

RESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y TRANSFORMACIÓN DEL MODELO DE RELACIONES INDUSTRIALES: 1988-1994

ILÁN BIZBERG GUTER*

LA SITUACIÓN DEL SINDICALISMO DURANTE EL SEXENIO salinista se caracterizó por el hecho de que los tres actores involucrados en la crisis del sindicalismo mexicano, que se inicia en el sexenio de De la Madrid, trataron de adaptarse a la acelerada reestructuración de la economía, debida a la apertura del mercado nacional al exterior; un proceso que comenzó con la entrada de México al GATT en 1986 y que se amplió con la firma del Tratado de Libre Comercio a fines de 1993.

Más que plantear los efectos que tuvo la acelerada reestructuración de la industria mexicana en términos de ganadores y perdedores, intentaremos identificar cuáles fueron las formas en las que las distintas ramas de actividad industrial se adaptaron a las nuevas condiciones del mercado que implicaba la apertura, aunque es importante aclarar que sólo tenemos datos indirectos para medir esta situación. Algunas ramas de actividad se modificaron reduciendo costos sin lograr modernizarse, otras lo hicieron actualizándose aceleradamente, introduciendo nueva tecnología y adoptando nuevas formas de organización del trabajo. Ambas opciones tuvieron un efecto radicalmente distinto sobre las condiciones salariales y laborales de los obreros.¹ Intentaremos, además, definir si los sectores que se modernizaron son los que están orientados hacia la exportación, como se plantea en muchos estudios, y comprobar o refutar la idea de que es el sector de la gran industria el único que se beneficia con la apertura.

* Agradezco la colaboración de Antonio Bonifaz para la elaboración de los cuadros estadísticos contenidos en este artículo.

¹ Es evidente generalización el plantear que las ramas en su totalidad siguieron una u otra vía, ya que hay empresas en cada rama que se modernizaron mientras que otras no lo hicieron.

Estudiaremos, además, si el nivel de los salarios y de las condiciones laborales se determina sólo por la manera en la cual se reestructura la rama, o si también lo hace por la presencia y la actividad sindical. De hecho, intentaremos comprobar cómo, en algunos casos, se cumple una de las hipótesis clásicas sobre el papel del sindicalismo, en el sentido de que existe un círculo virtuoso entre la combatividad sindical y la modernización, ya que la primera obliga a aumentar los niveles de remuneración de los obreros, lo que da un impulso adicional a la modernización cuando el capital intenta compensar los costos del aumento de las remuneraciones y del mejoramiento de las condiciones de trabajo. Este círculo virtuoso contrasta con la situación de las ramas y empresas que sólo bajan costos por medio del aumento en las cargas de trabajo, que no enfrentan ninguna oposición sindical y que no tienen incentivos para modernizarse.

A esta primera parte del artículo, que trata sobre la reestructuración y la respuesta sindical, se añade otra en la que se discute el cambio en las relaciones industriales y las modificaciones en las relaciones políticas entre el Estado y el sindicalismo.

Frente a la incompatibilidad² entre el corporativismo estatal y la reestructuración económica han surgido dos modelos alternativos. El primero de ellos parte de la idea de que el sindicalismo prácticamente ya no tiene razón de ser y que, como sucede en muchos de los países desarrollados, México también está pasando por una crisis "final" del sindicalismo. El segundo modelo propone que es posible la reconversión del corporativismo estatal en un neocorporativismo, más social y democrático, como el que existe en algunos de los pequeños países de Europa y parcialmente en Alemania. Hablaremos de ambas posibilidades con base en el análisis de las relaciones tradicionales del sindicalismo en México y de su modificación ante la reestructuración de la economía.

1. RESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL Y SINDICALISMO

De 1980 a 1992, la economía nacional, y en especial la industria manufacturera, sobre la que vamos a centrar nuestra atención, ha tenido el comportamiento que se desprende del cuadro 1. Vemos cómo la pro-

² Enrique de la Garza, "La crisis del corporativismo en México", en Graciela Ben-susán y Carlos García (coords.) *Estado y sindicatos. Crisis de una relación*, México, UAM-X-Fundación Ebert, 1990, e Ilán Bizberg, "La crisis del corporativismo mexicano", *Foro Internacional*, El Colegio de México, núm. 120.

CUADRO 1

Índice del volumen físico de la producción por año según rama de actividad (*base 1980 = 100*)

<i>Rama de actividad</i>	<i>1981</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1984</i>	<i>1985</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>
Agropecuario, silvicultura y pesca	106.1	105.2	106.9	110.0	114.0	111.7	112.7	108.9	107.0	112.2	113.7	112.4
Minería	114.2	123.0	123.6	126.1	126.5	122.4	129.0	129.7	128.7	132.4	132.1	135.1
Industria manufacturera	106.8	103.9	96.5	101.5	107.1	101.5	104.0	107.7	115.5	122.6	127.9	131.1
Construcción	113.8	106.4	82.0	85.2	88.2	79.2	80.5	79.9	82.3	88.3	91.1	97.9
Electricidad, gas y agua	107.4	113.6	112.5	115.5	119.0	122.1	127.8	133.5	142.7	148.9	153.9	157.7
Comercio, restaurantes y hoteles	106.4	110.9	106.9	100.6	91.1	89.3	94.0	95.3	103.4	110.7	116.3	122.7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	107.8	105.9	104.5	106.6	110.0	112.2	118.7	121.3	130.7	142.1	151.1	166.2
Financieros, seguros e inmuebles	106.7	111.6	114.8	123.8	125.0	129.8	133.9	139.1	143.2	149.0	155.5	161.4
Servicios comunales, sociales y personales	108.4	110.7	111.9	114.4	115.2	113.8	113.5	112.8	114.3	117.1	121.8	124.1

Fuente: Elaborado con base en SPP, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*, 1981-1987, 1985-1988 y 1989-1992, resumen general, México. 1994.

ducción de la industria manufacturera, que estaba creciendo en 1981, cae a partir de 1982, y se agrava aún más en 1983. En el cuadro 2 podemos ver el efecto directo que tiene esta caída de la producción sobre el empleo. La industria de la construcción lo sufre de manera aun más aguda, ya que mientras los empleos en la industria manufacturera caen en 7% en el momento más grave de la crisis (1983), aquélla pierde 19% de los puestos en ese mismo año.

A partir de 1984 se recupera la economía y, con ella, la industria, pero declinando de nueva cuenta en 1986, como efecto de los problemas financieros originados por el terremoto de 1985 en la ciudad de México, así como por el pronunciado derrumbe de los precios del petróleo de 1986. Desde 1987 podemos ver una segunda recuperación que probablemente se deba al inicio de la apertura de la economía mexicana, que se da a partir de la inclusión de México en el GATT. Lo que proporcionan los datos es que la producción crece de manera moderada entre 1987 y 1989 (3% anual, en promedio) y que el empleo sigue la evolución de la producción, aunque a un ritmo un poco menor. No obstante, es notable el contraste entre el leve incremento de los puestos de trabajo que acompaña al crecimiento de la producción como efecto de la apertura, y su desplome durante los tres años siguientes a pesar de que, de hecho, la producción aumenta aceleradamente. Esto significa que, ante la perspectiva de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, los empresarios estaban convencidos de que la apertura era permanente. Lo que puede explicar que haya un decrecimiento del empleo industrial, a pesar del fuerte incremento de la producción (7, 5, y 4% en 1990, 1991 y 1992, respectivamente). Este segundo periodo de la apertura probablemente está dominado por las expectativas de una creciente competencia que obligaron a la industria nacional a iniciar su restructuración.

Podemos resumir esta descripción de la siguiente manera: la primera etapa está dominada por una crisis profunda con decrecimiento de la producción y del empleo (1982 y 1983), la segunda por una recuperación con crecimiento del empleo (1984 y 1985), seguida de una crisis más corta con estancamiento del empleo (1986), mientras que la tercera fase se caracteriza por un crecimiento moderado de la producción y del empleo debido a la apertura (1987-1989), y finalmente una etapa de aumento acelerado de la producción con decrecimiento del empleo, como resultado de la continuación de la apertura y de la restructuración de por lo menos una parte considerable de las empresas que se sienten amenazadas por las expectativas de competencia que genera el TLC (1990 a 1993).

CUADRO 2

Variación porcentual de puestos de trabajo por año según rama de actividad 1981-1993

<i>Rama de actividad</i>	<i>1981</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1984</i>	<i>1985</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>
Agropecuario, silvicultura y pesca	2.80	-3.29	4.20	1.14	2.61	-2.46	1.24	2.79	-2.28	-5.21	3.96	-1.56	0.94
Minería	7.18	5.80	0.42	4.20	4.03	-0.39	3.89	3.37	-1.45	2.94	-0.36	-4.30	-4.49
Industria manufacturera	4.75	-2.03	-7.15	2.06	3.24	-1.92	1.08	0.08	2.51	0.68	-0.44	-2.08	-4.99
Construcción	16.68	-2.62	-19.24	6.66	3.49	-3.27	-0.05	0.74	11.82	13.25	3.24	5.66	3.00
Electricidad, gas y agua	6.17	4.65	1.11	3.30	5.32	2.02	2.97	2.88	1.87	3.67	-0.88	-0.89	-3.60
Comercio, restaurantes y hoteles	6.43	0.93	-2.72	1.79	0.64	-1.24	1.45	1.49	2.81	3.04	2.27	1.64	-1.56
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.52	6.69	-4.53	1.62	2.29	0.58	2.42	-2.92	-0.39	4.78	3.72	1.62	-0.35
Financieros, seguros e inmuebles	9.66	10.36	2.58	6.64	0.86	0.21	1.70	1.67	0.62	1.02	1.62	0.80	0.99
Servicios comunales, sociales y personales	6.26	1.44	-0.08	2.29	1.77	-0.36	0.20	-0.20	0.76	0.85	2.57	0.52	1.35
<i>Total</i>	<i>6.26</i>	<i>-0.31</i>	<i>-2.27</i>	<i>2.32</i>	<i>2.20</i>	<i>-1.43</i>	<i>0.94</i>	<i>0.95</i>	<i>1.27</i>	<i>0.92</i>	<i>2.60</i>	<i>0.41</i>	<i>0.15</i>

Fuente: Elaborado con base en SPP, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*, t. I, resumen general, México, 1995.

Es interesante destacar la manera como se comporta la industria de la construcción en estos distintos periodos. Como es conocido, esta industria se halla afectada más inmediata y radicalmente por las crisis, pero también por los procesos de recuperación. Por otra parte, podemos ver que ni la apertura ni las expectativas de la firma del TLC tienen mayor efecto sobre su dinámica; lo que probablemente confirma que su crecimiento responde en especial a la inversión hecha por el gobierno.

En contraste, las industrias minera y las generadoras de electricidad, gas y agua, no son mayormente influenciadas por las crisis; tienen un comportamiento "inercial" que los lleva a que aumenten continuamente como reflejo del crecimiento "vegetativo" de la economía, aunque llegan a estancarse o decrecer levemente durante las crisis. Es notorio también que, a diferencia de la industria de la construcción, en el último de los periodos que hemos identificado como de reestructuración, el comportamiento del empleo en estas ramas sea similar al de la industria manufacturera, lo que parece confirmar la idea de que existe cierta presión para que algunas empresas y ramas productivas se reestructuren ante la apertura. Éste es el caso de algunas de ellas, con fuerte inversión estatal, en donde la crisis financiera del Estado las coloca en la obligación de ser más eficientes.

El cuadro 3, sobre índices de productividad, también refleja claramente estos ciclos, aunque sólo se refiera a la industria manufacturera. Ahí vemos cómo, en efecto, hay una baja de la productividad en 1986 y un incremento de entre 5 y 6 puntos a partir de 1989. No obstante, estos datos no nos permiten diferenciar entre dos etapas que hemos definido más arriba: una de crecimiento, que aprovecha las capacidades instaladas subutilizadas durante la recesión, con el objeto de incrementar la producción y la productividad, sin necesidad de llevar a cabo una reestructuración; y otra etapa en la cual se procede a una reestructuración con la que pretende adaptarse a las exigencias de la continuación y profundización de la apertura.

En contraste, en el cuadro 4, en el que se presentan los índices de inversión en la industria manufacturera de 1980 a 1992, sí se puede comprobar la periodización que hemos establecido antes. En el momento más grave de la crisis, 1983, la inversión baja de un índice 100% para 1980 a 70%; las importaciones de bienes de capital caen todavía más radicalmente, hasta 37%. En 1984 comienza a restablecerse la inversión fija bruta, aunque las importaciones de capital siguen cayendo hasta llegar a un 28%. Otro año de baja de la inversión es 1986, y sólo comienzan a recuperarse a partir de 1987. Durante los tres primeros

CUADRO 3

Índice de productividad de la industria manufacturera 1985-1992* (1980 = 100)

Año	Total	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, prendas y cuero	Madera y sus productos	Papel, imprentas y editoriales	Químicos, petróleo y plásticos	Minerales no metálicos	Industrias metálicas básicas	Productos metálicos y maquinaria	Otras industrias
1985	105.9	103.3	101.7	117.7	112.6	108.7	99.2	99.4	104.5	101.5
1986	102.3	101.5	99.3	120.0	109.6	105.1	97.4	103.4	94.4	87.0
1987	104.3	102.7	95.9	117.7	111.3	107.2	99.4	122.4	98.6	77.8
1988	107.5	103.3	99.2	117.9	115.3	107.5	101.0	126.2	108.9	75.3
1989	112.4	108.8	101.5	118.4	120.2	116.9	99.1	129.9	115.7	72.2
1990	118.4	112.8	106.0	118.5	124.4	120.1	105.3	149.9	126.3	73.7
1991	123.8	116.1	105.9	120.2	124.5	125.1	113.5	153.4	141.3	70.1
1992	129.2	119.1	106.6	120.0	127.3	134.1	121.6	175.4	150.0	72.2

* El índice de productividad se elaboró mediante la relación del índice del volumen físico del PIB con el índice de personal ocupado.
Fuente: Elaborado con base en Carlos Salinas de Gortari, Sexto Informe de Gobierno 1994, Anexo Estadístico, México, 1994.

CUADRO 4
Índice de la inversión fija bruta en la industria manufacturera
(1980 = 100)

Año	Índice general	Construcción	Producción interna de maquinaria y equipo	Importación de bienes de capital
1980	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	114.9	110.2	113.2	131.0
1982	94.7	100.3	98.5	74.1
1983	69.4	79.5	72.0	37.4
1984	75.2	90.4	78.3	28.1
1985	81.4	91.0	92.9	39.4
1986	70.7	78.0	79.8	38.5
1987	73.0	81.7	86.9	30.5
1988	76.3	78.9	94.7	46.1
1989	80.0	80.2	102.6	51.0
1990	89.9	86.1	114.4	69.8
1991*	98.5	90.1	127.8	85.7
1992*	100.4	90.2	115.5	110.5

* Cifras preliminares. Para 1992, datos al mes de mayo.

Fuente: Elaborado con base en Carlos Salinas de Gortari, Cuarto Informe de Gobierno, Anexo Estadístico, México, 1992.

años del impacto de la apertura, de 1987 a 1989, hay un aumento efectivo de la productividad y de la producción debido a la utilización de la capacidad productiva ociosa durante la crisis de la deuda. Ésta es la manera como interpretamos el hecho de que haya un contraste muy claro entre la inversión fija bruta de los dos periodos: de 1987 a 1989 crece en un 7%, mientras que de 1990 a 1991 se incrementa en un 20%. Este proceso se percibe aún más claramente en los datos de inversión referida a la producción interna de maquinaria y equipo y a la importación de bienes de capital, que crecieron 16% y 21%, entre 1987 y 1989, mientras que de 1989 a 1991 el aumento fue de un 25% y 35%, respectivamente.

Si ahora vemos, en el mismo cuadro 3, cómo se comportan las industrias particulares, podemos comprobar que mientras en las industrias metálicas básicas, en las de productos metálicos y maquinaria, así como en las industrias química, del petróleo y los plásticos, la productividad aumenta por sobre el promedio; en las ramas del papel, imprentas y editoriales, minerales no metálicos, alimentos y madera, lo

hace en forma mucho más moderada, y que, finalmente, la industria textil se encuentre francamente rezagada y estancada.

La información de la encuesta que llevó a cabo la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), junto con el INEGI y la OIT, sobre Empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero, nos permite distinguir los cambios que tienen lugar en estas ramas. Esto, con el objeto de tejer más fino y descubrir a qué factores se deben los aumentos de la productividad: si a una reestructuración y reorganización de la planta productiva o a un aumento de las cargas de trabajo, de la explotación de la fuerza laboral.

El cuadro 5 resume varios de los indicadores que nos servirán para establecer algunas hipótesis al respecto. Hemos elaborado un índice de reestructuración, según el cual aparecen con un valor elevado las industrias metálicas básicas, la de químicos y derivados del carbón, así como la del papel, imprentas y editoriales. Lo que nos permite concluir que, en estas tres ramas, el aumento de la productividad se llevó a cabo con base en la reestructuración de las plantas. En efecto, en las dos primeras hay una elevada proporción de empresas en las que se introduce nueva maquinaria, nueva tecnología y se modifica la organización del trabajo.³ También destaca que la industria de productos metálicos se encuentre en un nivel intermedio en lo que concierne a estos tres indicadores; al igual que en el referido al aumento de la productividad. Esto podría deberse al hecho de que esta industria ha venido modernizándose desde los años setenta, cuando las principales empresas automotrices se desplazaron al norte del país, y que, por lo mismo, el margen para seguir reestructurándose en los ochenta es más limitado.

Por otra parte, estos datos nos dan la oportunidad de confirmar no sólo que las industrias textil y de la madera están rezagadas porque no se han reestructurado, sino también que los aumentos relativamente elevados en la productividad de las industrias alimenticia y de minerales no metálicos no se han debido a una modernización de las plantas, sino más bien a un aumento de las cargas de trabajo. No obstante, un aumento en la productividad, aunado a una baja proporción de empresas que se reestructuran, también puede explicarse por el hecho de que estas dos ramas estén internamente muy polarizadas⁴ y que, por lo

³ En el caso de la industria del papel es más importante la introducción de maquinaria que en las otras dos variables.

⁴ En la rama alimenticia existen empresas con muy bajos niveles de productividad y otras con índices muy elevados; están las tortillerías y las panaderías que constituyen 96% de todos los establecimientos de esta rama, junto a las refresqueras y a la industria

CUADRO 5
 Tipo de restructuración en la industria manufacturera
 (Porcentaje de establecimientos)

<i>Rama de actividad</i>	<i>Transferencia o compra de tecnología</i>	<i>Principal producto novedoso</i>	<i>Introducción de maquinaria</i>	<i>Proceso productivo novedoso</i>	<i>Cambio de organización del trabajo</i>	<i>Índice de restructuración</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	24.57	3.09	31.52	0.60	9.66	13.89
Textil, prendas y cuero	12.36	8.95	20.54	8.31	15.81	13.19
Madera y sus productos	8.24	4.50	16.46	2.22	10.07	8.30
Papel, imprenta y editoriales	27.55	7.90	45.87	1.51	21.37	20.84
Químicos derivados, carbón, plásticos	40.54	8.80	54.57	5.31	48.63	31.57
Minerales no metálicos	10.84	6.33	12.79	1.47	9.89	8.26
Industrias metálicas básicas	39.48	2.71	50.45	1.02	48.76	28.48
Productos metálicos, maquinaria y equipo	26.76	4.53	40.78	1.76	15.19	17.80
Otras industrias	20.92	20.04	66.44	17.66	22.49	29.51
<i>Total</i>	<i>21.02</i>	<i>5.21</i>	<i>30.41</i>	<i>2.43</i>	<i>13.95</i>	<i>14.60</i>

Fuente: Elaborado con base en STPS, INEGI, OIT, *Encuesta nacional de empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero, STyPS, 1992*, México, 1995.

del tabaco. En la industria de minerales no metálicos se incluye la elaboración casi artesanal de vajilla y de productos para la construcción, con la producción de cemento. En el cuadro 6, en el que hemos calculado la productividad por rama de actividad, suprimiendo a la microindustria, se hace evidente que las ramas en las que hay más variación son las que están más polarizadas.

tanto, estemos leyendo lo que pasa entre las empresas más productivas más que un aumento de la explotación.

De toda esta discusión parecen surgir tres distintas situaciones: algunas ramas que se reestructuran (metálica básica, química y productos metálicos), otras en las que hay un aumento de la productividad por medio de la reducción de costos (alimenticia, papel y minerales no metálicos) y un sector que no aumenta su productividad ni se reestructura (textil y madera).

No obstante, en el cuadro 6, en el que tenemos calculada la productividad, habiendo suprimido a la microindustria, aparece un dato que contradice estas conclusiones y que se refiere a la industria de la madera: en contraste con lo que sucede en las industrias que ya mencionamos, la productividad decrece de manera importante un 27%. Esto implica que, en esta rama, las microempresas (básicamente ubicadas en la fabricación y reparación de muebles) son las más productivas. Y que probablemente se deba a que en esas empresas se manufacturan muebles de manera artesanal que, por sus características, tienen un valor elevado y quizás hayan encontrado un nicho de mercado apropiado.

Veamos, por último, la relación entre todas estas variables y la capacidad de exportación, las expectativas creadas y oportunidades que perciben ante el TLC, así como su consecuencia para la fuerza de trabajo; básicamente en lo que se refiere al empleo y a los salarios.

En el cuadro 7 vemos, desde la perspectiva de las exportaciones, que las distintas ramas de actividad industrial han reaccionado de manera diferente a las tres etapas por las que pasa la economía nacional entre 1980 y 1994: *a*) protección de la industria, *b*) apertura y *c*) expectativas generadas por el TLC. La rama de actividad que logra incrementar sus exportaciones de manera más consistente, a lo largo de todo el periodo considerado, ha sido la de producción metálica, maquinaria y equipo, entre la que se encuentra la industria automotriz. Además de ésta, las ramas que incrementaron más sus exportaciones⁵ durante los primeros cinco años de la década de los ochenta, cuando la economía se mantenía cerrada, fueron precisamente las que se reestructuraron ante la expectativa creada por el TLC; a saber, las industrias química, de metales básicos y de productos metálicos. Esto probablemente como

⁵ Entendemos por incrementar las exportaciones que, en un año dado, el porcentaje de aumento de las exportaciones de la rama sea mayor que el promedio de las exportaciones del total de la industria manufacturera.

CUADRO 6
Índice de productividad por rama de actividad, 1991
(cálculo ajustado)*

<i>Rama de actividad</i>	<i>Índice de productividad por rama ajustado</i>	<i>Diferencia con el índice no ajustado</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	102.31	20.10
Textil, prendas y cuero	38.05	- 0.44
Madera y sus productos	35.79	-26.64
Papel, imprenta y editoriales	91.95	12.33
Químicos, derivados, carbón, plásticos	107.17	2.59
Minerales no metálicos	87.98	19.61
Industrias metálicas básicas	144.52	2.41
Productos metálicos, maquinaria y equipo	92.67	3.61
Otras industrias	41.97	3.20
<i>Índice del sector</i>	<i>85.90</i>	<i>6.48</i>

* Se ha suprimido la participación de la microindustria

Fuente: Elaborado con base en STYPS, INEGI, OIT, *Encuesta nacional de empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero, 1992*, México, 1995.

consecuencia de que, a excepción de la industria de metales básicos, la apertura no les benefició. De hecho, ante ésta, las ramas cuyas exportaciones crecieron más rápidamente fueron las del papel, la madera e incluso la textil; aunque la tendencia de estas ramas productivas a incrementar sus exportaciones parecía estar agotada hacia 1989, cuando se comenzó a hablar del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Por otra parte, durante los cuatro años en los que se negoció el TLC, las industrias que mejor aprovecharon la coyuntura no fueron las que tradicionalmente exportaban, ni tampoco las que lograron aumentar sus exportaciones durante los primeros años de apertura —esto, con la excepción de la rama de productos metálicos que continuamente ha incrementado sus exportaciones—, sino las industrias de la madera y la textil. Y sin embargo ambas son las que menos han incrementado su productividad y prácticamente no se han reestructurado. También la industria de minerales no metálicos, ubicada en una situación intermedia en lo que a esto último se refiere, ha logrado incrementar sus exportaciones por encima del promedio, en los últimos dos años.

En contraste con el incremento de las exportaciones de las tres industrias que menos se han reestructurado están las industrias que más

han modificado su estructura productiva y que, no obstante, no han visto crecer su nivel de exportación tan rápidamente: la industria de metales básicos y la química. El impulso que ha llevado a estas ramas a su modernización es algo que se transparenta claramente de la encuesta de la STPS y del INEGI: estas ramas son las que se consideran, en una mayor proporción, estar amenazadas por la apertura, al mismo tiempo que tienen mayores expectativas respecto de la capacidad del TLC para abrirles nuevos mercados (véase el cuadro 8).

Consideremos ahora los efectos sobre la fuerza de trabajo. De la misma manera que no encontramos una relación directa entre el incremento de la productividad y la restructuración de las distintas ramas con el incremento de sus exportaciones,⁶ tampoco existe una relación consistente entre estas dos variables y las modificaciones de personal ocupado. Esto significa que en cada rama se establece una relación particular entre la productividad y la restructuración: dos ramas que se restructuran ven aumentar su personal ocupado (papel y otras), mientras que la rama de metales básicos se moderniza expulsando personal de manera muy considerable. Por otra parte, en la industria de la madera, que no se renueva, crece poco el personal ocupado.

CUADRO 8
Percepción de la competencia internacional y de la repercusión del
Tratado de Libre Comercio según rama de actividad
(porcentajes de establecimientos)

<i>Rama de actividad</i>	<i>Fuerte competencia de importaciones</i>	<i>Con el TLC mayor facilidad para exportar</i>	<i>Con el TLC mayor competencia de importaciones</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	20.62	3.93	14.07
Textil, prendas y cuero	53.20	10.77	39.10
Madera y sus productos	44.13	7.13	45.51
Papel, imprenta y editoriales	58.78	3.05	44.31
Químicos, derivados, carbón, plásticos	65.58	18.53	51.79
Minerales no metálicos	27.20	6.35	11.12
Industrias metálicas básicas	70.59	17.65	42.65
Productos metálicos, maquinaria y equipo	31.57	9.11	26.98
Otras industrias	32.40	11.89	20.31
<i>Total</i>	<i>34.17</i>	<i>6.99</i>	<i>26.13</i>

Fuente: Elaborado con base en STPS, INEGI, OIT, *Encuesta nacional de empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero, 1992*, México, 1995.

⁶ Esta relación sólo existe en el caso de una rama: la de productos metálicos, dentro de la cual está la industria automotriz y de autopartes.

Tampoco hay una relación concluyente entre tasa de sindicalización y aumento de personal ocupado. En una industria con alta sindicalización (la textil) se da un aumento considerable de personal ocupado entre 1988 y 1993. En otras dos industrias con alta sindicalización, la química y la metálica básica, se da un aumento moderado y un decrecimiento considerable del empleo, respectivamente. En otros dos casos, de alimentos y de la madera, donde hay una baja tasa de sindicalización, se presenta un bajo crecimiento del empleo (véase el cuadro 9).

CUADRO 9
Variación porcentual de las unidades económicas y del personal ocupado según rama de actividad (1988-1993)

<i>Ramas de actividad</i>	<i>Unidades económicas</i>	<i>Personal ocupado</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	32.37	22.78
Textiles, prendas y cuero	65.28	41.48
Madera y sus productos	23.83	13.71
Papel, imprenta y editoriales	41.51	40.30
Químicos, derivados, carbón y plásticos	18.31	9.97
Minerales no metálicos	37.40	32.88
Industrias metálicas básicas	-41.10	-45.42
Producción de metales, maquinaria y equipo	34.76	30.70
Otras industrias	81.81	54.31
<i>Promedio</i>	<i>32.69</i>	<i>22.30</i>

Fuentes: Elaborado con base en SPP, INEGI, *Censo industrial 1988; industria manufacturera*, Aguascalientes, 1992. *Censos económicos; resultados oportunos, 1993*, Aguascalientes, 1994.

En lo que se refiere a las remuneraciones, existe una estrecha relación entre éstas y la productividad; mientras que el aumento de la productividad puede hacer disminuir o crecer el empleo, dependiendo de las condiciones específicas de cada rama, los salarios aumentan o se reducen de acuerdo con lo que sucede con esta variable. Ambas crecen en la rama de minerales no metálicos, en la de metales básicos y en la de los productos metálicos. También coinciden en un crecimiento más lento en la industria maderera y en los textiles. En este último caso, los salarios aumentan proporcionalmente más que la productividad, lo que probablemente se deba al hecho de que ésta es una rama con elevada tasa de sindicalización (véase el cuadro 10).

CUADRO 10
Tasa de crecimiento de la remuneración media anual
según rama de actividad
(1989-1992)

<i>Rama de actividad</i>	<i>Variación porcentual</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	221.9
Textiles, prendas y cuero	203.9
Madera y sus productos	192.8
Papel, imprentas y editoriales	204.6
Químicos, derivados, carbón y plásticos	213.7
Minerales no metálicos	227.1
Industrias metálicas básicas	218.1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	217.6
Otras industrias	162.5
<i>Total</i>	<i>212.3</i>

Fuente: Elaborado con base en SPP, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, t. III, México, 1994.

De este examen podríamos concluir que el sindicalismo es un inadecuado defensor de sus asociados y sus remuneraciones en épocas de crisis o reestructuración. No obstante, hemos encontrado una relación entre sindicalismo y reestructuración que matiza esta idea. Hay indicadores que parecen señalar que los sectores más sindicalizados son los que más se reestructuran modernizándose, mientras que los de menor sindicalización tienden a no hacerlo, incrementen o no su productividad. Los sectores con mayor presencia de sindicatos: la industria química, la de metales básicos y la de productos metálicos, son aquellos que tienen los índices más elevados de modernización, mientras que por lo menos dos de las ramas con menor tasa de sindicalización tienen índices bajos de reestructuración: madera y minerales no metálicos, (véanse los cuadros 4 y 11).

Esto parecería confirmar, hasta cierto grado, la relación entre estas dos variables, en el sentido de que las empresas que se enfrentan a una organización sindical en un contexto de presión para aumentar la productividad tienden a reestructurarse, mientras que las empresas que no se contraponen a un sindicato escogen, por así decirlo, la vía fácil: la de aumentar las cargas de trabajo. Además, esta última opción es más difícil de implantar en el caso de que exista la presencia sindical. Esto matiza, a su vez, el juicio de que los sindicatos sean malos defensores del empleo y de los salarios en una época de reestructuración: por medio de la moder-

CUADRO 11
 Porcentaje de establecimientos manufactureros que cuentan
 con sindicato según rama de actividad (1992)

<i>Rama de actividad</i>	<i>Porcentaje del total por rama</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	9.0
Textil, prendas y cuero	21.2
Madera y sus productos	8.1
Papel, imprentas y editoriales	11.3
Químicos, derivados, carbón y plásticos	59.7
Minerales no metálicos	13.5
Industrias metálicas básicas	54.1
Producción metálica, maquinaria y equipos	18.8
Otras industrias	35.0
<i>Total</i>	<i>15.2</i>

Fuente: Elaborado con base en STYPS, INEGI, OIT, *Encuesta nacional de empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero 1992*, México, 1995.

nización de las empresas se otorga un beneficio indirecto a los trabajadores, en términos de calificación, mejores condiciones de trabajo y, eventualmente, aumentos de salarios al incrementar la productividad.

2. ¿HACIA UN NUEVO MODELO DE RELACIONES INDUSTRIALES?

A pesar de la hipótesis que surge de la primera parte de este trabajo relativa a que la representación sindical, por más ilegítima que pueda ser, tiene relación con la modernización de las empresas, parece haber consenso entre los estudiosos de que el sindicalismo mexicano está en crisis. No obstante, esta crisis debe referirse al carácter corporativo del sindicalismo mexicano; es decir, a su función política subordinada al Estado surgido de la institucionalización de la revolución mexicana. Por una parte, en el nuevo modelo económico el Estado ya no funge como principal agente de desarrollo, y por lo tanto ya no requiere de la movilización de los recursos sociales —entre los que se encuentra de manera primordial el laboral. Por otra parte, el Estado mexicano ha cambiado la alianza sobre la que se asentaba y ya no basa su legitimidad en la herencia revolucionaria que perseguía fines nacionalistas y de justicia social.

A esto se añade el hecho de que las elecciones se hayan vuelto más competidas y transparentes, de manera que el voto corporativo es cada

vez más difícil de ser practicado y ya no se puede seguir otorgando determinados puestos políticos en función de cuotas sectoriales. Por último, tenemos el hecho de que el nuevo modelo económico está minando las bases de control clientelista del sindicalismo corporativo en el interior de las empresas. En este contexto, el control sobre el sindicalismo sólo sigue siendo crucial por razones referidas a la política económica, más que a la eminentemente política.

Frente a esta situación de crisis del sindicalismo tradicional en el país se presentan dos distintos escenarios. El primero de ellos propone que se está dando en México, como en algunos países desarrollados, la crisis final del sindicalismo; para apoyar esta idea se citan datos acerca de la inexorable baja en la tasa de sindicalización y se plantea que los nuevos modelos de organización de la producción han sustituido la participación sindical por la participación obrera. La idea parece confirmarse con la situación existente en las maquiladoras del norte del país, el sector industrial de mayor expansión en los años ochenta. Este escenario parece ser reforzado por las actitudes de muchos de los trabajadores hacia sus sindicatos, los que a sus ojos carecen de legitimidad porque han defendido mejor sus propios intereses como burocracia política que los de los obreros.⁷ Según estos trabajadores, es mejor una relación directa con la empresa; lo que coincide perfectamente con los nuevos modelos de organización del trabajo, como los círculos de calidad.

No obstante, la situación que existe en las empresas maquiladoras y, en general, en el norte del país, no puede generalizarse, en especial para las regiones del centro donde el sindicalismo cuenta con una larga historia. En el norte de México los trabajadores no tienen tradición sindical, y se encuentran en una situación que se ha caracterizado, hasta muy recientemente, por un excedente de oferta de empleo que, aunado a la cercanía con Estados Unidos, ha dado lugar a un altísimo nivel de rotación y los trabajadores cambian de trabajo con mucha frecuencia. Todo esto hace poco útil una organización que tiene como una de sus principales funciones garantizar la estabilidad en el empleo y obtener beneficios para el largo plazo. Al acentuarse el interés individual se obstaculiza el desarrollo del interés colectivo y la militancia sindical.

⁷ Jorge Carrillo y Miguel Ángel Ramírez, "Maquiladoras en la frontera norte: opinión sobre los sindicatos", *Frontera Norte*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, vol. 2, núm. 5, julio-diciembre de 1990.

Aunque esta situación es parecida a la de muchos de los países desarrollados en los que han disminuido dramáticamente las tasas de sindicalización, en algunos países desarrollados el sindicalismo ha logrado mantener su función como interlocutor con el empresariado y el Estado, y no ha perdido legitimidad ante sus bases. Éste ha sido el caso de Alemania y los pequeños países europeos, donde existe un modelo neocorporativo de relaciones industriales.

En el medio mexicano se ha dado una situación de institucionalización autoritaria en la que el Estado fomentó, a partir de los años veinte, la organización centralizada de obreros y empresarios, con la idea de tenerlos como interlocutores y correas de transmisión de sus políticas. El Estado se erigió entonces en el principal agente de desarrollo concentrando los esfuerzos de inversión y de organización social y política, con el objeto de que el país pudiese resguardarse a nivel internacional.

A pesar de que el Estado ya ha abandonado su papel de principal agente de desarrollo, el control del sindicalismo y por lo tanto su centralización siguen siendo cruciales, por lo que pensamos que no pueden ser abandonados por un modelo "maquilador", basado en la desindustrialización. Por una parte, este control sobre el sindicalismo fue lo que le permitió al gobierno salmista imponer, sin gran oposición, un nuevo modelo económico que implicó grandes modificaciones al sistema de relaciones industriales, al poder político y la función social del sindicalismo. También ha facultado al Estado para establecer una nueva alianza social que le permite crear fuentes de legitimidad distintas a las que surgieron de la institucionalización de la revolución.

Por otra parte, hay que considerar la importancia que han tenido las distintas modalidades del pacto de estabilidad para equilibrar y afianzar las variables macroeconómicas. Este mecanismo para definir las políticas de ingresos ha sido tan útil que, haciendo abstracción de otras razones netamente políticas, la centralización sindical no sólo no fue cuestionada, sino que resultó fortalecida durante el gobierno de Salinas; a pesar de que los líderes sobre los cuales hubo de apoyarse se oponían en lo fundamental a su política de modernización.⁸

⁸ Fue la necesidad de mantener los equilibrios macroeconómicos hacia fines del sexenio de Salinas, más que las elecciones, por las que bien poco podían hacer efectivamente los líderes obreros, la que obligó al gobierno a acercarse a los líderes tradicionales. Aunque también es cierto que, a raíz de la sublevación en Chiapas y del asesinato de Colosio, la razón para estrechar lazos no sólo con el sindicalismo sino también con las viejas bases organizativas del PRI fue más una necesidad política; se trataba de demostrar

El esperado rompimiento con el sindicalismo tradicional que exigía el capital nacional y extranjero no sucedió por esta necesidad del Estado de seguir controlando al sindicalismo. A pesar de lo que implicaba para el salinismo —como imagen y como riesgo de que su proyecto modernizador se viera obstaculizado—, tuvo que llegar a un *modus vivendi* con los líderes sindicales tradicionales, con los que el grupo de tecnócratas en el poder no tenía mucho en común. Sólo así se entiende que, después del encarcelamiento del dirigente de los petroleros, Joaquín Hernández Galicia, la Quina, y la destitución de Jonguitud Barrios al frente del sindicato de maestros, se haya apoyado más que atacado a los dirigentes tradicionales.⁹

Tampoco se dio curso a la esperada modificación de la Ley Federal del Trabajo, que los empresarios consideraban como muy importante para fijar de manera permanente las transformaciones llevadas a cabo por el gobierno salinista. En primer lugar, esto sucedió porque el gobierno se dio cuenta inmediatamente de que ambas partes involucradas demandarían que se redujera la intervención del Estado en las relaciones obrero-patronales;¹⁰ lo que convenía poco a un gobierno que contaba con esta participación para lograr imponer el nuevo modelo económico. Por otra parte, era demasiado riesgoso para su relación con el sindicalismo oficialista explicitar y abrir a la discusión el programa de modificaciones que el gobierno pretendía llevar a cabo, que significaba debilitar el poder sindical en el interior de las empresas por medio de la flexibilización de los contratos colectivos. Era mucho más práctico establecer las modificaciones caso por caso, que tratar de imponer un gran proyecto de reforma del sistema de relaciones industriales. Debatir las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo implicaba, en suma, arriesgarse a que se desbordara el conflicto ya latente entre el Estado y el sindicalismo oficialista.

De esta manera, el gobierno de Salinas procedió a transformar el sistema de relaciones industriales, sin enfrentar al sindicalismo más allá de lo absolutamente necesario,¹¹ modificando miles de contratos

la unidad de la clase política y, con la mera manipulación de masas (aun sin tener la capacidad de control del voto), dar la imagen de una campaña zedillista que cobraba fuerza.

⁹ De hecho, la propia FESEBES, la central que agrupaba a los sindicatos que representaban el modelo sindical del sexenio, no obtuvo su registro legal sino hasta 1993, por la oposición de la Confederación de Trabajadores de México (CTM).

¹⁰ Graciela Bensusán, "Los sindicatos mexicanos y la legalidad laboral", *Revista Mexicana de Sociología*, México, IIS-UNAM, año 56, núm. 1, 1994.

¹¹ Esto quedó demostrado cuando ocurrió el enfrentamiento con Hernández Gali-

colectivos de trabajo con el establecimiento del Convenio Nacional de Productividad, estimulando a un núcleo de sindicatos para que representaran el nuevo modelo neocorporativo de sindicalismo.

En lo que a esto último se refiere, hubo un pequeño grupo de sindicatos, ubicado en las grandes empresas estatales o recientemente privatizadas, como Teléfonos de México y la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, con los que se construyó una relación más consensual. En estas empresas se trató, y en cierta medida se logró, de establecer un modelo neocorporativo en el que algunos de los sindicatos que habían demostrado mayor autonomía política se comprometieron con el nuevo modelo económico y lo que su aplicación significaba en el lugar.

Se pudo desarrollar este modelo con dos sindicatos en los que existía una vida política intensa y relativamente democrática, con dirigentes abiertos al cambio, que además enfrentaban la amenaza de la desaparición de la empresa, ya sea por la privatización, el caso de Teléfonos de México, o por su liquidación, como la Compañía de Luz y Fuerza del Centro. En ambos casos se negoció la flexibilización de las relaciones en el interior de las plantas (a pesar de que no se modificó el contrato colectivo del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), a cambio de que se asegurara la sobrevivencia del sindicato y de la promesa de que no habría recorte de personal. Si bien el modelo se apoyaba, por un lado, sobre la flexibilización, existió, por otro, el compromiso de permitir que el sindicato se involucrara en la modernización de la empresa, estableciendo su participación en las decisiones concernientes a la restructuración de las plantas.

Los sindicatos de estas dos empresas, así como los de las aerolíneas nacionales y la Volkswagen de México, y extraoficialmente el Sindicato de Maestros constituyeron la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios Estatales (Fesebes). A pesar de retrasarse el registro de esta central, el interés del gobierno salinista por implantar este modelo, basado en sindicatos que aceptan la modernización productiva y han logrado establecer una relación consensual con sus empresas, es comprobable por el hecho de que las negociaciones contractuales de estas dos empresas no pasaban por la STYPS, sino por la propia presidencia.¹²

cia y Jonguitud Barrios cuando esto fue necesario, y en el otro extremo cuando la CTM lo exigió, se permitieron los excesos más burdos en contra de los obreros de Ford, Cautitlán, y de Cervecería Modelo.

¹² Entrevistas con varios colaboradores del secretario del Exterior en el SME y de la Secretaría General del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana STRM; también véanse Gabriel Pérez, "El SME ante el reto de la modernización del sector eléctri-

No obstante, lo que sucedió en la mayoría de las empresas de capital privado fue la autoritaria modificación de los contratos colectivos de trabajo:¹³ la "neutralización" sindical y la flexibilización de las relaciones laborales internas, y en ocasiones las externas. Se debilitó al sindicato al establecerse una organización del trabajo orientada a aumentar la productividad y la calidad basada en formas participativas de trabajo, que trasladaba la resolución de los problemas laborales a una discusión directa entre empresa y trabajadores.

Imponer este modelo implicaba, por una parte, debilitar la capacidad interna de control sindical, al quitarle la posibilidad de injerencia en todo lo que se refería a la movilidad de los trabajadores en el interior de las plantas, sustituir el criterio de antigüedad por el de capacidad para los ascensos en la jerarquía ocupacional, la reducción del número de categorías laborales, quitarle al sindicato la decisión de otorgar horas extra, permisos, etc. Por otra parte, significaba apoyarse en las burocracias tradicionales, con el objeto de impedir que el sindicato cayese en manos de una corriente radicalizada.

En algunas empresas, en especial en la industria automotriz, en vez de modificar los contratos colectivos, se recurrió a la relocalización. De esta manera, las empresas eliminaban la alta injerencia sindical en las relaciones obrero-patronales y los elevados niveles salariales y de condiciones laborales, sin tener que enfrentarse directamente al sindicato. Desde fines de los años setenta, las empresas automotrices abrieron sus nuevas plantas en el centro-norte y en el norte de México. Se establecieron en regiones en las que no había tradición sindical y en ocasiones ni siquiera tradición industrial. Algunas de estas empresas escogieron el norte del país por la existencia de personal calificado, indispensable para esta industria, como la empresa Ford, con sus

co", *El Cotidiano*, UAM, México, año 10, núm. 58, octubre-noviembre de 1993; Vicente Solís, "La modernización de Teléfonos de México", *El Cotidiano*, UAM, México, año 7, núm. 46, marzo-abril de 1992; Pilar Vázquez Rubio, "Revisión contractual 1990. El telefonista sostiene su apuesta", *El Cotidiano*, UAM, México, año 7, núm. 35, 1990.

¹³ La aceptación, por parte de la Secretaría del Trabajo, de las modificaciones de los contratos colectivos que exigían los empresarios. En cada negociación colectiva, al contrario de lo que había sucedido en los 60 años precedentes, se estaban eliminando y no añadiendo cláusulas; especialmente aquellas que definían la intervención sindical en los asuntos internos de las plantas, que consisten en la movilidad de los obreros en el interior de las mismas, la especificación de labores, la proporción de trabajadores sindicalizados, el peso de la antigüedad sobre la capacidad para definir los cambios de categoría.

plantas en Hermosillo, Sonora y Chihuahua, y la de General Motors en Ramos Arizpe, Coahuila.¹⁴

El único ejemplo de planta automotriz que se expandió sin relocalizarse fue la Volkswagen de México, en Puebla, que decidió hacer crecer su empresa e instalar un número importante de plantas subsidiarias en torno a ella. El sindicato de esta empresa estuvo afiliado a la Unidad Obrera Independiente (UOI) desde los años setenta, y en la actualidad, a pesar de haberse desvinculado de esa organización sigue conservando su carácter pragmático, más que ideológico, que caracterizó a esta corriente del sindicalismo. De esta manera, a pesar de la combatividad demostrada en las negociaciones contractuales se había podido establecer una relación cotidiana relativamente consensual. No obstante, en 1992 se dio un fuerte conflicto de orden intersindical que fue resuelto mediante el despido y la indemnización de todos los trabajadores y la recontratación de aquellos que la empresa quiso aceptar. Aparentemente, después de este conflicto tan serio, las relaciones obrero-patronales siguieron aproximadamente la pauta anterior; lo que permite entender que este sindicato se haya afiliado a la Fesebes.¹⁵

Para el Estado es vital conservar vivas las dos opciones, consenso y autoritarismo, o lo que es lo mismo, el núcleo modernizador y los líderes tradicionales. Este núcleo empuja a los nuevos dirigentes al pragmatismo evitando que se radicalicen; además, saben que el gobierno cuenta, en todo momento, con una capacidad de control sobre el sindicalismo que permitiría su expulsión. Por otra parte, la existencia de un conjunto de nuevos dirigentes, con discurso modernizador y mayor legitimidad ante sus bases, obliga a los dirigentes tradicionales a seguir subordinados a pesar de que se los esté hostigando; saben que no tienen la capacidad para competir en el campo de la legitimidad dependiendo casi absolutamente del apoyo estatal. Además, el propio sector sindical tradicional está dividido, entre un sector con fuerza propia (la CTM) y otro que es débil políticamente (la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos), que le debe todo al gobierno y al que se ha fortalecido últimamente con el objeto de que sirva de contrapeso al sector corporativo de mayor presencia política. Por último, frente a ambos sectores, el gobierno tiene la capacidad de blandir el espectro de la desregulación sindical, es decir, la situación que existe en el sector de las maquiladoras, aunque no sea una opción para todo el país.

¹⁴ Fernando Herrera Lima, "La flexibilización contractual en la industria automotriz de México", *Polis. Anuario de Sociología*, México, UAM-Iztapalapa, 1994.

¹⁵ Ludger Pries, "El conflicto de la VW", *Trabajo*, México, SEP/UAM-Iztapalapa, 1992.

3. ¿EXISTEN LAS BASES SOCIALES PARA ESTABLECER EL MODELO NEOCORPORATIVO?

Como ya se ha mencionado, existe un hecho más importante y más sólido aún que el pequeño conjunto poco estable de sindicatos sobre los que se ha pretendido establecer un modelo sindical neocorporativo, que nos permite afirmar que en México no se avanzará hacia la total descentralización del sindicalismo, hacia su total precarización. La centralización le ha permitido al Estado mexicano imponer una disciplina laboral y electoral, y a partir de 1987 ha sido clave para imponer las distintas modalidades del pacto de estabilidad. Por ello es poco probable que, incluso los miembros más liberales de la élite gobernante, vayan a apostar por la opción antisindical.

Esto quiere decir que el modelo de desregulación sindical establecido en el norte del país sólo puede ser aplicado a esa situación geográfica específica. En el centro del territorio nacional, en las regiones de sindicalismo corporativo tradicional y en especial en las grandes empresas del Estado o en las que han sido recientemente privatizadas, se intentará establecer el núcleo neocorporativo del que hablamos anteriormente, que podrá constituirse en la base de una recentralización del poder sindical.

Pero lo más notable es que el pacto de estabilidad no sólo es conveniente a las estrategias estatales, sino que hemos notado actitudes entre los propios actores, tanto sindicatos como empresarios, que apuntan hacia las ventajas de su esquema actual; a pesar de que ambos plantean que debe convertirse en un esquema más consensual y menos impuesto por el Estado. Está claro que los aumentos salariales son definidos de manera autoritaria, que son determinados por las proyecciones de política económica del gobierno. No obstante, existe mayor discusión en el caso de los precios. De hecho, cada semana se discuten, tanto a nivel federal como estatal, las quejas con respecto a las alzas de precios presentadas por la parte laboral. Cuando se llega a un acuerdo, el Estado o las propias cámaras ejercen presión para que el aumento sea moderado.¹⁶

En una entrevista con el presidente de la Canacintra de Chihuahua pude entender la contradicción en la que se encuentran los mismos empresarios, que sopesan los beneficios del modelo de desregulación en las maquiladoras al mismo tiempo que las bondades del pacto

¹⁶ Entrevista de julio de 1994.

de estabilidad. Se plantea, por un lado, que funciona mejor la empresa si no existe sindicato en la planta, y se ve esta situación como una posibilidad para el futuro. Pero también se considera que es fundamental poder contar con una organización representativa que centralice las demandas y las decisiones del sector obrero. A grado tal, esta contraposición de posibilidades que cuando el PAN llegó al gobierno estatal y no tuvo la capacidad o voluntad de instalar la comisión del pacto de estabilidad, fueron los propios empresarios los que convocaron a la CTM.

Desde el punto de vista sindical, a pesar de la indudable imposición de topes salariales, es evidente que el pacto ha tenido éxito en cuanto al control de la inflación; aunque en detrimento de la actualización de los salarios.¹⁷ Por otra parte, el pacto constituye un foro en el cual los sindicatos pueden apelar los aumentos de precios que les parecen poner en entredicho el acuerdo y presionar para que sean moderados. El pacto es eficaz en tanto que, en determinadas ocasiones, el Estado y los propios empresarios comparten la preocupación y el interés porque ciertos precios no se disparen y pongan en peligro el contexto general.

No obstante, este mecanismo de "concertación" a nivel global tuvo una limitación importante, en la medida en que restaba flexibilidad a las empresas más dinámicas; tendía hacia la homogeneización de los aumentos salariales. Esto no sólo era una desventaja para los sindicatos, sino para los propios empresarios. Aquellas empresas que tenían posibilidades de pagar mejor a sus trabajadores, en general las más dinámicas, no podían ofrecer mejores sueldos porque sería un mal ejemplo para las demás. Por esto, la Secretaría del Trabajo ejercía un estricto control sobre ellas; hubo casos en los que estallaron huelgas porque la Secretaría del Trabajo no aceptaba el registro del contrato colectivo, a pesar de que la empresa y el sindicato ya habían concluido la negociación. Esta situación no sólo causaba conflictos con los sindicatos, además las empresas tenían que competir con el mercado informal por mano de obra calificada y con experiencia.

Hasta la firma del Acuerdo Nacional de Productividad, la única manera en que las empresas más exitosas podían aumentar las percepciones de los obreros era a través de las prestaciones, aunque el carácter irregular de éstas no permitía que fueran un real sustituto del aumento salarial directo, no autorizado. A partir de la firma del acuerdo se dio la posibilidad de una deshomogeneización; desde ese momento se pudo aumentar

¹⁷ Es evidente que, en todos los países en los que existe un mecanismo de control de salarios y precios a nivel nacional, son mejor controlados los salarios que los precios.

de manera significativa los salarios mediante bonos de productividad, sin afectar el tope salarial. Según la CTM, desde la firma del convenio hubo un aumento –inexistente en la mayoría de las plantas del país– en empresas como Teléfonos de México, duplicándose prácticamente el salario a los obreros,¹⁸ y en la empresa Xerox, donde el bono de productividad significó aumento de 15% salarial,¹⁹ entre otras.

El acuerdo de productividad puede ser una importante modificación del sistema de relaciones industriales. En el nuevo modelo, el Estado seguirá controlando las variables macroeconómicas relativas a salarios y precios, por medio de un mecanismo en el cual las cúpulas sindicales y empresariales de organizaciones muy centralizadas discuten y aceptan la imposición de los topes. Por otro lado, se ha establecido un esquema que permite la descentralización, consistente en la flexibilización de las relaciones en el interior de las plantas y de las relaciones laborales en general, y en la flexibilidad salarial por medio del otorgamiento de bonos de productividad. De esta manera, existe el potencial, aún teórico, de que las empresas organicen la producción y otorguen salarios de acuerdo con sus necesidades y posibilidades específicas.

Aunque la posibilidad de transitar hacia un modelo neocorporativo en México depende, en última instancia, de que los mecanismos de concertación macro estén efectivamente acompañados por formas de concertación micro. Hemos visto cómo, en el caso mexicano, se están desgastando rápidamente los mecanismos de control clientelista en este último nivel, lo que a futuro destruirá el control que tienen las grandes centrales sindicales, que les permite llegar a los pactos nacionales. Esta situación supone dos opciones para el futuro: que se sigan imponiendo periódicamente los pactos, aunque de manera más autoritaria cada vez, sin tomar en cuenta lo que sucede a nivel micro, o que se avance en este mismo nivel hacia una situación de concertación.

A diferencia de lo que sucede en los países europeos donde existe el modelo neocorporativo, en el caso mexicano no existe la concertación a nivel micro, a excepción del pequeño grupo de empresas pertenecientes a la FESEBES. Tradicionalmente, lo que ha facilitado este nivel

¹⁸ Yolanda Mondragón Pérez, "Cambio en la relación corporativa entre Estado y los sindicatos: el caso del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana 1987-1993", tesis de maestría en sociología política en el Instituto de Investigaciones Sociales Dr. José María Luis Mora.

¹⁹ CTM, "Las revisiones y los convenios durante enero-agosto de 1994", Sección de Análisis Económicos-CTM, 1994.

es la extensión de los mecanismos de control del aparato sindical subordinado al Estado, siendo su principal objetivo el de estimular la aparición de nuevos instrumentos que permitan el control organizativo de los trabajadores, lo que propició un modelo de relaciones obrero-patronales que otorgaba gran poder de decisión al sindicato, traducido en términos clientelistas.

El Acuerdo Nacional de Productividad incluye la creación de comités de productividad, constituidos por representantes del sindicato y de la empresa con el objeto de establecer los mecanismos para medir la productividad y la retribución a los trabajadores, así como para establecer formas que mejoren las condiciones de trabajo, la productividad misma y la calidad del producto.²⁰ En la medida que en México existe una larga tradición en materia de comisiones bilaterales de seguridad e higiene, estos comités de productividad pueden devenir en mecanismos similares a los que existen en los países de Europa central en donde como en Alemania, constituyen instancias permanentes para la concertación a nivel de las plantas industriales.²¹

En este trabajo hemos destacado el acuerdo “objetivo” de los tres actores involucrados, con respecto a las ventajas de ciertos elementos del viejo sistema de relaciones industriales: la centralización de la organización empresarial y sindical, así como la existencia del pacto tripartito. Si tenemos razón con respecto al Acuerdo Nacional de Productividad éste podrá servir para la constitución de mecanismos de concertación a nivel de fábrica. De ser así, el sindicalismo avanzaría hacia un modelo neocorporativo en el que la concertación nacional esté complementada por ese acuerdo previo logrado en las plantas industriales, que haga más democrático y por lo tanto estable el esquema.

²⁰ CTM, “Elevar productividad-calidad; el reto de los mexicanos para la competitividad”, México, Secretaría de educación pública y comunicación social de la CTM, 1993.

²¹ Agradezco a Ludger Pries el haberme asesorado sobre el potencial de las comisiones de productividad y sobre la experiencia en comisiones bipartitas, como las comisiones de seguridad e higiene, insertos en el sistema de relaciones industriales de México.