opción, sino enrolarnos en un bloque internacional determinado. Sin embargo, hay una cosa respecto a la cual los países como México no tienen otra opción: redistribuir el ingreso y promover el desarrollo social concibiendo nuevas estrategias en consonancia con la economía mundial. No podemos aceptar el orden actual sin tratar de negociar las mejores condiciones posibles para nuestra gradual integración internacional. El pacto continental de comercio y desarrollo que proponemos ofrece una oportunidad para realizar un nuevo diálogo norte-sur, no ya más con el solo propósito de redactar declaraciones, sino para firmar pactos económicos y compartir compromisos de desarrollo reales. Lo que

queremos crear no son bloques defensivos o clubes exclusivos sino un nuevo sistema de cooperación entre países desarrollados y en desarrollo.

### Pacto continental y multilateralismo

La verdadera dimensión hemisférica de un pacto continental debe basarse en el principio del multilateralismo. Si México, los Estados Unidos y Canadá son capaces de moldear sus respectivos objetivos de desarrollo en un entendimiento que no tenga precedentes, ese consenso debiera tornarse en el centro de un nuevo proceso alternativo de negociaciones multilaterales para la integración hemisférica. El Caribe y Centroamérica podrían incorporarse primero, seguidos después por las naciones andinas y del cono sur de Sudamérica, que podrían simultáneamente avanzar en sus proyectos regionales de integración económica.

Proponemos una negociación ambiciosa en base a un planteamiento coherente, integrado, global, que conduzca a un pacto de libre comercio y desarrollo amplio, visualizado a largo plazo y de alcances continentales. El tic propuesto, que hoy está sobre la mesa, aun cuando no tiene la amplitud del que proponemos, no es en sentido estricto un trato de comercio. Incluye la agenda norteamericana ligada al comercio-inversión, servicios, propiedad intelectual, energía-, pero deja afuera la agenda mexicana vinculada al comercio -inversión compensatoria, movilidad laboral, ecología, un compromiso social-.

### Los cinco paquetes de negociación

El tratado alternativo que proponemos consiste de cinco paquetes de negociación claramente definidos, uno, las materias estrictamente comerciales; dos, la adopción y armonización de las normas en las áreas siguientes: inversión, reglamentación antimonopólica, un compromiso social, la ecología y la propiedad intelectual; tres, inversiones compensatorias; cuatro, mecanismos para el arreglo de controversias; y cinco, movilidad laboral.

#### 1.- Comercio

Los criterios guía para que se de el libre comercio deben ser que la reciprocidad no es aplicable todavía, salvo en circunstancias muy específicas y excepcionales; que el acceso norteamericano y canadiense a los mercados mexicanos en aquellas áreas aun protegidas debe ser gradual, selectivo y amortiguado con los adecuados recursos adicionales; y en cuestiones estrictamente comerciales, que este pacto debe ser más que nada un acuerdo que quite o reduzca las barreras no arancelarias de los EEUU.

El tratado debiera incluir provisiones que permitieran a México seleccionar aquellas industrias y determinar cómo y cuando desarrollarlas.

De igual modo, debieran establecerse provisiones mediante las cuales las políticas sociales de México -subsidios, educación, vivienda, salud- no debieran considerarse como prácticas comerciales desleales durante un período importante.

Como estrategia general de desarrollo, el objetivo de México debiera ser cambiar todo el esquema de las maquiladoras, como un primer y muy importante paso. Reglas de origen debieran diseñarse con este propósito. La agricultura de subsistencia, que produce la mayor parte de los granos básicos de México, debe retirarse de la mesa de las negociaciones.

## 2. Normas

### a) Inversión

Debemos aprender a ver a la inversión extranjera no como un mal inevitable sino como una oportunidad deseable y aun como un instrumento necesario para atraer recursos, para cerrar brechas tecnológicas y para moverse decisivamente hacia los mercados mundiales. La sociedad que queremos no se creará si no redefinimos las reglas que gobiernan las inversiones extranjeras en México. El sistema actual es ambiguo y casuístico. El papel de la inversión extranjera en nuestra economía debiera ser claro y sus límites inequívocos. Esa amplia redefinición debiera surgir de un debate nacional franco, verdaderamente abierto y plural.

### b) Petróleo

Aquellas secciones de las leyes y reglamentos que limitan la inversión extranjera en México que creemos deben mantenerse, tienen que ver con el acceso a los recursos naturales y a los sectores estratégicos de la economía, principalmente el petróleo. El monopolio estatal existe en la exploración, extracción, refinación y transformación industrial del petróleo mexicano debe permanecer intacto y excluirse de cualquier negociación.

### c) Compromiso social

Un compromiso social, que asegure que los trabajadores en los tres países gocen de las mismas condiciones reales -no en el papel de trabajo, derechos de negociación colectiva, marco legal y condiciones de seguridad ocupacional e higiene, de modo que se evite la explotación de los mexicanos y la actual competencia desleal con sus contrapartes americanos y canadienses. Los salarios no pueden decretarse uniformes, pero las condiciones en las que se establecen y el marco de trabajo en el que se dan las relaciones patronales y trabajadores, pueden armonizarse.

### d) El medio ambiente

La armonización de normas también debiera instrumentarse con relación, a la ecología. El acuerdo debería fijar límites a las partes respecto a su acceso a los recursos naturales. México no puede transformarse en el depósito de desechos químicos y el basurero de las industrias americanas o canadienses que tratan de dar la vuelta al cumplimiento de las restricciones ambientales en sus países.

#### e) Propiedad intelectual

Dado el hecho que la legislación internacional existente en la materia es de muchas maneras negativa para las necesidades de desarrollo de México en áreas sociales fundamentales, debiera hacerse un esfuerzo para adoptar un conjunto de normas que crearan un sistema más equitativo de transferencia de tecnología y derechos intelectuales.

#### 3.- Financiamiento compensatorio

Las disparidades entre las tres economías significan que por encima de los fondos inducidos por el mercado, que podrían llegar como consecuencia del tic, México requerirá recursos importantes para financiar, primero, el proceso de ajuste, incluyendo las inversiones necesarias en infraestructura y educación, de manera que se desarrolle la capacidad para absorber nuevas inversiones adicionales; segundo, la armonización de normas y tercero, las provisiones del compromiso social.

#### 4.- Arreglo de las controversias

Con respecto a las controversias directamente relacionadas con el comercio, el mecanismo que se establezca, en adición o en substitución al mecanismo del GATT, debe incluir provisiones mediante las cuales los tres países puedan recurrir a ese mecanismo en términos de igualdad.

#### 5.- Movilidad laboral

Una verdadera negociación entre México y los Estados Unidos no puede concebirse si evita la controvertida cuestión de la movilidad de trabajadores a través de la frontera. La razón obligada para negociar sobre esta materia es encontrar un campo común, intermedio, entre fronteras abiertas y la inmigración ilegal, benéfico para ambas partes. Acceso legal y amplio para los trabajadores mexicanos al mercado de trabajo norteamericano, que proteja los derechos de los mexicanos en Estados Unidos en términos reales y socialmente aceptables tanto desde un punto de vista americano como desde uno mexicano, seguramente es posible.

Necesario: lograr un buen acuerdo

Un tratado continental de desarrollo y comercio tomará su tiempo para construirse; nuestros dos países tienen ese tiempo, aun si la actual administración mexicana no lo tiene. Un buen acuerdo, que tome más tiempo para alcanzarse, es mejor que un mal acuerdo logrado bajo la coacción y las presiones del tiempo. El avance en las cuestiones que interesan a un país, debiera estar ligado al avance en las cuestiones que son del interés del otro.

Un tratado de libre comercio carente de previsión, estrecho, sólo dará prosperidad a unos cuantos y hará perder la esperanza a los más. Una liberalización comercial concebida y

conducida en el marco de una alternativa real de desarrollo movilizará el entusiasmo y el compromiso de numerosos grupos sociales en México que hoy se ven excluidos de todo beneficio. Estamos obligados a tener éxito en esta oportunidad de lograr un progreso auténtico y una cooperación fructífera entre nuestras naciones.

CITAS:

[\*] Selección del discurso pronunciado en Nueva York, 8 de feb. de 1991.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Tratado de Libre Comercio**

**AUTOR: Edur Velasco Arregui [\*]**

**TITULO: El Desafío Sindical al TLC: Productividad, Empleo y Salarios**

**TEXTO:**

Los convidados de piedra del banquete comercial

Después de muchos años en donde la sociedad civil había estado al margen de la discusión sobre los proyectos de integración comercial, una de las peculiaridades del debate sobre el Tratado Trilateral de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, ha sido el que ha involucrado tanto a los ciudadanos comunes como a los grupos de poder en una polémica abrumadora y generalizada. Entre los organismos más significativos en el presente debate han destacado las organizaciones sindicales, que junto con consideraciones sobre el medio ambiente y la salud en el trabajo, han colocado en las variables de empleo, productividad y competitividad el peso más significativo al evaluar las ventajas o inconvenientes del proyecto.

Los sindicatos canadienses y norteamericanos, surgen como los principales críticos de una implementación precipitada en la liberalización comercial de las relaciones con México. Su fuerza y trayectoria son sin embargo dispares (véase el cuadro 1.1). También es significativa su interacción, cuando consideramos que el 40% de los trabajadores sindicalizados en el Canadá, forman parte de secciones locales de sindicatos que tienen su consejo central en Estados Unidos.

Cuadro 1.1. Afiliados y Miembros de las Principales Organizaciones Sindicales en Estados Unidos y Canadá[H-]

El aislacionismo excluyente del sindicalismo oficial en México, agazapado en sus usos y costumbres, será sometido en el curso de los próximos años a una disección implacable, sea cual sea el resultado final de las negociaciones trilaterales.

Mientras la producción industrial de México era orientada hacia el mercado interno, el desapego de las organizaciones paraoficiales hacia los problemas de los trabajadores de línea, y la cauda de imposiciones y violencia en las relaciones laborales, no llamaron la atención de los poderosos gremios de E.U. La AFL-CIO convivía con los sindicatos mexicanos en las organizaciones continentales como la ORIT (Organización Regional Interamericana del Trabajo), creadas por el panamericanismo después de la Segunda Guerra Mundial para limitar el desarrollo de las organizaciones laborales izquierdistas. Pero los quince mil millones de dólares en exportaciones manufactureras mexicanas, y el incesante crecimiento de las plantas maquiladoras en la Frontera entre los dos países, hacen de las relaciones laborales en México un tema de enorme interés en Estados Unidos. Sobre todo para aquellas organizaciones sindicales que ven como el cierre de las



plantas en sus ciudades industriales continúa junto con la reestructuración industrial salvaje en México. En la guarida de los charros alguien quiere lamparearlos desde afuera.

### Un Acuerdo no transferible: Las razones del repudio laboral al TLC

A pesar de ciertas fricciones, y de la oposición canadiense al Tratado Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos en 1987, la AFL-CIO, en particular, se mostró más moderada en sus señalamientos críticos frente al acuerdo comercial entre Canadá y Estados Unidos que el Canadian Labour Congress. Su actitud en aquel entonces contrasta con México. En ello desde luego influyo el enorme peso de las secciones canadienses dentro de sus propias organizaciones sindicales. Pero de manera aun mas decisiva fueron los diferenciales de productividad, salarios y empleo que existen entre Estados Unidos y Canadá, y ahora entre estos dos países y México.

### Cuadro 1.2. Productividad y Salarios en la Industria Automotriz: EU (1987) y México (1985)[H-]

En la década de los ochentas, en los años que siguieron a la recesión de 1982, la economía canadiense no cesó de crecer a una tasa del 4.2% anual. Dicho auge sostenido se tradujo en un crecimiento del volumen de empleo del 2.4% y de la productividad del 1.8% esto es, niveles sin precedentes. La tasa de crecimiento del empleo fue mas de un punto superior a la de la población en edad de trabajar. La tasa de trabajadores con empleo creció del 56 al 58 por ciento de la población total del país entre 1979 y 1987. Para este último año cerca de 13 millones de canadienses tenían un empleo con altas remuneraciones de los cuales solo 400 mil estaban ocupados en la agricultura. En el mismo período los salarios reales canadienses han sostenido un moderado pero firme crecimiento. Con una inflación promedio del 3.6% para la década de los ochentas, los salarios contractuales lo han hecho en un cinco por ciento promedio anual.

Si consideramos el cuadro 1.3, podremos percibir que el costo unitario del trabajo (salarios/producto) en el Canadá, ha sido históricamente mas alto que en los Estados Unidos. Ello se explica por una productividad mas baja en el Canadá, resultado a su vez de las menores economías de escala de las manufacturas canadienses, y de los mayores grados de organización y resistencia sindical en el Canadá. Con el tratado bilateral de libre comercio, los sindicatos norteamericanos tienen la certeza de poder apropiarse de una franja significativa del mercado laboral canadiense, conformado por puestos con salarios altos. La fuerza de trabajo total de Canadá es un 14% de la norteamericana, y su masa salarial un 11% del total de la existencia en Estados Unidos al comenzar los noventas.

Los trabajadores canadienses por su parte, a pesar de su desconfianza hacia el acuerdo comercial USA-Canadá, dirigido a debilitar su tejido organizativo, intentan cubrirse de sus efectos nocivos en su red de bienestar social, en donde destaca el seguro de desempleo, y en una reorientación de las inversiones, sobre todo ante la proximidad de un eventual triunfo electoral de su partido, el PND. Hay que resaltar que en este punto la economía canadiense tiene un gran margen de maniobra para poder realizar proyectos

industriales de gran escala: una tasa de formación bruta de capital fijo del 20% del PNB, después de diez años de expansión. En la reorganización de su planta industrial y los servicios, los canadienses podrán invertir en la década de los noventa, 50,000 millones de dólares por año en nueva maquinaria y equipo. Ello a pesar de los efectos depresivos, en 1989 y 1990, del tratado bilateral y la política económica del Partido Conservador sobre el ingreso nacional y el empleo.

México como la nueva frontera industrial: movilidad del capital y reestructuración salvaje

En el caso de México, la economía solo muy lentamente se va recuperando de un letargo que duro casi una década.

Su tasa de crecimiento en los últimos diez años es de apenas el .8% anual. Dados los cierres masivos de los establecimientos mas rezagados técnicamente, las nuevas plazas de trabajo solo han logrado absorber a una mínima parte del crecimiento de la población en edad de trabajar, y eso a costa de una reducción del 42% del salario real en relación a su nivel de 1976. La masa salarial en México es de 45,000 millones de dólares, esto es el 1.4% de la masa salarial de Estados Unidos, mientras que su volumen de empleo industrial es el 14% del empleo industrial en norteamérica, la población económicamente activa es el 18% de la norteamericana, y su población en edad de trabajar es el 24 por ciento de la de Estados Unidos. La AFL-CIO no se equivoca. En México solo se encuentra un pequeño volumen de trabajo, y además, es pésimamente remunerado.

Para redondear el escenario, dado su rezago tecnológico y baja productividad, los costos laborales unitarios en México son superiores a los de Estados Unidos, como lo muestra el cuadro 1.3, donde se comparan la productividad y los salarios relativos de las industrias automotrices de Estados Unidos (1987) y México (1985). Producir un dólar de productos automotrices cuesta en México 46 centavos de dólar, mientras en Estados Unidos es de tan solo 25 centavos. En ello influye de manera dramática las economías de escala, ya que la dimensión promedio de las plantas en México es de 120 trabajadores, mientras que en la industria automotriz norteamericana es de 4,956.

Cuadro 1.3. Costos Laborales Unitarios Relativos en Quince Industrias en Canadá y los Estados Unidos. (1985)[H-]

Por ello se equivoca Fidel Velázquez cuando dice que los trabajadores norteamericanos temen que la competencia de los productos manufacturados por México, les quiten el trabajo en Estados Unidos. No al menos en el primer momento. Mientras la productividad de las manufacturas mexicanas siga siendo deficiente en su conjunto, a pesar de que ciertas ramas hayan logrado cierta calidad técnica en la ejecución de su producción, el escenario sería otro, y se dividiría en tres fases.

Primera Fase: Dado que la producción industrial total de México representa tan solo el 4% de la norteamericana, los industriales norteamericanos, con la economía mexicana abierta en industria y servicios simultáneamente, podrían desbaratar buena parte de los

eslabonamientos productivos y comerciales del país con solo desplazar sus inventarios. Lo irónico de esta primera etapa es que el desmantelamiento de la infortunada y tosca industria nacional se realizaría casi sin incrementar empleos en Estados Unidos. El destrozar el 50% de los empleos manufactureros de México solo ampliaría en 100 mil los empleos en Estados Unidos dados los diferenciales de productividad. Ello se vería compensado parcialmente por la creación de cierto número de nuevos puestos de trabajo en la red de servicios para los productos americanos en el mercado mexicano, pero aquí también a costa de empleos de las empresas mexicanas preestablecidas.

Segunda Fase: En el período siguiente a la eutanasia de los sectores más débiles de la industria mexicana, sólo comparable a la desaparición de la industria de la RDA, en la reciente unificación, por cierto también precipitación de las economías del este y el oeste alemán, la economía mexicana, a diferencia de la canadiense, no tendría capacidad de recomposición dada la debilidad de su ahorro interno, el cual tiene que desviar hacia el pago de la deuda externa.

Tercera Fase: Con la garantía de la entrada de sus productos en el mercado norteamericano, la inversión norteamericana se desplegaría en México, con ramas integradas a la economía del Norte y una débil participación nacional en el abastecimiento de insumos. Las exportaciones manufactureras se incrementarían aceleradamente hasta alcanzar los 60,000 millones de dólares para finales de la década, de canalizarse las inversiones de las Corporaciones hacia el espacio de explotación intensiva abierto por el TLC. Sin embargo, por la ausencia de integración de estas nuevas plantas con el resto del sector industrial y su alta productividad, solo generarían un promedio de 100,000 nuevos puestos de trabajo al año, de aquí al fin del siglo: La elasticidad producto del crecimiento de las exportaciones se reduciría a un 30%, mientras el aumento de la productividad laboral neutralizaría el efecto de la expansión exportadora en el aumento de la demanda de trabajadores. Para ese entonces el saldo del TLC sería ya muy preciso para la economía mexicana: un trueque disparejo de empleos de hoy a cambio de las exportaciones de mañana.

Para los sindicatos de Estados Unidos y Canadá la maduración del TLC en esta Tercera Fase sería un elemento adicional que fortalecería el conjunto de la estrategia de reestructuración depredadora de sus economías. Sylos Labini, el brillante economista italiano ya advertía que pequeños incrementos en el ejército de reserva provocan verdaderos desastres en las relaciones laborales, deteriorando de manera severa el salario y las condiciones de trabajo. Aquí reside uno de los elementos claves del sentido del TLC: no solo el producir un incremento del desempleo en Estados Unidos y Canadá, sino incorporar a los formidables excedentes de mano de obra mexicana, no al trabajo, sino al mercado de trabajo regional, de tal manera que sin necesidad de darles chamba, si sean una amenaza potencial para los trabajadores que no se plieguen a un relanzamiento industrial de norteamérica y Canadá, a partir del derrumbe de los salarios y la esterilización de sus gremios. El TLC busca así modificar el conjunto del mercado laboral de la zona norte del continente, sin necesidad de continuar incorporando a trabajadores indocumentados en los Estados del suroeste.

El TLC no tendrá por lo tanto un saldo positivo en la generación de empleos. En este terreno su efecto será la reducción en el crecimiento del empleo en ambas economías. La razón de ello ya la daba Kalecki cinco décadas atrás. Reconstruiremos de manera básica su argumento: al aumentar el nivel técnico de la producción industrial de la región, como consecuencia de las nuevas plantas en territorio mexicano, y coincidir con la caída de los salarios reales en EU y Canadá, como consecuencia del desmantelamiento de sus organizaciones sindicales, se elevaría el grado de monopolio del conjunto de la economía regional. Como el nivel absoluto de las inversiones esta limitado por el gasto militar, el Producto Interno de la región descendería su crecimiento hasta el nivel en que las ganancias absolutas coincidieran con la nueva tasa de ganancia. Tiene razón Salinas, lo que pierden los trabajadores norteamericanos no lo ganan los trabajadores mexicanos: aquí el conjunto de la clase obrera es derrotada a manos de las corporaciones.

Además, hay un efecto secundario que puede estar gravitando. Dado que el resultado del TLC es el mas adverso de los posibles en el mercado de trabajo, la presión de la migración de los trabajadores indocumentados se recrudecería en los Estados del suroeste de Estados Unidos. Aquí es cuando los planes del capital tiene que enfrentarse a las consecuencias políticas de su propia lógica. Con una población latina que representa ya el 25% de la población en el Estado de California, y con el recrudecimiento del nacionalismo en el mundo, como lo demuestra en nuestro continente la declaración portorriqueña del español como idioma oficial, el intento de las multinacionales de ganar la batalla contra la clase obrera de norte del continente, puede generar un escenario en donde las reivindicaciones étnicas y de clase sacudan a amplias zonas del territorio en que germinó su poderío. Sus contendientes ya están en camino, y se yerguen por los cuatro puntos cardinales.

A continuación consideramos necesario reconstruir la conformación de los espacios nacionales del movimiento obrero del Canadá, los Estados Unidos y México. Ello es imprescindible para comprender por que la integración comercial es necesaria para dislocar las redes de resistencia y solidaridad que la clase obrera ha ido construyendo en el curso del presente siglo, con resultados diversos, en los tres países de la zona. También es necesario reconstruir la historia laboral reciente para poner en evidencia los rezagos en despliegue de una estrategia común.

Tres mercados laborales y una sola clase obrera

El proceso de integración de las tres economías del hemisferio norte del continente americano tiene en la dinámica de sus mercados laborales uno de los aspectos más heterogéneos.

El peso de las organizaciones sindicales y su relación con el conjunto de la sociedad y el Estado es el primer indicador de esta diversidad estructural entre los países que eventualmente signarían un Tratado de Libre Comercio.

Estados Unidos

Las organizaciones sindicales de Estados Unidos han sido disueltas de manera acelerada en el curso de los últimos veinte años. El viejo pacto laboral de la posguerra, que le permitió participar en la prosperidad de la economía norteamericana con aumentos salariales ligados a los aumentos en la productividad, ha quedado roto. En el curso de las dos grandes recesiones del período, la de 1973-1975, y la de 1981-1983, los trabajadores norteamericanos perdieron en el sector industrial y la reestructuración industrial han sido las dos hojas de la tijera que han desbaratado el poder de negociación colectiva de la clase obrera, tanto a nivel de empresa como a nivel de la política económica general.

En 1970 las organizaciones obreras tenían organizada al 26% de la población económicamente activa. Después de cuatro lustros en el que el número de trabajadores en la sociedad norteamericana creció en 40 millones, el pasar de 78 a 118 millones las personas económicamente activas, las organizaciones sindicales permanecieron estancadas con una base afiliada de 20 millones de trabajadores, lo que hizo retroceder la tasa de sindicalización en diez puntos, al reducirse 16% para el año de 1990.

La resistencia de los trabajadores, a pesar de la turbulenta ofensiva patronal en contra de sus organizaciones, va modificando, poco a poco, ciertas rutinas y prejuicios que estuvieron en la raíz de los descalabros. En particular hay un desplazamiento de la vieja ideología conservadora, que segregaba a las mujeres, las minorías nacionales y los trabajadores intelectuales fuera de los espacios programáticos y orgánicos de los gremios. En su lugar esta brotando de manera discreta y consistente, una nueva concepción democrática que pone énfasis en un sindicalismo más comprensivo en sus plataformas, y menos ingenuo en los aspectos políticos de su estrategia reivindicativa. Hay ya muchos indicios de como el marxismo esta siendo recuperado creativamente como parte esencial de la autoreflexión de la clase obrera norteamericana. Paradojas del destino. Cuando el socialismo entra en crisis como ideología de Estados en Europa Oriental, los trabajadores vuelven la vista hacia él para explicarse el fin del Sueño Americano.

Como se puede apreciar en los Cuadro 2.1 y 2.2, los trabajadores norteamericanos, no obstante sus retrocesos organizativos, mantiene una presencia social formidable. Su hegemonía social, la ideología del pleno empleo como idea dominante junto a la existencia objetiva de 110 millones de puestos de trabajo asalariado, les garantiza una posición digna en la contratación cotidiana de sus salarios y condiciones de trabajo, aunque sea a nivel individual. Todo ello se traduce en una participación significativa de los asalariados en el Producto Interno Bruto: 62 por ciento. Un mercado laboral robusto, que deja muy pocos excedentes de mano de obra fuera del mismo, es la explicación de lo anterior. La tasa de desempleo es la más baja de los tres países, y la tasa de participación de la población en la PEA es lo bastante alta para restringir el mercado de trabajo a los que ya se encuentran en él. Así, no obstante la ausencia de una negociación colectiva generalizada, los trabajadores norteamericanos tienen los lugares de trabajo menos insalubres y peligrosos dentro del Cono Norte del continente.

Cuadro 2.1. Densidad Sindical en Estados Unidos, Canadá y México por Sectores.  
(Trabajadores Sindicalizados / Población Ocupada)[H-]

## Cuadro 2.2. Condiciones Relativas de los Asalariados en Estados Unidos, Canadá y México. (1986)[H-]

Para la clase obrera estadounidense, la necesidad de reagruparse sindicalmente es de todas maneras vigente. De no ser así se profundizarán los retrocesos salariales, y se agravarán los problemas de la salud en el trabajo, tomando en cuenta que más de doscientos mil trabajadores norteamericanos perdieron la vida en accidentes laborales durante el período de reestructuración, entre 1970 y 1989.

### Canadá

La historia reciente del movimiento laboral canadiense es el resultado de una recuperación del espacio nacional para consolidar condiciones superiores de negociación, bis a bis, las grandes empresas transnacionales.

Las inversiones extranjeras directas en Canadá representan cerca de una tercera parte de su Producto Interno Bruto, y rebasan los 110 mil millones de dólares. La presencia histórica del capital extranjero, principalmente norteamericano, así como la cercanía territorial y étnica, con los trabajadores de E.U., hizo que el movimiento sindical canadiense creciera dentro de los sindicatos norteamericanos. Todavía en 1948, el 70% de los trabajadores sindicalizados del Canadá pertenecían a las secciones canadienses de los grandes sindicatos de industria de Estados Unidos. La separación del sindicato automotriz canadiense del poderoso UAW se realizó hace seis años, y aún en 1983, el 40% de los trabajadores canadienses pertenecían a secciones locales de sindicatos norteamericanos. Para ellos, el manejo perverso de los desplazamientos territoriales de las empresas no es un fenómeno nuevo. Su resistencia es ilustrativa.

Aunque los sindicatos canadienses han sido flexibles ante las presiones patronales para contraer sus salarios en los períodos de recesión, han tenido también la estructura para recuperarse en los períodos de crecimiento. A pesar de que en la recesión de 1981-83 perdieron cerca de 750 mil puestos de trabajo, lo que hizo elevar la tasa de desempleo al 12%, no por ello dejaron de fortalecer el número de afiliados en 200 mil nuevos trabajadores, para alcanzar los tres millones y medio de afiliados.

Razones de carácter histórico han permitido a la clase obrera canadiense el ser la más organizada de todo el continente, con una tasa de sindicalización del 40% en el año de 1989. A diferencia del sindicalismo norteamericano ello supone un grado de sindicalización cercano al de países como Holanda, Alemania e Italia. En ello ha influido la alta concentración geográfica de la industrialización canadiense, así como otros factores entre los que resalta la incorporación temprana de las mujeres dentro de la fuerza de trabajo y los sindicatos. Desde hace treinta años las mujeres canadienses son un factor muy dinámico en la vida laboral del país: en 1960 las mujeres conformaban el 28% de la PEA. En 1985 eran el 40% de la fuerza de trabajo. También hay que destacar que los trabajadores canadienses han aprovechado su espacio electoral por medio del Nuevo Partido Democrático (laborista), para impulsar formas legales propicias a la creación de las secciones locales de las organizaciones sindicales. Aquí es necesario destacar dos

elementos. El primero de ellos es la existencia de formas expeditas de registro de los sindicatos de empresa. En segundo lugar, la negociación descentralizada dentro de los sindicatos nacionales de industria lo que les ha dado una gran agilidad en las negociaciones bilaterales.

El capital no ha tenido en el Canadá mucho territorio social para desbaratar la fuerza obrera que se concentra en las ciudades industriales de la orilla norte de los grandes lagos. La tasa de participación de la población en la PEA es formidable, 65 por ciento del total, y el monto de la población con empleo es diez puntos mayor que en Estados Unidos: 58% del total. A pesar de la mayor tasa de desempleo que en Estados Unidos, dos puntos superior, las mayores prestaciones laborales para los desempleados, a su vez consecuencia del masivo volumen del empleo sindicalizado, les permite resistir sin reincorporarse al mercado de trabajo. Solo hasta el punto en que la recuperación de la economía vuelve a hacer subir los salarios, los trabajadores canadienses aceptan reintegrarse a la producción. Dicha estrategia les ha permitido participar con el 75 por ciento del Producto Interno Bruto para el año de 1986.

Dicho proceso no ha sido fácil y ha implicado un combate en todos los frentes con los directivos de las grandes corporaciones, tanto a nivel de cada empresa, como en la disputa por posiciones políticas en el parlamento. El sindicalismo canadiense recoge mucha de la tradición de la clase obrera inglesa, en la combinación de la lucha irregular en el piso de fábrica junto con el combate general en las elecciones, a las cuales convierte en grandes referéndums sobre temas relevantes. Durante la década de los setentas sólo el sindicalismo italiano tuvo mas días perdidos por huelga, en proporción al tamaño de su mercado de trabajo, que el de la clase obrera del Canadá. El relativo rezago en las condiciones de producción de las fábricas canadienses han obligado a sus gremios a demandar por medio de movilizaciones sociales, mas numerosas que en E.U., la eficiencia productiva con respecto a la condición humana del trabajo.

Esta influencia de un sindicalismo mas complejo, cercano a las formas que asume en Europa, es una herencia de los grandes contingentes de trabajadores migrantes al interior del mercado laboral canadiense y la condescendencia crítica del sindicato ante su flujo continuo, dado que históricamente ha formado el 25% de sus filas. En ello estriba otra de las facetas del Canadian Labour Congress, que lo diferencian del sindicalismo norteamericano, caracterizado por su beligerante exclusión de nuevos trabajadores en el espacio nacional.

## México

El contraste con la estructura del mercado de trabajo y el movimiento obrero de Canadá y Estados Unidos permite arrojar ciertas luz sobre las particularidades de la condición de los trabajadores asalariados mexicanos.

En primer lugar destaca lo adverso de un mercado laboral estrecho y excluyente. El mercado de trabajo en México no logro organizar y comandar la vida cotidiana de la gran mayoría de la población en México durante el período posterior a la revolución. Diversos

elementos condujeron a un proceso de industrialización centralizado, que al excluir toda forma de especialización regional, impidió un proceso de retroalimentación y el desarrollo de economías de escala. El resultado fue una industrialización ineficiente para generar empleo en proporción al crecimiento de la población. Tampoco creció el salario hasta el nivel necesario para incorporar, como servicio en el mercado, buena parte del trabajo "invisible" de reproducción de la fuerza de trabajo, el que siguió desarrollándose al interior de las familias.

La tasa de participación de la población económicamente activa respecto a la población total, no sólo no ha aumentado, sino que en la última retrocedió de manera significativa. En 1950 la tasa era de 32%. Para 1989 ha descendido a 24% del total de la población. Esta debilidad del mercado de trabajo genera dos tipos de presiones sobre los trabajadores asalariados. En primer lugar, la presión abierta de los desempleados, que se mantienen en su mayoría ingresando y siendo expulsados, una y otra vez, de actividades eventuales, con largos períodos de inactividad. Los censos económicos de 1989 permiten calcular al desempleo abierto en una tasa casi dos veces superior a la de Canadá: 17.9% de la PEA. En segundo lugar, la presión más diluida de la incorporación ocasional de una porción de la gran reserva de trabajo que se concerta en formas de trabajo de autosubsistencia, fuera del mercado, en la economía de la pobreza.

La presión de los despojados de empleo remunerado sobre el empleo remunerado ha sido compensada débilmente por un proceso de sindicalización, con escaso poder de negociación autónomo, pero cuya función básica es el regular el tránsito de la reserva de trabajo al mercado de trabajo, el cual es una concesión que otorga el Estado a representantes paraoficiales. Un indicador de la ausencia de una vida orgánica propia y vigoriza en un gran número de organizaciones sindicales en México es el hecho de que el número de huelgas que se realizan para forzar en los convenios anuales mejores condiciones salariales y de trabajo, en una década en que las remuneraciones promedio al apenas el 2.7 por ciento del total de los realizados anualmente. Los trabajadores no cuentan con sus organizaciones para desafiar al capital, según nos lo indica el cuadro 2.2, a pesar de los múltiples agravios y reivindicaciones no satisfechas dentro de miles de fábricas y establecimientos. Las huelgas en México representan apenas una décima parte de las que se realizan en Canadá en la revisión de los convenios de trabajo.

El otro mecanismo regulador del mercado de trabajo es un sistema educativo autoselectivo, que genera grandes masas de trabajo descalificado y pequeños contingentes de trabajo calificado. En ello reside el mito de la "escasez de trabajadores" al que recurrentemente se refieren los voceros patronales. Los intentos de recuperación autónoma por parte de los trabajadores de sus organizaciones de lucha siempre se han estrellado con la manipulación estatal de los registros sindicales, y con una gigantesca presión social sobre sus puestos de trabajo. Solo aquellos segmentos con un proceso de trabajo complejo, han logrado escapar de la esterilización del poder reivindicativo de sus gremios. Es por ello que la tasa de sindicalización en México, superior a la de Estados Unidos en 6 puntos, no se refleja en un mayor poder de negociación de los trabajadores sobre sus salarios y condiciones de trabajo.



No obstante es interesante constatar que en el curso de la crisis el corporativismo mexicano lejos de debilitarse se ha fortalecido. En un estudio realizado sobre la tasa de sindicalización en los años setentas, se calculaba que la misma representaba el 16% de la PEA. 20 años después el control del Estado del mercado de trabajo por medio de los sindicatos se ha fortalecido hasta controlar el 22% de la mano de obra del país. La sindicalización en el sector servicios y en el comercio contribuyen con una parte significativa del aumento de los afiliados a las organizaciones sindicales.

La participación del trabajo asalariado dentro del Producto Interno Bruto ha retrocedido del 40% en 1976 a 24% tres lustros después. La caída de los salarios en la década de los ochentas es la más profunda y grave experimentada por la clase obrera mexicana en su historia, dado que combina deterioro salarial con deterioro del empleo. Este deterioro del salario social se reproducen en los puestos de trabajo de Estados Unidos, y seis veces mayor que el de los trabajadores del Canadá.

#### CITAS:

[\*] Investigador de la UAM-Azcapotzalco

#### BIBLIOGRAFIA:

Alvarez, Alejandro, Sandoval, Elena, (1975) La Estructura de la Clase Obrera en México, en Cuadernos Políticos # 4 abril-junio de 1975.

Bortz, Jeffery (1988) La Industrialización y el Mercado de trabajo en México: 1930-1980, en Investigación Económica # 195, enero-marzo de 1991.

Davis, Mike (1986) Prisoners of the American Dream. Verso, Lonso, Great Britain.

Freeman, Richard (1989) On The Divergence in Unionism among Developed Countries. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

Leal, J. Felipe, Woldenberg, José (1976) El Sindicalismo mexicano, aspectos organizativos, en Cuadernos Políticos, No. 7, enero-marzo de 1976.

Kalecki, Michal (1939) "Determinación del Ingreso Nacional y del Consumo" en "Ensayos de la Economía Capitalista". Editorial FCE, México, 1977.

Kumar, Pradeep (1986) Union Growth in Canada Retrospect and Prospect en "Canadian Labour Relations" Toronto Canada.

OECD (1986) Canada: An Economic Survey Paris, Francia.

Ridell, Craig (1986) Canadian Labour Relations University of Toronto Press, Toronto, Canada.

Rumiantsev, A. La estructura de la clase obrera de los países capitalistas. Editorial Progreso, Praga, 1966.

Velasco, Edur (1990) "El Resurgimiento del Cuarto Estado: Los Asalariados y su ciclo" en el libro coordinado por Alejandro Alvarez, La Clase Obrera y el Movimiento Sindical Mexicano, Facultad de Economía, UNAM, México.

**NUMERO: 41**

**FECHA: Mayo-Junio 1991**

**INDICE ANALITICO: Tratado de Libre Comercio**

**TITULO: ¿Quién Gana con el TLC, el Gobierno o el País?**

**TEXTO:**

Si la estrategia es negociar todo y con prisa, no queda claro que el TLC que impulsa el gobierno como pieza fundamental de su política económica sea la adecuada para sentar las bases de un desarrollo estable y suficiente. Sobre todo si nos limitamos a ver el TLC como un tratado estrictamente comercial.

En términos de sector externo México ya logró un cambio estructural importante. Baste citar el dato de que en 1982 las exportaciones petroleras significaban el 76% del total, mientras que para 1988 esa importancia se había reducido a 40% para definir a las manufacturas como el sector preponderante en nuestro comercio exterior (de 20 a 60%).

Este es el logro de una política orientada hacia el mercado externo que partía de un diagnóstico esencial en la crisis: la escasez de divisas. Frente a la suspensión de préstamos había que generar las divisas, por lo tanto había que fomentar las exportaciones. Fue esta la piedra de toque de la política industrial en el sexenio pasado y los lineamientos del Programa de Fomento a las Exportaciones (Profiex) el diseño en el cual se guió esta política.

Con una economía deprimida y por tanto con importaciones casi estancadas, los alicientes a la exportación dieron pie a la generación de superávits en la balanza comercial de hasta 14 mil millones de dólares (1983), sin embargo podríamos afirmar que los efectos de este cambio estructural en el sector externo ya se agotaron. Lo que hoy presenciamos es un estancamiento en el crecimiento de las exportaciones que combinado con el crecimiento en el dinamismo de las importaciones hace que para 1991 se prevea un déficit comercial de 10 mil 500 millones de dólares, y por tanto que el sector externo sea hoy un cuello de botella significativo en el proyecto económico del gobierno.

¿Cuánto puede contribuir un TLC a resolver este problema?. ¿Cuanto más pueden aumentar las exportaciones una vez firmado el tratado?. Si consideramos el grado de apertura de nuestro comercio -10% promedio de aranceles- el aumento de las exportaciones tendría que ser un efecto combinado del abatimiento de este margen y del abatimiento sobre todo de las barreras no arancelarias del comercio estadounidense, concediendo sin aceptar, que nuestra estructura industrial ya es competitiva y capaz de responder a este estímulo.

Y para saltar ese obstáculo no vemos que la estrategia de negociación sea la más adecuada: abrir primero nuestras fronteras comerciales para negociar después.

En el mismo sentido opera la situación para cuestionar, ¿cuánto más pueden aumentar las exportaciones de EEUU a México?. Para que este fenómeno sucediera tendría que registrarse un cambio en la política salarial y de ingresos de la población de manera de crear un mercado atractivo a las exportaciones de nuestros potenciales socios. Sin embargo no vemos ninguna voluntad de cambio en esta materia, máxime que en este proyecto la mayor ventaja comparativa que México vende es la de los salarios más bajos del mundo.

Si el terreno es nebuloso en materia comercial, no lo es tanto en materia de inversiones. De ahí nuestra hipótesis de que este proyecto es en realidad un tratado de inversiones disfrazado de tratado comercial. Para un proyecto de esa naturaleza todas las piezas embonan, existe un interés coincidente de ambos gobiernos.

Al gobierno de Salinas de Gortari le hacen falta sólo dos elementos para cerrar su ciclo de cambio estructural, para completar su reforma económica: le hace falta la inversión en los volúmenes y ritmos necesarios y le hace falta lograr aprobar los cambios jurídicos que legalicen su cambio estructural, cambio por ahora sólo se asienta en la creación de situaciones de hecho.

Alrededor del binomio inversiones-legalidad se ha generado un círculo vicioso difícil de romper en las fronteras del territorio nacional. Los inversionistas no invierten lo suficiente, no rompen la tendencia a privilegiar la esfera financiera por encima de la productiva (en el léxico de Adam Smith para quien era productivo sólo lo tangible), porque no han recuperado la confianza perdida en el sistema después de la nacionalización bancaria de 1982. Y la confianza no se recupera mientras los inversionistas no vean que otros invierten. A lo largo de nueve años el gobierno les ha reiterado su vocación de redimir aquella culpa, tanto que en ese proceso de redención 37 personas logran ser propietarias del 22% del PIB. Pero esto no es suficiente, necesitan la garantía legal de que esta situación no va a cambiar.

Los cambios jurídicos que reclaman son -entre otros- una Ley Federal del Trabajo que sancione legalmente lo que ya funciona: la movilidad en el empleo, la no existencia del salario constitucional, la no existencia de la huelga, de los sindicatos, etc. Necesitan también que la privatización del ejido que desde hace años rige en el campo, se plasme en los cambios constitucionales necesarios. Por su parte, los inversionistas extranjeros reclaman que las reformas aprobadas al reglamento de la Ley de Inversiones en junio de 1989, reformas que están por encima de la Ley, se hagan efectivas en la Ley misma, de otra manera no logran eliminar la incertidumbre del terreno que están pisando.

Para lograr estos cambios jurídicos el gobierno se ve atrapado en la camisa de fuerza de su propio origen histórico, origen que hoy se plasma en la resistencia del propio partido de Estado. El apoyo tiene entonces que venirle de fuera. Frente al fracaso de su convocatoria a los inversionistas nacionales, convoca a la inversión extranjera mediante el TLC y la firma de este TLC haría las veces de una garantía supraconstitucional para que los agentes económicos hagan la siguiente lectura: este cambio es irreversible.

Del interés del gobierno de Estados Unidos para que este TLC sea el inicio de la realización de su proyecto de Iniciativa de las Américas y de la importancia geoeconómica y política que esto tiene en el contexto del nuevo orden mundial, hablamos en apartados anteriores.

Todo parece indicar que este TLC es un proyecto de los gobiernos involucrados respaldado por los gobiernos del gran capital transnacional. Un proyecto que en México logra generar expectativas positivas en la población sobre sus posibilidades de mejorar sus niveles de vida, que en Estados Unidos logra atemorizar a los sindicatos y que en Canadá intensifica la oposición al acuerdo ya firmado con Estados Unidos. Pero sobre todo un proyecto cuyas consecuencias rebasan los límites comerciales para acabar todas las dimensiones de vida nacional. Por lo tanto se trata de un proyecto que necesita ser discutido ampliamente por todos los sectores de la sociedad, con información oportuna, veraz y suficiente.