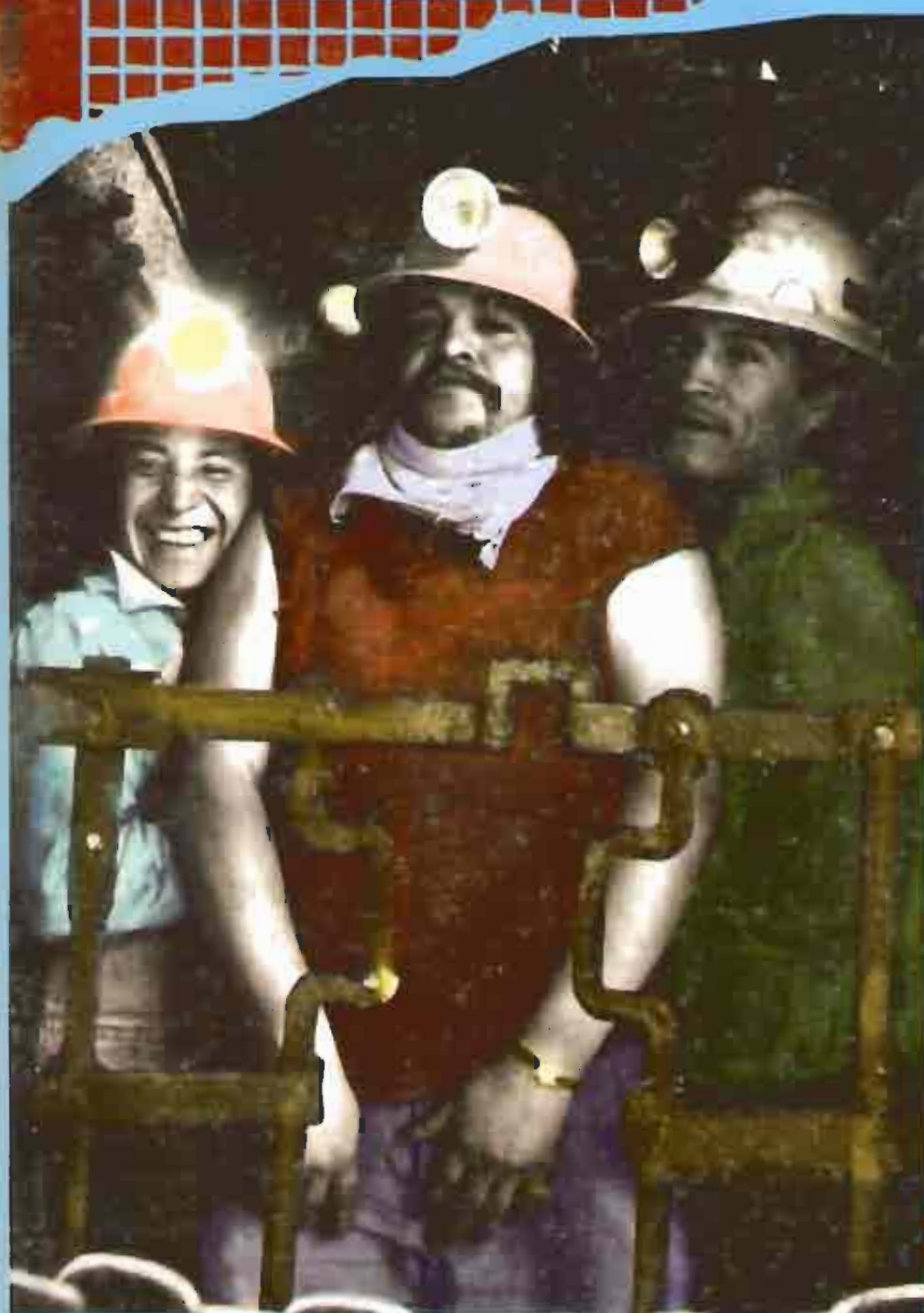


Trabajo

LOS DILEMAS DE LA CAPACITACIÓN LABORAL Tendencias y trayectoria del trabajo en México



LA RECTITUD DE PIERRE NAVILLE

DIRECTOR
Alfonso Bouzas Ortiz

COMITÉ EDITORIAL
José Antonio Almazán, Angélica Cuéllar,
Sergio de la Peña, Jaime Gallegos, Cesar
Gutiérrez, Javier Melgoza, Ma. Eugenia Meza.
Fabián Ortiz.

Diseño original:
Beatriz Mira

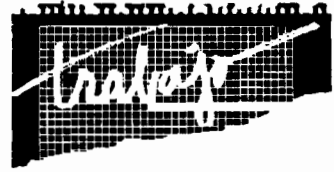
Producción editorial:
Héctor R. de la Vega

Toda correspondencia dirigirla a:

Revista Trabajo:
Alfonso Bouzas Ortiz
Apartado Postal 55536
09340 México, DF.
Tels: 689 3111/686 0322 ext. 428
FAX 686 3383/686 8976/724 4794

SUMARIO

número 11, 1995



LOS TRABAJOS Y LOS DÍAS

1/ *A modo de presentación*

TIEMPOS Y MOVIMIENTOS

3/ *La Recitud de Pierre Naville*

Jean-Marie Vincent

5/ *El Drama Mexicano*

Juan Castaingts Teillery

23/ *Capacitación: ¿de Responsabilidad Pública a Negocio Particular?*

José Miguel Candia

28/ *Los Dilemas de la Formación Tecnológica*

Teresa Bracho

39/ *Trayectorias Laborales en el Mercado Laboral de Tijuana*

Alfredo Hualde

45/ *Tendencias Recientes y Perspectivas sobre la Incorporación de la Población al Trabajo en México*

Sergio Sierra Romero

52/ *Democracia Sindical y Productividad*

Arturo Pacheco Espejel

OVEROL

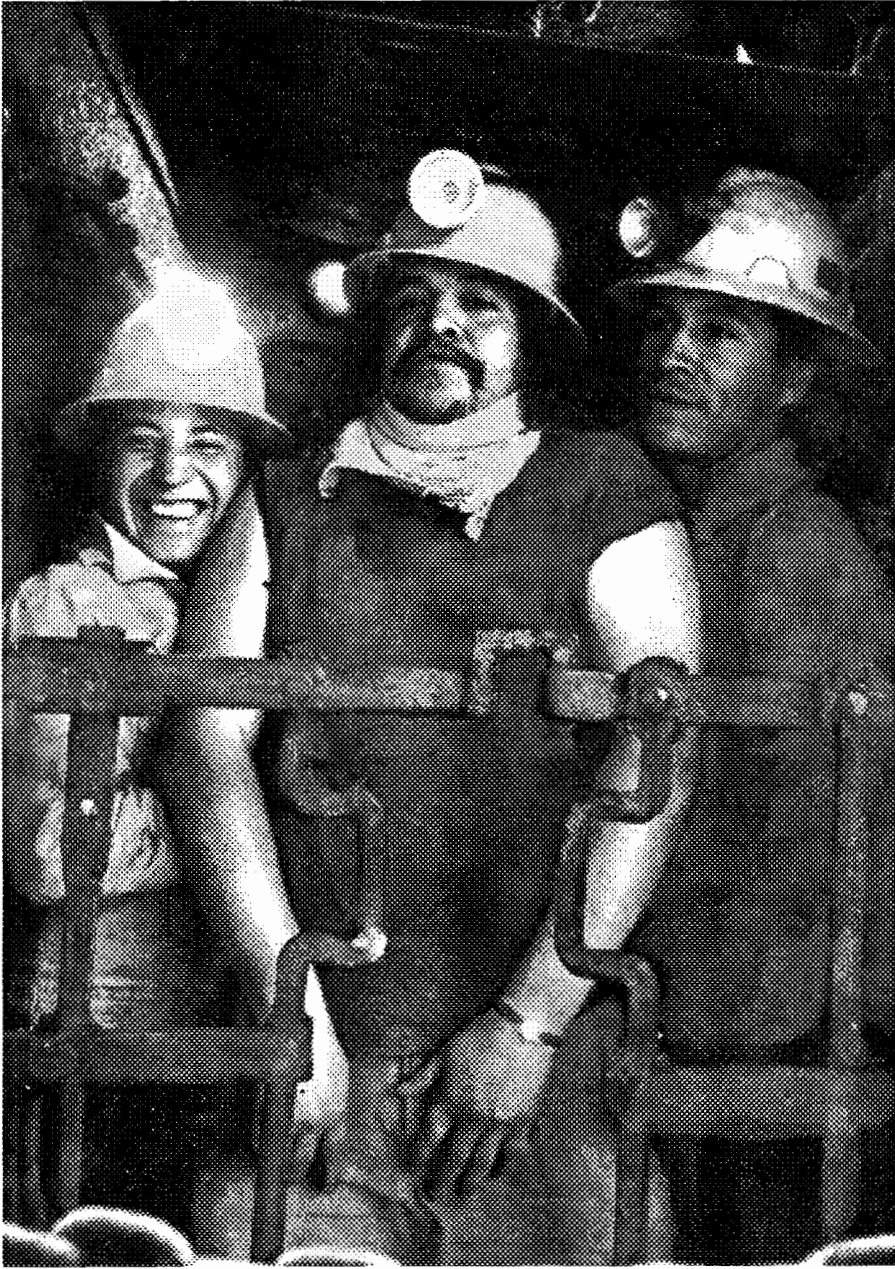
55/ *De Solidaridad a Antisolidaridad*

Jan Patula

Trabajo es una revista del
Centro de Análisis del Trabajo, AC.
Certificado de licitud de título No. 6836; Certificado
de licitud de contenido No. 7334, expedidos por la
Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas
Ilustradas. Publicación semestral.

Los artículos son responsabilidad del autor y no
reflejan necesariamente la opinión de la revista.

Trabajo, número 11 se terminó de imprimir
en septiembre de 1995, bajo la producción y
el cuidado de edición de
Imprimería Ayotla, SC
Calzada de las Águilas 1079,
México, DF., tel. 635 4423.
Hecho e impreso en México.



La relación entre Educación, Capacitación y Trabajo ha sido debatida internacionalmente de tiempo atrás. En México este debate ha estado normado muchas veces por las modas académicas o gubernamentales. El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 da gran importancia a la relación entre capacitación y trabajo, así como a la consolidación de la Educación Básica. A pesar de que el Plan mencionado reconoce deficiencias cualitativas y cuantitativas en los programas de Capacitación y enuncia una serie de buenos deseos acerca de su extensión y el

mejor vínculo de los programas con las necesidades del mercado de trabajo, pareciera que el centro de la estrategia es una medida que no implica grandes erogaciones como es el Sistema Normalizado de Competencia Laboral, es decir la certificación de los saberes obreros por alguna instancia oficial, medidos en forma flexible, formales e informales. El ponerlo en el centro de los programas gubernamentales de Capacitación corre el peligro de convertirlo en un elefante blanco. Para las categorías obreras, fuera de los certificados educativos formales, en México no parecen tener mucho peso los certificados técnicos. Los patronos y los trabajadores saben de las deficiencias de las escuelas técnicas en nuestro país y ese mismo es el valor que conceden a los certificados. Por otro lado, la proliferación de certificados pretendiendo medir experiencias, habilidades y saberes obreros adquiridos formal o informalmente parece más dirigido a convertirse en un incentivo simbólico (poseer certificados) que su traducción material en empleo y salario. La construcción social de la calificación en México no cambiará simplemente porque el gobierno inunde de certificados al mercado de trabajo.

Este número de la revista *Trabajo* tiene como tema central la relación entre Trabajo, Educación y Capacitación, esperamos que contribuya a esclarecer un debate que Pronto se presentará nuevamente en México.

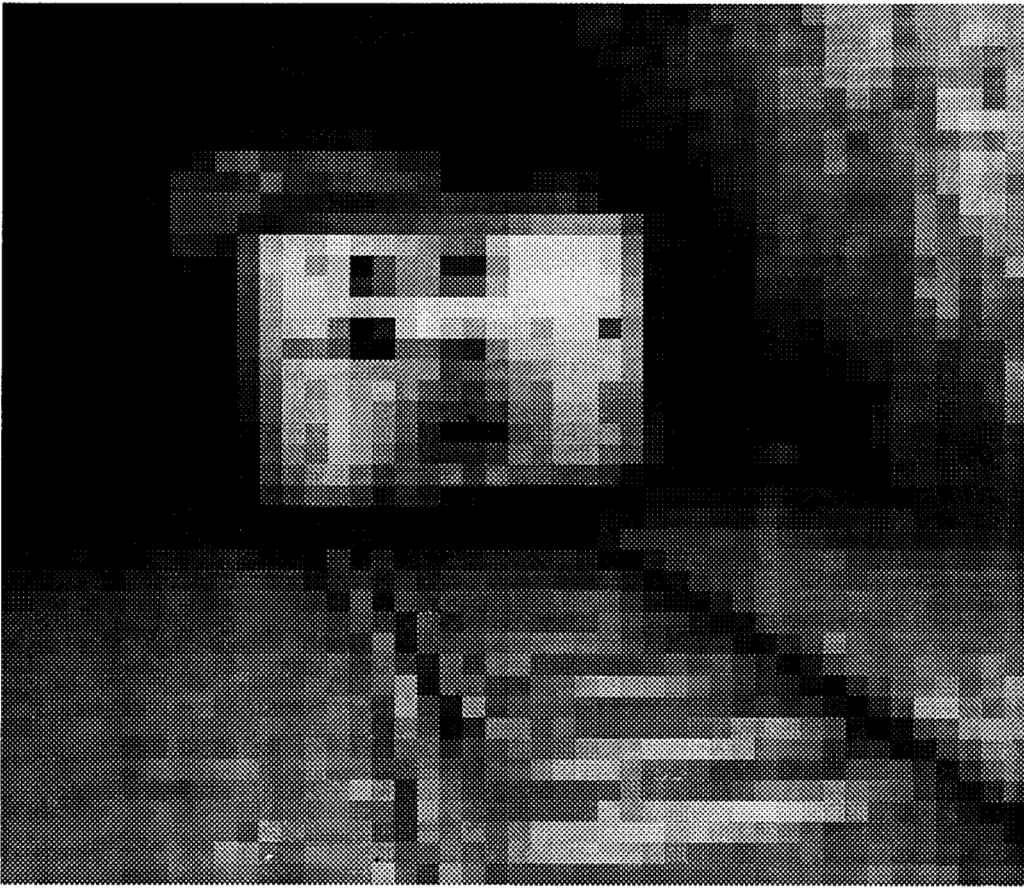
Alfonso Bouzas



La Rectitud de Pierre Naville,

Jean-Marie Vincent

Traducción: Alfredo Hualde



Pierre Naville*, fue hasta el fin de su vida un espíritu crítico, rebelde ante todos los conformismos.

Siendo muy joven, se lanza a la gran aventura del surrealismo donde juega un papel importante durante varios años, porque le gusta explorar y descubrir. Sin embargo, con bastante rapidez le pareció que lo surreal, la cara oculta de la vida y de lo

cotidiano, no era suficiente para subvertir lo real. Se hizo comunista, y casi inmediatamente comunista crítico después de un viaje a Moscú en el que conoció a Trotsky. Hasta 1939 será dirigente del trotskismo francés e internacional.

1 Artículo aparecido en *La Revue*, Julillet-aout-septiembre 1993.

* fundador de la sociología del trabajo

Rechazando el facilismo de las teorías del totalitarismo, construye una teoría del socialismo de Estado

Desde ese período en que se compromete a fondo, rechaza toda forma de adhesión religiosa, toda forma de abdicación intelectual. Su trotskismo no es devotamente incondicional a León Trotski, es una militancia razonada, argumentada que no rechaza las lecciones de la experiencia.

En 1939 rompe, con aflicción, con el trotskismo porque no cree que la IV Internacional fundada en 1938 pueda ser un medio eficaz de renovación del movimiento comunista y del movimiento obrero. De regreso del cautiverio en 1941, se dedica cada vez más a la reflexión teórica sin por ello abandonar la actividad política. En 1945, funda la *Revista Internacional* donde escriben nombres prestigiosos como Merleau-Ponté, Tran Duc Thao, Gilles Martinet, Charles Bettelheim y otros. A consecuencia de la hostilidad declarada de los comunistas y de las presiones que ejercen sobre los colaboradores de la revista, la empresa finaliza en 1952. El antistalinista que sigue siendo Pierre Naville no quiere someterse.

Fundador de la sociología del trabajo

Paralelamente, consagra un gran parte de su tiempo al estudio del trabajo y de la psicología del comportamiento. No es por tanto exagerado afirmar que es, con Georges Friedmann, uno de los fundadores de la sociología del trabajo en Francia.

En 1957 publica una obra monumental *De la alienación al gozo, génesis de la sociología del trabajo en Marx y Engels* donde, desplegando una gran erudición, muestra que Marx no era un fetichista del trabajo y de antemano rechazaba toda cultura del trabajo asalariado como se observa a menudo en el movimiento obrero. En esa época era de buen tono atacar a Pierre Naville por "cientifismo", pero en general las críticas olvidan señalar que no hay una concepción dogmática de la ciencia como se puede ver en particular en la larga introducción que escribió a la *Dialéctica de la Naturaleza* de Engels.

Uno de los fines de su actividad intelectual es hacer comprender a los marxistas que deben abrirse a las ciencias humanas y sociales y no desdeñar la investigación empírica.

A la cabeza del Partido Socialista Unificado

En el segundo año de la década de los años cincuenta Pierre Naville participa en los esfuerzos de reagrupamiento de una extrema izquierda que no

quiere ser sectaria, ni socialdemócrata, ni comunista ortodoxa, esfuerzos que conducen a la creación del Partido Socialista Unificado (psu) en 1960.

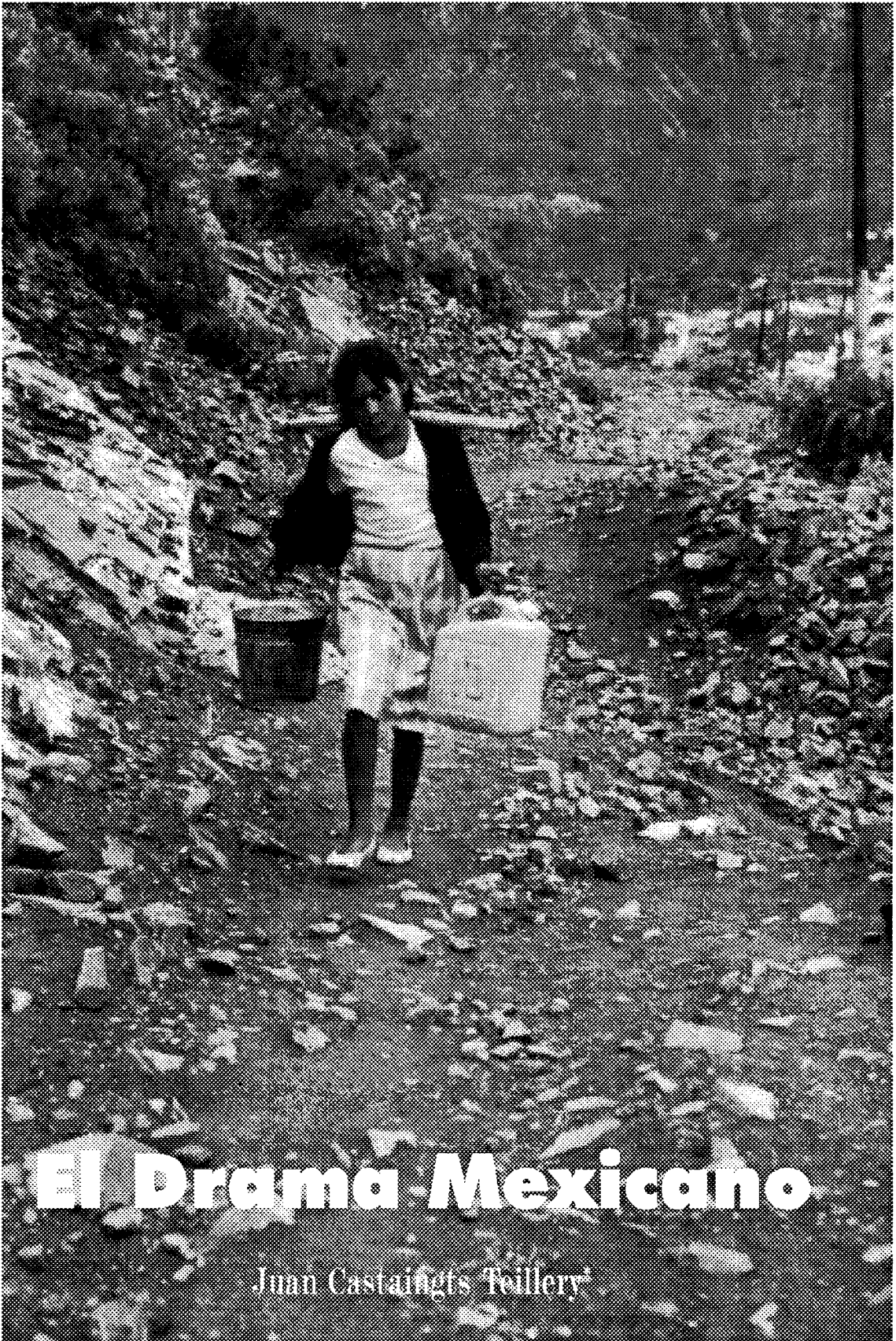
Multiplica los artículos políticos sobre los temas más diversos, *La guerra de Argelia*, *El xx Congreso del PCUS*, *La insurrección húngara*, *El régimen gaullista*, etcétera. Sus artículos aparecen sobre todo en el semanario *France Observateur*. Analiza, desentraña situaciones complicadas con una gran riqueza reflexiva, pero no se limita nunca al comentario lúcido, sino que busca trazar una vía de nuevas prácticas políticas para sacudirse las lacras de la socialdemocracia y del comunismo estaliniano.

Como dirigente del PSU, toma una doble dirección: por un lado, hacer comprender a los militantes tentados por el dogmatismo que hay que tener en cuenta las transformaciones de la sociedad y, por otro, mostrar a los "revisionistas" impacientes que el rigor teórico y políticos es absolutamente indispensable.

Al contrario que muchos otros, Pierre Naville no se siente turbado por mayo de 1968, que analiza finamente, sino que dice firmemente en el PSU que el resurgir trotskista en el movimiento estudiantil y sobre todo el maoísmo estudiantil no tienen porvenir.

Cada vez está más persuadido que el comunismo de los países del Este y el de los partidos comunistas va a verse sacudido por una crisis muy profunda que tocará la izquierda no conformista. Estima por tanto necesario llevar más lejos la teorización del "socialismo real" y sobre este tema publica toda una serie de obras en los años setenta. Rechazando el facilismo de las teorías del totalitarismo, construye una teoría del socialismo de Estado que analiza las relaciones del trabajo asalariado de Estado, las nuevas formas de explotación, las especificidades del poder del Estado burocrático y la dinámica del partido de Estado.

Pierre Naville sabe bien que a pesar de todas las reflexiones prospectivas, hay que esperar lo inesperado. El hundimiento de los países del "socialismo real" le sorprende por su amplitud y rapidez. Comprende rápidamente que la sociedad asociativa por la que ha apostado no nacerá inmediatamente sobre las ruinas del "socialismo real". Hay que poner manos a la obra para comprender lo que no se vio o no se comprendió. Es lo que Pierre Naville intenta en los últimos meses de su vida. Él no se reconcilia con el mundo bárbaro en el que vivimos.



El Drama Mexicano

Juan Castañeda Teillery

Introducción

México vive una de las peores crisis económicas de su historia las condiciones que habían hecho posible el crecimiento económico desde mediados de los treinta hasta el inicio de los setentas, sufrieron una ruptura muy importante y no se ha podido rehacer un nuevo espacio sociopolítico del crecimiento.

El crecimiento es un fenómeno complejo en el que intervienen esencialmente tres factores y así como un conjunto de relaciones que permiten tanto las relaciones internas a cada factor, como el enlace entre los ellos. Los factores son: el trabajo, el dinero y el gobierno y, la relación de enlace proviene de los procesos culturales". Así, si con anterioridad a los setentas, se había formado una relación apropiada entre el trabajo, el dinero y el gobierno tales que articulados a una expresión cultural muy definida, se había podido alcanzar un largo período de crecimiento autosostenido, desde los setentas se inicia una crisis de dicho espacio sociopolítico del crecimiento de la cual no se ha podido salir; dentro de esta crisis estructural encontramos dos períodos de crecimiento: el auge petrolero y la primera parte del gobierno salinista; pero ninguno de ellos alcanza el impulso suficiente para configurar un nuevo espacio sociopolítico del crecimiento.

En este artículo no ocuparemos de los mecanismos que arrastraron el crecimiento de la época salinista hacia su fin y de las tensiones y ruptura social que se engendraron tanto en el crecimiento como en la crisis actual.

El artículo se basa en la experiencia personal de autor en el seguimiento cotidiano de los procesos económicos que realiza necesariamente al hacer una o más columnas periodísticas semanales. La fuente de las ideas que aquí se presentan proviene esencialmente de esta vivencia cotidiana de la economía y por eso se encuentran pocas referencias bibliográficas. Los datos con que se elaboraron las gráficas provienen de elaboraciones del autor a partir de los "Indicadores Económicos" del Banco de México en su gran mayoría; también se usaron otras estadísticas elaboradas por el INEGI, en especial el libro: "Niveles de Bienestar en México" (1993).

A) Las contradicciones económicas del salinismo

Luces, sombras y tensiones caracterizaron el desarrollo de un sexenio en el cual, a pesar de lo abundante de los cambios, por no cuajar una nueva estructura económica, dejaron como herencia una crisis económica, social y política de grandes proporciones.

En materia económica los hechos centrales que caracterizaron al sexenio fueron el TLC y la finanza y

sus resultados fueron un crecimiento inestable en lo económico y fragmentador en lo social.

Con el TLC se forjaron expectativas que indujeron un flujo de capitales de una magnitud que jamás se hubiese podido imaginar investigador alguno. El sector financiero se constituyó en el nuevo centro alrededor del cual giró toda la actividad económica así como las orientaciones de los procesos.

Los resultados fueron contradictorios al inicio y terminaron por ser funestos; si bien es cierto que durante los primeros cuatro años del sexenio se alcanzó un crecimiento económico de nivel adecuado en relación con otros países, con posterioridad este crecimiento se sumergió en sus propias debilidades y en una crisis que trastornó todas las expectativas; además, los frutos del crecimiento se repartieron en forma profundamente desigual e inequitativa: mientras una minoría se enriqueció, la gran mayoría de los mexicanos se hundieron en una pobreza mayor. El programa solidaridad solamente tuvo por efecto la compensación de algunas de las tensiones que el propio crecimiento había generado; las tendencias se atenuaron pero no cambiaron la agudización y generalización de la pobreza.

Aunque las luces y las sombras del sexenio fueron abundantes, en este artículo solamente nos ocuparemos de tres de estas tensiones: a) inflación y pobreza; b) crecimiento y fragilidad; y, c) riqueza financiera y especulación.

Inflación y pobreza

El punto negativo más importante fue la pobreza y su punto positivo central fue la disminución de la inflación. Aunque contradictorios, estos dos elementos tienen profundas relaciones internas.

El éxito de la lucha contra la inflación tuvo tres pilares: 1) la estabilidad del peso en relación con el dólar; 2) el conjunto de pactos para la estabilidad y 3) la reducción de la tasa de interés nominal.

1) El ancla fundamental de la reducción de la inflación estuvo en la muy baja tasa de deslizamiento del peso en relación con el dólar. Es un hecho que el punto de referencia principal en la formación de expectativas futuras sobre la inflación se da en términos de las expectativas de deslizamiento de la moneda mexicana. Además, por la tendencia del peso primero a perder su subvaluación y luego a sobrevaluarse, redujo costos de producción internos y por ende, permitió aletargar el crecimiento de los

* Profesor-Investigador de la UAM Iztapalapa. Agradezco a Esther Mejía su valiosa cooperación para la elaboración de este artículo.

** Para un análisis más detallado del espacio sociopolítico del crecimiento y de la ruptura estructural del mismo, véase nuestro libro: *Economía, Mito y Poder UAM-I*. "Texto y Contexto N° 17" México 1994. Sobre todo el primer capítulo.

El punto negativo más importante fue la pobreza y su punto positivo central fue la disminución de la inflación



precios; finalmente, la competencia de los productos importados impidió que los productos nacionales subieran de precio.

Pero la tendencia a la sobrevaluación del peso repercutió profundamente en términos negativos sobre los asalariados mexicanos. La razón es simple.

Las empresas mexicanas vieron llegar una oleada impresionante de productos extranjeros. Con la tendencia a la sobrevaluación del peso, los productos extranjeros se abarataban frente a los mexicanos. Para sostener la competencia los productores mexicanos solamente tenían tres opciones: mejorar la tecnología y la administración, bajar los salarios y/o bajar las ganancias.

Como la mejora en la tecnología y en la administración de las empresas solamente se consigue en períodos medios o largos, la posibilidad a corto plazo para hacer frente a la oleada de productos importados era bajar los salarios o las ganancias. El apoyo político irrestricto que se dio a los empresarios fue muy claro y éstos optaron por reducir los salarios y aumentar la intensidad del trabajo; el resultado fue la presencia de bajos salarios y el incremento del desempleo.

Hay que señalar que también hubo un incremento importante en la productividad, las gráficas adjuntas así lo muestran. La mejoría productiva fue el resultado de un renovado proceso de inversión y de una mejora en la administración de las empresas, pero de todas formas la nueva inversión requirió mucho menos mano de obra con lo que hubo

desplazamientos e incremento del desempleo; otro tanto sucedió con los cambios administrativos. La sobreabundancia de mano de obra fue negativa para el trabajo y la mejoría en la productividad fue para una mejoría en las ganancias empresariales. Se logró estabilidad pero también salarios bajos y menor empleo.

2) El conjunto de pactos para la estabilidad fue otro factor que contribuyó a la estabilidad. Sin embargo el hecho de que los aumentos salariales se sujetaran a la inflación esperada al inicio de cada pacto, fue un hecho muy negativo para los asalariados ya que casi siempre la inflación realizada fue bastante mayor a la inflación proyectada al inicio de cada pacto. En este sentido los pactos contribuyeron tanto a la reducción de la inflación como al mantenimiento de los bajos salarios. En realidad, si en el período hubo incrementos en los salarios del sector manufacturero, éstos fueron muy pequeños y se debieron mucho más a la contratación de cada empresa que a los pactos. Así hubo dos fuerzas: la proveniente de los pactos que impulsaba los salarios a la baja y la correspondiente a la contratación del mercado que los impelía al alza.

3) La reducción de las tasas de interés nominal se acompañaron de tasas de intereses reales muy grandes ya que, la baja en la inflación fue superior a la disminución de las tasas de interés nominales. Así, los monopolios bancarios impulsaron tasas de interés excesivas y con ello inflaron los costos de las empresas; ante el aumento de costos y la carencia de

El conjunto de pactos para la estabilidad fue otro factor que contribuyó a la estabilidad

liquidez, las empresas mantuvieron los salarios bajos. Hay que señalar que aunque los asalariados no se beneficiaron del aumento de la productividad, de hecho las empresas productivas tampoco lo hicieron ya que tuvieron que trasladar sus ganancias hacia el sector bancario por la vía del pago de servicios financieros de costo muy elevado.

Para la reducción de la inflación también contó la reducción del déficit público y su transformación en un superávit primario; este hecho repercutió en un menor nivel de empleo por parte del sector público.

Crecimiento y fragilidad

El crecimiento que se logró en los primeros cuatro años fue importante; pero además de que sus frutos se concentraron en unas cuantas manos, desde un principio revistió fragilidades importantes.

El crecimiento tuvo dos motores centrales: las exportaciones y el mercado interno de bienes de lujo.

Las exportaciones fueron la clave principal; nunca como en el sexenio que terminó se había presentado un aumento tan grande en el sector exportador. Hay que reconocer que, aunque la entrada al GATT y la posterior firma del TLC fueron elementos que fomentaron el impulso exportador, de hecho la economía mexicana se autodescubrió una capacidad exportadora de la cual no se había tenido conciencia.

Sin embargo, una parte substancial de las exportaciones provinieron de las propias empresas extranjeras y sobre todo de la reestructuración de la industria automotriz. De hecho el proceso ha sido profundamente desigual. Sin embargo, de proseguir las tendencias presentes hasta la fecha, es factible que el sector exportador se convierta en la nueva rama dinámica que jale tras de sí a toda la industria nacional. Pero el hecho es que hasta la fecha el sector exportador, a pesar de su dinamismo todavía no adquiere la suficiente capacidad de arrastre o de empuje para mover adecuadamente al resto de la producción industrial. Por eso la estructura industrial aun no adquiere consistencia en su nueva conformación y por eso muestra debilidades muy fuertes.

Hay que tomar en cuenta que se creó una brecha muy amplia entre el sector moderno de la economía (que de una u otra manera se está integrando a la nueva realidad del TLC) y el sector tradicional que se está hundiendo en una crisis cada vez más profunda. Por eso, mientras unas ramas y empresas crecen, otras no podrán sobrevivir a la nueva competencia que se vieron primero profundamente afectadas por la sobrevaluación del peso y luego se vieron profundamente afectadas por la crisis iniciada con la devaluación del peso.

Las nuevas empresas son poco creadoras de empleo, en cambio las viejas empresas amenazadas de desaparición son las que concentran el grueso del empleo industrial. Hay crecimiento, pero este todavía esta muy lejos de tener un sustento sólido y, además, es un crecimiento que genera desempleo.

Hay que agregar que el nuevo tipo de crecimiento tendió a desarticular una parte de las relaciones interindustriales mexicanas y, por lo tanto, la dependencia hacia las importaciones fue creciente. De esta forma el crecimiento impulsó un déficit externo gigantesco que obligó a la búsqueda de flujos de capital extranjero para poder financiarlo. El capital extranjero fluyó hacia la finanza y la bolsa, pero este hecho condujo a que toda la economía dependiese de los vaivenes especulativos de este sector.

Finanza y especulación

La finanza fue el eje de la economía durante todo el sexenio, en esta sección solamente se enfatizan dos aspectos importantes: el primero es que una economía que tiene tasas de interés activas tan gigantescas no puede funcionar; no es posible poner a toda la economía a trabajar en función de un solo sector de la misma; no es posible que toda la economía produzca y transfiera valor al sector financiero.

El segundo, se refiere a que (como lo muestran las gráficas adjuntas) la cartera vencida de la banca comercial rebasó desde hace tiempo, todos los límites de la prudencia y se convirtió en una seria amenaza para el propio sector bancario. Con tasas de interés activas tan elevadas, los usuarios de la banca no pueden trabajar adecuadamente; con excesivos cargos financieros y sin liquidez, la industria mexicana tiene problemas muy graves que se reflejan en el vencimiento de sus carteras. Cuando las empresas no pueden hacer frente a sus compromisos crediticios, menos podrán invertir y mejorar sus empresas.

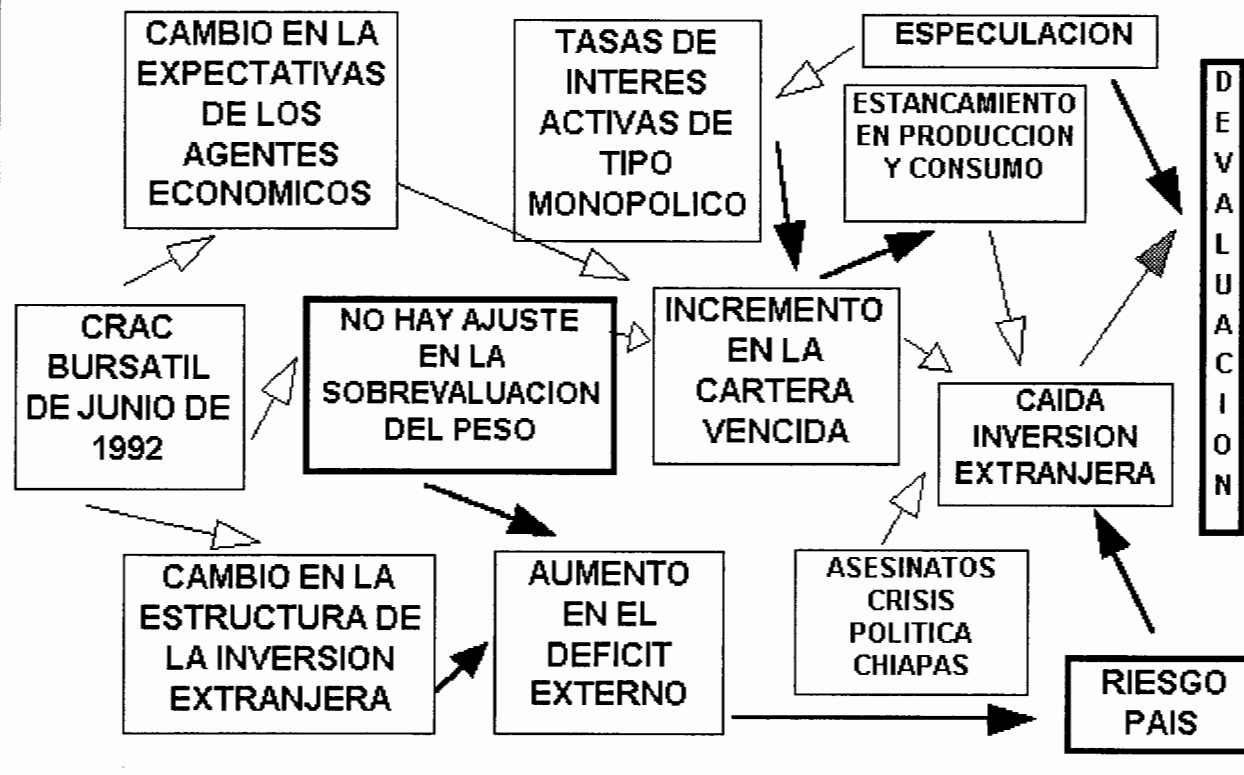
El caso es que el monto de las carteras vencidas no solamente afecta a la industria; ahora se reviere contra los propios impulsores de las altas tasas de interés activas y pone en riesgo la misma estructura bancaria ya que hoy día la posibilidad de la quiebra de algunas instituciones bancarias es un riesgo creciente.

B) Los encadenamientos de la crisis

La crisis que hoy vivimos tiene su origen esencial en el sector financiero y se localiza en dos niveles. El primero fue la sobrevaluación y luego la devaluación abrupta del peso y el segundo, son las tasas de interés activas de tipo monopólico que cobra la banca comercial privatizada.

El monto de las carteras vencidas no solamente afecta a la industria

EL ENCADENAMIENTO HACIA LA DEVALUACION



Aunque la crisis se inicia en el sector monetario y financiero, ésta tiene consecuencias muy importantes en el sector productivo de bienes y servicios.

Esta sección consta de tres partes. La primera, se dedica a estudiar las causas de la crisis; la segunda muestra que se trata de una crisis largamente anunciada y que solamente se escondió para aquellos que no la quisieron ver y, la tercera, explora las posibles consecuencias negativas de la misma.

Las causas de la crisis

La crisis monetaria y financiera proviene de una serie de encadenamientos desafortunados, los cuales se iniciaron en junio de 1992. El esquema adjunto muestra estos encadenamientos; las flechas marcadas en negro en el esquema, simbolizan los encadenamientos fundamentales.

Todo comenzó con el *crac* bursátil de junio de 1992. Bajo el impulso de la política económica neoliberal la actividad bursátil y financiera se hizo el centro de toda la actividad económica y, bajo su

influjo, llegaron los abundantes flujos de capital externo que impulsaron la inversión y la actividad económica, pero también se debió a la presión de la especulación desmesurada que generaron los excesos que dieron inicio y fin a la crisis que hoy vivimos.

Después del gran *crac* bursátil de octubre de 1987, la bolsa mexicana quedó en niveles sumamente bajos. Hasta ese momento la inversión extranjera en actividades bursátiles y financieras era casi nula. Luego de ese *crac*, los inversionistas extranjeros descubrieron que las acciones de las empresas mexicanas se encontraban fuertemente subvaluadas y que su compra implicaba altas expectativas de ganancia. Desde principios de 1989, la inversión extranjera fluyó de manera importante hacia la compra de acciones de las empresas cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores y, por tanto, el índice de precios y cotizaciones de tales acciones comenzó a repuntar con mucha fuerza. Los recuerdos del *crac* del octubre negro de 1987 pasaron al olvido y nuevamente la especulación bursátil se desató con desenfreno.

La crisis monetaria y financiera proviene de una serie de encadenamientos desafortunados

Las empresas no
pudieron cubrir
sus créditos y sus
carteras
vencidas
aumentaron
explosivamente

Hay que recordar que el "Pacto" se había firmado en diciembre de 1987 y su inicio real arrancó en marzo de 1988. La clave del Pacto fue el ancla de la fijación de los tipos de cambio. En 1988 el tipo de cambio permaneció sin variación y en 1989 se permitió un leve desliz totalmente controlado. Al inicio del Pacto, el tipo de cambio se encontraba subvaluado pero, aunque la inflación interna tendió a descender, de todas formas fue siempre superior a la inflación intrnacional (principalmente con relación a la de Estados Unidos). Por esta razón, la subvaluación inicial que favorecía a las exportaciones y era una barrera contra las importaciones, se fue perdiendo poco a poco hasta convertirse en una sobrevaluación profunda y peligrosa del peso.

La sobrevaluación del peso no solamente ocurrió por efecto de que la inflación interna era fuertemente superior a la de nuestros concurrentes comerciales, sino que ella se acentuó por la eliminación de todo tipo de barreras y protección arancelaria. La protección de la industria interna se perdió por la mayor inflación interna que no estuvo compensada con el deslizamiento del peso y por la pérdida de protección por medio de permisos de importación y por tarifas arancelarias; ambos hechos se manifestaron en una sobrevaluación muy fuerte del peso.

El año de 1992, que es clave para todo lo que sucedería después, se inició en medio de expectativas que no solamente eran buenas sino que llegaron a ser casi eufóricas. En los medios empresariales se creía que todo sería miel y cosechas; bajo el aguijón de la publicidad de las altas esferas gubernamentales y financieras, el conjunto del empresariado realizó expectativas demasiado optimistas en relación a lo que permitía la evolución real de la economía. En la

efervescencia del optimismo se contrataron créditos y se ofrecieron créditos comerciales más allá de lo que toda prudencia hubiese aconsejado.

El giro total provino del *crac* bursátil que se presentó a mediados de junio de 1992. La ebullición especulativa bursátil había llevado a la bolsa a una situación de sobrevaluación peligrosa; los capitales extranjeros fueron los primeros en observar este incremento en el riesgo y, a mediados de enero, realizaron retiros protectores. El problema fue que éstos aumentaron como bola de nieve y generaron una importante caída bursátil.

Como lo indica el esquema adjunto, el *crac* bursátil va a provocar un cambio notable en las expectativas de los agentes. A partir del *crac*, lo que antes había sido optimismo, se convirtió en pesimismo; el optimismo más allá de lo real se transforma en su contrario: en un pesimismo más allá de lo real. De esta forma, si antes se habían contratado y dado créditos comerciales y bancarios en exceso, después se contrajeron los créditos y se realizaron presiones para los cobros, así la actividad económica tendió hacia el estancamiento; el resultado fue que los excesos de créditos contraídos no se pudieron pagar, hecho que se tradujo en un incremento de la cartera vencida. Pero, si en su inicio la cartera vencida tuvo como origen las expectativas deficientes (por exceso y por defecto) de los agentes económicos, con posterioridad la cartera vencida se incrementó notablemente por las tasas de interés de tipo monopólico que cobró la banca comercial privatizada.

Con una economía que pierde aliento, con carteras vencidas y con tasas monopólicas, las empresas no pudieron cubrir sus créditos y sus carteras vencidas aumentaron explosivamente.



El segundo problema grave es que después del *crac* de junio de 1992, era el momento clave para corregir la sobrevaluación del peso aumentando con fuerza la tasa de deslizamiento de la moneda. Pero no se hizo así y por esta razón no solamente se favoreció también de esta manera, el aumento en las carteras vencidas (ya que la sobrevaluación del peso aumentó las importaciones y con ellas la competencia desleal a las empresas mexicanas que vieron reducidos sus mercados y por ende, su capacidad de pago) sino que, por el crecimiento explosivo de las importaciones, el déficit externo creció con fuerza y con él se acrecentó el riesgo país a los ojos de los inversionistas nacionales y extranjeros. Aquí se usa el término riesgo país para señalar el nivel de riesgo que perciben los inversionistas extranjeros por su inversión en el país.

Finalmente, a partir del *crac* de junio de 1992, hubo un cambio de estructura en los flujos del capital extranjero hacia México. Hasta dicho momento el capital extranjero de cartera se había colocado preferentemente en la compra de acciones y, a partir de tal fecha lo hace fundamentalmente en títulos de la deuda interna mexicana. El flujo del capital extranjero prosiguió y con él se pudo financiar el déficit externo, pero cuando el riesgo país se hizo más grande, entonces se tuvieron que ofrecer los tesobonos, que en el momento actual constituyen la pesadilla de la economía mexicana.

La presencia de una especulación desbordada, la tendencia al estancamiento en la producción y el consumo, el ahogamiento de las empresas por las carteras vencidas y el incremento del riesgo país, condujeron a que la inversión extranjera se redujera notablemente y a que una parte de la inversión mexicana se fugase al exterior; todas ellas fueron condiciones que, en su conjunto, generaron la devaluación del fatídico 20 de diciembre de 1994.

El encadenamiento de problemas y la acumulación de errores condujeron a lo inevitable: la devaluación y el inicio de una crisis de graves consecuencias.

Todos los indicadores mostraron la crisis con anticipación

Las gráficas adjuntas indican la evolución de la economía mexicana hacia el desastre del 20 de diciembre. Estas gráficas muestran el proceso que condujo a la devaluación; en ellas se encuentra la información que justifica la explicación de tipo cualitativo que se presentó en el esquema "El encadenamiento hacia la devaluación". Ahí está el *crac* bursátil de 1992, el cambio en la estructura de la inversión extranjera, el incremento en el déficit externo, el aumento en las carteras vencidas y finalmente, la

caída en la inversión extranjera que condujeron a la devaluación.

Pero además de ilustrar con información cuantitativa los encadenamientos hacia la crisis y de ilustrar los procesos evolutivos que nos condujeron a la crisis, las gráficas nos muestran con toda claridad, que sí estaban presentes y a la vista de cualquier analista, todos los signos que indicaban el peligro de una fuerte crisis devaluatoria. Se pueden mencionar algunos de los más importantes:

1) La bolsa de valores vivía una espera incierta en medio de la cual ya no se atraía un mayor flujo de capitales extranjeros.

2) Entre 1989 y 1993 la riqueza real en producción de bienes y servicios había aumentado en proporciones muchísimo menores que el conjunto de papeles existentes en el mercado monetario y financiero: billetes y moneda, cuentas de cheques, deudas y pagarés del sector privado a corto y largo plazo y el conjunto de la deuda a largo plazo del sector público. El papel no tenía correspondencia con la producción interna y era evidente que un día tendría que volcarse hacia el dólar en la búsqueda de un sostén a su valor que no lo podía encontrar en el conjunto de bienes y servicios generados. La economía casino había generado un exceso increíble de papel que formó la base para la especulación contra el peso.

3) Los instrumentos no bancarios hasta por un año, que habían tendido a la declinación por efecto de que los agentes preferían los papeles a largo plazo en virtud de que había confianza en el mercado de valores interno, cambiaron de tendencia claramente a partir del *crac* de 1992 y se comenzó a vivir un aumento del riesgo del país, por eso repuntó la demanda por papeles no bancarios a corto plazo ya que los agentes querían tener liquidez para el caso de un trastorno monetario.

4) El aumento impresionante de la demanda de tesobonos era una muestra indudable de que los agentes presagiaban un peligro en la tasa de cambio y querían protegerse.

5) La inversión extranjera en todo tipo de títulos a plazo había disminuido claramente desde el asesinato de Colosio.

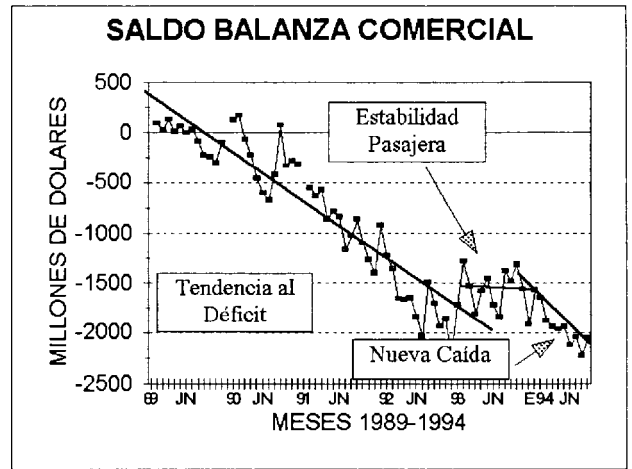
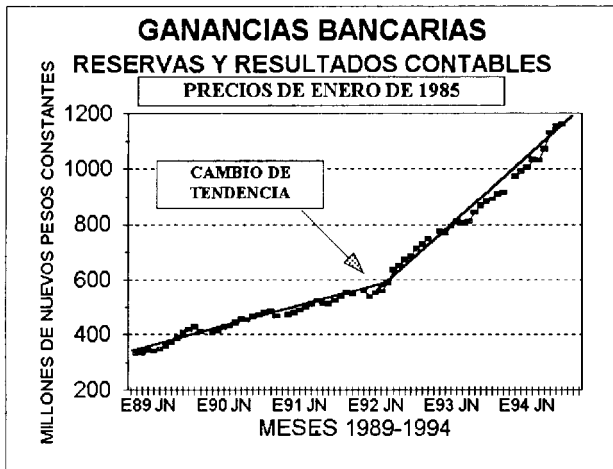
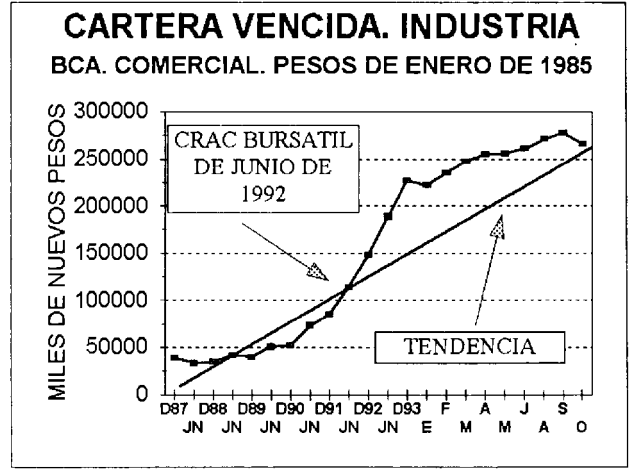
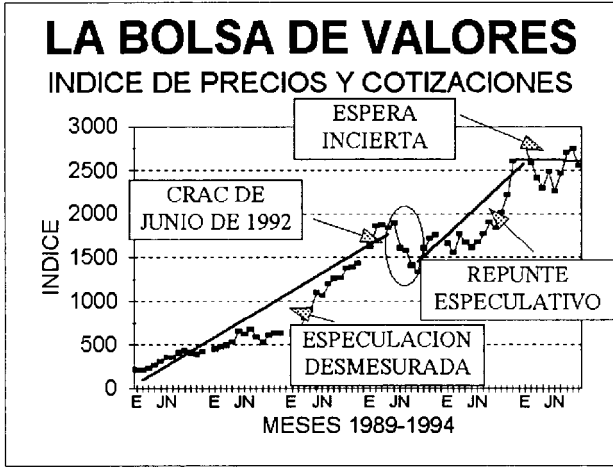
6) La inversión extranjera en acciones, si bien seguía siendo positiva, había registrado una caída brutal desde el segundo trimestre del año pasado.

7) El saldo de la balanza comercial mantenía una tendencia muy fuerte y muy peligrosa, tanto por su nivel como por su rápido crecimiento. Era evidente que, cuando los flujos de capital extranjero disminuyeran un poco, el peligro de una devaluación crecería con fuerza.

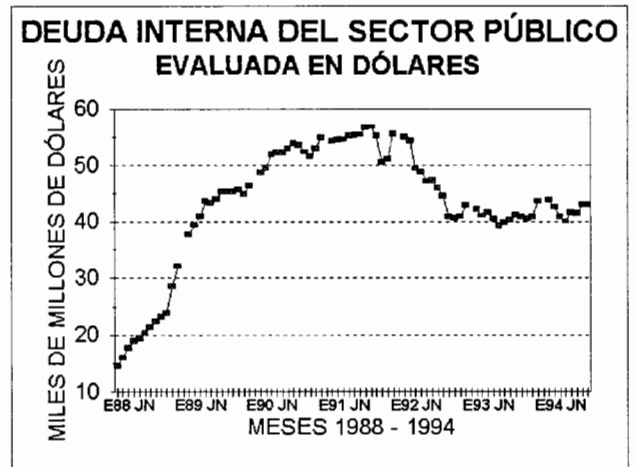
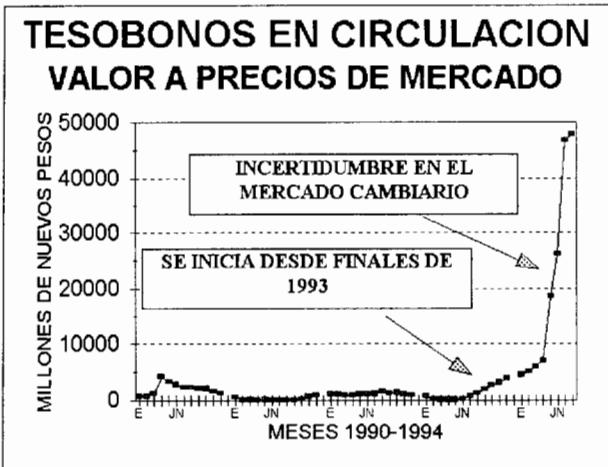
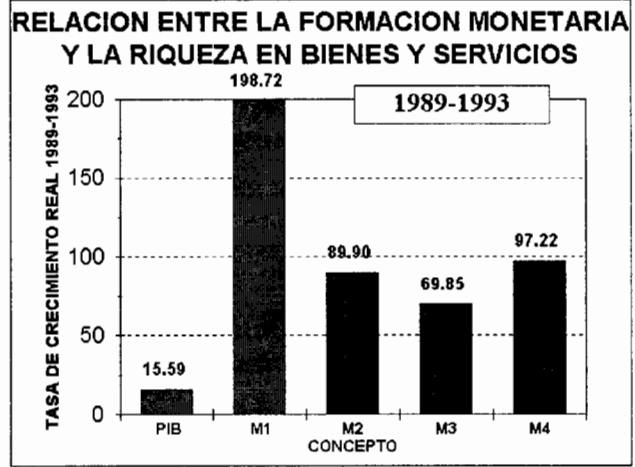
8) Desde el año pasado las tasas de interés en Estados Unidos habían repuntado, hecho que se

El encadenamiento de problemas y la acumulación de errores condujeron a lo inevitable: la devaluación y el inicio de una crisis de graves consecuencias

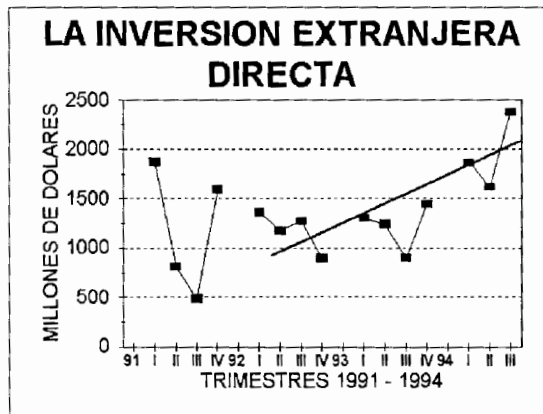
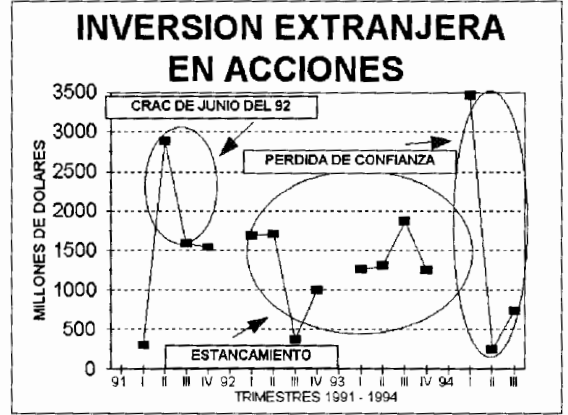
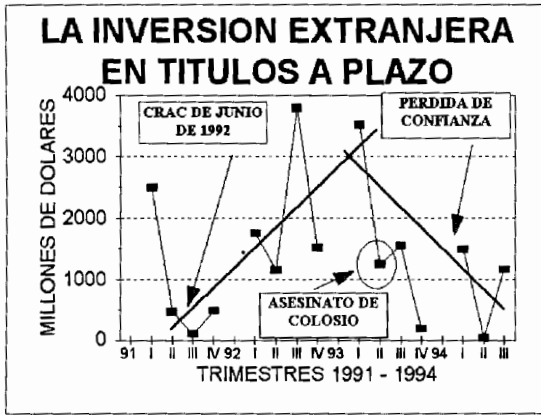
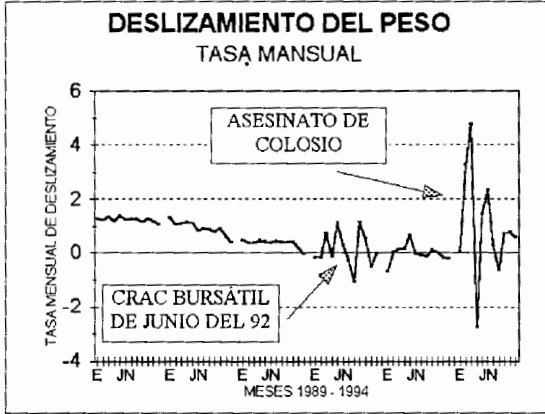
El encadenamiento hacia la devaluación 1



El encadenamiento hacia la devaluación 2



El encadenamiento hacia la devaluación 3





traducía en un aumento importante en los pagos por el servicio de la deuda externa.

9) Los crímenes políticos, junto con el levantamiento armado en Chiapas, implicaban una desestabilización política que atizaba los problemas monetarios y financieros ya existentes. No había que esperar hasta diciembre para saber que este hecho era un problema, ya que el caso era evidente desde el asesinato de Colosio. ¿Por qué no se actuó en tal momento?

Con el asesinato de Colosio se tuvo la última llamada; todavía en ese momento el mero anuncio de una línea de crédito dada por el Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos y por el banco central de Canadá fue suficiente para que, sin hacer uso de tal línea de crédito, se pudiesen calmar a los mercados monetarios. Ese fue un hecho claro que mostró que todavía en ese momento, era tiempo de actuar para aumentar el deslizamiento y evitar el desastre de la devaluación.

No se actuó. La estabilidad monetaria se jugó en términos de las conveniencias electorales y de la imagen de un presidente. Se suponía que el Banco de México era independiente, pero jugó los intereses de México y su moneda en términos de unas elecciones; la acción del Banxico violó su propia ley, no defendió a los precios ni a la moneda sino que actuó como un peón más del proceso electoral. ¡Qué tragedia!

Posibles consecuencias

Las consecuencias para la economía mexicana son terribles.

1) Las reservas internacionales que eran enormes en febrero del año pasado, se hicieron añicos para el 20 de diciembre. Sin reservas, nuestra moneda se hace profundamente vulnerable.

2) La inflación interna sufrirá dos tendencias contradictorias. La primera implica una tendencia hacia incrementos de los precios en virtud de la devaluación monetaria y del caos económico interno. La segunda, por el contrario, conducirá a una reducción en el monto de inflación y ello en razón de que la brutal caída del mercado interno conduce a que los empresarios tengan que moderar el incremento de precios, pues de otra manera no venderían nada.

3) Los asalariados verán mermado su escaso poder de compra y los pobres serán mucho más pobres y mucho más abundantes. La sociedad se fragmentará aun más.

4) Las tasas de interés monopólicas harán pedazos a muchas empresas productivas que no podrán sobrevivir al ahogamiento financiero.

5) La voracidad de los bancos se revertirá contra ellos ya que en la actualidad el peligro de una quiebra bancaria es muy elevado.

6) La deuda pública externa va a aumentar notablemente. El pago del servicio de la deuda externa puede convertirse en un tributo que pese sobre nosotros en forma muy dura durante bastante tiempo.

7) Un pequeño grupo de megamillonarios se hará mucho más rico.

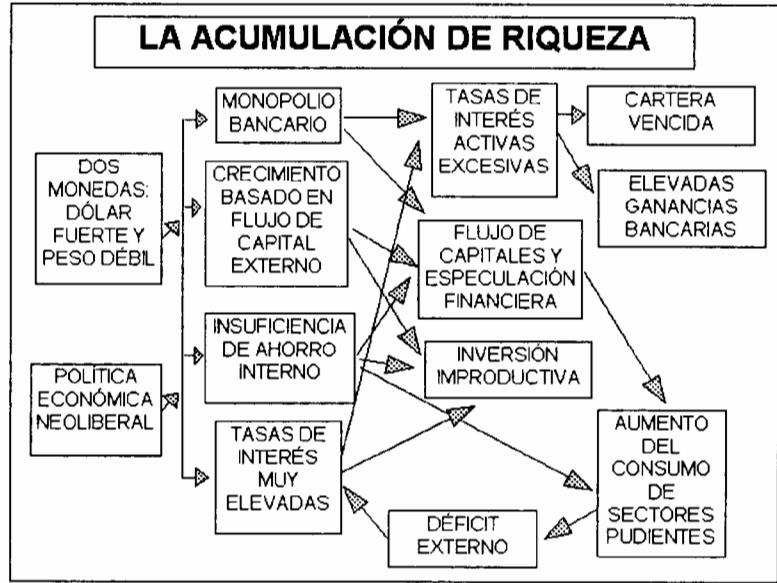
8) El nivel de desempleo va a aumentar con fuerza.

Es claro que muchas de estas consecuencias se pueden reducir y mitigar, pero ello requeriría de medidas que no se han tomado y que todo indica que no se quieren tomar.

C) Los megamillonarios

Durante el sexenio de Salinas hubo una noticia que sorprendió y que apareció en la revista Forbes que coloca a 24 mexicanos entre los megamillonarios

No se actuó. La estabilidad monetaria se jugó en términos de las conveniencias electorales y de la imagen de un presidente



mundiales. Sabíamos que la concentración de la riqueza era muy elevada, sabíamos que alrededor de 50 familias habían concentrado un poder económico (únicamente igualable al de los grandes hacendados de la época porfiriana) pero de todas formas, fue terrible y escandaloso confirmar la gigantesca riqueza en manos de unas cuantas personas frente a la miseria creciente de millones de mexicanos.

La concentración de riqueza de esta magnitud verdaderamente inaudita, no es una casualidad, por el contrario, es producto de una política económica y financiera y de un sistema que, no solamente hacen estos hechos posibles sino que además, los estimulan.

En esta sección trataremos de explicar el funcionamiento de este sistema. Mientras el sistema que genera megamillonarios no sea corregido de raíz, la polarización de riqueza y pobreza con todas sus secuelas de desarticulación y violencia social seguirán adelante.

Presentamos una gráfica y un esquema. En la gráfica se representa el crecimiento de la riqueza monetaria y financiera, y en el esquema el funcionamiento del sistema que genera esta riqueza y que permite concentrarla en una pocas manos.

Especulación y riqueza

En términos económicos, la riqueza monetaria y financiera se constituye por el conjunto de valores de ese tipo que se encuentran en manos privadas, es decir, los billetes y monedas, el conjunto de títulos de deuda pública en manos privadas y el valor total de las acciones en circulación. En este concepto de

riqueza monetaria y financiera no incluimos a los bonos y títulos emitidos por las empresas privadas, ya que en este caso la deuda de unos son los activos de los otros y por lo tanto, se compensan en el total.

En base a informaciones provenientes de los Indicadores Económicos del Banxico, nosotros hemos calculado el monto total de esta riqueza monetaria y financiera que se encuentra en manos privadas. El resultado de nuestro cálculo aparece en la gráfica adjunta. Todos los valores los hemos calculado en dólares.

El resultado es sorprendente ya que si en enero de 1986 el total histórico de la riqueza monetaria y financiera era de 16.8 mil millones de dólares (esta cifra contiene lo que se ha acumulado en este rubro en toda la historia del país), desde principios de 1988 esta riqueza creció en forma vertiginosa hasta llegar a los 302 mil millones de dólares a principios de 1994, para luego reducirse ligeramente hasta los 264.2 mil millones de dólares en marzo de este año.

Las tasas de crecimiento de esta riqueza son fabulosas y naturalmente que se encuentran totalmente distantes de la generación de riqueza real que se expresa por el aumento anual del PIB. Es evidente que toda esa riqueza es real en el sentido de que representa dólares con los cuales se pueden comprar cosas en el mercado. Pero también es cierto que la riqueza efectivamente creada y que se manifiesta en el crecimiento del PIB es infinitamente menor. Por eso esa riqueza ha provenido de la actividad especulativa, de la economía casino que ha sido el hecho primordial del sistema mexicano.

Se trata de dólares efectivos pero ellos no corresponden a una riqueza real. Una parte de estos

En términos económicos, la riqueza monetaria y financiera se constituye por el conjunto de valores de ese tipo que se encuentran en manos privada

dólares provenientes de la economía casino, han servido para financiar las compras del conjunto de empresas estatales que se han puesto a la venta; otra parte de esta riqueza se sigue manteniendo en activos monetarios y financieros.

Esta gigantesca riqueza especulativa se encuentra en las manos de tres tipos de personas. En primer lugar, el grupo de megamillonarios, una parte de los cuales se encuentra en la lista de los 24 de la revista Forbes. En segundo lugar, en manos de los inversionistas extranjeros que no solamente han traído sumas importantes de dólares, sino que han hecho negocios fabulosos en el interior del sistema bursátil y financiero. Y en tercer lugar, en manos de un conjunto de medianos y pequeños inversionistas que son menos de doscientas mil personas, que han invertido su dinero en este sistema y que han logrado ganancias jugosas.

El tercer grupo, aunque es el más numeroso, es el que tiene la menor proporción de ganancias. El grueso de la riqueza se encuentra en manos de los pocos megamillonarios mexicanos y de los inversionistas extranjeros.

Muchos se han preguntado ¿Por qué en tan poco tiempo, han surgido tan inmensas fortunas?. La respuesta es que una parte importante de ellas provienen de esta monstruosa riqueza monetaria y financiera.

El sistema de la riqueza monetaria y financiera

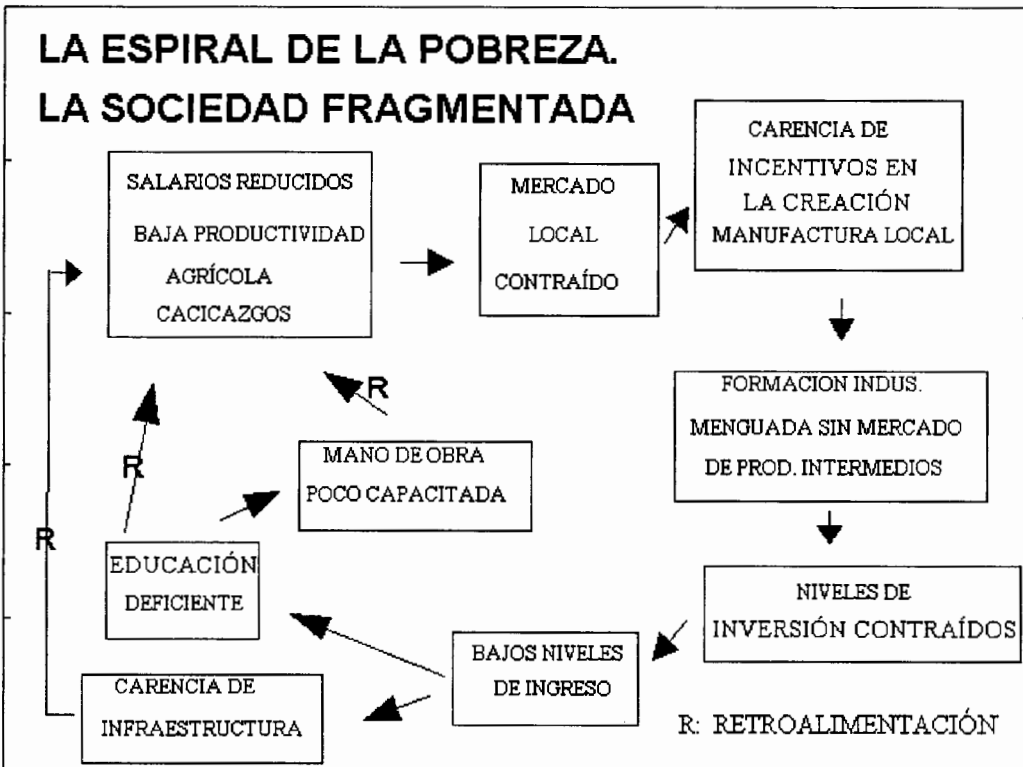
La *Economía casino* tiene bases sólidas en México, y ella ha sido impulsada por la política monetaria y en consecuencia, ha echado raíces y ha configurado un sistema. El esquema adjunto trata de explicar el funcionamiento de este procedimiento del cual ha surgido el poder económico que hoy día nos asombra.

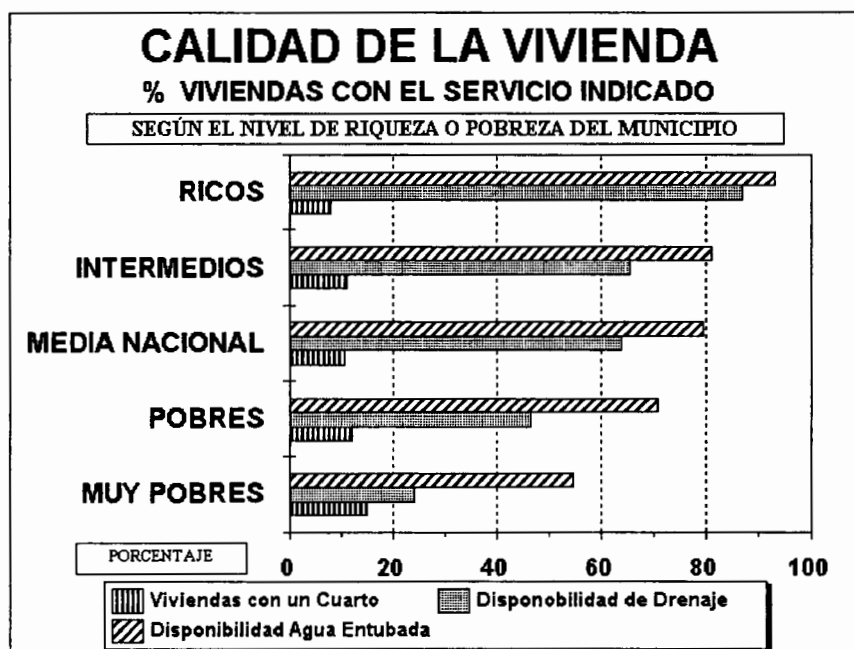
Todo parte de dos hechos, uno normal y otro generado artificialmente. El normal proviene de que en un país atrasado como lo es México, no se tiene una moneda sino dos: un peso débil y un dólar dominante. El artificial es generado por la política económica neoliberal que hizo del sector bursátil y financiero el centro de todo el proceso económico. Estos dos hechos tienen cuatro consecuencias importantes.

1) La existencia de un monopolio bancario. La privatización de la banca se hizo en tal forma que, lejos de generarse una situación competitiva entre los distintos bancos, se propició un sistema que en la práctica funciona como un auténtico monopolio bancario y financiero.

2) El crecimiento económico se fundamentó en el flujo de capitales externos, ya que el ahorro interno era muy pequeño. La insuficiencia de ahorro interno proviene de que los grandes capitales especulan

La Economía casino tiene bases sólidas en México, y ella ha sido impulsada por la política monetaria y en consecuencia, ha echado raíces y ha configurado un sistema





mucho y ahorran poco. Pero el hecho es que la inversión solamente se podía financiar por medio de la llegada de un importante flujo de capitales externos por medio de los cuales se pudiesen financiar los déficits comerciales con el exterior.

3) Como todo se basó en lo bursátil y financiero, la coexistencia de un peso débil a un lado de un dólar fuerte, condujo al fenómeno de que, para traer los capitales externos, se tuvieron que pagar elevados premios en términos de tasas de interés elevadas. Nótese que aquí hablamos de las tasas de interés que pagan los CETES y los bancos, es decir, de las tasas pasivas y de su promedio en el CPP.

4) Como todo dependía de la llegada de capitales externos, las tasas de interés mexicanas (pasivas) tenían que ser superiores a las de los Estados Unidos.

Las consecuencias de estos cuatro elementos fueron múltiples.

En primer lugar, el monopolio bancario condujo a que las tasas activas (que son las que los bancos cobran) fuesen excesivamente elevadas en relación a las tasas pasivas (las que los bancos pagan). Este suceso tuvo dos consecuencias: los bancos realizaron ganancias enormes (las cuales han sido uno de los pilares de la formación de megamillonarios); y, las tasas de interés tan elevadas generaron las carteras vencidas y detuvieron la inversión, es decir, provocaron el estancamiento económico y la crisis que hoy vivimos.

En segundo lugar, el monopolio bancario y el flujo de capitales externo impulsaron la especulación bursátil y financiera. Esta especulación se manifestó en incrementos importantes del sector bursátil,

con lo cual el valor de las carteras de particulares (empresas y personas) subió considerablemente y con ello las ganancias financieras, que son otra de las fuentes de la riqueza que se estudia en este artículo.

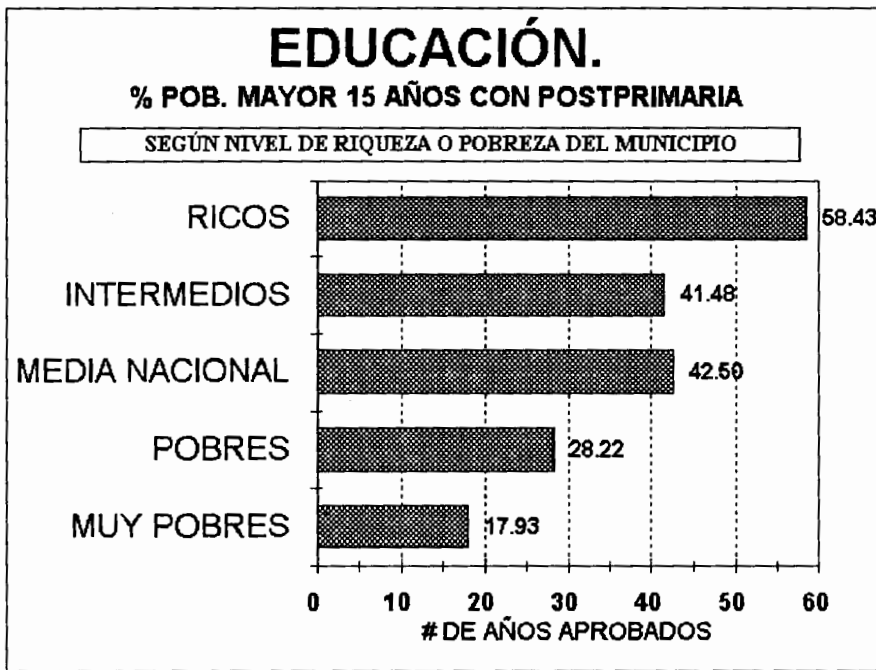
En tercer lugar, las elevadas tasas de interés internas (las pasivas) que eran sensiblemente superiores a las de los Estados Unidos, impulsaron el flujo de capitales externos en renta fija. Con ello se aumentó el valor de las carteras y el incremento de la riqueza financiera.

Debe tomarse en cuenta que el incremento en el valor de las carteras en manos de las grandes empresas privadas y de algunos individuos, permitió disponer de los avales necesarios para impulsar un aumento notable en los créditos bancarios. Por eso, con carteras incrementadas y créditos en ascenso (lo que se conoce como M3, es decir el medio circulante y el conjunto de títulos, bonos, pagarés, etc., a corto plazo) se incrementó con fuerza y permitió el aumento de las ganancias financieras.

Con la riqueza representada con el medio circulante y los documentos a corto plazo (M3), se impulsó el incremento en el consumo de los sectores pudientes, al tiempo en que se abrieron expectativas para la inversión. El crecimiento del consumo y la inversión (en un medio en el que el ahorro interno se reducía) condujo a una explosión de los déficits externos.

Pero los déficits externos tendían a retroalimentar todos el sistema, ya que para financiar estos déficits, se mantenían tasas de interés (medidas en dólares) muy elevadas. Nuevamente las elevadas tasas de interés reales (medidas en dólares o en inflación interna), conducían a una nueva fase en esta diabó-

Los déficits
externos tendían
a retroalimentar
todos el sistema



lica espiral que genera mucha riqueza monetaria y financiera en pocas manos y que propicia muy poca riqueza en término de bienes y servicios, al tiempo en que origina un estado de pobreza generalizada para la mayoría de los mexicanos.

Conclusión

No es por casualidad que se hayan creado tantos megamillonarios en tan poco tiempo. Hay en el sistema que se nos ha aplicado, una lógica que produce millonarios al tiempo en que se generaliza la pobreza. En un sistema así, se pueden lograr (tal y como fue el caso) tasas de crecimiento de la producción de bienes y servicios más o menos elevadas, pero el proceso será frágil, no será autosostenido y se realizará en medio de tensiones sociales muy fuertes. Lo vivido después de diciembre, aumenta la fragilidad analizada.

Primero se vivió de un populismo absurdo y luego, un neoliberalismo polarizante y destructor.

D) La espiral de la pobreza

La pobreza de los individuos y de las regiones no es algo que surja de la generación espontánea o del azar, por el contrario, existe la determinación histórica y la conjugación de elementos que, en un momento dado, conducen a que la pobreza tienda a reproducirse. Se discute si el neoliberalismo es el causante principal de la pobreza chiapaneca; desde nuestro punto de vista, la pobreza tiene raíces históricas no atribuibles al actual neoliberalismo, pero esta política no se encuentra exenta de culpa ya que

ella ha estimulado y acentuado los viejos mecanismos viciosos de la pobreza y el atraso.

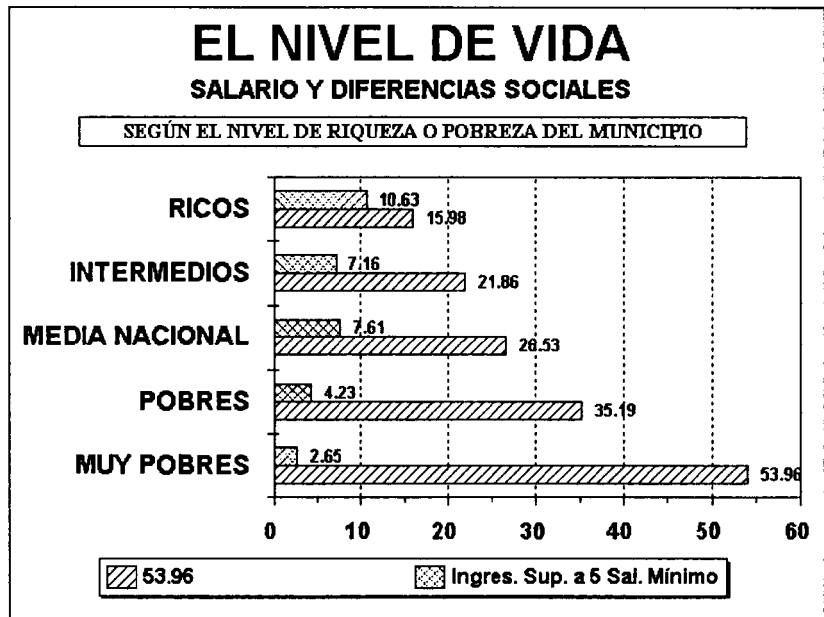
La teoría neoliberal actual sostiene que, cuando se deja a las fuerzas del mercado operar libremente, hay una tendencia a la igualación de las regiones entre sí y que por lo tanto, no solamente hay un crecimiento global de la economía sino que las regiones pobres tenderán a crecer más que las ricas hasta llegar al punto de igualación. El problema es que esta teoría es falsa ya que, no únicamente la historia sino que también los análisis modernos conducen a la conclusión contraria: cuando se dejan operar las libres fuerzas del mercado, los polos de crecimiento y de atraso tienden a acentuarse y la riqueza se concentra geográficamente, lo mismo que la pobreza.

El libre mercado genera riqueza, pero también impulsa a la pobreza. Por eso, el neoliberalismo que hace del mercado su centro de adoración, es uno de los factores generadores de la sociedad polarizada en términos económicos y fragmentada en términos sociales, que es lo que actualmente vivimos en México.

Los hechos actuales son claros, las sociedades a las que se les han aplicado en forma casi salvaje, políticas neoliberales, como es el caso de los Estados Unidos e Inglaterra, han conocido un cierto crecimiento, pero a costa de una polarización económica y una fragmentación social. México es, tristemente, otra de tales situaciones.

Las teorías modernas conducen a la comprensión de que no hay tendencias a la nivelación económica sino a la polarización y a la concentración industrial en determinadas regiones. No se necesita

No es por
casualidad que se
hayan creado
tantos
megamillonarios
en tan poco
tiempo



recurrir a analistas críticos para comprender las razones de la polarización económica regional, se pueden leer, por ejemplo, los excelentes trabajos del profesor Paul Krugman (su libro "Geography and Trade" o bien algunos de sus artículos como "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade") para poder comprender analíticamente el porqué el mercado no conduce a la igualación de las regiones sino a la concentración de polos regionales industriales frente a los otros que no lo son.

La espiral de la pobreza

Para ilustrar la espiral de la pobreza que ha llevado a regiones mexicanas como la chiapaneca a condiciones de pobreza y violencia social, hemos elaborado otro esquema en el que se ilustra este terrible proceso. Debemos aclarar que el análisis que exponemos es nuestro y que, aunque tiene una cierta inspiración en algunos trabajos del profesor Krugman, su contenido analítico es esencialmente diferente.

Lo primero que hay que comprender es que la pobreza es algo que se retroalimenta de sí misma: un proceso que se inicia en la pobreza, tiende a generar eslabones que van a provocar que esa pobreza se acentúe y se reproduzca a lo largo de amplios periodos de tiempo.

Por eso, para salir de la pobreza lo que se necesita es romperle la espina dorsal a ese eslabonamiento siniestro que genera la pobreza; y, desgraciadamente, para lograr este objetivo, no bastan programas auxiliares como el Pronasol, que atacan algunas de las manifestaciones de la pobreza, pero que suelen

dejar enteros los eslabonamientos que determinan la espiral viciosa de la pobreza.

El punto de partida de nuestro esquema, es una región como la chiapaneca, en la que se tienen salarios reducidos, un atraso en la agricultura que determina bajos niveles de productividad y por ende, niveles de ingreso ampliamente insuficientes de los trabajadores del campo. Si a eso se le agrega la presencia de cacicazgos (que van a implicar relaciones de explotación directa) se comprenderá que la consecuencia es que los habitantes del lugar carezcan de capacidad de compra y por lo tanto que se establezca un reducido mercado local.

Cuando los mercados locales no tienen fuerza, esto implica que no hay incentivos para que en la región se establezcan industrias. Pero la carencia de industrias locales conduce a que no haya producción de materias primas, de partes e implementos que surgen de la manufactura y que les son indispensables para la fabricación de mercancías. Es evidente que si no hay mercado para los bienes acabados y tampoco hay disposición local de materias primas, cualquier industria local que tiene que traer desde lejos las materias primas y productos intermedios para la producción de bienes con mercado exiguo, tampoco encuentra ningún incentivo para establecerse en esa región y en consecuencia, los niveles de inversión serán muy reducidos.

Cuando la inversión es baja, los niveles de ingreso de los habitantes de la región no pueden ser elevados y, a partir de tales límites, no puede haber dinero ni para establecer una buena educación ni para construir el conjunto de infraestructura que es

La carencia de industrias locales conduce a que no haya producción de materias primas

indispensable para la construcción de bienes y servicios.

El resultado de la educación deficiente es una mano de obra poco capacitada.

En este punto del análisis es cuando debe observarse que la pobreza tiende a generar cadenas de retroalimentación las cuales, en el esquema que presentamos, se simbolizan con una R.

La primer fuente de retroalimentación proviene del hecho de que una mano de obra poco calificada, va a acentuar todos los incentivos negativos al establecimiento de industrias locales. Además, la mano de obra poco calificada, va a retroalimentar la existencia de salarios reducidos, de baja productividad y va a permitir la existencia de cacicazgos y, con esto, la espiral viciosa de la pobreza comienza una nueva etapa.

Es claro también que, cuando la educación es insuficiente, los salarios serán bajos, la productividad reducida y el cacicazgo fuerte; otro tanto sucede por la carencia de infraestructura básica.

Debe notarse que cuando se dejan operar las libres fuerzas del mercado (tal y como lo hace el neoliberalismo) no hay nada que pueda detener a la espiral viciosa de la pobreza que acabamos de describir; por el contrario, el libre mercado es un excelente caldo de cultivo para el fortalecimiento de los eslabonamientos que aparecen en el esquema.

Si un programa como Pronasol, se hace presente, pero al mismo tiempo se mantienen las fuerzas del mercado que dan origen a la espiral de la pobreza, es claro que se podrán atenuar algunos de los efectos

más fuertes de la pobreza, pero las causas de la misma quedan enteras. Por eso Pronasol no rompe con el neoliberalismo sino que solamente es un atenuante de sus efectos. Lo que se necesita es otra política más vigorosa, y claramente orientada hacia la ruptura de los eslabonamientos de la pobreza. Mientras eso no se haga, regiones como la chiapaneca, seguirán reproduciendo sus raíces históricas del atraso y la sociedad mexicana seguirá sumergiéndose en una fragmentación social, que es, desgraciadamente, un caldo de cultivo de la violencia social.

E) Diversidad y contradicciones regionales y sociales

En su belleza, México esconde sus problemas. Variaciones y contrastes son elementos continuos que nos ofrece el paisaje ecológico y cultural, tanto rural como urbano.

La variedad de la vegetación o de los ecosistemas, se acompaña con el contraste étnico provocado por la ascendencia indígena, mestiza o europea, y por la tensión proveniente de los abismos entre riqueza y miseria. Lo agradable y excitante de la variedad y el contraste del colorido de paisajes, mercados y ciudades hace frente a la violencia interna que provoca la diferenciación social a la tensa coexistencia de diversas culturas y al sometimiento fuerte, a veces iracundo, de las grandes mayorías mestizas e indígenas.

El mosaico que ofrece y recrea a nuestro país es contradictorio y genera, de la misma manera, emociones y pasiones, muchas veces ambiguas pero casi

Cuando la educación es insuficiente, los salarios serán bajos, la productividad reducida y el cacicazgo fuerte



Los contrastes desproporcionados implican tensiones y la acumulación de tensiones conduce a rupturas

siempre tensas. Nuestras reacciones, nuestra música, nuestro actuar, tienden a integrarse a esta cultura de lo diverso, lo tenso y lo contradictorio.

El problema es que, sumergidos en los torbellinos que provocan la belleza, el contraste y la tensión, nosotros mismos levantamos un muro frente al análisis y la comprensión. La pasión tiende a dominar la necesidad de la reflexión serena y profunda. Con su belleza, México nos oculta sus realidades profundas.

México tiene unidad social, cultural y política, pero en el interior de esa unidad no solamente hay una fuerte variedad de elementos y relaciones, sino que ahora aparecen rupturas y fragmentaciones que son peligrosas. En el interior de tensiones y dificultades importantes, se había logrado mantener la unidad. Una de nuestras características nacionales era esa unidad de lo diverso que configura nuestra geografía, nuestras regiones y que se expresa en esas formas de conciencia social que se manifiestan en nuestro mestizaje cultural. Desgraciadamente, ahora la unidad de lo diverso tiene ante sí la traba que le impone el exceso de riqueza y miseria tanto en lo social como en lo regional.

Los contrastes desproporcionados implican tensiones y la acumulación de tensiones conduce a rupturas. Tal y como lo muestran las gráficas adjuntas, hay muchos municipios muy pobres y pobres; ahí reina la desesperanza y la necesidad de migración como único recurso de sobrevivencia. La población se acumula en los municipios que son ricos, pero no por eso disminuye su pobreza. En los municipios ricos la riqueza se encuentra profundamente concentrada. Son municipios ricos porque en ellos hay industria, comercio y servicios; pero ahí los salarios siguen siendo muy bajos y el empleo es ampliamente insuficiente; en ellos, los salarios insuficientes y el desempleo y subempleo son las condiciones de vida cotidiana de una pobreza abundante e hiriente.

Vivimos sometidos a una doble espiral cuyos lados tienden a abrirse en sentido opuesto. De un lado una riqueza que se acumula y del otro una pobreza que se agranda. Las tensiones son excesivas, la inconformidad se agranda y la violencia crece en una sociedad sometida a fuertes procesos de corrupción y la acción cada vez más intensa de los grupos del narcotráfico. Los viejos fundamentos que habían permitido dar vida a la unidad de lo diverso, tienden a desvanecerse sin que aparezcan nuevos elementos de cohesión social e ideológica. De la diversidad estimulante vamos en camino hacia los desgarradores procesos de ruptura.

Se habla mucho de los problemas políticos, de la democracia y del padrón electoral; se habla también de la mala distribución del ingreso. Esos son problemas importantes, no hay duda, pero se habla muy poco de las tensiones regionales, de que la mala

distribución del ingreso no solamente se expresa en lo social sino también en lo regional y se habla mucho menos de que todas estas tensiones se acumulan en la sociedad y debilita sus lazos de cohesión y de reproducción. Es cierto que se deben considerar los problemas políticos y económicos, pero los problemas regionales y los sociales son también muy intensos y es un grave error dejarlos de lado.

Las gráficas que se presentan son significativas en relación a los contrastes regionales. Ellas nos muestran que:

1) De las 32 entidades federativas 10 son muy pobres y 11 son pobres. Es decir el 65% de los estados los podemos clasificar como pobres.

2) Solamente dos de ellas (el DF y Nuevo León) el .06% se pueden considerar ricas.

3) Aun en los municipios que se pueden considerar ricos (.05% del total de municipios) hay un bajo porcentaje de población que puede alcanzar niveles de vida decorosos. En ellos solamente un 16% de la población ocupada gana más de cinco salarios mínimos.

4) Aunque se han hecho mejoras en cuanto a educación, el promedio de años cursados que es de seis años y medio, no solamente es ampliamente insuficiente en términos del decoro social sino que plantea una deficiencia muy grande ante los retos de una liberalización comercial excesiva y demasiado rápida.

5) En los municipios muy pobres y pobres, los círculos viciosos de la miseria se expresan con fuerza: bajos niveles de educación, mala vivienda, pocos servicios, etc., todo lo cual conduce a una baja productividad y a nulas expectativas de inversión, que son hechos que tienden a acentuar aun más la miseria de estos municipios.

6) La pobreza conduce a la migración, pero ésta no resuelve los problemas sino que los traslada de lugar. Ahora las ciudades y los municipios y estados denominados ricos, son los nuevos centros de concentración de masas humanas pobres y muy pobres.

Conclusiones

1) El modelo neoliberal generó un crecimiento profundamente frágil que además condujo a la formación de una sociedad fragmentada.

2) La causa de la crisis de diciembre de 1994 se hizo patente desde junio de 1992 y sin embargo, no se tomó ninguna medida para atacarla.

3) La generación de polos de pobreza y de riqueza fue impulsada por un sistema económico y favorecida por la política implementada.

4) No basta considerar los equilibrios macroeconómicos, es indispensable tomar en cuenta a los mecanismos microeconómicos y a la diversidad regional del país.

Capacitación: ¿de Responsabilidad Pública a Negocio Particular?

José Miguel Candia*

Hasta hace no demasiado tiempo cualquier referencia a la formación de recursos humanos, entendido ésto en un sentido amplio, desde el más elemental proceso de alfabetización de los individuos hasta las formas más sofisticadas del aprendizaje y la calificación, era pensada como una responsabilidad primaria e intransferible del Estado. En la ejecución de esta función sustantiva mediante la cual se transmite la cultura y se modelan los atributos laborales de la población, el sector público era complementado por la actividad privada mediante dos instancias fundamentales. En el ámbito de la educación básica esa acción de apoyo se realizaba a través de las escuelas particulares y en el campo de la capacitación para el trabajo, el complemento de las funciones del Estado se procuraba por la acción formadora que dentro del mismo ámbito laboral debían desarrollar las empresas con sus trabajadores más jóvenes o menos calificados.

Las opciones que inspiraron esta política de recursos humanos y los presupuestos a partir de los cuales se dictaron las leyes que le conferían al Estado los aspectos más determinantes de la acción educativa están hoy, al igual que muchos otros componentes de la función pública, cuestionados e inmersos en una fase de transición que va de la esfera de responsabilidad estatal al espacio que se rige por la dinámica que determina el funcionamiento del mercado.

Una revisión rápida de los temas vinculados a la capacitación que están sobre el tapete de las discusiones, permite identificar un conjunto de cuestiones medulares. Entre otras, es posible mencionar: criterios de selección y promoción del personal, estabilidad en el empleo, movilidad y polivalencia de la

mano de obra, prestaciones y sistemas de seguridad social. Todas ellas forman parte, junto a las políticas y programas de calificación de la fuerza laboral, de un vasto mundo de actividades que están siendo drásticamente reestructuradas y que hacen a las condiciones bajo las cuales se prepara, contrata y ocupa al factor trabajo desde el momento en que se inicia su formación hasta la plena incorporación del mismo al proceso productivo.

Precisamente este artículo, tiene el propósito de exponer algunos de los cambios que se están produciendo en materia de capacitación y formación de recursos humanos en el marco del proceso de reordenamiento capitalista que viven nuestros países.

La ofensiva neoconservadora en el ámbito de la cultura y del pensamiento educativo empezó por destruir la idea de "planeación" que inspiró las llamadas políticas de formación de los recursos humanos. Esta noción cobró relevancia durante el período del auge del modelo económico desarrollista y estuvo asociada a una concepción de los fenómenos sociales en la cual la oferta educativa —en todos sus niveles— podía adecuarse a los requerimientos del aparato productivo que eran previsibles en el mediano y largo plazo.

La expansión del trabajo asalariado bajo la cobertura de un contrato laboral que garantizaba la estabilidad en el empleo y la protección de los sistemas de seguridad social —características relevantes del esquema de industrialización protegida— llevó a pensar que, desde la esfera pública, era posible evaluar, prever y atender, con oportunidad, los requerimien-

* El autor es Sociólogo, profesor invitado del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).



La crítica neoliberal se dirigió entonces a golpear sobre los pivotes que habían servido de sustento a las antiguas políticas de empleo y capacitación

tos de mano de obra capacitada que se expresaban en un mercado laboral urbano en pleno crecimiento.

Lo ocurrido en el ámbito internacional en los últimos 15 años debilitó esta concepción. El cambio de las condiciones económicas generales y el fuerte impacto de las innovaciones tecnológicas pusieron en tela de juicio la visión reguladora del mercado con la que se había promovido la calificación de la fuerza de trabajo.

La crítica neoliberal se dirigió entonces a golpear sobre los pivotes que habían servido de sustento a las antiguas políticas de empleo y capacitación. Disolver, o por lo menos, demostrar la inconsistencia del concepto de "previsibilidad" cuando es aplicado a la realidad social, fue el primer núcleo de confrontación. Para ello se tomó como punto de partida un razonamiento de carácter general. La marcha de la economía, afirmaron, es casi siempre una sorpresa, aún para el mejor observador o estudioso de la realidad. El rasgo dominante de los acontecimientos sociales, reiteran con énfasis, es la incertidumbre. De esta manera, si el futuro no está ni siquiera prefigurado, cualquier intento por impulsar la planificación de la oferta de la mano de obra es como pensar en una sociedad estática. Por el contrario, si se mira al progreso económico y a la

dinámica de las innovaciones tecnológicas como el producto de cambios que responden a fuerzas endógenas de difícil detección, se entenderá que las necesidades de formación de trabajadores con una calificación específica obedece a una demanda puntual que, como variable autónoma, puede surgir en momentos que resultan casi imposibles de determinar.

Para los nuevos ideólogos de la economía de mercado, los fracasos e insuficiencias de la política educativa de los años sesentas y setentas confirman la conveniencia de sustituir conceptos desafortunados como el de "planificación" por criterios más precisos, como los de "ajustar", "adecuar" o "corregir". La lógica que rige la marcha del mercado es quien establece las condiciones macroeconómicas, los analistas, por su parte, deben "monitorear" la realidad recabando información y ajustando constantemente sus análisis.

Un segundo ámbito en el que se centró la crítica neoconservadora fue en los estudios que ponían énfasis en los desequilibrios cuantitativos del mercado laboral a partir de la escasez que pudieran presentar ciertas ocupaciones. Según el nuevo enfoque, la debilidad de este razonamiento radicaría en no considerar que la carencia de determinado tipo de trabajador responde, con mayor frecuencia, a un

problema de remuneraciones poco atractivas que a la ausencia real de mano de obra con perfil ocupacional específico. El análisis de las estadísticas básicas sobre los ingresos con que se retribuyen a las diferentes calificaciones permitiría lograr un conocimiento más "elástico" y fidedigno de la realidad laboral. Además de tipificar a la fuerza de trabajo sería posible adscribirle un "precio" y mediante el examen oportuno de esta variable se lograría detectar un desajuste coyuntural del mercado donde creyó percibirse un problema estructural de largo plazo.

Otra limitación que se señala en las políticas de planeación de los recursos humanos es la insuficiencia de herramientas para prever qué ocupaciones serían más demandadas por las empresas y para medir el impacto que lograrán las acciones de capacitación en el mercado de trabajo. Técnicas como la del "informante clave" y otras de similar interés por los aspectos cualitativos resultaron sólo aproximativas y no sirvieron para evaluar posibles contingencias a conocer el destino y la eficacia de los programas de capacitación emprendidos.

Las encuestas de "seguimiento", con un énfasis más cuantitativo, vinieron a sustituir a los anteriores instrumentos. Con el diseño y aplicación de cuestionarios se pretende recabar las variables que permiten efectuar el ejercicio matemático mediante el cual es posible conocer la relación costo. Algunos indicadores como "tiempo de búsqueda" de un empleo; características del trabajo obtenido; ingresos y prestaciones percibidas; entre otros, son los referentes empíricos a través de los cuales se busca medir la eficacia de la capacitación impartida.

Si la formación de recursos humanos no puede sustentarse en un pronóstico confiable de los acontecimientos venideros, los programas de capacitación —sostienen los promotores de la modernización educativa— deben orientarse por las series históricas. La "evolución pretérita", afirman, puede aportar datos de mayor veracidad que los resultados que se obtengan de una investigación sobre las necesidades futuras del mercado en relación a determinadas ocupaciones. Los ejercicios de simulación efectuados sobre "posibles escenarios económicos" habrían sido los responsables, en buena medida, de los errores e imperfecciones que cometieron las anteriores políticas de empleo y formación de mano de obra, en relación al comportamiento esperable de algunas ocupaciones específicas.

Sobre este último aspecto, sugieren abandonar la idea de "profesión" u "ocupación" para clasificar a la población activa y proponen reemplazar esos conceptos por criterios más flexibles como el de "niveles de instrucción". De esta manera los gobiernos podrían inducir la formación de recursos humanos con niveles "medio" o "alto" de calificación, según

lo demanda el mercado laboral, y no correr el riesgo de promover la capacitación en ocupaciones con cualidades muy determinadas y con requerimientos casi imprevisibles en el futuro.

Las políticas de planeación de los recursos humanos cobraron auge en una etapa en la cual el crecimiento del empleo convencional era alto y las inversiones a cargo del sector público eran un fuerte dinamizador de las actividades económicas. Bajo estas condiciones no resultó extraño que buena parte del trabajo asalariado se agrupara en empresas y dependencias gubernamentales. Si las opciones de contratación para la población buscadora de empleo eran casi iguales en el sector privado que en el público era lógico que las expectativas y el interés de quienes formulaban las políticas educativas se orientaran, con cierta preferencia, a la demanda de mano de obra calificada que provenía de los organismos y empresas que eran propiedad del Estado.

Sobre este punto —y al amparo de los cambios operados en la economía mundial en los últimos 15 años— los ideólogos de la reforma educativa han fijado dos núcleos principales de atención con respecto a la calificación de la fuerza de trabajo: las empresas privadas y el llamado "sector no estructurado" o "informal urbano". En relación a las primeras es obvio que resulten prioritarias en un período de las relaciones económicas caracterizado por el repliegue del Estado y la expansión de los negocios particulares. En cuanto al "sector no estructurado"

El análisis de las estadísticas básicas sobre los ingresos con que se retribuyen a las diferentes calificaciones permitiría lograr un conocimiento más "elástico" y fidedigno de la realidad laboral



La gratuidad del proceso educativo es otra de las características del anterior sistema de capacitación que han sido impugnadas

o informal, como se le denomina con mayor frecuencia, el propósito sería mejorar la calificación de la población incorporada al autoempleo o a las microempresas, para elevar la productividad y los ingresos. Este argumento se refuerza al confirmarse que este tipo de actividades, además de extenderse, han demostrado ser, en muchos casos, funcionales al sector moderno de la economía.

La velocidad de los cambios tecnológicos y los nuevos criterios de organización de los procesos productivos (polivalencia, rotación inducida del personal, círculos de control de calidad, etcétera) aunque tienen todavía una difusión y un impacto desigual en los distintos países y sectores económicos, dieron nuevos elementos para que la crítica neoliberal cuestionara el tipo de formación anterior —demasiado especializada— y propusiera como alternativa una calificación orientada a fomentar las competencias generales de la población. Algunos de los principios rectores que inspiran esta propues-

ta son: aptitud para asimilar nuevas tecnologías, aptitud para comprender y operar nuevos equipos y sistemas de trabajo, aptitud para manejar y evaluar la información y aptitud para subsanar errores y gestionar los recursos disponibles.

La gratuidad del proceso educativo es otra de las características del anterior sistema de capacitación que han sido impugnadas. Con el pretexto de aliviar al contribuyente de una carga impositiva para fines educativos que resulta excesiva, se propone que la presencia estatal se limite a aquellos segmentos de la población de menores recursos, donde sólo una escuela "subsidiada" puede asegurar la impartición de niveles mínimos de calificación.

Por otro lado las instituciones privadas de capacitación tendrían una doble ventaja, por una parte ser más sensible al factor "costo", ya que para darle continuidad a sus actividades deben ajustar el derecho de matrícula a las condiciones del mercado y poseer, además, una mayor capacidad para adecuar su oferta de especialidades y de esta manera responder con oportunidad a los requerimientos del aparato productivo.

Como un último factor de diferenciación entre las técnicas tradicionales de planificación de los recursos humanos y el nuevo enfoque para la formación de mano de obra calificada debe señalarse la "temporalidad". Mientras las políticas educativas anteriores trataban de cubrir los desajustes previsibles entre la oferta de cierto tipo de calificaciones y la necesidad futura que de ellas pudieran requerir las actividades económicas, la nueva concepción, que pone énfasis en el análisis puntual del comportamiento del mercado, daría la posibilidad de inducir ajustes progresivos y permanentes a los desfases entre oferta y demanda.

Las expresiones prácticas de las políticas de formación que han logrado mayor aceptación como resultado del proceso de apertura y reordenamiento de las economías nacionales incluyen, casi invariablemente, esquemas asociativos entre las empresas y las dependencias educativas del sector público. El renovado entusiasmo con que se ha rescatado, entre otras modalidades de carácter mixto, el sistema de capacitación conocido como "escuela-industria", es un ejemplo de este interés. En sentido estricto, esta propuesta y otras de contenidos similares, más que una forma de estrechar la vinculación de los perfiles ocupacionales con las necesidades específicas del aparato productivo, constituye una vía de transferencia encubierta de las acciones de capacitación de la esfera estatal al ámbito privado.

De todas las alternativas que están en juego a la hora de formular opciones para impulsar la flexibilidad de la fuerza de trabajo y la recomposición del mercado laboral, la modalidad difundida como en-



trenamiento "en planta", es la que aparece más extendida y con mayor reconocimiento.

A través de este esquema de capacitación en el trabajo se busca promover el ajuste estructural tratando de alcanzar tres objetivos básicos: a) elevar la productividad de aquellos trabajadores que tienen una inserción estable en actividades del sector moderno de la economía, b) incrementar la productividad global de la mano de obra incluyendo también a los segmentos de la población activa que se desempeñan como autoempleados o que laboran en unidades microempresariales y por último c) contribuir a facilitar la movilidad de la fuerza de trabajo cuando las estructuras de puestos y los contenidos ocupacionales se modifican como resultado de la incorporación de innovaciones tecnológicas o de la reorganización de los procesos productivos.

La cuestión de la "forma" mediante la cual se decida impartir la capacitación se transforma, de esta manera, en una opción metodológica de valor sustantivo para las nuevas políticas de calificación de la mano de obra.

El fuerte estímulo que reciben las actividades económicas orientadas a exportar su producción — las ramas generadoras de los llamados "bienes transables"— así como la desregulación de los mecanismos de inversión y la supresión de numerosos subsidios impactan sobre el mercado de trabajo y le otorgan un perfil distinto. Resulta fácil detectar en estos momentos la constitución de un segmento relativamente pequeño del mercado —comparado con el conjunto de la población ocupada— en el que predomina el empleo estable y protegido frente a un abanico amplio y heterogéneo de grupos sociales cuyos ingresos provienen del desarrollo de las más variadas actividades productivas. En los resultados que brindan los registros estadísticos que son de consulta habitual —censos económicos y encuestas a hogares— abarcan un lugar preponderante el trabajo domiciliario, el subcontratismo, el autoempleo, el pago a destajo o por horas, las ocupaciones no registradas, los establecimientos familiares y un extendido y complejo entramado de unidades microempresariales.

Frente a este vasto mundo del empleo "no regulado" caracterizado por la exclusión, la pobreza y la informalización, las políticas educativas neoliberales tendrán que brindar las respuestas que por "intervencionistas" y "rígidas" no habrían podido ofrecer, en su momento, los antiguos programas de capacitación.

Muchas de las objeciones que el pensamiento neoliberal formula sobre las antiguas políticas de planeación de recursos humanos son válidas a la luz de los resultados obtenidos y en el marco de las actuales condiciones que genera el proceso de reestructuración capitalista.

No obstante, quedarse en este plano de la crítica sería como ver el árbol pero ignorar el bosque y limitarse a pensar que el debate sobre capacitación abarca exclusivamente cuestiones de eficiencia o de complicados cálculos sobre la relación costo-beneficio. La polémica actual encierra un objetivo histórico que se expresa en la voluntad manifiesta de reducir la presencia del Estado en una actividad que había sido considerada como una función primaria del sector público. En paralelo se procura acotar la participación de los entes educativos oficiales en aquellos nichos del mercado que no son prioritarios para el interés privado ya que los objetivos que se tratan de alcanzar son fundamentalmente sociales. (marginalidad urbana; casos de extrema pobreza; comunidades campesinas y población migrante, entre otros).

En relación a las propuestas que pueden predominar en los próximos años, cabría advertir que si — tal como afirman los apologistas del mercado— la "previsibilidad" sobre las necesidades de mano de obra calificada no es más que un ejercicio inútil —o la manifestación ideológica de una pretensión estatal sin soportes valederos— y si los entes educativos gubernamentales son vistos como dinosaurios compitiendo en un galgódromo, lo razonable sería entonces esperar el fortalecimiento de aquellas políticas que conciben a los agentes particulares como los principales responsables de calificar la fuerza de trabajo y modelar el perfil laboral de las próximas generaciones.

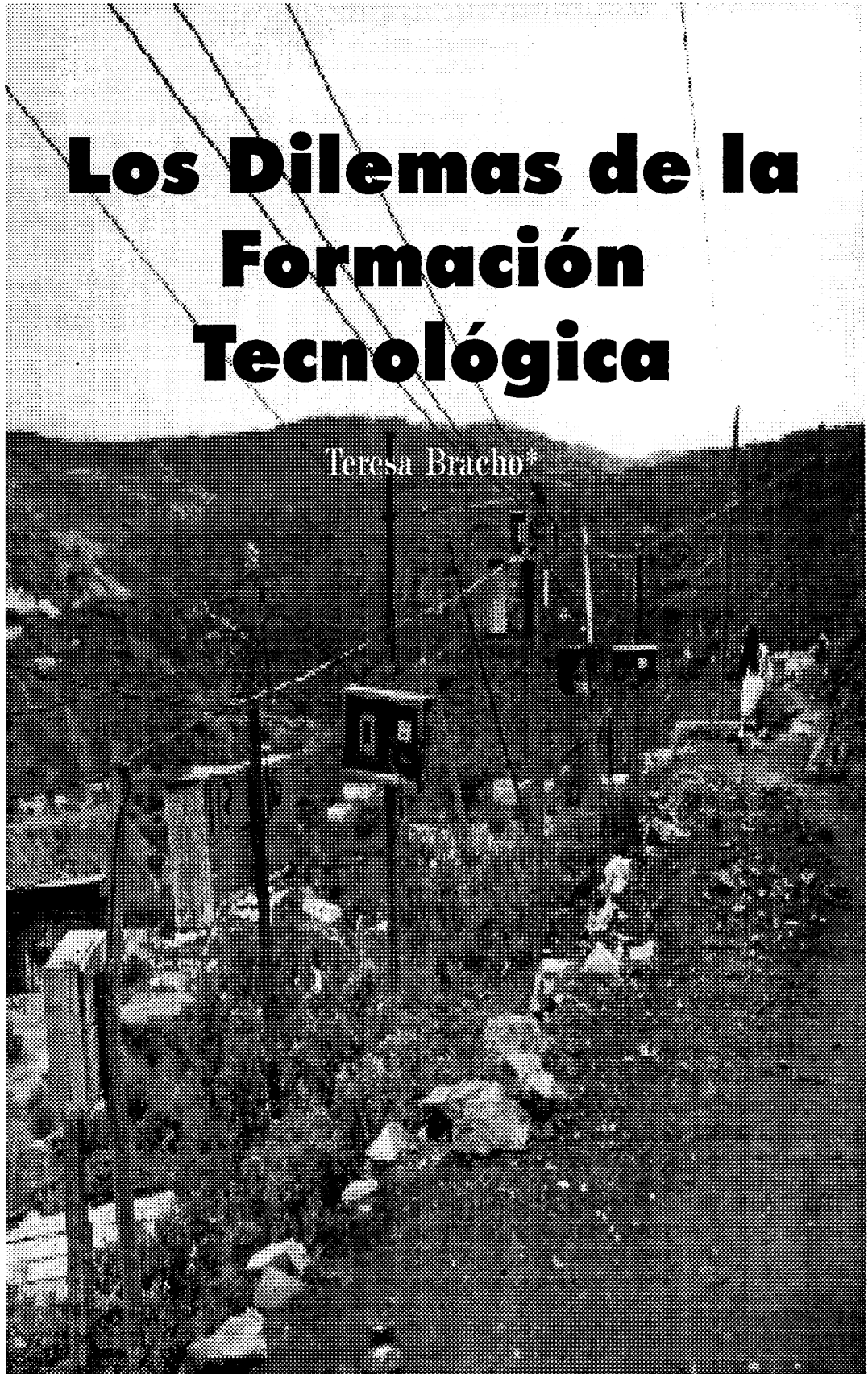
Referencias

- Horton, Susan; Revi Kanpur y Dipak Mazumdar. 1992. "Mercado de trabajo y ajuste estructural en doce países en desarrollo" en *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra. Febrero.
- Oficina Internacional del Trabajo. 1990. "Promoción del Empleo por Cuenta Propia", 77a. Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra.
- Psacharopoulos, George. 1992. "De la planificación de la mano de obra al análisis del mercado de trabajo" en *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra. Enero.
- Riveros, Luis. 1991. "El enfoque de salarios de eficiencia y el ajuste económico en países en desarrollo" en *Desarrollo Económico* Núm. 122, Buenos Aires. julio-septiembre.
- Standign, Guy. 1992. "Ajuste estructural y políticas laborales: ¿Hacia el ajuste social?" en *Estudios del Trabajo* Núm. 3. Buenos Aires. enero-junio.

Las políticas educativas neoliberales tendrán que brindar las respuestas que por "intervencionistas" y "rígidas" no habrían podido ofrecer, en su momento, los antiguos programas de capacitación

Los Dilemas de la Formación Tecnológica

Teresa Bracho*





El reconocimiento de que la educación y la capacitación son factores decisivos para los procesos de desarrollo nacional no es nuevo en la literatura académica sobre el tema de educación y trabajo ni en las propuestas de planeación de la educación y la formación tecnológica.

Sin embargo, este reconocimiento no obsta para que se presenten cuestionamientos a la forma como operan los sistemas de formación o al planteamiento de nuevas demandas. Recientemente los sistemas de educación, particularmente los orientados hacia la formación para el trabajo, enfrentan nuevas exigencias, unas externas y otras más relativas a sus propios sistemas de organización y planeación.

En cuanto a las demandas externas, es reconocido ampliamente que los cambios en la organización productiva, debido a la aceleración del cambio tecnológico, nuevas formas de organización del trabajo y nuevos horizontes de competencia que rebasan los ámbitos nacionales, representan retos novedosos en la forma como se educa, capacita y recapacita al personal que tendrá a su cargo la producción.

"A medida que aumenta el número de países que tratan de competir en los mercados mundiales, las economías tendrán que ser capaces de percibir y responder rápidamente a las necesidades de perso-

nal calificado resultantes de los cambios en la demanda de bienes y servicios, de la adopción de nuevas tecnologías de producción y de la iniciación de nuevas actividades" (Adams, Van; Middleton y Ziderman, 1992, p. 401).

Esta demanda externa a los sistemas de formación resulta compleja cuando se agrega que al interior de los propios sistemas, estamos pasando ahora por un desencanto más o menos generalizado con relación a los sistemas de planeación de la formación tecnológica, que ha llevado a algunos a cuestionar del todo las posibilidades de planeación¹ y a otros más a proponer nuevas formas de planeación y estimación de recursos, así como a la búsqueda de nuevos mecanismos de financiamiento y sistemas de acreditación más flexibles.²

Cualquiera que sea la posición que se tome frente a los métodos de planeación, lo cierto es que la demanda generalizada es la de dotar de mayor eficacia a los sistemas de formación tecnológica, de manera que se orienten hacia la obtención de mayores beneficios sociales. En este trabajo discutimos algunos de los planteamientos recientes sobre los

* La autora labora en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), División de Estudios Políticos

La mayor parte de las discusiones buscan alcanzar un nivel de generalidad "internacional"

temas de planeación, financiamiento, vinculación y privatización de la formación tecnológica y destacamos los aspectos que, a nuestro juicio, pueden contribuir a aclarar los actuales dilemas con que se enfrentan los sistemas especializados en la formación para el trabajo.

Debe reconocerse, en primer término, que la mayor parte de las discusiones buscan alcanzar un nivel de generalidad "internacional" y, al mismo tiempo, no son despreciables las diversidades nacionales político-institucionales, socio-económicas, diferencias en estructuras educativas, duración de ciclos y sus divisiones, así como condiciones generales de participación de la población en la educación que conllevan a perfiles educativos poblacionales muy diferentes. A estas diferencias se suman las especificidades organizacionales relativas a la educación tecnológica.

Por ello, reconociendo la complejidad del problema que tratamos, mantenemos en este trabajo un nivel analítico formal, sin entrar en las particularidades de los diversos sistemas nacionales de educación tecnológica. La referencia obligada, sin embargo, es hacia el sistema mexicano desde el cual se plantea el trabajo. Para el caso nacional, debe resaltarse la necesidad de disponer de diagnósticos más completos y actualizados que permitan evaluar los costos y las fuentes de financiamiento, la eficiencia, eficacia y rendimiento externo de la educación, junto con análisis más precisos sobre mercados laborales, oferta y demanda de educación tecnológica, etcétera.



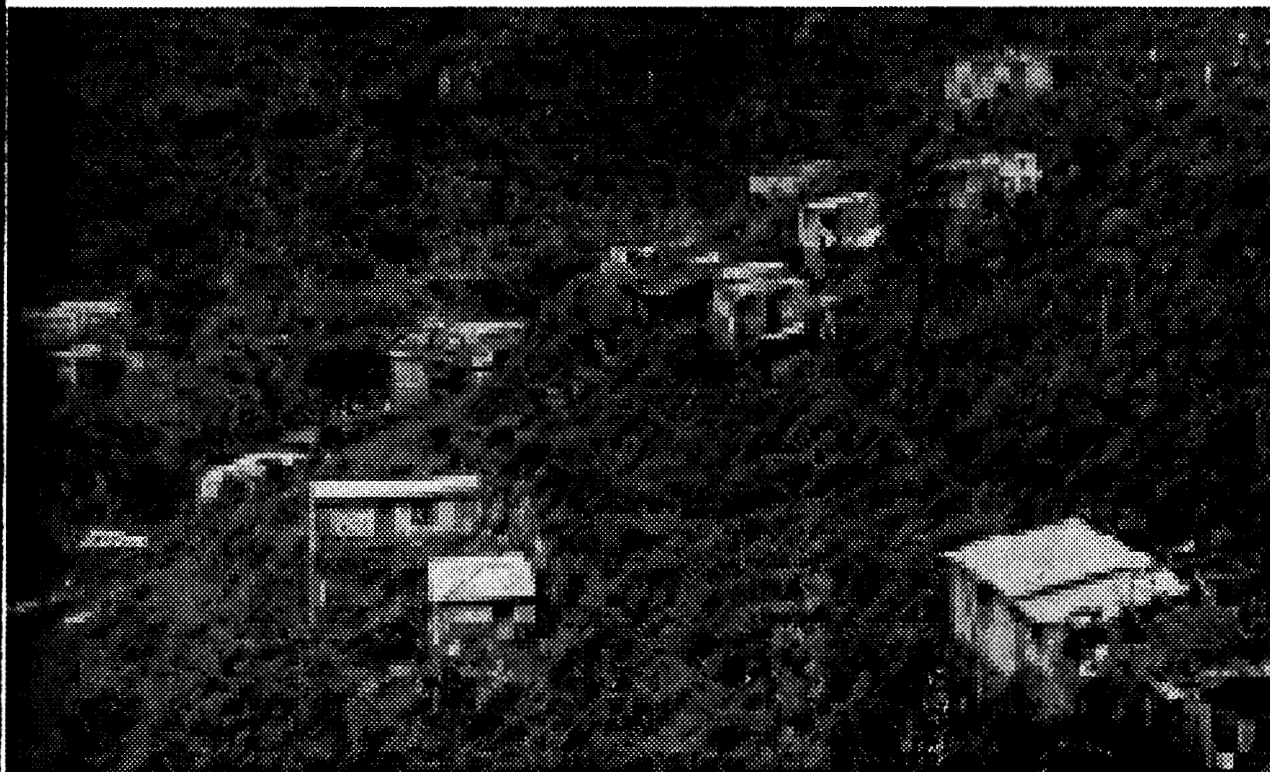
¿Qué es la educación para el trabajo?

Hay dos puntos desde los cuales se discuten los actuales dilemas de la educación tecnológica y que tomamos como puntos de partida del trabajo. El primero es que educación para el trabajo no es sólo la formación tecnológica del nivel medio superior; la idea de formar en conocimientos y habilidades tecnológicas debiese atravesar por todo el sistema educativo, cualquiera que sea su nivel o modalidad. Entender esa mimesis de educación para el trabajo y educación media superior -que ha sido asumida por planeadores y analistas-, es importante para entender por qué sólo al nivel medio superior se le evalúa por su "relación", su "vinculación" y su funcionalidad con el mercado de trabajo, y al resto del sistema se le exime de ésta. Y, junto con la consecuencia precedente, por qué a la educación tecnológica se le exime de la evaluación en términos de aprendizaje, transmisión de conocimientos y habilidades, etcétera y se diluyen las preocupaciones tradicionales del sistema educativo -como organización de conocimientos o curriculum, capacidad docente de transmisión, materiales de enseñanza, etcétera- en preocupaciones relativas a los costos, la empleabilidad de los egresados, la inserción en el mercado de trabajo, etcétera.

Aquí se plantea que ésta puede ser una de las razones fundamentales que explican por qué se deprimen los criterios de calidad en el subsistema tecnológico, por qué hay problemas importantes en sus transmisiones y, plausiblemente también, por qué pueden haber problemas en la inserción de sus egresados en el mercado de trabajo.

El segundo punto de partida para entender los dilemas de planeación de la educación tecnológica es reconocer que la educación tiene funciones económicas (se las conozca o no, se las evalúe o no), que las más de las veces se las estima positivamente, como contribución a un stock de capital humano para el desarrollo económico. En este sentido, la educación es una inversión a largo plazo que tiene, además, efectos positivos en otras dimensiones distintas a la laboral-monetaria; por ejemplo, contribuyendo a crear ambientes económicos más propicios para la inversión industrial y generando otros beneficios socio-culturales.

En el caso de la educación tecnológica esa contribución económica ha sido mayormente resaltada pues desde su inicio se plantea explícitamente la relación con el trabajo. El valor de esta orientación del subsistema tecnológico difícilmente puede ponerse en tela de juicio, cualquiera sea el nivel educativo de que se trate. Lo que puede discutirse es ¿cuál es el tipo de vinculación con el trabajo y la economía? ¿cómo se la evalúa? y ¿cómo se da la vinculación? ¿cómo se la organiza? ¿cómo interviene en el proceso de enseñanza?



Así, todas las discusiones sobre la formación tecnológica se asocian necesariamente a las reativas al valor de la educación, al valor relativo de los distintos niveles y modalidades en condiciones socioeconómicas especificadas y a los elementos de juicio que permitan diseñar estrategias de financiamiento que busquen maximizar la inversión económica en educación.

Por tanto, reconociendo que toda inversión educación es rentable y también que los recursos son escasos, las decisiones en materia de financiamiento se orientan a determinar cómo asignar esos recursos.

En este documento referimos a las definiciones de beneficios de la formación y a los problemas de diferenciación institucional y educativa de la formación para el trabajo, vistos desde la identificación de los grandes dilemas a los que se enfrenta la planeación educativa orientada al segmento de formación para el trabajo; sólo marginalmente referimos a los problemas de financiamiento involucrados.

La planeación de recursos humanos

Los años setentas fueron testigos del optimismo en relación a las capacidades de diseñar mecanismos de planeación educativa que fueran capaces de "ajustar" la oferta y la demanda de fuerza de trabajo calificada. Los métodos más comunes que se utilizaron en el diseño, planeación y evaluación de los

sistemas de formación, particularmente los sistemas de educación tecnológica, fueron dos: el enfoque de estimación de fuerza de trabajo (*manpower forecast*) y el análisis de costo-beneficio.

El primero buscaba poder dar indicaciones sobre qué hacer, qué modalidades favorecer, qué especializaciones impulsar, en qué volúmenes, etcétera. Partiendo de la planificación económica y de estimaciones sobre tamaño y composición de la fuerza de trabajo a corto, mediano y largo plazo, buscaba determinar las características educativas que se requerirían en la fuerza de trabajo.

Debido a las dificultades para predecir a partir de la estructura presente tendencias futuras en el empleo y a lo que las distintas ocupaciones requerirían según habilidades, este tipo de modelo fue desplazado por el de análisis costo-beneficio, que indica cómo se empanan en el presente oferta y demanda, sin hacer predicciones a futuro. Sus principales problemas se asocian a la dificultad de aislar el efecto de la educación o la formación especializada sobre los ingresos (beneficios), la restricción de valor a la demanda educativa en términos únicamente económicos y la dificultad para explicar causalmente la relación entre educación e ingresos como resultado de incrementos en la productividad; la última crítica es válida particularmente en presencia de convenciones sociales establecidas en las formas de retribución del trabajo y/o controles sobre los salarios.

Los años setentas fueron testigos del optimismo en relación a las capacidades de diseñar mecanismos de planeación educativa que fueran capaces de "ajustar" la oferta y la demanda de fuerza de trabajo

Algunos estudios en América Latina muestran, por ejemplo, que los beneficios económicos de la educación tecnológica son diferenciales para sus diversas modalidades

Este modelo ha sido recientemente revivido como implícito en los modelos de "análisis de mercado" (Psacharopoulos, 1992), que sugieren dar libre juego a la oferta y la demanda de calificaciones. No se limita a cuantificar numéricamente las "necesidades" de mano de obra, sino que le adscribe un valor o precio (a través del registro de los ingresos y salarios) para determinar su "demanda".

En México los modelos de planificación de la mano de obra fueron utilizados hasta mediados de los años ochentas.³ Su fracaso deriva tanto de los problemas de la crisis económica, como de la simplicidad con que se asumieron sus estimaciones económicas iniciales. Algunos autores proponen que continúan siendo útiles, especialmente en aquellas situaciones de desarrollo regional y donde las estrategias de desarrollo y crecimiento económico son parte de un programa general (Padua, 1984; 1993) y en condiciones de profesiones que demandan un ciclo de formación prolongado (De Moura, 1992).

Estos modelos de planificación implican modelos de evaluación de los sistemas de formación. En ambos se asumen los beneficios económicos y laborales como la forma principal para evaluar a la educación tecnológica, con la hipótesis de que en virtud de la mayor especificidad ocupacional de la enseñanza técnica, los beneficios para sus egresados serán en términos de desarrollo en el mercado de trabajo más favorables que los que recibieron educación general. Los estudios realizados hasta ahora en México son insuficientes para afirmar con certeza los mayores beneficios económicos para una u otra modalidad educativa.⁴

Independientemente de la insuficiencia de los estudios económicos de la educación en México, lo que aquí se sugiere es ampliar el análisis de beneficios de la educación a dimensiones económicas más amplias, al mismo tiempo que se revalore la noción de los costos educativos en términos socio-políticos. En forma sintética, el problema de cálculo "costo-beneficio", además de considerar únicamente los costos económicos (a sabiendas de que hay implicados también costos-beneficios políticos -como la contención de demanda por educación superior- sociales -como resolver la demanda por educación media de sectores marginados del sistema-) evalúa únicamente los beneficios monetarios y de empleabilidad de los egresados, normalmente en el corto plazo y sin considerar factores fundamentales que pueden afectar esos rendimientos, como son la naturaleza de la distribución educativa (o la competencia educativa de la fuerza de trabajo), o las condiciones específicas de la evolución del propio mercado de trabajo. Algunos estudios en América Latina muestran, por ejemplo, que los beneficios económicos de la educación tecnológica son diferenciales para sus diversas modalidades, con ventaja en el mercado de trabajo para los egresados de las modalidades más largas y escolarizadas, *versus* las modalidades de capacitación de corta duración. Este argumento, en términos de decisiones de financiamiento, sugeriría aumentar la inversión en educación larga, a pesar de sus costos más elevados.

Por estas razones, sería recomendable utilizar enfoques adicionales para la consideración de los beneficios y los costos educativos. Debiésemos poder plantear el problema de la identificación de los beneficios que otorga el sistema educativo al individuo (y/o grupos sociales) que no hubiera podido obtener fuera de éste y/o que el costo de obtenerlo por otra vía hubiese sido más alto. En este renglón, valdría la pena explorar algunas formas de evaluación de "costo-efectividad". Sin embargo, debemos reconocer que el problema que plantea este tipo de evaluación es que requiere de objetivos institucionales precisos (en términos de aprendizaje) sobre los que se basa el juicio y son esos objetivos los que el sistema tecnológico medio poco ha explicitado.

A ello se agrega, por tanto, la necesidad de identificar el tipo de habilidades pertinentes de formación en el sistema educativo, es decir, cuáles son las ventajas comparativas de la escolarización frente a otros sistemas de transmisión; en otras palabras, poder distinguir inequívocamente lo que la educación "hace" mejor: la transmisión de conocimientos, la formación de habilidades en el contexto de formación de sujetos productivos. Pareciera que la educación tecnológica escolarizada tiene ventajas comparadas importantes en este renglón que habría que desarrollar.



Independientemente del método de planeación o de evaluación que se utilice, pareciera que seguirá siendo necesario algún sistema de control central (sea el Estado, sean organismos mixtos) que diseñe las estrategias de planeación y asignación de recursos. Incluso en las versiones extremas de privatización y libre juego de oferta y demanda, debe identificarse quién será responsable y capaz de "leer" las señales de mercado, o de intervenir frente a situaciones de mercados imperfectos.

Las pequeñas empresas invierten muy poco o nada en formación; los trabajadores no están en condiciones de pagar de su bolsillo cursos prolongados de formación; las empresas, independientemente de su tamaño, tampoco dedican recursos suficientes para la formación tecnológica, particularmente la teórica y de mayor duración, en especial en condiciones de rotación de personal elevada. Si se dejase la inversión a los "mecanismos de mercado", las decisiones individuales y la oferta privada, el riesgo de desinversión en recursos humanos sería muy alto. Es por ello que también se encuentra consenso en la necesidad de intervención e inversión estatal en este renglón.⁵

Los dilemas en la educación media especializada.

El análisis de los sistemas de educación tecnológica ha sido un tema recurrente en la bibliografía internacional que ha sido acrecentado recientemente, a partir de algunos trabajos y propuestas de política que han puesto en duda el valor de la especialización en la educación postbásica (media⁶ y superior⁷).

Algunos niegan la capacidad de formación especializada en el sistema educativo formal, afirmando que esa formación será obsoleta. En esta línea se ubican los trabajos de quienes afirman que es imposible realizar cualquier tipo de prospectiva sobre la naturaleza de la formación que se requerirá en el mediano plazo. Otros, insisten en las ventajas de la capacitación privada (sea empresarial o escolarizada) sobre los sistemas públicos escolarizados de formación para el trabajo. En esta línea se ubican los trabajos que afirman que la asignación de recursos públicos para la formación especializada es ineficiente y que el costo de esa formación debe cargarse a sus beneficiarios directos: alumnos (en tanto futuros trabajadores) y empleadores.

Las reacciones, también a nivel internacional, no han sido pocas. La mayor parte de los sistemas se han defendido con fuerza y la polémica continúa todavía en la literatura especializada.

Se resumen aquí los puntos centrales de la discusión en dos grandes preguntas que por ahora no han encontrado una respuesta consensual: En la formación para el trabajo de nivel técnico ¿cuál es el curriculum óptimo? y ¿cuál es el lugar óptimo para ofrecer la formación especializada?

1. El curriculum

Dimensiones	Disyuntivas principales	
1. Tipo de formación	Habilidades generales	Habilidades específicas
2. Estructura del curriculum	Curriculum flexible (modular)	Curriculum estructurado (syllabus)
3. Tipo de credencial:	Propedéutica	Terminal

En la primera pregunta sobre el curriculum es necesario distinguir las disyuntivas que se han discutido, y que refieren a tres grandes dimensiones: un primer punto central de discusión es la naturaleza de la formación, o el tipo de habilidades en las que se forma a los estudiantes ¿Es posible transmitir escolarmente habilidades productivas?; si es posible ¿es costo-eficiente hacerlo en un sistema especializado? ¿Es posible formar esas habilidades a través de la práctica en el trabajo? ¿Cómo debe distribuirse la carga de aprendizaje entre habilidades generales y habilidades específicas? Esta última pregunta plantea problemas importantes en torno a la definición de los conocimientos generales y los conocimientos teórico-tecnológicos, por un lado, y a sus pesos relativos, por el otro, que se requieren para la formación tecnológica.

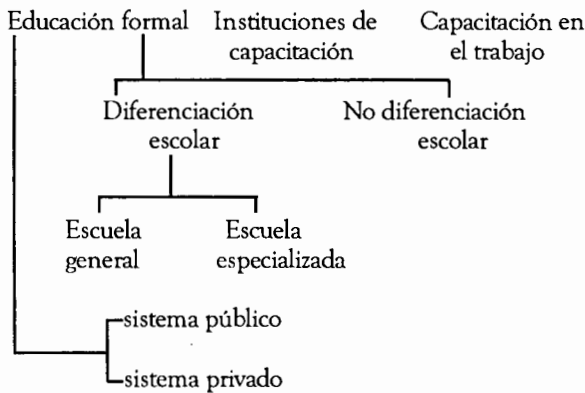
La segunda dimensión del problema -partiendo del supuesto de que es posible conformar programas educativos orientados hacia la formación en el trabajo- refiere a la estructura curricular pertinente para la transmisión de esas habilidades. La discusión más reciente puede polarizarse en, por un lado, una estructura flexible y modular y, en el otro extremo, una estructura más tradicional de curriculum estructurado en torno a materias.

Por ahora el péndulo parece cargarse más hacia estructuras flexibles, a partir del reconocimiento de que las habilidades productivas más directamente vinculadas al proceso productivo son más fáciles de transmitir y a un costo menor cuando se realizan directamente en la práctica; sin embargo, también parece reconocerse que los conocimientos científico-técnicos necesarios en una adecuada formación tecnológica requieren de estructuras más escolarizadas y programas de mayor duración que los periodos de capacitación laboral. Asociado, por tanto, a las propuestas de estructuras curriculares flexibles, se discute la necesidad de formas más flexibles y eficientes de vinculación entre las empresas y las organizaciones educativas.

El péndulo parece cargarse más hacia estructuras flexibles, a partir del reconocimiento de que las habilidades productivas más directamente vinculadas al proceso productivo son más fáciles de transmitir y a un costo menor cuando se realizan directamente en la práctica

Por último, en los casos nacionales con estructuras rígidamente diferenciadas -como la mexicana- la última disyuntiva refiere al tipo de credencial que se otorga y su valor posible en términos de trayectorias hacia el sistema de educación superior. Para algunos, otorgar valor propedéutico a las credenciales del sistema de formación tecnológica aumenta los costos de formación (por los requerimientos de personal docente) y disminuye los tiempos dedicados a la formación práctica. Para otros, se trataría no sólo de un dilema de orden social y político, sino de una forma de discriminación educativa que, a la larga, deprime las capacidades del propio sistema (en términos de capacidad de atraer mejores alumnos, otorgar prestigio social a las credenciales, etcétera).

2. Lugar de la formación



La segunda pregunta, las más de las veces asociada a las respuestas que se den a los dilemas comprendidos en la anterior, refiere a ¿cuál es el lugar óptimo para ofrecer la formación especializada? En esta pregunta se plantean dos grandes dilemas: el primero tiene que ver con las discusiones sobre las ventajas relativas de la formación tecnológica escolarizada *versus* la capacitación en el trabajo; el segundo tiene relación con el carácter público y privado de la oferta.

En el primer dilema la discusión se orienta a partir de los problemas arriba señalados sobre el tipo y estructura del *currículum* y en él se discute el valor de otorgar formación especializada como parte del sistema educativo formal. De nuevo la disyuntiva se asocia a los problemas de financiamiento, infraestructura y responsabilidades de planeación.

Quienes se inclinan a favor de la capacitación en el trabajo, resuelven el problema por la distinción de beneficiarios de la formación: empresas y trabajadores. Sin embargo, los problemas que se enfrentan es la insuficiente inversión por parte de las empresas en formación de tipo teórico (científica y tecnológica), la elección de trabajadores para los programas de capacitación, normalmente aquéllos con mayores credenciales educativas y/o sujetos que ya han pasa-

do por programas de capacitación previos. Por otra parte, las propuestas de que los trabajadores asuman parte de los costos de formación (vía el reconocimiento de "salarios de aprendiz"), no deja de presentar problemas adicionales en condiciones de definiciones salariales restrictivas que no se rigen por "condiciones del mercado" (como son los topes salariales).

Quienes reconocen el valor de la especialización institucional en la formación tecnológica pueden dividirse, a su vez, entre quienes apoyan la promoción de sistemas de capacitación extraescolares y fuera de las empresas, y quienes mantienen la idea de formar a través de los sistemas públicos de educación. Estos últimos también pueden dividirse entre quienes proponen que no exista diferenciación institucional escolar entre la formación general y la especializada, sino que la especialización sea producto de las elecciones curriculares por cursos especializados, por un lado, y, por el otro, quienes sugieren mantener las separaciones institucionales entre escuelas generales y escuelas técnicas.

El segundo dilema ha sido recientemente introducido en las polémicas tradicionales y refiere normalmente a la necesidad de dedicar la mayor parte de los recursos públicos en educación básica y que sea el sector privado y los beneficiarios de la educación postbásica quienes asuman los costos de la formación especializada, rigiéndose por la oferta y demanda de calificaciones.

3. Los puntos de consenso

Cuando se analizan los resultados de investigación empírica a nivel internacional a partir de esta estructura de dilemas, puede concluirse en los siguientes grandes puntos consensuales:

a) La formalización y especialización de los sistemas de formación para el trabajo parecen depender más de la complejidad y heterogeneidad de la división del trabajo en el mercado de empleo que de alguna vocación particular por la especialización.

b) En la comparación internacional, sobre la base de distintos modelos de organización y diferenciación de los sistemas de formación tecnológica de nivel medio (sean cursos de especialización dentro de sistemas educativos indiferenciados o en modalidades educativas diferenciadas), puede concluirse que una secuencia coherente en la formación especializada es una puerta de entrada importante al empleo para quienes no continúan educación superior.

c) En el mercado de trabajo se presenta simultáneamente demanda de habilidades básicas y de habilidades especializadas. Se desconoce, sin embargo, en qué medida se diferencian, superponen y

complementan. Tampoco se sabe bien cuál es su papel en la inserción laboral y su valor para la capacitación en el trabajo. Se reconoce, sin embargo, que la mejor manera para alejarse de la resolución a este problema es distinguiendo a sujetos con habilidades generales de individuos con habilidades especializadas.⁸

d) Tanto a nivel teórico cuanto pragmático, no existe una disyuntiva entre educación general y formación especializada, sino un continuo de elecciones intermedias.

La definición primaria de las modalidades tecnológicas está en su orientación -como organización educativa- hacia el trabajo. Así, la primera distinción natural es entre educación general y tecnológica en donde se ubica la polémica sobre vocacionalización.⁹ Pero para la educación tecnológica hay otras distinciones, como en qué área tecnológica (con la distinción dominante entre agrícola, industrial, servicios) cuán cercana al trabajo (o a ocupaciones específicas). Así, generalidad y especialidad no son nociones inequívocas, sino que dependen de disciplinas de conocimiento, segmentos profesionales, tiempos socio-históricos y tradiciones culturales. Pero también parece haber consenso en que la formación general que se demanda debe entenderse como un instrumento didáctico que fomenta la capacidad de aprender y de utilizar el conocimiento y habilidad adquiridos en condiciones de cambio. Las formas para aprender esas capacidades no se garantizan ni asocian necesariamente a la enseñanza tradicional o a las estructuras curriculares rígidas, sino que puede incluir el prepararse para desempeñar tareas especializadas.

Propuestas para una discusión futura

A nuestro juicio, la primera disyuntiva presentada en torno al tipo de curriculum puede mejor resolverse si no se plantea como un problema de especialización estrecha a posiciones ocupacionales específicas *versus* la cancelación del aprendizaje especializado, particularmente conociendo la fuerte orientación hacia las humanidades del curriculum de enseñanza de bachillerato general en México.¹⁰ La propuesta en la que hemos insistido desde hace ya tiempo es en la necesidad de formular desde el aparato educacional, los estándares de formación en una cultura científico-tecnológica, sobre la base de ejes científico-técnicos disciplinares y con la necesaria formación orientada hacia el empleo.

La reciente reforma a la *Ley General de Educación* deja planteado el problema al obligarse a la determinación de los lineamientos "para la definición de aquellos conocimientos, habilidades o destrezas susceptibles de certificación, así como los procedimientos de evaluación correspondientes".

Nuestra propuesta busca un punto intermedio en el dilema del curriculum general *versus* la especialización. Con la primera orientación -aquella que propone la formación en habilidades generales- comparte el reconocimiento de que la formación educativa es "general", pero se especifica a cultura(s) científico-técnica(s) relativas a campos profesionales particulares; se opone a la segunda -la que propone la formación estrecha a habilidades específicas a un empleo- pues reconoce las dificultades de planeación en el mediano plazo y los enormes riesgos de obsolescencia de la formación estrecha. Sin embargo, comparte con ésta el reconocimiento de la necesaria

Parece haber consenso en que la formación general que se demanda debe entenderse como un instrumento didáctico que fomenta la capacidad de aprender y de utilizar el conocimiento y habilidad adquiridos en condiciones de cambio



relevancia de los estándares de conocimiento transmitidos en la escuela con relación al trabajo futuro. Esta relevancia, a nuestro juicio, se lograría en la medida en que la escuela logre enseñar acerca de las relaciones entre el trabajo y esa cultura eje del *cum*.

Por otra parte, las polémicas en torno a la estructura del currículum parecieran inclinarse hacia la adecuación de las propuestas de currículum modular, siempre y cuando éste sea entendido como el logro de estándares en torno a ejes "autocontenidos" con niveles crecientes de generalización y especialización, y no como una estructura lineal entre práctica, en un principio, y teoría, en el final.

Por último, la polémica sobre el tipo de credencial, particularmente en torno a la terminalidad de las credenciales del sistema tecnológico de nivel medio (que imposibilitan cursar estudios superiores), parece resolverse en favor de la acreditación bivalente (tanto tecnológica como propedéutica) y/o la capacidad de acreditar materias después de haber cursado estudios técnicos, para obtener el certificado que permita el acceso a la universidad. Se reconoce que hay estudiantes del nivel medio que continuarán trayectorias hacia educación superior; otros no continuarán, sino que ingresarán al mercado de trabajo.¹¹ No hay, a nuestro juicio, justificante teórico, práctico, ético, que apoye la invariable terminalidad de los estudios técnicos de nivel medio.

Para la búsqueda de soluciones a los dilemas que se plantean en las discusiones sobre en dónde y quién debe ser responsable de la formación especializada, juzgamos que es necesario distinguir claramente al interior de ésta, al menos entre dos "tipos" de formación para el trabajo del nivel medio: la capacitación para el trabajo y la educación tecnológica. Estas deben ser vistas como formas complementarias de formación de la fuerza de trabajo. En palabras de un documento de política educativa del Banco Mundial de inicio de la década anterior: "Los distintos métodos de capacitación deben verse no como alternativas estrictas, sino como insumos complementarios en un programa cabal de capacitación. El problema central refiere no a cuál método es más costo-eficiente, sino bajo qué circunstancias un tipo o combinación debe ser elegida sobre las otras. La elección de un modo de capacitación finalmente descansa en factores económicos e institucionales" (B.M., 1980, p.48)

La distinción es importante pues tiene que ver con cuestiones relativas al para qué se educa y cómo se educa, que afectan decisiones fundamentales de planeación y financiamiento:

La capacitación entendida como desarrollo de habilidades específicas al ámbito laboral, con mayores posibilidades de obsolescencia y de uso limitado, independientemente de su necesidad inmediata; como habilitación para un empleo. Esta función es independiente del lugar en el que se realiza, sea el trabajo o en instituciones especializadas.

La formación tecnológica, como desarrollo de habilidades y conocimientos tecnológicos especializados, cuya rango de aplicación se espera sea amplio y duradero (en condiciones de cambio tecnológico). Esta se ha asociado a la formación escolarizada, sea que tenga o no vinculación con el aparato productivo.

Uno de los principales problemas a que se debe poner atención es el relativo a concebir el nivel medio tecnológico no como un sistema de capacitación, sino como un nivel "educativo" de formación, con los mismos problemas fundamentales de organización educativa, que bien se perciben en las políticas recientes hacia la educación básica.

A esta definición de objetivos generales se agregan mecanismos de planeación para una y otra modalidad claramente distinguibles: En el caso de la capacitación, la estimación de las necesidades específicas por la formación concreta, en un momento y espacios determinados, son fundamentales; lo mismo se aplica a la relevancia local de la formación específica. En ese caso, las estimaciones de recursos, las propuestas de ampliar la participación privada, etcétera, tienen validez y plausibilidad.

En el caso de la educación tecnológica el predominio debería orientarse hacia la planeación a largo



plazo, dando lugar a reforzar los conocimientos científicos y tecnológicos más generales junto con las habilidades manuales y "laborales" más elementales, y a reforzar los mecanismos de planeación curricular flexibles. Aquí el papel de la organización escolar concreta es fundamental para poder entender las posibilidades de organización curricular que quedan abiertas en este esquema.

Para la educación tecnológica, las estimaciones de formación específica y la relevancia local resultan problemáticas, pues se orientan a la satisfacción de necesidades inmediatas, más que a la formación de un stock de recursos humanos con capacidad de enfrentar desde habilidades de formación tecnológica general condiciones cambiantes en el mercado del empleo y en la disponibilidad tecnológica en el proceso productivo.

El papel de la inversión estatal en este renglón seguirá siendo central, sin demeritar las ventajas de aumentar la participación privada, pues es reconocido ampliamente que este tipo de inversión en capacitaciones generales tecnológicas puede producir los mayores beneficios, pero con mayor riesgo para empresas concretas.¹²

En la literatura y propuestas internacionales, a esta diferenciación inicial (educación-capacitación) ahora se agregan los de propiedad: entre público y privado. Las tendencias hacia la privatización y el énfasis en los programas de capacitación son cuestionables desde diversos puntos de vista. El primero es el de los supuestos teóricos y de información que requiere el modelo: éste es, la ausencia de mecanismos de evaluación de calidad.¹³ Por otra parte, como ya hemos señalado, hay un riesgo de contracción de la oferta de capacitación si se deja sólo al cálculo racional individual o empresarial o a las fuerzas del libre mercado.

Sin embargo, hay un elemento de las propuestas de privatización que valdría la pena rescatar y discutir; se trata de la crítica a los modelos de planeación curricular centralizados y poco flexibles. La crítica se convierte entonces no en el cuestionamiento de la intervención estatal, sino a sus formas burocratizadas. Visto de esta manera, las propuestas de descentralización de las decisiones curriculares tienen validez desde una perspectiva de efectividad organizacional. Pero es claro que abrir el espacio de la decisión curricular a la organización educativa concreta no debiese significar eliminar la normatividad o el control central; tampoco significa que sólo el Estado sea responsable de esa normatividad. Significa racionalizar el proceso de formación en términos educacionales; esto es, evaluación institucional basada en objetivos educativos, a través de normas de aprendizaje, abriendo a los planteles el espacio de decisión sobre los medios, maneras y procesos para alcanzar esos objetivos.¹⁴ Significa buscar los medios para

que en los vínculos entre el Estado y las empresas se logren definiciones más certeras de los objetivos de la formación para el trabajo, respetando tanto la lógica educativa como la productiva. Es decir, se trataría de conjugar la capacidad de ubicar los problemas del subsistema tecnológico desde la perspectiva global del sistema educativo nacional, pero recuperar también la creatividad de la acción escolar.

No puede hacerse caso omiso a las demandas por dotar de mayor eficacia y eficiencia a los sistemas actuales de formación para el trabajo. Pero tampoco puede dejar de reconocerse que siguen siendo hasta ahora una opción para la búsqueda de beneficios sociales mayores. Buscar nuevas formas de plantear el problema; esta ha sido nuestra propuesta y centrarlo en términos de aprendizaje científico-técnico necesario para el trabajo, más que en estimaciones de orden económico, esto es, mantener el orden de racionalidad educativa, tanto en la planeación como en la evaluación, más que la racionalidad del mercado de trabajo y los problemas financieros.

Notas

¹ "El término "planeación" se está convirtiendo en un vocablo proscrito que es conveniente evitar" (Psacharopoulos, 1992, p.41).

² Por ejemplo, Van Adams et al, 1992; Kanawaty y Moura Castro, 1991; Moura Castro y Cabral, 1990.

³ Véase Padua, 1993.

⁴ Véase Bracho (1993). Con información oficial sobre empleo en México, hemos encontrado que la tendencia parece ser de mayores beneficios salariales y mayores posibilidades de inserción en el mercado para los individuos con estudios técnicos, *versus* sus contrapartes educativas "generales". (Bracho y Padua, 1993).

⁵ Banco Mundial, 1992; De Moura, 1992, entre otros.

⁶ Véase Banco Mundial, 1992; CEPAL, 1992.

⁷ Véase Neave, 1992. Traducido por *Universidad Futura* Núms. 4-2. Véanse también los comentarios de Muñoz Izquierdo, Bracho y Machuca en el mismo número.

⁸ Padua (1992) sintetiza algunas de estas proposiciones en la siguiente referencia: "Los incrementos en los niveles de sofisticación tecnológica no resultan en una descalificación de la fuerza de trabajo por el contrario: a) a las habilidades basadas en destrezas manuales y en coordinación motora se agregan otras sobre abstracción y manejo de operaciones simbólicas; b) por la complejidad, sofisticación y costo de los equipos se requiere mayor responsabilidad por parte de los operarios y supervisores. Se requiere manejar situaciones, ideas y aparatos más complejos y más precisos; c) las ideas y habilidades asociadas con la escuela se hacen más importantes, no solamente las cognitivas, sino otras relacionadas con responsabilidad, motivación y compromiso; para la empresa en su conjunto, todo el personal debe ser más y mejor calificado, y sobre todo tiene que entender cómo se encadena su parte en el trabajo al resto del proceso productivo. (...) El personal en las empresas tendría que confrontarse con equipo y maquinaria que incorpora simultáneamente principios mecánicos, hidráulicos, eléctricos y electrónicos. Para la educación esto significa un problema de formación y capacitación en que las divisiones clásicas en la ingeniería se diluyen y donde es necesario que todo el personal conozca los principios básicos que gobiernan el funcionamiento de maquinarias complejas. Y a la vez, requiere que los especialistas profundicen en cuestiones básicas, no solamente en formas de operación".

El papel de la inversión estatal en este renglón seguirá siendo central, sin demeritar las ventajas de aumentar la participación privada

⁹ Psacharopoulos es uno de los más fuertes representantes de las críticas a la especialización. Véase en particular su trabajo de 1987.

¹⁰ Bracho, 1991a, 1991b.

¹¹ Las razones se ubican desde necesidad real por trabajar, falta de interés por trayectorias académicas, hasta falta de capacidad intelectual para cursos académicos.

¹² Sin embargo, las tendencias del financiamiento internacional para el sector más recientes van en sentido opuesto. Si se considera, por ejemplo, la inversión del Banco Mundial entre los años sesentas y el final de la década de los años ochentas, se observa que desaparece la inversión de ese organismo en educación media diversificada, hay una disminución del apoyo a educación media y postsecundaria profesional, y un aumento de apoyo a educación extraescolar (normalmente capacitación). Véase Bracho, 1992b.

¹³ Un supuesto fundamental a teorías de privatización es la existencia de información suficiente para evaluar condiciones de mercado, a su vez, supuesto fundamental de todas las teorías de "rational choice" que están en la base de competencia de mercados.

¹⁴ Bracho, 1990.

Bibliografía

- Banco Mundial. 1980. *Education*. Sector Policy Paper. Washington, DC: The World Bank. Abril.
- . 1991. *Vocational and Technical Education and Training*. A World Bank Policy Paper. Washington, DC: The World Bank. [Traducción al español de 1992].
- Benson, C.S. 1987. "The Planning of Vocational Education" en Psacharopoulos, *Economics of Education*. Research and Studies. Oxford: Pergamon Press pp. 323-325.
- Bowman, M.J. 1987. "The 'relevance' of education" en Psacharopoulos, *Economics of Education*. Research and Studies. Oxford: Pergamon Press pp. 305-307.
- Bracho G., T. 1990. "La concepción del nivel medio superior en la política educativa. Problemas organizacionales y filosofía política del sistema" en Bracho, T. (coord) *La Modernización Educativa en Perspectiva*, pp. 258-271. México: FLACSO/SEP.
- . 1991. *Política y Cultura en la Organización Educativa: La Educación Tecnológica Industrial en México*. Tesis de Doctorado. México: El Colegio de México.
- . (1992a) "Educación media para el trabajo: Modalidades Institucionales". Seminario "Los límites y posibilidades de la educación de nivel medio en la formación para el trabajo. La experiencia de América Latina". Reunión de la Red Latinoamericana de Educación y Trabajo, CIID/CENEP, Tepoztlán, Morelos. Octubre.
- . 1992b "El Banco Mundial frente al problema educativo. Un análisis de sus documentos de política sectorial". Serie *Documentos de trabajo*. México: CIDE.
- . 1993. "La formación tecnológica. Estado del conocimiento" en *Educación y Trabajo. La investigación educativa en los ochenta, perspectiva para los noventa*. Cuaderno 25. México: Segundo Congreso Nacional de Investigación Educativa.
- Bracho, T. y J. Padua. 1993. *Empleo y educación tecnológica*. Informe de investigación. México: Banco Mundial, CONALEP.
- CEPAL-UNESCO. 1992. *Educación y conocimiento. Eje de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile.
- De Moura Castro, C. 1988. "The soul of vocational schools: training as a religious Experience" en *International Review of Education* 3, pp. 195-206
- . 1992. "Alegato en favor de una planificación bien entendida" en *Revista Internacional del Trabajo* 111 (1). OIT.
- De Moura Castro, y A. Cabral. 1990. "Los desajustes entre la oferta y la demanda de calificaciones: algunas propuestas correctoras" en *Revista Internacional del Trabajo* 109 (2). OIT.
- Kanawaty, G. y C. de Moura Castro, 1991. "Nuevas orientaciones en materia de formación: un programa de acción" en *Revista Internacional del Trabajo* 110 (1). OIT.
- Neave, G. 1992. "On Instantly Consumable Knowledge and Snake Oil" en *European Journal of Education*, Vol 27, no 1/2. pp. 5-27. [Traducido en *Universidad Futura* 1993, 4(2), con comentarios de Muñoz Izquierdo, Bracho y Machuca].
- Padua, J. 1984. *Educación, industrialización y progreso técnico en México*. México: El Colegio de México/UNESCO.
- . 1992. "Vinculación entre sistema educativo y sector productivo de bienes y servicios. Documento conceptual". Informe técnico. México: COSNET.
- . 1993. "Planificación de Recursos humanos. Estado del conocimiento" en: *Educación y Trabajo. La investigación educativa en los ochenta, perspectivas para los noventa*. Cuaderno 25. México: Segundo Congreso Nacional de Investigación Educativa.
- Psacharopoulos, G. (1987) "To vocationalize or not vocationalize? That's de curriculum question" en *International Review of Education* 33 (2).
- . 1992. "De la planificación de la mano de obra al análisis del mercado de trabajo" en *Revista Internacional del Trabajo* 111 (1).
- Van Adams, A.; J. Middleton y A. Ziderman. 1992. "Planificación de la mano de obra en función de las indicaciones del mercado de trabajo" en *Revista Internacional del Trabajo* 111 (4). OIT.
- WCEFA. 1990. *World Conference on Education for All: Meeting Basic Learning Needs*. Final Report. Jomtien, Thailand: Inter-Agency Commission UNICEF, PNUD, UNESCO, World Bank. Marzo.

Trayectorias Laborales en el Mercado Laboral de Tijuana: Perfiles de la "Carrera Maquiladora"*

Alfredo Hualde



T

radicionalmente los estudios acerca de la maquiladora dieron cuenta de la presencia de una mano de obra mayoritariamente descalificada que realizaba las operaciones de ensamble en las plantas de las ciudades fronterizas.

Desde mediados de los años ochentas, sin embargo, se observan cambios en los proce-

dos organizativos, tecnológicos e incluso en la política de recursos humanos de las plantas. A pesar de ello,¹ algunos datos acerca del tema no parecen reflejar los cambios advertidos en otros niveles:

* El artículo se basa en un trabajo realizado dentro "Formación y cultura industrial en los trabajadores del Norte de México" en el que participa el autor junto con los investigadores de El Colegio de la Frontera Norte, Oscar Contreras, Maire Laure Coubes, Maru de la O y Miguel A. Ramírez.

Para quienes optan por quedarse suele haber límites difícilmente franqueables en el ascenso

1) El perfil de escolaridad promedio de los trabajadores directos en las maquiladoras analizadas, continúa siendo bajo, un promedio cercano a los seis años, similar al de finales de los años setentas. (p. 38). Este nivel es también parecido al que se observa para el sector manufacturero a nivel nacional donde la mayor parte de los trabajadores — 36.5 por ciento— reportan estudios de primaria completa. (Programa Nacional... p.32).

2) Aunque en el estudio se dice que “la capacitación ocupa un lugar central en la estrategia gerencial de las maquiladoras” la existencia de un cierto número de programas de capacitación, no invalida el hecho de que el 77.3 por ciento del personal empleado, alrededor de 35 mil en las fechas del estudio, sean obreros no calificados. Además, 54 por ciento del personal total se dedicaba al ensamble y 66 por ciento en el caso de los obreros directos.

3) Se observa, sin embargo un aumento del número de técnicos en relación con el número de trabajadores directos. Había un técnico por cada diez obreros en 1975 y uno por cada ocho trabajadores en 1989. (Carrillo y Hualde, 1991).

Por otro lado, la introducción de métodos de organización flexible en algunas de estas empresas, —sobre todo las técnicas de *just intime*—, hace suponer que el nivel de conocimientos y habilidades exigidos a los trabajadores maquiladores iría en aumento y que, cualitativamente, se asemejaría a la formación ideal de ese tipo de plantas: con más compromiso, responsabilidad y participación de la mano de obra, realización de trabajo más abstracto, dominio del proceso en su conjunto.

Sin embargo, todavía resulta complicado evaluar con precisión las fronteras de dicha evolución. Si, como se escribió hace unos años, la situación tecnológica es dual ¿cómo podemos caracterizarla en cuanto se refiere al trabajo? (González—Aréchiga y Ramírez, 1989).

En una muestra realizada en Tijuana con 57 trabajadores en los meses de agosto y septiembre de 1991 se obtuvieron ciertas conclusiones que pueden servir de hipótesis para trabajos ulteriores y abrir nuevas preguntas acerca de esta industria que, como ya se ha señalado, encierra diferencias según los mercados locales. El cuestionario utilizado abarcaba datos referentes a la historia familiar, a la historia migratoria y esencialmente a la historia laboral y la percepción acerca de su trabajo.

En relación con la trayectoria y la carrera se puede decir lo siguiente: lo que podríamos denominar “carrera maquiladora” es una sucesión de trabajos en varias plantas y no se da generalmente sobre la base de ascensos en una sólo planta. En Tijuana, es difícil que ocurra esto último, aunque no imposible, dados los altos índices de rotación. Recientemente, en una entrevista informal, un gerente de

una maquiladora japonesa comentaba que la media de estancia en su planta era entre siete y diez meses.

En otra planta se otorgan 50 mil pesos al trabajador que acuda con una persona candidata a ocupar un puesto de ensamble. Otro gerente señalaba, asimismo en una conversación informal, que en época navideña se contrata prácticamente a todo el que pasa por la calle. Estas anécdotas son reveladoras de una situación en la que es difícil pensar en una mano de obra altamente calificada.

La rotación entre plantas se da por motivos varios: situaciones familiares, cansancio del mismo lugar, búsqueda de “un mejor ambiente”, regreso a los lugares de origen y en menor medida búsqueda de mejores salarios ya que no hay diferencias sustanciales entre unas y otras plantas.²

De todos modos, para quienes optan por quedarse suele haber límites difícilmente franqueables en el ascenso. Los encargados de recursos humanos de las plantas suelen comentar esos casos, poco frecuentes, de superación personal en los que algunos ensambladores han llegado a ejercer como técnicos. Y esto depende también de la política de la propia planta. Por ejemplo, una fábrica de juguetes instalada en Tijuana mantiene estrechas relaciones de vinculación con Conalep, de tal modo que parte de sus trabajadores adquirirán próximamente títulos y certificaciones oficiales de diversos oficios. Sin embargo, esta política no parece ser tan generalizada como lo prueban ciertos sondeos que dan cuenta del desconocimiento que las plantas tienen acerca de la oferta educativa de la localidad.

Habitualmente, los límites hacia arriba de una operadora se encuentran en trabajos de supervisión que no necesariamente requiere mayor conocimiento técnico, aunque la mayor experiencia en las plantas les suele proveer de un mejor manejo de una o varias operaciones.

La “carrera” es más frecuente entre mujeres con una trayectoria de varios años en la industria. La compensación suele consistir en un salario algo más alto que el salario medio. Otras mujeres desean volver a sus labores en el hogar. De esta manera, el trabajo en la industria maquiladora que comienza como una estrategia de supervivencia en puestos de fácil acceso puede llegar a convertirse en una carrera con oportunidades de ascenso limitadas. Si nos atenemos a las definiciones convencionales de lo que es una carrera nos encontraríamos con más continuidad que coherencia, y poco ascenso en la jerarquía por acumulación de conocimientos y habilidades.

Sin embargo, la denominada “trayectoria maquiladora” es más evidente que otro tipo de trayectorias laborales que reflejan la “estructura de oportunidades” de mercados de trabajo como el de Tijuana en cierto tipo de actividades. La encuesta



nos permitió determinar en estas trayectorias una serie de “brincos” de sector a sector: de funciones subalternas en un supermercado, —acarrear mercancía, trabajos de limpieza— a un trabajo ocasional en la construcción, vuelta al sector servicios, paso ocasional por una maquiladora... en fin trayectorias que denotan “elecciones” donde se mezclan variables muy diversas. Quizás sean algunas de estas “trayectoria heterogéneas”, junto a las “carreras maquiladoras” donde se observan rasgos de estrategias subjetivas, donde se mezclan prioridades de tipo individual o familiar con las exigencias de las carreras organizacionales u ocupacionales. Una misma trayectoria individual presenta rasgos en donde predominan uno u otro tipo de carrera según épocas de la vida relacionadas con determinados acontecimientos. La “trayectoria industrial”, por el contrario, típica en hombres, sería en el otro extremo aquella en la que son más observables rasgos de la carrera ocupacional, es decir aquellas trayectorias donde se da un “destino ocupacional” señalado por los conocimientos relacionados con un oficio. En las plantas maquiladoras es claramente observable que los puestos técnicos son claramente masculinos por no hablar de los gerenciales. La convicción de que la habilidad manual de las mujeres las hace más aptas para los puestos de ensamble sigue perpetuando una división de géneros que por lo demás está presente en otro tipo de ámbitos de socialización como la escuela o la familia.

Así pues los oficios, descalificados o semicalificados del comercio y los servicios son los segmentos propios de estos trabajadores, migrantes

en una buena proporción, dentro del mercado de trabajo de Tijuana. Sin embargo ¿cuáles son sus aspiraciones?. Hay un tipo de trabajadores, escaso en la muestra en la que nos basamos, que salen de la maquiladora para un trabajo por cuenta propia: arreglar bombas de gasolina, tienda de abarrotes, etcétera. Estas oportunidades están relacionadas en la muestra con determinadas situaciones familiares (negocio del papá, capital del marido, etcétera). Habría que investigar mucho más en este tipo de salidas, pero en principio los trabajadores de la maquiladora individualmente considerados podrían tener algunas limitaciones económicas para cierto tipo de negocios, pero no para todos. Es tópica y conocida la trayectoria del vendedor ambulante de tacos que obtiene su propio negocio al cabo del tiempo. Tiendas de abarrotes en locales prestados o determinados servicios, como peluquerías o cultoras de belleza, pueden ser una salida para este tipo de trabajadores que ven casi siempre el negocio propio como la mejor opción deseable. Sin embargo, pocos de ellos piensan que esa posibilidad se puede hacer real en cinco años. La mayoría no tienen respuesta acerca de esas expectativas a futuro, aunque hay una cierta proporción que piensa continuar en su situación actual.

En las 57 trayectorias se registraron 216 eventos de trabajo, lo que da una duración promedio de los trabajos de más de tres años. Un segundo análisis permite detectar, sin embargo, que el 30.1 por ciento de los eventos laborales registrados tuvieron una duración de cuatro meses o menos; en casi el 65 por ciento de dichos trabajos el trabajador permane-

Tiendas de abarrotes en locales prestados o determinados servicios, como peluquerías o cultoras de belleza, pueden ser una salida para este tipo de trabajadores

En la frontera, como en todas partes, el tema de la capacitación de los trabajadores resulta cada vez más recurrente

ció un año o menos y casi el 80 por ciento de los casos muestran una duración máxima de dos años. Es decir la media de 3 años se debe a que unos pocos trabajos alrededor de una decena superan los cinco años de duración. Lo anterior es una muestra evidente de la volatilidad existente en la mayor parte de las trayectorias encontradas.

En relación con la movilidad ocupacional se puede afirmar que el terreno de oportunidades para estos trabajadores se encuentra en el área de trabajos semicalificados del comercio—servicios—maquiladora—construcción—talleres. Dentro de esta área, existen posibilidades de ascenso futuro hacia puestos técnicos u obreros calificados para los trabajadores —generalmente hombres— que tienen un oficio, o para aquellos otros que están manejando máquinas o realizando una capacitación empírica dentro de las plantas. Otra posibilidad vendría de la vuelta a los estudios que resulta más factible entre jóvenes trabajadores. Hasta qué punto se pueden materializar esas posibilidades, es algo que necesitaría mayores estudios. Lo más común resulta sin embargo el movimiento en el segmento descalificado—semicalificado con una abundante “estructura de oportunidades” en ciudades como Tijuana.

Respecto a la capacitación se observa que ésta resulta, salvo excepciones, de corta duración, “informal” y circunscrita a saberes específicos. No se ha encontrado capacitación de tipo general o relacionada con aspectos de organización en equipo. Es también muy raro que exista una capacitación posterior al ingreso, tal vez por el alto índice de rotación. Aunque “aprender cosas nuevas” resulta uno de los aspectos más valorados en la percepción del trabajo, de hecho un porcentaje reducido de los entrevistados, está haciendo algo por capacitarse. Algunos lo hacen empíricamente en su trabajo, otros señalan algunas opciones más o menos concretas de continuar sus estudios. Un porcentaje elevado de los entrevistados perciben que la capacitación anterior “no les sirvió” para su trabajo actual; un aspecto interesante es, sin embargo, que quienes contestan que les sirvió de algo se refieren a aspectos no específicamente técnicos: trato con la gente, disciplina, responsabilidad, es decir aspectos de socialización y hábitos en el trabajo.

Esta valoración acerca de lo aprendido en el pasado no se corresponde con el aprendizaje actual ya que una proporción mayor opinan que lo que están aprendiendo actualmente les servirá para el futuro.

Las trayectorias que comentamos se relacionan con las características del mercado de trabajo local, pero también se explican en buena medida por la característica migratoria de los trabajadores y las redes creadas por ellos. Finalmente, han de verse en el seno de las estructuras en las que son frecuentes

varios trabajadores dentro de la industria. La maquiladora proporciona un ingreso relativamente seguro que permite “economías de escala familiares” cuando se perciben varios salarios a la vez. Algunos de estos trabajadores ni siquiera son jefes de familia, sino que contribuyen al sostén de una economía familiar.

Los aspectos relacionados con la educación y la capacitación contribuyen a matizar algunas afirmaciones acerca de las necesidades de capacitación presentes y futuras.

En la frontera, como en todas partes, el tema de la capacitación de los trabajadores resulta cada vez más recurrente tanto entre los discursos políticos, medios impresos y audiovisuales, así como en las obras especializadas acerca de trabajo. Los discursos de divulgación repiten como un estribillo la necesidad de capacitación de los recursos humanos, a la par que crecen especialidades universitarias, cursos y publicaciones centradas en los temas de la formación, la capacitación y las actitudes ante el trabajo. Los conocimientos en y alrededor del trabajo, la capacidad de adaptarse mediante una formación permanente se manejan como requisitos indispensables para el triunfo individual y de los países. Pareciera como si las sociedades del futuro impusieran de manera generalizada la condición de altos conocimientos para ofrecer, también de manera generalizada, puestos de trabajo bien remunerados.

Por ello, resulta útil matizar que numerosos estudios empíricos demuestran que la “modernización” de los procesos industriales que, normalmente coincide con la utilización de maquinaria automatizada, no se relaciona necesariamente con un nivel más alto de educación y capacitación en todos los estratos ocupacionales de la planta. (Campo, 1985; Osterman, 1990; Pries y Trinzeck, 1989).³

La educación formal no mantiene una relación lineal con las características de las tareas que son encomendadas al trabajador sobre todo cuando se desciende en el escalafón. Por circunstancias diversas —por ejemplo, un alto desempleo— trabajos aparentemente descalificados los realizan trabajadores con un grado de educación formal relativamente alto. Ello puede dar idea también de la desvalorización e inadecuación de algunas carreras o especialidades en relación con la demandas del sector productivo.

La valorización de las habilidades y conocimientos de los trabajadores —es decir la cantidad y calidad contenidas en los recursos humanos— no obedece a criterios estrictamente objetivos y cuantificables. Aunque los años de educación escolar y otro tipo de formación adicional dan una idea de la calificación del trabajador, no son éstas las únicas variables a tener en cuenta. Por el contrario, la organización de las empresas, las características de sus procesos

productivos, son un factor que influye ampliamente en esa "calificación". Además, las características del mercado de trabajo también condicionan en esa valoración. Dicho de otra manera, tanto los "mercados internos" como el mercado externo son factores relacionados con la calificación.

En varios estudios lo que se ha observado es más bien una estructura de polarización entre los trabajadores directos⁴ y los técnicos. Los primeros sufren un proceso de descalificación y los segundos un proceso de recalificación o "profesionalización". (Block, 1990 y Alfthan, 1988). Esta visión que podría catalogarse como simplificadora en análisis de tipo general, puede resultar cierta dentro de determinadas plantas. En otros estudios se ha intentado complejizar lo referente a los procesos de descalificación—recalificación señalando de qué manera ciertos puestos se consideran más calificados aunque no aumente la complejidad de las tareas (OTA, 1990).⁵

En el informe de OTA se realizan varias afirmaciones acerca de Estados Unidos que deberían considerarse para otros países:

1. La economía continuará creando muchos empleos de baja calificación. Parece improbable que los requerimientos de calificación para esos empleos cambien de manera importante en la próxima década; algunos se recalificarán; otros se descalificarán. Esos empleos no requerirán mucha educación formal más allá de preparatoria.

2. Algunos empleos de ciertas industrias que han sido tradicionalmente definidos como de baja o media calificación se revalorizarán cuando las compañías adopten nuevas tecnologías y nuevas prácticas de trabajo. Los trabajadores actuales en esos empleos necesitarán ser recapitados para desarrollar nuevos conocimientos y habilidades.

3. La tasa de crecimiento más rápida la tendrán los empleos profesionales, técnicos y de *management* altamente calificados que tradicionalmente han requerido educación postsecundaria o que muy probablemente serán ocupados por gente con grados de "college".

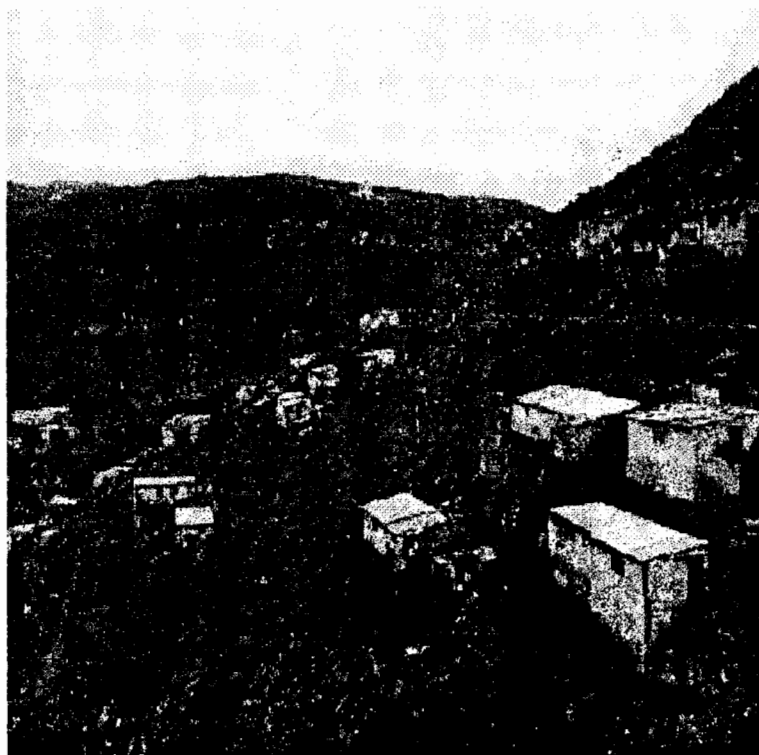
Estas afirmaciones hablan de una realidad diferente a una recalificación masiva. En el caso de la maquiladora la poca calificación de los trabajadores directos es una consecuencia de la propia función que cumple la maquiladora dentro del proceso de producción global de la firma. Son las empresas "manos" frente a las empresas "cabeza" que resultarían ser las casas matrices. A pesar de que las maquiladoras ya no son sólo empresas de ensamble, las hay manufactureras, es muy raro que existan procesos de investigación y desarrollo y creación de tecnología autóctona. Sin embargo ¿evita eso la

necesidad de tener más y mejores recursos humanos?

La respuesta es no. En primer lugar, hay ciertas consideraciones de orden empírico que demuestran alguna tendencia en ciertas plantas a iniciar procesos de fabricación de piezas en México; ciertos cuerpos del *staff* técnico tal vez tienda a presionar, sobre todo en las grandes corporaciones, para tener una mayor autonomía y mayor participación en las partes más complejas del proceso. En segundo lugar, algunas plantas que se instalan en el interior de la República mencionan como un motivo para hacerlo, la falta o la escasez de personal calificado en la frontera.⁶ Finalmente, la tercera razón, la más importante, es que las "necesidades" o las estrategias de las plantas no deben ser el criterio de política educativa o de política de capacitación. Ello sería síntoma de una estrategia excesivamente pasiva y seguidista que podría agudizar una polarización tal vez ya existente: mejor formación para técnicos e ingenieros que se apoyan en procesos tayloristas con mano de obra descalificada.

La vinculación con el sector productivo es importante, pero el sector productivo no debe marcar las pautas en materia de capacitación y educación. Las funciones de ambos tipos de instituciones son diferentes, transmiten valores diferentes por mucho que puedan existir determinados nexos, y formas de articulación lógicas y necesarias. Mantener la descalificación porque esas son las características que el sector industrial requiere únicamente lleva a un círculo vicioso de funestas consecuencias.

En varios estudios lo que se ha observado es más bien una estructura de polarización entre los trabajadores directos y los técnicos



¹ Mercados de trabajo en la industria maquiladora de exportación, Jorge Carrillo (coordinador), COLEF-STPYS, 1991.

² No parecen existir en las maquiladoras estrategias encaminadas a completar la formación laboral rotando entre diferentes plantas como se ha observado de cierta rotación en algunos estudios europeos. Saglio, Jean "Intercambio social e identidad colectiva en los sistemas industriales", *Sociología del Trabajo*, Núm extra, Madrid 1991.

³ "Numerosos estudios comparativos sobre Educación y Empleo tienden a demostrar que no existe una relación estrecha y positiva entre tipo y nivel de educación y logro ocupacional(...)". Se observa que una misma ocupación en empresas y similares es desempeñada por personal con muy diversos tipos y niveles de escolaridad: profesionales universitarios, tecnólogos, bachilleres técnicos o generales, egresados del SENA, obreros calificados, desertores de la secundaria o de la educación superior. Campo, Victor Manuel, "Formación profesional y mercado de trabajo en Colombia. Hacia una nueva política de formación profesional". *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos* Vol. XV, No. 2, 1985.

⁴ Coriat entiende por trabajo directo aquel constituido por la conducta manual con los instrumentos que tienen por objeto la materia en su proceso de transformación...", Coriat, 1990, pp. 199-200).

⁵ Mientras algunos empleos se hacen menos demandantes con la automatización otros se hacen más complejos debido a la mezcla de tareas que se les asignan a los trabajadores y a la velocidad de la producción. (OTA 1990).

⁶ Véase por ejemplo los testimonios recogidos por Patricia Wilson en *Exports and local development. México's new maquiladoras*, University of Texas Press, Austin 1992.

Bibliografía

- Alfthan, Torkel. 1991. "Repercusiones de las nuevas tecnologías sobre las cualificaciones y la formación en Juan José Castillo *La automatización y el futuro del trabajo*", Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Altonji, Joseph G. and James R. Spletzer. 1991. "Workers characteristics, job characteristics and the receipt of On-the-job training", *Industrial and labor relations*, Vol. 45. October.
- Bertaux, Daniel. 1980. "L'approche biographique: sa validité methodologique, ses potentialités" en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, Vol. LXIX.
- Block, Fred. 1990. *Postindustrial possibilities. A critique of economic discourse*. University of California Press.
- Carrillo, Jorge (coord). 1991. *Mercados de trabajo en la industria maquiladora de exportación*. COLEF-STPYS.
- CEPAL. 1991. *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, LC/R.103.
- Coriat, Benjamin. 1990. *L'atelier et le robot*, Paris.
- Dex, Shirley (ed). 1991. *Life and work history analyses. Qualitative and quantitative developments*. Routledge, London.
- Diario Oficial de la Federación. 1991. *Programa Nacional de Capacitación y Productividad*, México D.F, 20 de junio.
- Evetts, Julia. 1992. "Dimensions of career: avoiding reification in the analysis of change" en *The journal of the british sociological association*, Vol, 21, Núm 1, february.
- Ferman, Louis. et. al. 1990. *New developments in worker training: a legacy for the 1990*, Industrial Relations research association series, Madison, Wisconsin.
- Gómez, Victor Manuel. 1985. "Formación profesional y mercado de trabajo en Colombia. Hacia una nueva política de formación profesional" en *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos* Vol. XV, Núm. 2.
- Layder, Derek, etal. 1991. "The empirical correlates of action and structure: the transition from school to work" en *The journal of the British Sociological Association*, Vol. 25, Núm. 3. august.
- Maggi, Rolando y Lautaro Pardo. 1987. "Proyecto de investigación sobre relaciones entre educación y producción" en *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, Vol. XVII, 1 trimestre, México DF.
- Muñoz Izquierdo, Carlos. 1991. "Escolaridad y dinámica de los mercados de trabajo en México: reflexiones acerca de los efectos potenciales de la apertura comercial", ponencia presentada en el seminario "Mercados de trabajo: una perspectiva comparativa, Tendencias generales y cambios recientes", México DF, Octubre.
- OCDE. 1990. *Four market policies for the 1990s*, Paris.
- Osterman, Paul. 1990. "Elements of a National training policy" en Ferman, Louis et. al, *New developments in worker training: a legacy for the 1990*, Industrial Relations research association series, Madison, Wisconsin.
- Pries, Ludger. 1987. *Cambios de calificación en las empresas españolas. Una perspectiva desde la Republica Federal de Alemania*, Fundación IESA, Madrid, Octubre.
- Pries, Ludger and Rainer Trinczeck. 1990. *Technological change as a social process-society, enterprise and the individual* (mimeo), Helsinki, December.
- Seninger, Stephen F. 1990. *Labor force policies for regional economic development, The role of employment and training programs*, Nueva York.
- U. S Congress, Office of Technology Assessment. 1990. *Worker Training: Competing in the new international economy*, OTA-ITE Washington.
- Walby, Silvia. 1991. "Labour markets and industrial structures in women's working lives" en Dex, Shirley (ed), *Life and work history analyses. Qualitative and quantitative developments*, Routledge, London.



Tendencias Recientes y Perspectivas Sobre la Incorporación de la Población al Trabajo en México

Sergio Sierra Romero*

Introducción

Es frecuente escuchar que en México se requiere generar alrededor de un millón de empleos cada año para absorber a la creciente mano de obra. Es un hecho que este millón de empleos no se generan; sin embargo, los índices de desempleo abierto se mantienen por debajo de los niveles existentes en países desarrollados lo que ha dado lugar a agudas controversias en torno a la veracidad de la información. En respuesta a lo anterior, se ha destacado la existencia de grandes contingentes de trabajadores laborando en ocupaciones precarias; fenómeno que se ha dado en llamar "subempleo", "informalidad", "economía no registrada", entre otras denominaciones. Independientemente de la consistencia o no de estos conceptos, es un hecho de que alrededor de este fenómeno se conjuntan una gama de aspectos demográficos, económicos, sociales y culturales que interactúan en forma diferenciada en cada región, determinando las características particulares de cada mercado de trabajo.

En países como México, el trabajo tiene un carácter básicamente contractual; no obstante, persisten también formas de producción orientadas al autoconsumo o mercantiles simples, sobre todo en las zonas rurales y periferias urbanas, que si bien funcionan de manera subsidiaria y residual con relación a la economía capitalista ("moderna" o "formal"), concentran una proporción importante de la mano de obra y contribuyen a la marcada heterogeneidad de la estructura ocupacional de estos países. En este contexto, el grado de absorción de la mano de obra por parte del aparato productivo es resultado del grado de correspondencia cuantitativa y cualitativa entre la oferta y la demanda de trabajo, generándose un conjunto de desequilibrios a nivel global que dan como resultado la desocupación abierta y la subocupación de una parte de la fuerza de trabajo disponible. Estos desequilibrios son particularmente agudos dentro de los países en desarrollo dada la profunda heterogeneidad de sus estructuras productivas, ocupacionales, sociales y culturales.

Finalmente, se puede señalar que el análisis sobre el mercado laboral no ha escapado a la confrontación de diferentes puntos de vista teóricos, ideológicos y políticos; debate que, en el marco de las conceptualizaciones estructuralistas, se ha concentrado principalmente sobre el fenómeno de la informalidad. En torno a este fenómeno se ha transitado desde las hipótesis dualistas hasta las actuales explicaciones en torno a la regulación estatal.

No obstante la ambigüedad conceptual, se requiere profundizar en el estudio de los fenómenos englobados dentro de la informalidad para poder

entender el funcionamiento actual de los mercados de trabajo. Ahora bien, cada vez se torna más difícil e impreciso encasillar los análisis en la materia bajo el concepto de sector informal ya que la realidad más bien plantea la existencia de diversos procesos socioeconómicos de los cuales las actividades informales son resultado. Por lo anterior, es necesario avanzar en el análisis de los fenómenos ocupacionales con esquemas más flexibles que permitan conocer, más que características comunes de un conglomerado de actividades heterogéneas, los determinantes, el grado y forma en que la población se incorpora al trabajo; la calidad de su ocupación y qué tanto esta incorporación contribuye o no al mejoramiento en sus condiciones de vida. Asimismo, en el marco de los actuales procesos de globalización, modernización y flexibilidad laboral, se requiere profundizar en el conocimiento de los nuevos esquemas productivos a los que tendrá que integrarse o readaptarse la población trabajadora.

Tendencias generales sobre el mercado de trabajo en la década de los años ochentas

Durante la década de los años ochentas, en un contexto internacional de incertidumbre, la economía mexicana vivió profundas transformaciones como resultado de la crisis económica de 1982 y las medidas adoptadas para enfrentarla. En estos años, se instrumentan fuertes medidas contraccionistas del gasto público, se hace frente a una pesada deuda externa¹, se realiza una amplia liberalización comercial y racionalización de la participación del Estado en la economía. El estancamiento de la producción, la contracción de la inversión y los altos niveles inflacionarios trajeron consigo una reducción del empleo en las actividades formales² y el deterioro en los ingresos reales de la población, especialmente de aquella con remuneraciones fijas.

Entre 1980 y 1990, el producto interno bruto creció, en términos reales, a una tasa media anual de 1.4 por ciento; aunque presentó un marcado comportamiento cíclico ya que mientras que en 1980 y 1981 la economía creció en promedio 8.5 por ciento anual, entre 1982 y 1986 decreció un 0.5 por ciento para recuperar su tendencia ascendente a partir de 1987. Asimismo, durante estos años el volumen de inversión fija bruta se redujo a un ritmo anual promedio de 2.4 por ciento³ y la inflación anual fue de 65 por ciento⁴.

Paralelamente al estancamiento económico, en los años ochentas persistieron importantes presiones demográficas, lo que se tradujo en la disminución del producto *per cápita*⁵. Lo anterior, junto con el efecto concentrador sobre el ingreso de la inflación, trajo consigo un incremento de la pobreza⁶.

*El autor es Economista egresado de la UAM-Xochimilco

Entre 1980 y 1990, el producto interno bruto creció, en términos reales, a una tasa media anual de 1.4 por ciento

El dinamismo demográfico observado en las dos décadas anteriores se reflejó en un importante aumento de la población en edad de trabajar⁷ la cual entre 1980 y 1990 creció a un ritmo anual promedio de 3.5 por ciento⁸; asimismo, la participación de esta población en el mercado laboral aumentó en términos relativos. Estos dos fenómenos trajeron como resultado que durante los años ochentas la población económicamente activa (PEA)⁹ creciera a un ritmo anual promedio de 3.9 por ciento, dinamismo superior al de la población total y en edad de trabajar; destacándose la creciente incorporación de la mujer, cuya tasa (neta) de participación¹⁰, aunque menor a la del hombre, se incrementó durante estos años. A este respecto, se puede señalar que la incorporación al trabajo de un mayor número de miembros familiares constituyó una estrategia frente al fuerte deterioro en los ingresos reales del jefe de familia.

Para 1991, la PEA en México era de 31.2 millones de personas¹¹, de las cuales 69 por ciento eran hombres y 31 por ciento mujeres; destacándose además que casi la mitad de esta población se constituía por jóvenes menores de 30 años. Es importante resaltar los niveles de instrucción relativamente bajos de esta fuerza de trabajo, tomando en consideración que 12 por ciento de la PEA no contaba con instrucción alguna; 24 por ciento no había concluido la primaria; 21 por ciento tenía primaria completa; 26 por ciento había cursado estudios medios, y sólo un 17 por ciento contaba con estudios a nivel bachillerato o superiores.

Estimaciones realizadas a partir de información de encuestas a hogares indican que entre 1980 y 1990 el empleo en el país creció a un ritmo anual promedio de 4 por ciento, crecimiento superior al de la PEA, lo que se tradujo en una reducción en la tasa de desempleo abierto de 3.1 a 2.2 por ciento durante este período. Estos bajos niveles de desocupación, aparentemente disociados del comportamiento económico, se explican por el hecho de que en México los bajos niveles de ahorro y la inexistencia de un seguro contra el desempleo inducen a la población desocupada a emplearse en ocupaciones precarias.

El fenómeno de la desocupación abierta¹² afecta en mayor medida a la población joven y a las mujeres. Para el segundo trimestre de 1991, la tasa de desempleo a nivel nacional era de 2.2 por ciento (1.7 por ciento en los hombres y 3.4 por ciento para las mujeres); presentándose la tasa más elevada entre las mujeres de 12 a 19 años de edad (4.9 por ciento). Asimismo, se observa que la desocupación afecta en mayor medida a la población con niveles medios de estudio¹³.

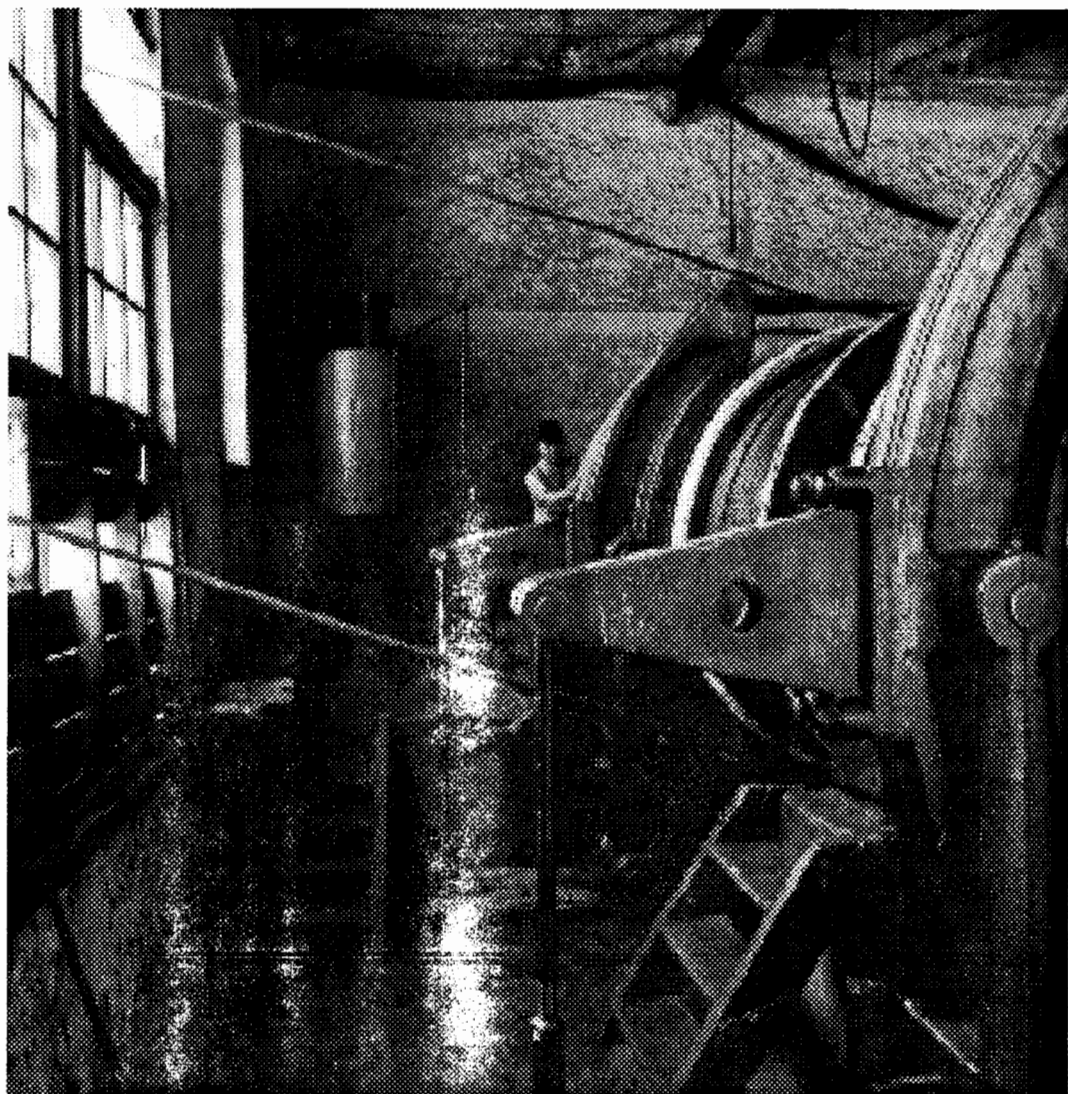
Acorde con la continua urbanización del país y la multiplicación de las ocupaciones precarias, durante los años ochentas se acentuó el proceso de

terciarización del empleo; ésto es la creciente participación relativa del comercio y los servicios en la generación de fuentes de trabajo; de manera que a principios de la presente década, uno de cada dos ocupados laboraban en estas actividades¹⁴. Es importante hacer notar que entre 1980 y 1990 el volumen de personal ocupado en los establecimientos manufactureros con mayor participación en el producto sectorial¹⁵ disminuyó, en promedio, a un ritmo anual de 0.3 por ciento, aunque con un marcado comportamiento cíclico. Asimismo, el empleo en el sector formal de la industria de la construcción¹⁶ se redujo entre 1983 y 1989 a un ritmo anual de 2.9 por ciento; aunque cabe destacar que de 1989 a la fecha el empleo en esta industria se ha recuperado en forma importante. En contraste, la planta laboral dentro de la industria maquiladora de exportación aumentó durante estos años en promedio 14 por ciento anual. Lo anterior, en un período de estancamiento económico, se explica por la nueva división internacional del trabajo y las ventajas comparativas que para el capital extranjero significan los bajos costos salariales y la cercanía con los Estados Unidos.

Durante la década pasada, la población ocupada con ingresos fijos vio reducida, en forma importante, su participación en el ingreso nacional (de 36 por ciento en 1980 a 25 por ciento para 1990); como resultado del proceso inflacionario, la política económica instrumentada para enfrentarlo, así como la elevada concentración de la riqueza; destacándose el hecho de que para 1991 poco más de la mitad de la población ocupada laboraba en forma asalariada. Las personas con ingresos fijos vieron ajustadas sus remuneraciones en forma rezagada con relación a los precios y, generalmente, en una menor proporción, lo que se tradujo en una acentuada contracción real de los salarios¹⁷. En el caso del campo, no sólo los jornaleros y peones vieron reducidos sus ingresos por la contracción real de los salarios sino también los productores agropecuarios por el deterioro en los términos de intercambio entre el campo y el resto de la economía¹⁸.

Como ya se señaló, si bien durante los años ochentas el empleo agregado creció a una tasa similar a la de la oferta laboral, lo que permitió mantener los niveles de desocupación abierta muy bajos, muchos de estos empleos se ligaron a ocupaciones precarias, generalmente desarrolladas de manera "informal". Tomando en consideración que el producto interno bruto registrado por el Sistema de Cuentas Nacionales creció entre 1980 y 1990 a una tasa media anual inferior al empleo agregado en una proporción de uno a tres (1.4 y 4 por ciento, respectivamente) y suponiendo una relación empleo—producto constante, se puede estimar que tres de cuatro empleos generados en la década pasada, se asocia-

Entre 1980 y 1990 el empleo en el país creció a un ritmo anual promedio de 4 por ciento



Las cifras de subempleo son escasas y sin la suficiente cobertura

ron con actividades económicas no registradas desarrolladas generalmente bajo condiciones de subempleo. Por otra parte, teniendo en cuenta lo anterior y el hecho de que el volumen de población ocupada creció entre 1980 y 1990 en alrededor de 10 millones de personas, se puede estimar que 7.5 millones de personas se incorporaron al trabajo en actividades no registradas¹⁹.

Las cifras de subempleo son escasas y sin la suficiente cobertura, amén de que se puede afirmar que no existe una medida única de este fenómeno, sino una serie de indicadores de ingreso, tiempo trabajado, productividad, producción social, entre otros. Ahora bien, siguiendo el diagrama analítico adjunto y tomando como base los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, se puede estimar que para el segundo trimestre de 1991 alrededor del 28 por ciento de la población ocupada del país se encontra-

ba subocupada en términos de su jornada laboral e ingresos²⁰.

Perspectivas del mercado de trabajo en la década actual

Las perspectivas del mercado laboral en los próximos años necesariamente se asocian con la conjunción de diversos elementos demográficos, económicos y sociolaborales. Teniendo en consideración que los nuevos demandantes de un trabajo en los años por venir son resultado del dinamismo demográfico de las dos décadas pasadas, se tiene que la población en edad de trabajar aumentará anualmente en alrededor de 1.7 millones de personas. Por otra parte, tomando como base los datos de la Encuesta Nacional de Empleo y suponiendo que la tasa de participación de la población se mantenga constante²¹, se

estima que en lo que resta de la presente década la oferta laboral del país aumentará anualmente en 950 mil personas, lo que significará la necesidad de generar 6.7 millones de nuevos empleos entre 1994 y el año 2000; ésto, sin tomar en consideración el número de trabajos "plenos" requeridos para reducir los niveles de subocupación.

Lo anterior, plantea grandes retos para el país no sólo a nivel de los requerimientos cuantitativos sino también a nivel cualitativo; mismos que, a su vez, pueden analizarse prospectivamente de acuerdo a las posibles tendencias de la oferta y demanda de trabajo.

En lo que se refiere a la oferta laboral, aún cuando ya se mencionó el volumen de mano de obra que anualmente buscará incorporarse al trabajo, cabe señalar que si bien en este proceso los aspectos demográficos seguirán teniendo un peso fundamental, también serán importantes aspectos socioeconómicos y culturales tales como los ingresos familiares, el nivel educativo de la población, el cambio en los patrones culturales de cada región, entre otros, en la explicación de la búsqueda o no de un trabajo por parte de la población, frente a las alternativas de continuar estudiando, dedicarse a labores del hogar, o bien, por otro lado, en la decisión de continuar trabajando frente a la alternativa de jubilación. Por lo que se refiere a los aspectos cualitativos de la oferta laboral, en los próximos años será cada vez más importante que la población cuente con los conocimientos, habilidades y hábitos laborales acordes con los puestos de trabajo disponibles; aspecto que, a largo plazo, se asocia al mejoramiento en la calidad y cobertura de la educación; mientras que, en el corto plazo, se vincula a la capacitación en y para el trabajo. En este sentido y tomando en consideración las exigencias actuales en cuanto a la elevación de los niveles de calidad y productividad que la mayor competencia económica impone, en los próximos años tendrán que realizarse esfuerzos importantes por parte de la sociedad en su conjunto para mejorar sus capacidades de trabajo, bajo un esquema flexible en cuanto a la posibilidad de adaptación de los individuos frente a procesos productivos cambiantes.

Respecto a la demanda, a nivel general, en los próximos años se espera que su dinamismo sea moderado por el efecto neto de un ritmo de crecimiento económico constante, ligeramente superior al de la población, y la introducción de nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra, como respuesta frente a la mayor competencia externa; aún cuando puedan generalizarse en algunos sectores la instrumentación de mejoras a nivel de la organización del trabajo que logren elevar la productividad sin un costo relativo de mano de obra. Por otra parte, la necesaria modernización de los proce-

sos productivos traerá consigo cambios cualitativos en la demanda de trabajo, de acuerdo a las transformaciones de los perfiles ocupacionales exigidos por las nuevas tecnologías. Este proceso será especialmente brusco en aquellas regiones del país cuyas actividades productivas enfrenten una mayor competencia del exterior. Cabe señalar, sin embargo, que estos cambios ya se han venido dando desde mediados de los años ochentas en que se aceleró la apertura comercial por lo que la próxima entrada en vigor del Tratado de Libre de Comercio con Estados Unidos y Canadá no significará en el mediano plazo un punto de inflexión en las tendencias de los mercados de trabajo en México, aunque sí las profundizará en algunos sectores y las reducirá en otros dependiendo principalmente de los niveles y orientaciones de la inversión nacional y extranjera frente a las expectativas de apertura y ampliación de los mercados para las exportaciones, así como la competitividad nacional frente a las importaciones.

Ahora bien, es importante señalar que en México persisten formas de producción orientadas al autoconsumo o de tipo mercantil simple, especialmente en áreas rurales y en algunas zonas urbanas marginadas, en las cuales la incorporación de la población al trabajo no se explica por relaciones de mercado (oferta—demanda); aunque tampoco se escapan a la influencia del mismo. Por otra parte, se observa que en estos espacios productivos es donde se presentan, en mayor proporción, problemas de ocupación precaria de la población pero que, sin embargo, especialmente durante los períodos de crisis económica, han constituido refugios de sobrevivencia frente al desempleo. Sería aventurado en este momento prever las tendencias de la ocupación asociadas a estas formas de producción pues en algunas regiones y actividades la inversión nacional y extranjera, así como los programas gubernamentales (Pronasol y Procampo, por ejemplo) significarán una importante capitalización en el campo que es de pensarse elevará los niveles de producción y productividad; aunque, de no considerarse proyectos de inversión integrados, como es el caso de la agroindustria, el efecto neto sobre el empleo posiblemente sea nulo o inclusive negativo, acentuando los procesos de migración campo—campo y campo—ciudad. En otras regiones, dependiendo de la capacidad de la economía nacional para absorber a la creciente mano de obra, estas formas de producción persistirán e inclusive podrían aumentar su importancia como refugio ocupacional frente al desempleo. Por otra parte, cabe señalar que actividades "no registradas", tales como el comercio ambulante, pudieran seguir constituyendo no sólo actividades de refugio sino también una mejor alternativa de ingreso que el trabajo asalariado, compitiendo en este sentido por la mano de obra en determinados

La necesaria modernización de los procesos productivos traerá consigo cambios cualitativos en la demanda de trabajo

Las presiones sobre los mercados de trabajo podrían inclusive sobrepasar las capacidades de absorción

mercados laborales; lo anterior, dependiendo de la tendencia de los salarios reales, las prestaciones sociales y otras formas de remuneraciones tales como los bonos de productividad, de calidad y puntualidad, entre otros, que constituyen formas de redistribución propias del trabajo asalariado.

Dada la heterogeneidad estructural de la economía mexicana y las diferencias intrarregionales, la vinculación oferta—demanda de trabajo no podrá ser tan directa por lo que es de esperarse que, aún cuando se mantenga el crecimiento del producto, persistirán e inclusive, por efecto de la apertura y modernización productiva, podrían agudizarse los desequilibrios cuantitativos y cualitativos en los diferentes mercados regionales, pudiéndose elevar en algunos de ellos los niveles de desempleo y subempleo. Ahora bien, dependiendo de los niveles y orientación de la inversión, el dinamismo de la demanda interna, la mayor competitividad del aparato productivo nacional, y la profundización de la integración horizontal y vertical de la economía, entre otros aspectos; a finales de la década actual se puede esperar que la tasa de desempleo abierto se mantenga baja y se reduzcan los niveles relativos de subempleo. Por el contrario, en caso de que el ritmo de crecimiento económico sea menor al de la población y las remuneraciones reales de los asalariados y productores del campo continúen deteriorándose, las presiones sobre los mercados de trabajo podrían inclusive sobrepasar las capacidades de absorción de mano de obra por parte de las ocupaciones precarias con lo que los niveles de desempleo y migración externa podrían aumentar en forma acelerada en pocos años. En este sentido, toda estrategia actual de desarrollo tiene que contemplar el proceso de integración de la población al trabajo como un objetivo fundamental, integración que necesariamente tendrá que darse bajo formas productivas y remunerativas que permitan sentar las bases de un desarrollo sostenido.

Notas

¹ Es importante destacar la pesada carga que representa en estos años el pago del servicio de la deuda externa, la cual para el 31 de diciembre de 1989 ascendía a 95 mil millones de dólares, lo que significó durante el periodo 1982—1988 la transferencia neta total al exterior del 5.9 por ciento en promedio del producto interno bruto. (Nacional Financiera, "La renegociación de la deuda externa de México" en *El mercado de valores*, febrero 15 de 1990.

² En el presente artículo, se entiende por actividades formales a aquellas que se desarrollan bajo el registro de las autoridades hacendarias y laborales del país. La inclusión de este término tiene un mero sentido descriptivo y no pretende retomar la discusión en torno al concepto de informalidad, el cual se considera muy ambiguo para explicar la existencia de ocupaciones precarias desarrolladas por grandes contingentes de mano de obra con características muy diversas.

³ De acuerdo a los indicadores del volumen de inversión

fija bruta generados por el Banco de México.

⁴ Calculando la inflación como la variación en el Índice Nacional General de Precios al Consumidor del Banco de México, para febrero de 1988 se registró la inflación anualizada más elevada (179.7 por ciento); fecha a partir de la cual el aumento de los precios ha tendido a disminuir, como resultado de los sucesivos "pactos sociales" acordados entre gobierno, obreros, campesinos y empresarios y la acelerada liberalización comercial.

⁵ Mientras que el producto creció en promedio 1.4 por ciento anual, la población lo hizo en 2.3 por ciento de manera que entre 1980 y 1990 el producto por habitante disminuyó un 8.5 por ciento.

⁶ Estimaciones realizadas en el marco del Proyecto SPB/OT/PNUD/MEX/86/008 "Apoyo al Sector Social de la Economía", indican que entre 1983 y 1988 la proporción de la población en situación de pobreza aumentó de 30 a 43 por ciento. Asimismo, comparando los resultados de la Encuesta Ingreso—Gasto de los Hogares de 1983 con la de 1989, se observa que el coeficiente de concentración del ingreso (tanto monetario como no monetario) aumentó de 0.4496 a 0.4694; observándose que para 1989 mientras que el 10 por ciento más pobre de los hogares recibía apenas 1.6 por ciento de los ingresos, el 10 por ciento más rico concentraba el 37.9 por ciento de los mismos.

⁷ La población en edad de trabajar para fines estadísticos se considera aquella con una edad de 12 años o más. Cabe señalar que, de acuerdo a la legislación laboral, la edad mínima permitida para trabajar en México es de 14 años; no obstante, existen algunos menores que trabajan de manera clandestina o bien en actividades informales. En este sentido, el límite de los 12 años es una convención estadística adoptada por los responsables en la generación de información de los censos y encuestas a hogares de 1970 a la fecha.

⁸ Estas cifras son estimaciones propias sujetas a revisión una vez que el Consejo Nacional de Población y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) realicen la conciliación censal y las proyecciones de población de acuerdo a los resultados definitivos del XI Censo General de Población y Vivienda de 1990.

⁹ La población económicamente activa se encuentra compuesta por la población en edad de trabajar que se encuentra incorporada al mercado de trabajo ya sea como ocupada o bien desocupada pero buscando trabajo.

¹⁰ Tasa de participación es la proporción de la población económicamente activa, respecto a la población total (tasa bruta), o a la población en edad de trabajar (tasa neta).

¹¹ De acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo, levantada en el segundo trimestre de 1991 por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Cabe señalar que la PEA reportada por esta Encuesta (31.2 millones de personas) difiere significativamente de la registrada por el XI Censo General de Población y Vivienda de 1990 (24.1 millones), debido a que estos instrumentos tienen objetivos distintos y, por tanto, las preguntas de empleo difieren. Al respecto, se puede mencionar que mientras el concepto de PEA en la encuesta es amplio, en el Censo es más restrictivo, habiéndose captado en forma más precisa a la PEA remunerada y subestimándose la no remunerada.

¹² En las encuestas de empleo que se aplican actualmente a hogares en México, se considera como desocupada abierta a toda la persona en edad de trabajar que, sin estar ocupada durante la semana de referencia, buscó activamente un trabajo durante las ocho semanas previas al levantamiento, sin obtenerlo; definiendo como ocupada a toda persona que participó en actividades económicas al menos una hora o un día durante la semana de referencia, no trabajó pero contaba

con un empleo o iniciaría alguna ocupación en el término de un mes.

¹³ Para el segundo trimestre de 1991, las tasas de desocupación más elevadas se presentaban entre la PEA con niveles de instrucción medios y medios superiores.

¹⁴ Cabe destacar que para el segundo trimestre de 1991, una tercera parte de los ocupados trabajaban en el comercio al menudeo y servicios educativos, médicos, de esparcimiento, de alquiler, reparación, aseo o limpieza.

¹⁵ Aquellos establecimientos cubiertos la Encuesta Industrial Mensual levantada por el INEGI.

¹⁶ Aquél captado por la Encuesta Trimestral sobre la Industria de la Construcción levantada por el INEGI.

¹⁷ Entre 1980 y 1990, el salario mínimo perdió el 49 por ciento de su poder adquisitivo; mientras que, el salario medio de cotización de los trabajadores afiliados al IMSS se redujo 41 por ciento en términos reales; el salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal, 36 por ciento; el salario medio en los establecimientos manufactureros más grandes, 27 por ciento, y el salario medio en las maquiladoras de exportación, 26 por ciento.

¹⁸ Entre 1980 y 1990, mientras que el aumento medio anual del índice de precios implícitos del producto interno bruto en las actividades agropecuarias fue de 67 por ciento, en la industria manufacturera fue de 69 por ciento.

¹⁹ Tomando como base la información de la Encuesta Nacional de Empleo 1991, se puede estimar que si estos 7.5 millones de trabajadores hubieran permanecido desocupados en lugar de subemplearse, el volumen de desocupados abiertos para el primer trimestre de 1991 hubiera sido de 8.2 millones y la tasa de desempleo cercana al 26 por ciento, lo que convencería más a los escépticos de las estadísticas oficiales del desempleo, aunque cabe reiterar que el desempleo abierto y el subempleo son dos fenómenos diferentes dentro del proceso de incorporación de la población al trabajo.

²⁰ A finales de los años sesentas, la Oficina Internacional del Trabajo definió el subempleo a partir de las condiciones laborales de la población ocupada, comparándolas con las normas social o legalmente aceptadas en cuanto a ingreso, jornada, prestaciones sociales, o bien otros parámetros tales como nivel de productividad y de calificación de la mano de obra. Ahora bien, los indicadores más utilizados han sido la jornada y el ingreso, variables captadas por las encuestas a hogares; sin embargo, la utilización de estos indicadores requiere la fijación de criterios específicos un tanto arbitrarios, lo que ha generado controversias. Los datos presentados no pretenden establecer una medida absoluta del subempleo sino relativa, a partir de identificar a la población que labora un número de horas semanales menores a la jornada normal, de manera involuntaria, y ganando un ingreso menor al mínimo; aquellos que laborando un horario normal perciben un ingreso menor al equivalente a un salario mínimo, y aquellos que incluso trabajando una jornada superior a la normal perciben un ingreso menor al salario mínimo. Cabe destacar que si además se incluyen a los ocupados que laboran una jornada superior a la normal y perciben un ingreso entre uno y dos salarios mínimos, la tasa de subempleo a nivel nacional se eleva a 35 por ciento.

²¹ Cabe señalar que este supuesto es relativamente conservador tomando en cuenta que de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, la tasa neta de participación en las áreas urbanas cubiertas por dicha Encuesta ha tendido a incrementarse, pasando de 52.8 por ciento en el segundo trimestre de 1991 a 54.9 por ciento para el segundo trimestre de 1993. Lo anterior, refleja posiblemente las estrategias familiares de supervivencia ante la contención de los ingresos reales. Esto es importante si se toma en cuenta que por cada punto porcentual que aumente la tasa neta de participación a nivel nacional, la población económicamente activa se incrementa en cerca de 700 mil personas.

Democracia Sindical y Productividad

Arturo Pacheco Espejel*

Sin lugar a dudas, estamos presenciando momentos sumamente difíciles para los trabajadores mexicanos. La caída estrepitosa del poder adquisitivo del salario, los topes salariales a nivel nacional, el recorte implacable de personal en muchas empresas, son sólo algunas muestras evidentes de esta situación. Y cuando se trata de ubicar las causas cada quien "le carga el muerto" a quien se deje. El gobierno plantea que el generador principal de estos problemas, es la falta de competitividad de las empresas mexicanas ante una impostergable apertura comercial. Los empresarios por su parte, responden asegurando que el problema radica en la baja productividad del trabajador mexicano, pues empresas homólogas extranjeras producen más, con mayor calidad, con menor precio y con menos personal ocupado.

Pero no sólo eso; ambos, gobierno y empresarios, están actuando consecuentemente con sus intereses. El gobierno viene abriendo la economía en forma indiscriminada e implacable, desde hace 10 años, y ha instrumentado una serie de medidas financieras y económicas encaminadas a dar "confianza" al gran capital nacional y extranjero.

Asimismo, los empresarios han llevado a cabo acciones que responden lógicamente a garantizar sus tasas de ganancia pero que pueden diferenciarse según el tamaño de la unidad productiva.

En las grandes empresas y algunas medianas, manufactureras (el 5 por ciento del total), ya de por sí beneficiarias directas de la política neoliberal del gobierno, han tratado de modernizarse para continuar exitosamente en los mercados nacionales, e inclusive internacionales. Tal modernización ha consistido fundamentalmente, en la compra de equipo, bienes de capital y bienes intermedios—sigue sin serles atractiva la inversión en investigación y desarrollo— por un lado; y en la capacitación de su personal e implantación de sistemas organizacionales participativos y flexibles—el de "calidad total", por ejemplo— con o sin el aval del sindicato. Pero no hay que olvidar que siempre tienen listo el cuchillo para

recortar personal, como la primera acción en caso de que la "filosofía participativa" no funcione.

En las micros, pequeñas y medianas empresas manufactureras (95 por ciento del total), la situación es de origen muy diferente y ante los embates de la alta competitividad, algunos empresarios, limitados en mentalidad y recursos, prefieren "quebrar" que arriesgar.

Por su parte, los trabajadores y sus organizaciones sindicales no se han quedado pasivos; sin embargo, para nadie es un secreto el caos político y organizativo que viven los sindicatos en México, ya que, al igual que los empresarios, imperdonablemente vivieron adormilados muchos años, producto principalmente de la sumisión de los intereses del Estado populista surgido de la Revolución, por un lado, y a la falta de capacidad y visión combativa de las dirigencias obreras, perdiéndose valiosos años de capacitación técnico-política y de organización sindical democrática.

Justamente, y en este contexto, se pretende aquí plantear algunos elementos de análisis de la relación técnico-política entre productividad y democracia sindical, que pudieran enriquecer el debate y, sobre todo, contribuir en la elaboración de alternativas sindicales.

Iniciaremos diciendo que productividad debe entenderse como la mejora continua y no como la simple relación entre "resultados e insumos". Este aparente sencillo cambio de concepción, tiene consecuencias muy importantes, tanto técnicas como políticas en la relación obrero-patronal, como veremos más adelante.

Por otro lado, si analizamos con realismo la problemática de la falta de competitividad empresarial, veremos que tarde o temprano, las empresas que sobrevivan tendrán que adoptar los sistemas participativos de dirección. Y no por que se trate de una moda, sino porque realmente tales sistemas potencian enormemente las capacidades productoras de las empresas a través de la explotación integral y total de la fuerza de trabajo.

* Profesor del IPN

Productividad debe entenderse como la mejora continua y no como la simple relación entre "resultados e insumos"

Estas nuevas formas de organización del trabajo lo que buscan en esencia, es obtener de los trabajadores no únicamente su fuerza física sino también su creatividad para diagnosticar y resolver los problemas de la producción.

Evidentemente, la obtención del esfuerzo físico se logra y se ha logrado, a través de los sistemas de producción llamados tayloristas. Sin embargo, para extraerle al trabajador su capacidad intelectual, estos enfoques no funcionan, ya que la creatividad humana tiene como antítesis el trabajo monótono y repetitivo inherente a la alta especialización taylorista.

Surge entonces la necesidad natural, producto del desarrollo mismo de las fuerzas productivas capitalistas de nuestros días, de utilizar otras vías organizativas fundamentadas en el involucramiento y la participación comprometida de los trabajadores en la problemática de la empresa y su solución.

Ahora bien ¿qué se puede inferir de estos nuevos enfoques participativos de organización del trabajo en las empresas capitalistas?:

1. En primer lugar, no hay que olvidar que los enfoques participativos de producción surgen de una necesidad de acumulación de capital y que de ninguna manera implican una democratización absoluta al interior de las empresas, encaminada a la eliminación de la contradicción capital-trabajo.

2. Como producto del desarrollo de las fuerzas productivas generadas bajo la lógica del sistema capitalista, estos enfoques llevan en sus entrañas ciertas condiciones subversivas que pueden ser aprovechadas por los trabajadores y sus organizaciones sindicales a corto y largo plazos. Estas condiciones aprovechables, aunque no automáticamente, son:

a) La posibilidad de que el trabajador fortalezca su conciencia de clase aunque éste suene nostálgico en nuestros días ya que tales enfoques participativos propician su capacitación amplia y constante, lo que puede permitir que ubique de mejor manera la importancia de su trabajo a lo largo de toda la cadena productiva y la forma integral en cómo funciona la empresa donde labora (la forma de producción) y quién y de qué manera se reparten los frutos de dicho funcionamiento (la distribución);

b) La posibilidad de entender que, previa capacitación, los trabajadores pueden hacer funcionar y dirigir adecuadamente una empresa; es decir, de comprender que la empresa autogestionaria es algo técnicamente posible;

c) La posibilidad de sacar un provecho económico inmediato por la venta integral de su fuerza de trabajo.

3. Las tres posibilidades señaladas que emergen de los nuevos enfoques participativos de producción, sólo se podrán concretar en la práctica, si existe una estrategia y una acción sindical sólida, inteligente

te y audaz. Recordemos que en el Japón, previamente a la implantación de nuevos enfoques participativos, los sindicatos fueron golpeados y ablandados.

4. Habrá que entender que el problema del mejoramiento de la productividad de la planta industrial es también un problema macroeconómico, mucho mayor que la suma de los problemas microeconómicos; por lo que la lucha de los trabajadores tiene dos niveles: el nacional, como movimiento obrero que tiene que sacudirse la tutoría del Estado entre otras cosas, y el empresarial, a través del diseño de su estrategia sindical particular.

5. El diseño de tal estrategia sindical que permita no sólo conservar la fuente de empleo sino también mejorar las condiciones de trabajo tiene dos vertientes: la técnica y la política. La vertiente técnica se refiere a su congruencia y fundamentación técnica respecto al funcionamiento real, operativo y estratégico de la empresa. Cabe aclarar que no por técnico, el problema es trivial, ya que la medición de la productividad, por ejemplo, es sólo uno de los aspectos complejos de esta vertiente. La arista política es igualmente compleja, pues involucra aspectos como: la indexación de mejoras en las condiciones de trabajo a las mejoras en la productividad, la estrategia de negociación con la empresa, el consenso al interior del sindicato, etcétera.

6. Finalmente, se aprecia que tal estrategia sindical para el mejoramiento simultáneo de la productividad y de las condiciones de trabajo, no se puede diseñar, elaborar y negociar sin unas condiciones mínimas de democracia sindical. Los estilos tradicionales de negociación cupular a espaldas de las bases trabajadoras no pueden ya funcionar en las nuevas condiciones productivas. Y esto es válido tanto a nivel macro (nacional) como a nivel micro (empresa). No son entonces dos frentes de lucha de los trabajadores, el estatal y el patronal, sino que existe un tercero que tiene que ver con el saneamiento de sus organizaciones sindicales, lo cual se deberá traducir en mayor unión y fuerza para elaborar y ejecutar el planeamiento y la negociación de la propuesta. Tal vez este tercer frente sea el decisivo y, por lo tanto, el inmediato.

Para concluir, sólo enfatizaríamos lo siguiente:

- Sin democracia sindical no habrá fuerza técnica y política para elaborar y negociar una estrategia sindical de productividad;

- Sin la participación sindical en los esfuerzos por mejorar la productividad y competitividad de las empresas no se llegará a ningún lado; y por lo tanto,

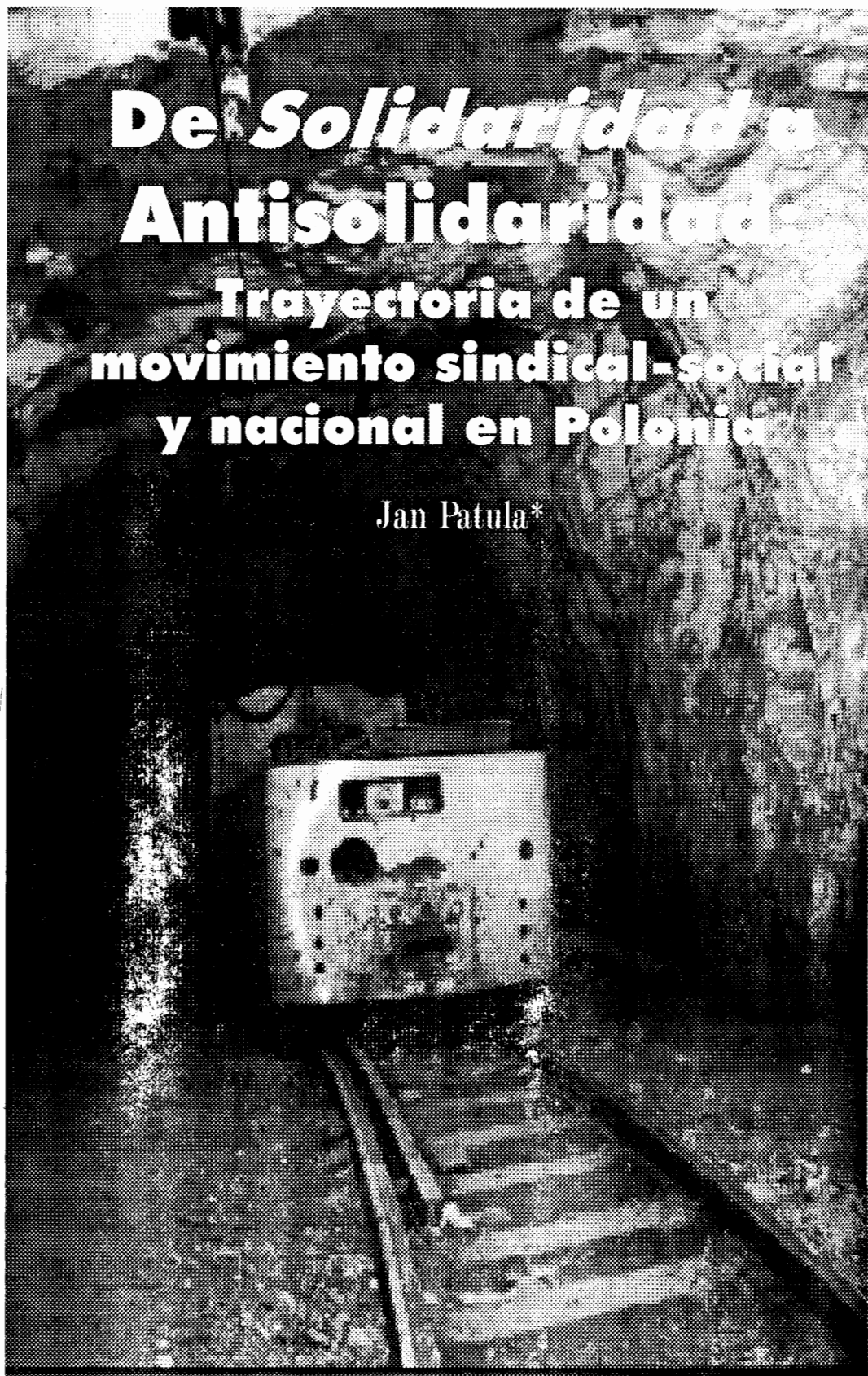
- Sin democracia sindical no habrá mejoramiento de la productividad en las empresas mexicanas, ni mejoras en las condiciones de trabajo.

Los enfoques participativos de producción surgen de una necesidad de acumulación de capital

De *Solidaridad* a Antisolidaridad:

Trayectoria de un movimiento sindical-social y nacional en Polonia

Jan Patula*





i Qué ha pasado con este movimiento sindical que desde sus inicios había enarbolado el objetivo de liberación social y nacional no sólo en Polonia sino en todo el bloque soviético?

Este es el capítulo de la historia contemporánea de casi 13 años que no es fácil responder y los intentos de explicación pecan por su parcialidad. Los principales protagonistas siguen actuando en diferentes agrupaciones políticas y cada uno de ellos ofrece su propia versión de la evolución de la situación en Polonia. Además, la presión del tiempo y el cúmulo de problemas a resolver obligan a mirar más bien hacia el futuro con menoscabo de un análisis *sine ira et studio* del pasado reciente.

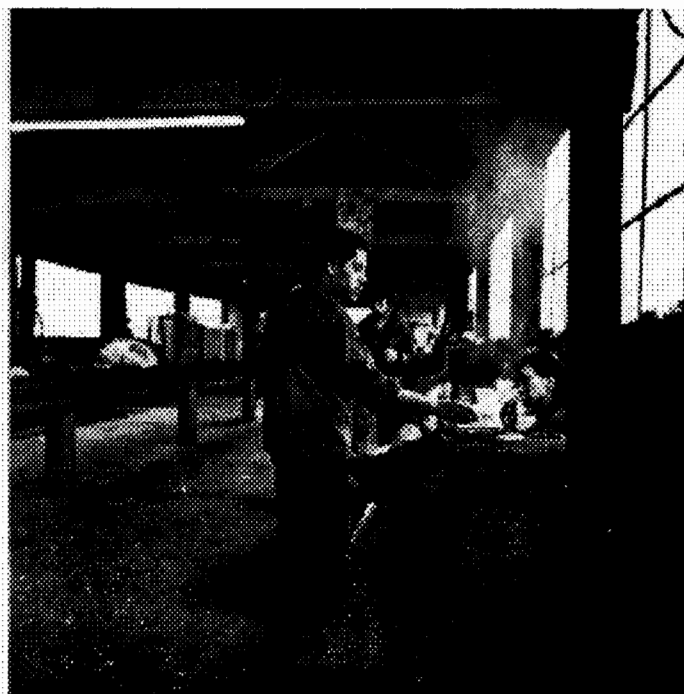
Pero empecemos por el principio. En el origen del movimiento "Solidaridad" hay que situar la protesta de la clase obrera de la gran industria, de los astilleros en la costa báltica, en el verano de 1980.¹ Para el régimen, cuya legitimación provenía del supuesto poder de la clase obrera, la ola huelguística y sus reivindicaciones minaron los fundamentos mismos del sistema al exigir el reconocimiento de los sindicatos libres e independientes del partido y del Estado, las garantías del derecho a la huelga, el respeto a las libertades de expresión, de publicación y de reunión, es decir las demandas estrictamente

políticas que trascendían los intereses inmediatos de los huelguistas. Esta vocación social y nacional se hizo patente en las demandas de participación de todas las capas sociales en las discusiones sobre el programa de reformas estructurales de la economía, de la designación a los puestos directivos en la administración fabril y estatal basándose sólo en su calificación profesional y no en la afiliación al Partido Comunista; la supresión de los privilegios de la policía, de los cuerpos de seguridad y del aparato del partido; el mejoramiento de los servicios médicos y prestaciones sociales.

Recordemos esas demandas de 21 puntos, porque allí ya radicarón los gérmenes de un nuevo orden interno, de las nuevas relaciones entre los gobernantes y gobernados. En esencia, se trató de recuperar por la sociedad civil el papel del sujeto y de encaminar la evolución de la situación en Polonia hacia el régimen del derecho.²

Resaltó en aquellos memorables momentos de la huelga en la costa báltica en agosto de 1980 el apoyo recibido por parte de la sociedad y particularmente de los intelectuales. Las muestras de solidaridad se evidenciaron en la entrega espontánea de los víveres y cobertores (durante 15 días los huelguistas no

*Profesor-investigador de la UAM-I



El principio de autoorganización no se limitó a los trabajadores del sector estatal

abandonaron las instalaciones), de flores y pancartas alusivas en las rejas de los astilleros. A su vez, un grupo de prestigiados intelectuales, de diferente orientación política e ideológica, acudió al lugar de los hechos ofreciendo su asesoría en las negociaciones con el gobierno. Mientras tanto, otro contingente de intelectuales entregó una carta abierta en la cual pidió a las autoridades la solución pacífica del conflicto y no recurrir a la fuerza, tal como había sucedido en otras protestas obreras de 1956, 1970 y 1976.³

Así nació la solidaridad, en minúscula, antes de convertirse en el Sindicato Independiente Autogestionario "Solidarnosc", con nombre y logotipo muy particular proveniente de una inscripción en el muro de la cerca de los Astilleros Lenin en Gdansk, inscripción a mano, con letras un poco descuidadas en cuanto a la caligrafía se refiere, pero unidas estrechamente, como para simbolizar la cohesión no sólo de los huelguistas sino del pueblo entero. Huelga insistir en que el concepto de "Solidaridad" no había nacido en una cabeza de un intelectual sino en el sentimiento compartido por millones de ciudadanos polacos.

A pesar de constantes asechanzas, una campaña de desinformación, y provocaciones más o menos abiertas por parte del partido-Estado comunista y la policía, no se detuvo el afán de autoorganización de los trabajadores tanto físicos como intelectuales y los cuadros técnicos. En vísperas del primer congreso del Sindicato Independiente y Autogestionario

"Solidarnosc" en septiembre de 1981, esta agrupación contó con 9 millones 500 mil miembros, lo que representaba al 85 por ciento de los asalariados del país.⁴ Su implantación entre el sector de la gran industria fue aún más elocuente al llegar al 95 por ciento de los empleados y obreros.

Pero el principio de autoorganización no se limitó a los trabajadores del sector estatal (industria, comercio, transporte, educación, etcétera) sino se extendió a la totalidad de la población. Gracias al apoyo directo de "Solidaridad" se pudieron formar organizaciones sindicales de los campesinos y artesanos privados, así como la Unión Independiente de Estudiantes. También las llamadas asociaciones "creativas" (de los periodistas, escritores, cineastas, actores, pintores, arquitectos, etcétera) renovaron sus cuadros dirigentes, en base de elecciones democráticas, y adoptaron nuevos estatutos y programas de acción, enfatizando en ellos los preceptos de independencia de los aparatos estatales y del Partido Comunista. Más aún, el ejemplo de "Solidaridad" y otras organizaciones sociales independientes "contagió" a las estructuras del poder: el Partido Comunista en que aparecieron al margen de la legalidad las llamadas relaciones horizontales, es decir contactos institucionalizados para coordinar acciones e intercambiar experiencias, todo con el propósito de democratizar la vida interna del partido. Sin embargo, pese a declaraciones y esfuerzos concretos en este

sentido, predominó en el Partido Comunista el sentimiento de descontento y frustración que se expresó en la desafiliación masiva (casi 40 por ciento de los efectivos) y en la parálisis de las células restantes.⁵ Es digno de mencionar que hasta en las filas de policía se intentó crear núcleos clandestinos de "Solidaridad".⁶ En resumidas cuentas, durante los 16 meses de la existencia legal de "Solidaridad" no hubo un sólo sector social al margen de la transformación interna, sin autoorganizarse.

La autoorganización no fue el objetivo en sí mismo sino un medio para la participación autónoma de todas las clases y grupos sociales con el fin de decidir por sí mismos sobre los asuntos que los incumbía en particular, así como sobre las cuestiones de importancia global, para todo el país. En el fondo, el afán de autoorganización y participación ciudadana era la manifestación de la naciente sociedad civil, es decir, la toma de conciencia de que la sociedad civil con toda su pluralidad de intereses y opiniones debe ser el sujeto de la toma de decisiones en todos los campos de la actividad humana.⁷

En la medida en que se ensanchaba la brecha entre el Sindicato, el símbolo de la independencia social y nacional, y el partido—stado, el baluarte del *statu quo*, y se agudizaba la crisis económica, manifiesta sobre todo en dificultades crecientes de abastecimiento y la escasez de los productos de primera necesidad, se hizo insostenible el pacto social firmado en Gdansk en agosto de 1980. El sistema de racionamiento y distribución, en manos de la burocracia, resultó ser un engaño. Bajo las presiones de las masas, la dirección de "Solidarnosc" aceptó organizar las "marchas de hambre" a partir de junio de 1981 para protestar contra la carestía de la vida y la indolencia de la administración con respecto de la producción y la distribución de bienes y servicios.

En este clima de agravamiento de la crisis, ganó terreno la corriente autogestionaria entre las bases de "Solidarnosc". En su primer congreso celebrado en septiembre-octubre de 1981, se adoptó como meta de la sociedad polaca establecer la "República autogestionaria" al declarar: "La vida pública en Polonia exige profundas reformas que deberían conducir a la instauración definitiva de la autogestión, la democracia y el pluralismo. Por esta razón, lucharemos tanto por el cambio de las estructuras estatales, así como por la creación y el desarrollo de las instituciones independientes y autogestivas en todos los campos de la vida social. Es la única vía que puede garantizar la concordancia de las instituciones de la vida pública con las necesidades del ser humano y con las aspiraciones sociales y nacionales de los polacos".⁸

Es menester hacer hincapié en que el principio de la autogestión debería aplicarse no solamente a las estructuras macropolíticas (del Estado) sino también

debería regir en el nivel regional, tal como se plasmó en la vigésima primera tesis: "Las estructuras autogestivas regionales, jurídica y financieramente autónomas, deben representar realmente los intereses de la población local". Para que fueran verdaderamente auténticas, éstas deben provenir de elecciones libres.⁹

Igualmente, el principio de la autogestión debería extenderse al campo económico, por considerar que la "ingerencia permanente del partido en el funcionamiento de las empresas constituye la razón principal de la crisis actual de nuestra economía". Y más adelante, el documento precisó: "El principio llamado de la "Nomenklatura" hace imposible toda política racional en la promoción de los cuadros y transforma a millones de trabajadores que no pertenecen al partido en ciudadanos de segunda categoría". Para resolver esta cuestión nodal del sistema, el congreso de "Solidarnosc" propuso crear "comités autogestivos de trabajadores que darían verdadero poder de decisión al personal de las empresas". El nuevo criterio de gestión y administración debía englobar tanto las empresas estatales como las cooperativas, formalmente autónomas pero en realidad sumisas también a la ingerencia del partido.¹⁰

En cuanto a impulsar la democracia, el congreso se pronunció por combinar dos formas: la democracia directa, sobre todo en el nivel local de una empresa pequeña, y la democracia representativa para todas las instancias mayores de administración estatal, económica y cultural, atribuyendo al Parlamento el poder más elevado. La autogestión a escala nacional debería encontrar su expresión institucionalizada en la segunda cámara de la Dieta, encargada de coordinar las actividades autogestionarias regionales y elaborar el programa de reformas económicas *a fondo*.¹¹

Consciente del carácter plural de la sociedad polaca, el congreso abogó por extender los principios del pluralismo a la vida política del país. En términos inequívocos declaró: "Estimamos que los principios del pluralismo deben aplicarse a la vida política. Nuestro sindicato ayudará y protegerá las iniciativas cívicas que tengan por fin proponer a la sociedad diferentes programas sociopolíticos y económicos". En cuanto a la vida sindical, el congreso también fue muy claro: "Nuestro sindicato, fiel a los principios del pluralismo, acepta la posibilidad de coexistencia con otros sindicatos".¹²

En el plano internacional, huelga mencionar "El llamado a los trabajadores del Este" adoptado en el mismo congreso y en el cual los delegados reunidos en Gdansk dieron muestra de la solidaridad con sus hermanos en otros países de Europa central y oriental al declarar el apoyo a "todos aquellos que entre ustedes están comprometidos con el difícil camino de la lucha por un movimiento sindical libre".¹³ Este

El congreso abogó por extender los principios del pluralismo a la vida política del país

La Ley Marcial decretada ilegalmente en diciembre de 1981 significó la suspensión y después la disolución de "Solidaridad"

texto, aprobado al margen de los documentos programáticos del congreso, desató una tormenta de acusaciones en los medios de comunicación oficiales de Polonia y otros países del bloque soviético.

A pesar del clima de tensión originada por la política del Partido Comunista polaco, las amenazas y campañas propagandísticas por parte de las dirigencias de los demás partidos comunistas euroorientales, la violencia no fue nunca el método de acción de "Solidarnosc". Tal actitud derivó de las experiencias históricas (la memoria aún fresca de la hecatombe de la Segunda Guerra Mundial) y, sobre todo, de la orientación ética del movimiento.

Al indagar sobre los preceptos éticos implícitos en el concepto de "solidaridad", el teólogo Josef Tischner enumeró varios:

1.- "Compartir la carga con los demás. Ningún hombre es una isla. Estamos unidos, incluso cuando no somos conscientes de esta unidad".

2.- "La solidaridad posee además otros aspectos: no es necesario imponerla al hombre desde el exterior, mediante la violencia".

3.- "No necesita enemigos ni adversarios para fortalecerse y crecer. Se dirige a todos y jamás contra nadie".



4.- "Lo que verdaderamente nos interesa es que la verdad signifique la verdad, la justicia, justicia".

5.- "Queremos ser una nación unida, pero no unida por el miedo".

6.- "La dignidad del hombre se fundamenta en la conciencia. La solidaridad más profunda es la solidaridad de las conciencias". (subrayado, J.P.)¹⁴

Sin embargo, el gobierno—Partido Comunista en Polonia no estaba dispuesto a aceptar el modelo del país "autogestionario" por pretender destruir los fundamentos del sistema: el partido único, la gestión y administración burocrática de la economía y la vida social y cultural, la supeditación del país a Moscú, conforme a la doctrina de Brejnev de "intervenir militarmente si las conquistas socialistas están amenazadas", tal como se había justificado el uso de la fuerza en la ex Checoslovaquia en agosto de 1968.¹⁵ El general Wojciech Jaruzelski, el Ministro de Defensa, el Primer Ministro y el Primer Secretario del Partido Comunista en la misma persona, impuso la Ley Marcial el 13 de diciembre de 1981 justificándola como el "mal menor", en alusión de una intervención militar soviética y otros países del exbloque soviético.¹⁶ Esta posición la mantuvo incluso después de deponer el poder en 1990 en declaraciones ante el Tribunal del Estado, las comisiones parlamentarias y el Tribunal Constitucional, así como en su libro de memorias de este período.

La Ley Marcial decretada ilegalmente en diciembre de 1981 significó la suspensión y después la disolución de "Solidaridad" y otras organizaciones sociales y culturales de Polonia. Por problemas de espacio no podemos hacer un relato de los acontecimientos posteriores, además de que están bien documentados en numerosos libros y artículos. Lo que debemos enfatizar es el hecho de que el régimen del general W. Jaruzelski no pudo aniquilar a la sociedad civil en toda su pluralidad de formas organizativas y la red de comunicación fuera del control estatal. Esto demostró que el ideario de "Solidaridad" sobrevivió no solamente en el plano ético sino organizativo y participativo desde los niveles locales hasta nacionales.

Cuando el gobierno del general Jaruzelski sufrió un revés en el referéndum en 1988 sobre las modalidades de las reformas económicas a seguir al no obtener el sufragio del 50 por ciento de los inscritos, entendió—como él mismo lo reveló en 1990 en tanto que el nuevo Presidente de la República— que no se podía gobernar al país en contra de la mayoría de la población.¹⁷ Para el cambio del sistema en Polonia y poco después en el resto de los países de Europa central resultó ser no menos crucial una nueva toma de conciencia en Moscú con respecto de las relaciones con los países de su zona de influencia. En boca de A. Yakovlev, el principal asesor de Gorbachov en cuestiones ideológicas, la nueva directiva soviética

llegó a la conclusión de no "prolongar la agonía de regímenes no populares que sólo aumentan el sufrimiento de sus pueblos".¹⁸ Por consiguiente, Moscú decidió retirar el apoyo a los gobiernos centro-europeos, dejando la solución del problema del poder a sus pueblos.

En Polonia, las elecciones parlamentarias en junio de 1989 se transformaron, contrariamente a las intenciones del gobierno, en un plebiscito. Lo ganó de manera indiscutible "Solidaridad", cuyos candidatos recibieron la mayoría de votos tanto para la Cámara baja de la Dieta como para el Senado. Acto seguido, se formó el primer gobierno no comunista en toda Europa central (septiembre de 1989), pese a desesperadas protestas del Partido Comunista.

Las elecciones y la formación del primer gobierno de T. Mazowiecki representaron la cumbre de popularidad de "Solidaridad" y una clara victoria de todas las fuerzas sociales que luchaban por la liberación nacional, social y sindical. Pero a partir de este momento se registró la primera fractura en el seno del movimiento de "Solidaridad" al aparecer una fracción que se autodenominó la "Solidaridad-80", opuesta a negociaciones con el gobierno. La unidad y la cohesión del movimiento empezó a resquebrajarse con respecto de problemas candentes del momento: la política económica a seguir, la actitud hacia los funcionarios del antiguo régimen y, sobre todo, acerca de la naturaleza misma de "Solidaridad", una vez que el país recuperó la soberanía nacional, el pluralismo político e ideológico, los preceptos básicos para la vida democrática.

Más allá de las ambiciones personales de los dirigentes de "Solidaridad"—tema predilecto de los medios de comunicación masiva—es necesario insistir en el hecho de que el proceso de la desunión era inevitable ya que este movimiento albergaba en su seno, desde el principio, diferentes tendencias ideológicas¹⁹ y cumplía diferentes funciones. No sin amargura constata J. Wachowicz, periodista y antiguo militante del movimiento: "Y en el año 1980 y durante la siguiente década, "Solidaridad" ha ejercitado diferentes funciones de todas las posibles, fuera de una la sindical. Por sus éxitos políticos y a veces antisindicales, "Solidaridad" ha recibido el Premio Nobel (alusión al Premio Nobel otorgado a Lech Walesa en 1983, N.d.J.P.) y pasó a la historia de Polonia y del mundo para los siglos".²⁰ Diciéndolo en otras palabras, la época de "Solidaridad", símbolo y fuerza real de las aspiraciones ocultas y sofocadas por el régimen comunista, terminó cuando éstas encontraron la posibilidad de su realización.

La victoria de "Solidaridad" significó a la vez su derrota al no poder mantener la cohesión y un programa unitario en la transición hacia la democracia y la economía del mercado. Jan Maria Rokita, ex

Ministro, observa: "La historia de Polonia en los últimos cuatro años es un drama permanente cuyos capítulos sucesivos fueron escritos por las campañas electorales no cumplidas".²¹ El autor se refiere a la desmembración y pulverización de las fuerzas políticas, causa y efecto de la debilidad gubernamental y fuente de desilusiones sociales.

No menos dramática es la suerte de "Solidaridad" como organización sindical y de sus agremiados, sobre todo los obreros de la gran industria. Desgraciada entre cumplir la función sindical, a saber defender a sus agremiados y apoyar a programas gubernamentales de la reforma económica, cuyas primeras víctimas son...los obreros de gran industria por no poder objetivamente adaptarse a los requerimientos de la economía del mercado. De ahí el desempleo, la caída del nivel de vida, la frustración de no poder comprar todo y no disponer de medios para satisfacer las necesidades más apremiantes, etcétera, etcétera. Tal constatación no pretende eximir de responsabilidad por los errores cometidos en la instauración de la economía del mercado por los cuatro sucesivos gobiernos hasta junio de 1993.²² Pero este es otro tema que desborda el marco del presente trabajo.

Recordemos, en 1980-1981, cuando se formaba "Solidaridad", era esencialmente un movimiento de la clase obrera de la gran industria. Una industria descapitalizada, con tecnología obsoleta, con exceso de mano de obra, fuente de contaminación y destrucción ecológica, sin una contabilidad y rentabilidad verificable en el mercado internacional y cuyos productos no podrían competir fuera del país, una vez abandonada la integración forzada en forma del CAME (COMECON) y el mercado interno abierto a las importaciones.

Jacek Kuron, la figura legendaria de la oposición en Polonia, coautor de un programa de revolución antiburocrática y dos veces Ministro de Trabajo y Previsión Social en los gobiernos poscomunistas, intenta objetivar el destino de los obreros en una nueva situación de Polonia: "Y cuando "Solidaridad" obtuvo la victoria, inmediatamente quedó nulificada la falsa teoría del marxismo-leninismo sobre el papel dirigente de la clase obrera y el mercado se encargó de liquidar los privilegios de las grandes empresas. Los obreros de la gran industria dejaron de ser una clase y fueron empujados en un callejón, porque son ellos los que no pueden adaptarse al rigor del mercado. De este modo, ellos mismos se quitaron la posición del sujeto por lo que habían luchado en los tiempos cuando todavía nadie la había poseído".²³

En honor a la verdad, Kuron manifiesta el sentimiento de pena cuando confiesa: "Es innegable, ellos (los obreros-J.P.) habían conquistado un nuevo régimen no para sí mismos...".

El proceso de la desunión era inevitable ya que este movimiento albergaba en su seno, desde el principio, diferentes tendencias ideológicas

“Solidaridad” cumplió un enorme papel histórico de autoorganización social, sindical y nacional en los años 1980—1989: el de partera de la vida democrática y la economía del mercado

Queda por esclarecer el abandono de una idea movilizadora en el período de 16 meses de “Solidaridad” y en el decenio siguiente la idea de autogestión de los trabajadores. Sorprende la ausencia de esta temática en las filas de “Solidaridad”, los partidos políticos, nacidos de él y en la prensa en general. Ciertamente, no explica de todo la tesis de abandono de las estructuras sindicales por numerosos activistas los que optaron por autorealizarse mediante militancia en nuevos partidos políticos como instrumentos más inmediatos y prometedores de la actividad humana.²⁴

Nos parece más convincente la tesis del abandono de la opción autogestionaria en los meses cruciales de 1989-1990 por la victoria de la opción privatizadora, es decir, de confiar a la iniciativa individual en forma de propiedad individual—familiar o accionaria, como la manera más eficiente en cuanto a la gestión y administración se refiere.²⁵ L. Balcerowicz, el autor del plan de autochoque ocupando el cargo del Ministro de Finanzas y Viceprimer Ministro en el gobierno de Mazowiecki, pero quien estuvo muy activo en la elaboración de propuestas autogestionarias en los años 80, defendió ese giro en su actitud por consideraciones tácticas y gradualistas: la opción autogestionaria representaba un avance en comparación con la gestión estatizada, además tenía una gran fuerza de movilización social y no se podía hablar de privatización a gran escala, porque ni la Unión Soviética ni el régimen en Polonia hubieran aceptado tal camino. Pero: “Cuando acepté ese cargo, tuve una plena conciencia que finalmente se nos abrió la posibilidad, una posibilidad auténtica, de elegir la vía del desarrollo. Por ello, estuve bien consciente de que en Polonia hay que construir lo que se había comprobado en el mundo. (Subrayado, J.P.). No una economía centralmente planificada, ni autogestionaria, sino una economía privada”.²⁶

Ciertamente, la coyuntura de la profunda crisis económica en el período de 1989-1992, cuando el PIB disminuyó en 17 por ciento y el nivel de vida cayó en 25 por ciento, según los cálculos oficiales, y la tasa de desempleo rondaba el 15 por ciento,²⁷ no contribuyó en nada positivo con respecto de la movilización social.

En síntesis, “Solidaridad” cumplió un enorme papel histórico de autoorganización social, sindical y nacional en los años 1980—1989: el de partera de la vida democrática y la economía del mercado. Su función, de 1989 a la fecha, es mucho más controvertida, desde servir de paraguas de protección para las dolorosas reformas económicas pasando por entregarse soporte de los sucesivos gobiernos hasta estrenando el rol de inspirador del voto de desconfianza al gobierno de H. Suchocka en junio de 1993, que provocó su dimisión. Con todo ello, nos negamos expedir al acta de defunción, como lo

hace la citada periodista J. Wachowicz: “Solidaridad” perdía la popularidad, puesto que no representaba ni a nadie ni a nada: ni una fuerza política ni una fuerza moral. Junto con la popularidad perdió la razón y las bases de su existencia”.²⁸ Por nuestra parte, albergamos esperanza de que encontrará nuevas “razones y bases” en una nueva situación.

Notas

1 Entrevista con Jacek Kuron, “Murió el mito, viva el mito”, *Tygodnik Powszechny* No. 9, 1993, p. 5.

2 Cf. el análisis de los 21 puntos de las demandas de los huelguistas en mi libro: *Revolución y contrarrevolución en Polonia 1980-1983*, UAM-Iztapalapa, México 1984, pp. 66-67.

3 El *dosier* sobre la participación ciudadana en este período véase en Biblioteca de Pomest, *El agosto polaco de 1980*, Pomost, Nueva York, 1981, pp. 172-176.

4 Información proporcionada por *Tygodnik Solidarnosc* No. 45, 1981, p. 2.

5 Sobre la descomposición interna del Partido Comunista, véase J. Kreminski, “¿De qué partido se trata?” en *Kultura* No. 6, 1981, pp. 87-88.

6 Información sobre este asunto en *Koniaki* No. 2, 1982, p. 19.

7 Para los planteamientos de este tipo véase a A. Michnik, “Lo que queremos” en Cuadernos de Palos, *La gesta del pueblo polaco*, Palos L’Alternative, México, 1982, pp. 136-144.

8 “El programa de Solidaridad”, *ibid.*, p. 407.

9 *Ibid.*, p. 409.

10 *Ibid.*, p. 406.

11 *Ibid.*, p. 406.

12 *Ibid.*, p. 406.

13 “El llamado a los trabajadores del Este”, *ibid.*, p. 377.

14 J. Tischner en *Ética de la “Solidaridad”*, Encuentros, Madrid, 1983, pp. 9-12.

15 Los pormenores de esta argumentación en mi libro *Europa del Este. Del Stalinismo a la democracia*, Siglo XXI, UAM-Iztapalapa, México, 1993, pp. 217-218.

16 El texto de la proclamación de la *Ley Marcial* en *Trybuna Ludu* No. 14.XII. 1981, p.1.

17 Entrevista con el general Wojciech Jaruzelski en *Gazeta Wyborcza* No. 8, XI, 1990, p. 3.

18 A. Yakovlev en *Lo que queremos hacer con la Unión Soviética*, Alianza, Madrid, 1991, p. 121.

19 J. Patula en *Revolución...*, op. cit. pp. 66-69.

20 J. Wachowicz, “Con la gracia de molestador” en *Przegląd Tygodniowy* No. 24, 1993, p. 4.

21 Cit. K. Kijonek, “Desde el nivel de la banqueta”, *ibid.*, p. 3.

22 Cf. el libro de G. Kolodko, *La transformación de la economía polaca ¿Éxito o fracaso?*, PWE, Varsovia, 1993 y la tesis de Maestría de Carlos Molina, *Polonia: Los trabajadores y la economía en el “socialismo real” y en la transición del capitalismo*, Facultad de Economía, División de Estudios de Posgrado, UNAM, 1991, pp A 6-16.

23 Nota 1.

24 J. Wachowicz, op. cit.

25 Discusión sobre las modalidades de privatización, véase mi artículo *Dilema de privatización en Europa del Este*, mimeo, 1993.

26 “Conversación con Leszek Balcerowicz” en *Kultura* No. 1-2, 1993, p. 67.

27 W. Kuczynski “La reina de la inflación” en suplemento *Export-Import, Polityka*, junio 1993, p. 22.

28 J. Wachowicz, op. cit. p. 4.

SEP



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISION CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

**Centro de Análisis
del Trabajo, A.C.**