

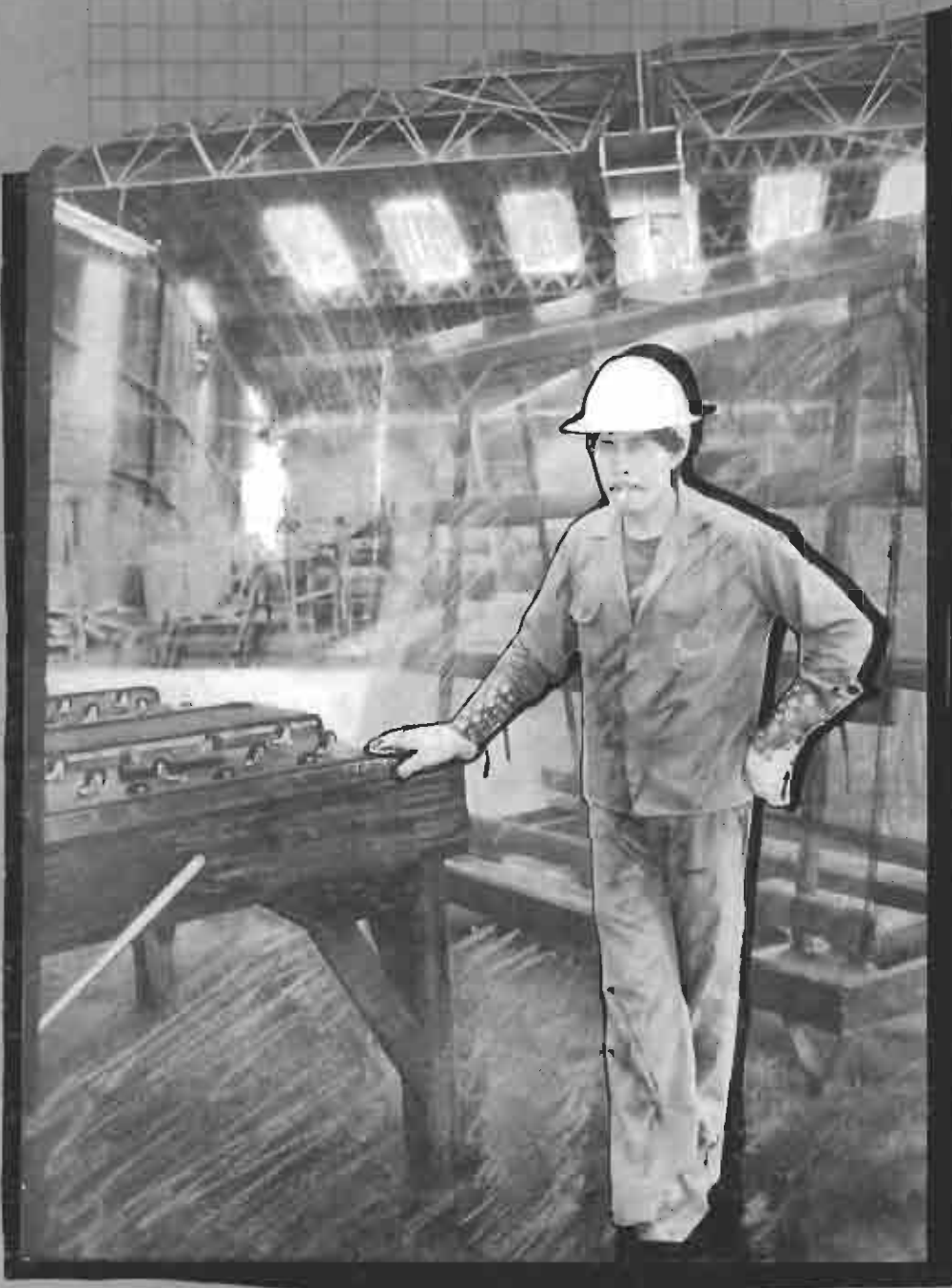
56

trabajos

SOCIEDAD, TECNOLOGÍA
Y CULTURA
INVIERNO-PRIMAVERA 1991
Precio: 10 mil pesos
ISSN: 0188-2325

DEBATE TRATADO DE LIBRE COMERCIO

AFL-CIO •
CANACINTRA •
CNTE • COECE •
CTM • FAT •
SME • SNTE •
CARRILLO •
CASTAÑEDA •
GUTIÉRREZ •





SUMARIO

Dirección colectiva: Arturo Anguiano, Arnulfo Artega, Enrique de la Garza, Luis Gómez, Janette Góngora, Alfredo Hualde, Jordy Micheli, Pedro Moreno, Jorge Sandoval, Horacio Vázquez.

Comité consultivo: Sonia Comboni, Jorge Fernández, Enrique de la Garza, Sergio Pérez.

Coordinador editorial: Jordy Micheli.

Coordinador de producción: Horacio Vázquez.

Administración: Pedro Moreno.

Editor: Rafael Centeno.

Colaboradores en México: Jaime Aboites, Arturo Alcalde, Fabio Barbosa, Andrea Becerril, Graciela Bensusán, Ilán Bizberg, Néstor de Buen, Jorge Carrillo, Jennifer Cooper, Alejandro Dabat, Víctor Manuel Durand, Guillermo Farfán, Manuel Fuentes, Rosa Albina Garavito, Andrés García, Anselmo García, Carlos García, Adolfo Gilly, Andrés Hernández, Teresa Incháustegui, Sara Lara, Asa Cristina Laurell, Sara Lovera, Rafael Lozano, Eduardo Menéndez, Leonard Mertens, Luis Montaña, Yolanda Montiel, Raúl Nieto, Victoria Novelo, Maximino Ortega, Sergio de la Peña, Francisco Pérez Arce, Othón Quiroz, Teresa Rendón, Javier Rodríguez, Antonio Rojas, Juan Manuel Sandoval, Augusto Urteaga, Pilar Vázquez, Francisco Zapata.

Colaboradores en el extranjero: **Alemania:** Ludger Pries. **Argentina:** Mónica Casalet, Julio C. Nelfa, Alvaro Orsatti. **Bélgica:** Mateo Alaluf. **Bolivia:** Raúl Prada. **Brasil:** Laís Abramo, Ricardo Antunes, Roque Aparecido da Silva. **Colombia:** Rainer Dombos. **Corea:** Lee Nae Jung. **Costa Rica:** Ma. Eugenia Trejos. **Chile:** Guillermo Campero, Gonzalo Falabella. **Estados Unidos:** John Borrego, Jeff Bortz, David Brooks, Harley Shaiken. **España:** David Anisi, Andrés Bilbao, Juan José Castillo, Carlos Prieto. **Francia:** Benjamin Corial, Michel Husson, Marc Maurice, Toni Negri, Jean Jacques Silvestre. **Gran Bretaña:** John Holloway, Ian Roxborough. **Italia:** Marco Biagi, Francesco Consoli, Miguel Angel Garcia, Marino Regini, José Luis Rhi Sausi. **Perú:** Oscar Castillo. **Puerto Rico:** Carlos Alá Santiago. **Uruguay:** Jorge Lanzaro. **Venezuela:** Francisco Iturraspe.

Corresponsales: **Baja California Norte:** Oscar Contreras. **Coahuila:** Alejandro Dávila. **Chihuahua:** Juan Luis Sariago. **Durango:** Sergio Duarte. **Estado de México:** Jaciel Montoya. **Jalisco:** Carlos Barba. **Michoacán:** Jorge Martínez. **Nuevo León:** Abraham Nuncio, Raúl Rubio. **Puebla:** Fernando Herrera, Saúl Macías, Ma. Eugenia Martínez, Sergio Mastrella, Germán Sánchez Daza. **Querétaro:** Luis Fernando Flores. **Sonora:** Cristina Taddei. **Tlaxcala:** Elizabeth Zamora. **Veracruz:** Leopoldo Alafita, Héctor Amezcua, Luisa Paré, Manuel Reyna. **Yucatán:** Beatriz Castilla, Beatriz Torres. **Zacatecas:** Rodolfo García.

Diseño: Beatriz MirajAyotla Comunicación.

Fotografía: Beatriz Mira, Horacio Vázquez.

Toda correspondencia dirigirla a:
Revista Trabajo
Apartado Postal 22549
Tlalpan, C.P. 14000 México, D.F.
Tel: 686-03-22 y 686-16-11 ext. 428
FAX: (5) 686-89-66

Centro de Análisis del Trabajo, A.C.
Auspiciado por:
Secretaría de Educación Pública
Universidad Autónoma Metropolitana-
Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades

número 5-6, primavera-invierno 1991

LOS TRABAJOS Y LOS DÍAS

- 1 Un reto a la imaginación laboral
Jordy Michelli
- 3 Galería de imágenes: los vidrieros

TIEMPOS Y MOVIMIENTOS

- 7 Huelga obrera *versus* huelga patronal. Una visión retrospectiva desde Sonora
Cristina Taddei, Sergio Sandoval y Felipe Mora
- 14 La COR: recambio fallido
Rosa Albina Garavito

OVEROL

- 16 El Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México
- 17 El sindicalismo mexicano ante el Tratado
Entrevistas con CNTE, CTM, FAT, SME, SNTE
Janette Góngora y Horacio Vázquez
- 32 ¿Hacia un desarrollo compartido?
Ernesto Rojas
- 40 El TLC y el desarrollo nacional
Entrevista con *Ronald Blackwell*
David Brooks
- 41 La globalización beneficia a la mano de obra
Entrevista con *Guillermo Güemes*
Claudia Varela
- 48 Los peligros de un TLC apresurado
Jorge Castañeda
- 52 Maquiladoras y el TLC
Jorge Carrillo
- 63 La beligerancia sindical canadiense
María Teresa Gutiérrez Haces

DOCUMENTOS

- 82 No queremos un Tratado de Libre Comercio
Mark Anderson, AFL-CIO

INFORME

- 91 Adaptabilidad del sistema de relaciones industriales de Estados Unidos
Thomas A. Kochan

EL DATO

- 107 Estadísticas sobre el empleo

LA FÁBRICA DE LA DIFERENCIA

- 111 Nuevas perspectivas para un viejo tema. México-Estados Unidos
Judith Mariscal

Número coordinado por Jordy Micheli y Jorge Sandoval

Trabajo, número 5-6, se terminó de imprimir en la primavera de 1991, bajo la producción y el cuidado de Ayotla, Comunicación, s.a. de c.v., Las Águilas, México 01740, D.F. La edición consta de 3 000 ejemplares. Registros en trámite. Hecho e impreso en México.

Un Reto a la Imaginación Laboral



Jordy Micheli

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, ha generado el más acalorado debate entre especialistas, representantes políticos y sindicales y la propia opinión pública. En la gestación de este paso estratégico del gobierno, intervinieron recursos de negociación en pro y en contra, privados y públicos, que durante varios meses transformaron al TLC en una verdadera “cuestión nacional”.

Si bien el tratado ha sido definido como una medida de orden económico, y en esencia lo es, la densidad histórica de las interrelaciones con Estados Unidos —obviamente nuestro socio



protagónico—, han llevado a valoraciones que trascienden el marco inicial y se internan hasta los temas mismos de nuestra identidad como nación y la preservación de nuestra soberanía. Al calor de un neomercantilismo en ascenso o de un nacionalismo que parece en declive, las opiniones extremadamente ideológicas acaparan el escenario del debate y, en realidad, por su carácter, poco ayudaron a pensar con sensatez y propositivamente, el proceso que estaba en marcha así como los resultados.

El tema del trabajo, ausente en un inicio, adquirió en poco tiempo un espacio clave. Fue decisiva la aportación que hiciera el sindicalismo de Estados Unidos, montando una campaña proteccionista con todos los recursos habituales en el mundo del cabildeo estadounidense. No es exagerado decir que la visión de la American Federation of Labour (AFL-CIO) fue apocalíptica y desde cualquier ángulo que quiera vérselo, las sorprendentes cifras de destrucción de puestos de trabajo sólo pueden ser comprendidas como parte del quehacer publicitario habitual. Sin embargo, desde el lado mexicano, las cosas también adquirieron dimensiones magnas: aquí también se vislumbraron catástrofes laborales, si bien, quizá en afán de equilibrio, otras voces predijeron un ascéptico funcionamiento del mercado de trabajo y, por ende, una tendencia a la igualación de los salarios entre México y Estados Unidos.

El tema del trabajo es ciertamente crucial y merece una atención fresca, alejada del neomercantilismo, el nacionalismo o los trucos publicitarios. El TLC, lenta pero inexorablemente, retará a la imaginación de todos aquellos que actúan en y para el mundo del trabajo, aquí y allá. ¿Cómo y bajo que lógica podrán interactuar y balancear sus pérdidas y ganancias, instituciones laborales distintas en valores, remuneraciones y grados de bienestar, bajo la presión de un mercado de mercancías y capitales ampliado ?

Esta puede ser la pregunta que inicie un verdadero debate de ideas, que abra vías organizativas adaptadas a lo nuevo y que oriente la preocupación por el urgente desarrollo material de las clases trabajadoras.

Al abrigo de esta pregunta y sus implicaciones, no es difícil reconocer que las cosas apremian entre nosotros, puesto que las tan conocidas ausencias y deformaciones que caracterizan a la institución del trabajo en México, pueden estar agravándose simplemente porque el tiempo ha sido comprimido desde que el TLC se alza como realidad futura. Conflictivo por naturaleza, el mundo del trabajo del siglo XXI tendrá otra dimensión para nuestro país, y más vale tenerlo en cuenta, porque los costos de no reaccionar a tiempo, no son los mismos que en otras etapas de nuestra historia.

Por este contexto, es importante poder presentar al lector de nuestra revista un conjunto de artículos, documentos y opiniones que brindan una imagen de este tiempo que, aunque reciente, ya puede ser significativo por su trascendencia. Conforme a la tradición que pretendemos establecer en la revista, la diversidad es el signo de este número dedicado a conectar voces, intenciones y reflexiones alrededor del Tratado de Libre Comercio. τ

Galería de Imágenes: Los Vidrieros

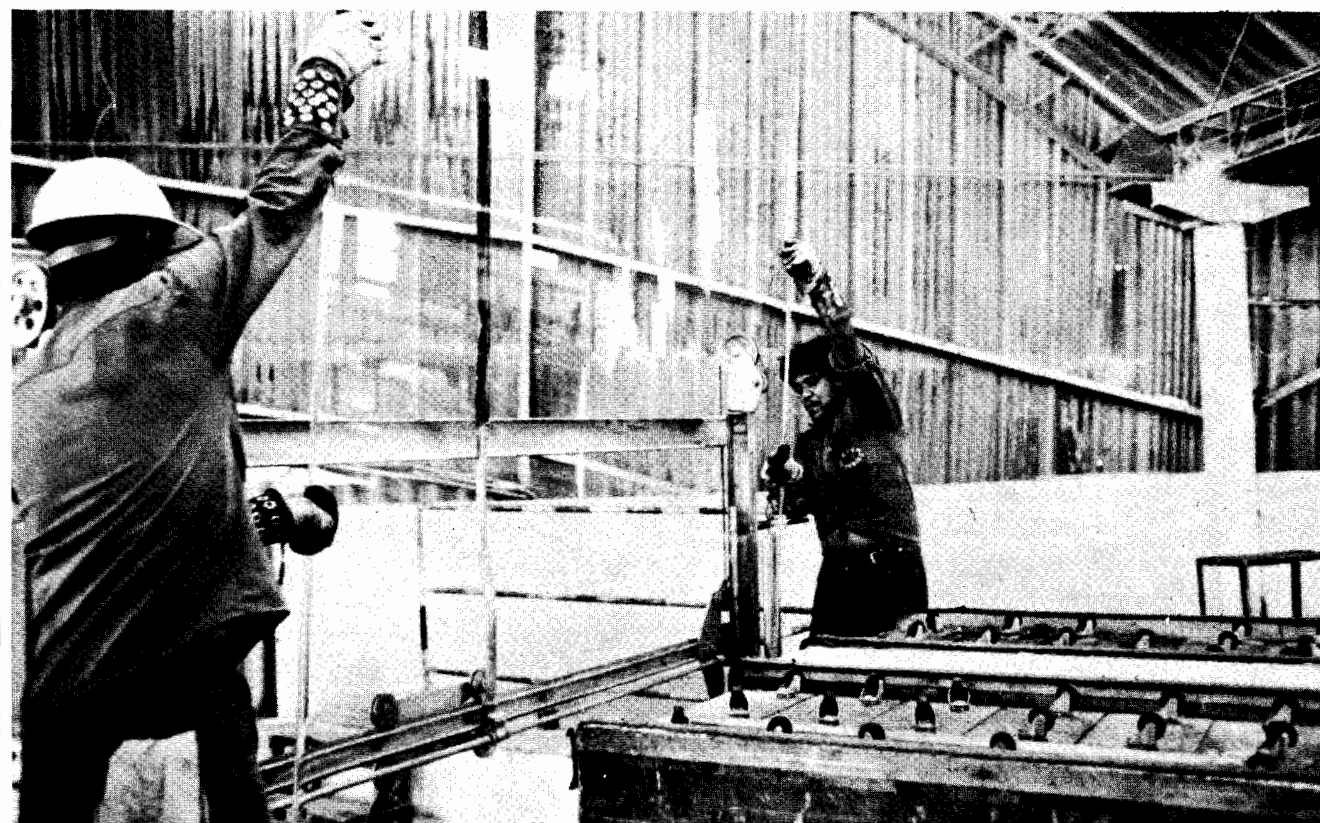
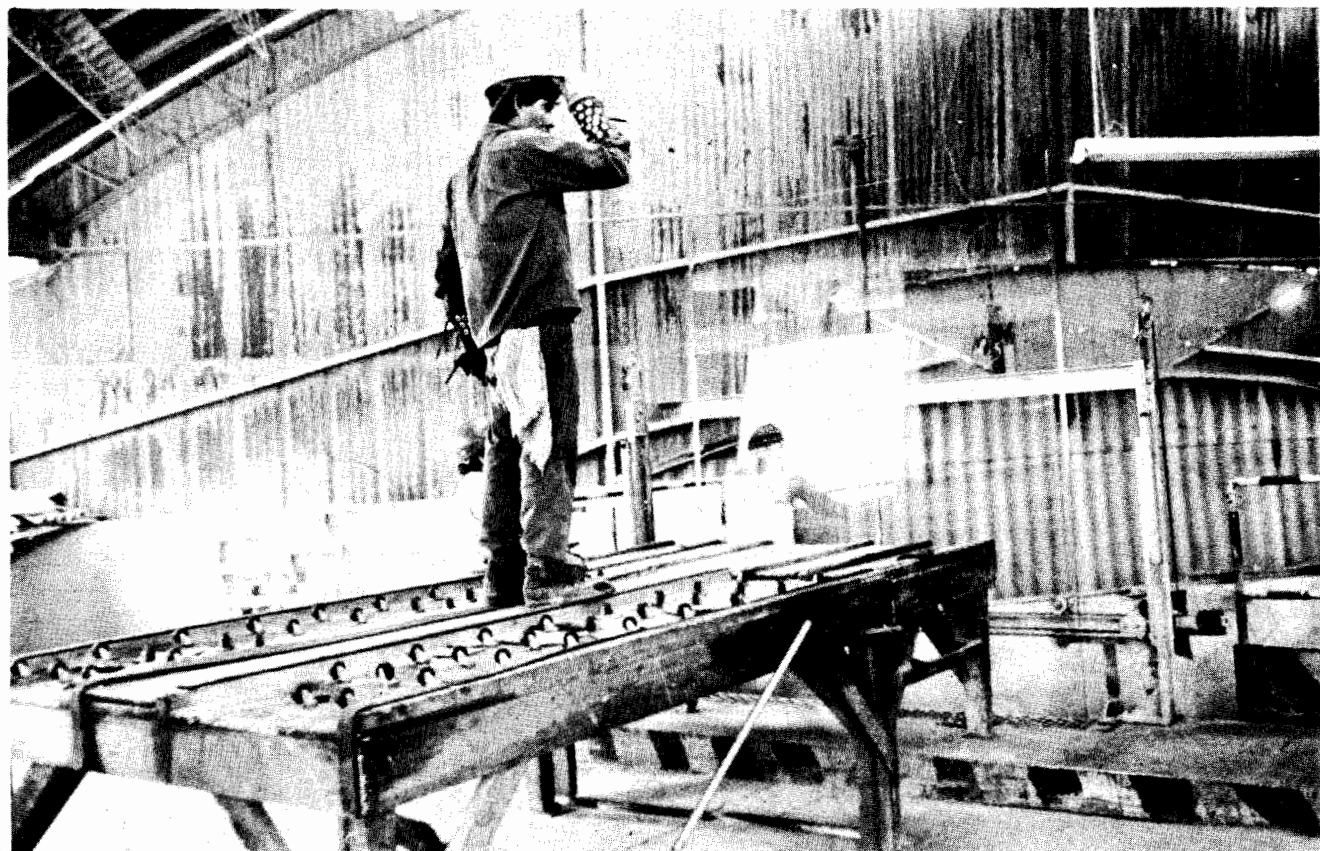
Herederos de los viejos alquimistas, los trabajadores del vidrio preparan su mezcla mágica: arena silicea, dolomita, sulfato sódico y sosa cáustica. Es difícil imaginar, en verdad, que la fusión de esos elementos pasados por un horno a 1200 grados, produce una masa incandescente que, al enfriarse, da como resultado un material de alta viscosidad y transparencia casi impenetrable.

Entre las técnicas antiguas estaba el "prensado" y el "soplado". En esta última, el operario introduce un tubo en el horno y extrae la masa pastosa. Sopla por el otro extremo del tubo y lo introduce repentinamente al horno hasta lograr modelar el producto. Ahora, el soplado y prensado se han mecanizado, así como también el "laminado" donde la masa se adhiere a un "sete" que se eleva entre rodillos hasta llegar al balcón del piso receptor.

Con guantes que semejan a un gladiador medieval, los recibidores rayan y cortan la hoja de vidrio sumamente caliente. La colocan en una mesa y la cuadrar cortando los bordes. Finalmente, la dejan reposar y lista para ser subdividida comercialmente.

Muñidos como alquimistas y mitad gladiadores en medio del infierno, cuando en cuando penetran en el horno apagado a remover las impurezas adheridas a las paredes, cuyas texturas, exceden los sueños de los artistas plásticos.

Agradecemos a la empresa REYISA la valiosa ayuda prestada al permitirnos el acceso a sus instalaciones para ilustrar esta Galería, así como también a Francisco y Camila Avalos, S. de R.L., y a Canaltra por facilitarnos el material fotográfico de vidrio soplado. r









Una Visión Retrospectiva
desde Comora

Huelga Obrera versus Huelga Patronal

Cristina Taddei, Sergio Sandoval
y Felipe Mora



Sonora, al igual que el resto del país, atraviesa actualmente por un proceso de redefinición en las relaciones entre empresarios, Estado y sindicatos. Este proceso se constituye como expresión de la urgencia modernizadora del proyecto salinista que busca la eficiencia productiva y la disciplina laboral, limitando a la burocracia sindical a sus funciones específicas de control y otorgando a las empresas mayor libertad en el uso de la fuerza de trabajo.

Esta redefinición de las relaciones entre los actores sociales, cobró tintes de crisis política, en el pasado reciente, al escenificarse en el estado norteno uno de los conflictos obrero-patronales más importantes de los últimos años. El 14 de septiembre de 1990, la CTM (Confederación de Trabajadores de México) y la CROM (Confederación Regional Obrera de México) efectuaron emplazamientos colectivos a huelga en 383 empresas en Hermosillo (245 la CTM y 138 la CROM), con el objeto de lograr un aumento salarial de 39.6%. Las razones aducidas por la dirigencia obrera de la CTM, confederación que reporta 28 mil trabajadores afiliados en 75 organizaciones sindicales de Hermosillo, giraron en torno a la "existencia de desequilibrios económicos en los factores de la producción". Con este argumento, Francisco

CRISTINA TADDEI y SERGIO SANDOVAL son investigadores del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, en Hermosillo, Sonora.

FELIPE MORA es investigador del Departamento de Ciencias Sociales, del Centro de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad de Sonora.

Bojórquez Mungaray, líder de la central, intentó convencer a la opinión pública de que las razones del conflicto tenían un móvil fundamentalmente económico. Para ello, se basó en un estudio realizado por la CTM en el que se comparaba el crecimiento de los precios con los niveles salariales de los trabajadores y que mostraba que la pérdida de poder adquisitivo en los últimos meses había sido de 39.6%, por lo que la demanda de aumento salarial se fijaba en esa cifra.

Al llegar la fecha límite para el estallamiento de la huelga (24 de septiembre), la CROM se desistió de participar en el movimiento, luego del acuerdo con la representación patronal de iniciar negociaciones sin la presión de los emplazamientos colectivos. Contrariamente, la CTM de Hermosillo se rehusó a convenir acuerdos con la dirigencia empresarial, argumentando que no era con ellos con quien había que negociar puesto que los contratos de esa organización están establecidos con los empresarios y no con sus representantes.

Si bien es cierto, como señalan algunos analistas,¹ que Bojórquez Mungaray se ha caracterizado por ser un líder atípico y que ha mantenido cierta independencia en las líneas de acción respecto del centro y de la CTM estatal, también se ha distinguido por su incapacidad de negociar con los empresarios y el Estado la protección y aumento real del salario; igualmente, se ha visto impedido para frenar violaciones a contratos colectivos y ha dejado en manos de los empresarios las iniciativas de decidir una mayor flexibilidad en los términos de contratación del trabajo. Estas iniciativas tienden, en la práctica, a reducir las conquistas laborales y a promover un tipo de sindicalismo regresivo en cuanto a logros obtenidos por los trabajadores.



Las verdaderas razones de la CTM

El deterioro de las relaciones entre la CTM y el gobierno de Félix Valdés y la incapacidad de la burocracia sindical para restituir la confianza de los sindicatos ante la proximidad de las elecciones estatales de 1991, ponen en tela de juicio que las verdaderas razones del conflicto hayan sido estrictamente económicas, como lo declaró reiteradamente el líder local de la CTM. Durante el gobierno de Félix Valdés, la CTM estatal que dirige Ramiro Valdez Fontes, así como la sección Hermosillo —de Francisco Bojórquez— ha visto minada su influencia en el aparato estatal y reducido sus espacios en los puestos de representación popular, limitando su actuación a las funciones de control gremial.

La CTM de Hermosillo, si bien ha mostrado diferencias con el proyecto modernizador de las empresas que representa, ha procurado no obstaculizar el avance de la política económica seguida por el actual régimen. Incluso en el plano de la representación sindical, la influencia de esta central ha disminuido por la presencia de nuevas empresas como la Ford y Cementos del Yaqui, en las que, a pesar de estar instaladas en Hermosillo, su representación sindical rebasa los límites regionales. Por eso, la dirigencia obrera ha intentado legitimar su presencia en Hermosillo y restituir la confianza de los sindicatos a través de proclamas ideológicas y críticas al gobierno de Félix Valdés, llegando a exigir la distitución de funcionarios públicos. Asimismo, ha emplazado a huelga en empresas con las que tiene contratos protegidos y ha efectuado diversas movilizaciones, aunque controladas desde arriba y sin una participación efectiva de sus afiliados.

Así, el 24 de septiembre, la CTM inició la huelga en 65 de las empresas emplazadas y negoció

“
Para los empresarios, uno de los problemas radica en la falta de representatividad de la burocracia sindical cetemista para establecer acuerdos consecuentes con la nueva política salarial
 ”

aumentos diferenciales del 15 al 20% en el resto de ellas. Dieciocho emplazamientos en hoteles y restaurantes se prorrogaron para el 26 de septiembre y otras 90 (transporte urbano) para el primero de octubre. Con el estallamiento de estas huelgas se afectó fundamentalmente a empresas harineras, embotelladoras, hoteles, restaurantes y distribuidoras de carne y gasolina.

Cabe señalar que la posición expresada por Fidel Velázquez a los medios de comunicación, fue de aparente extrañamiento respecto de las huelgas; no obstante, la postura del líder nacional cetemista había quedado clara en el último congreso nacional de la central, en el que otorgara libertad de acción a los líderes regionales y les demandara mayor compromiso con sus representados.

La posición empresarial

Los dirigentes empresariales reclamaron la posición de Francisco Bojórquez, acusándolo de no respetar el acuerdo que, en el mes de marzo, el líder obrero había aceptado en un desayuno privado con representantes empresariales y el secretario de gobierno del estado, en términos de negociar cualquier petición de aumento salarial antes de llegar a emplazamientos a huelga. Constituidos en sesión permanente desde un día antes de la fecha prevista para los estallamientos, más de 100 empresarios y la cúpula de la representación patronal (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, Cámara Nacional de Comercio, Centro Empresarial del Norte de Sonora, CNIC) acordaron unánimemente que negociarían con la dirigencia obrera sólo si la CTM se desistía de los emplazamientos, ya que sin esa presión sería posible buscar la concertación. Jorge Valencia Jul-



lierat, representante del Centro Empresarial del Norte de Sonora, uno de los dirigentes que sostuvo la posición más rígida, declaró: "el sector empresarial no cederá en lo más mínimo; [vamos a] afrontar todo lo que se venga y, de estallar estas huelgas, o una de ellas, el sector se solidarizará en su apoyo, pudiendo llegar a una suspensión general de actividades".²

Como lo había anunciado reiteradamente, el día 24 de septiembre —una vez que la CTM estalló las huelgas— el sector empresarial inició su movimiento de protesta. Como argumentaron desde el inicio del conflicto, "no podían dejar solas a unas cuantas empresas que estallaran en huelga, porque de persistir la amenaza cetemista de emplazar cuantas veces se les pegue la gana",³ en cualquier momento les podría tocar a ellos. De esta manera, la base empresarial de CANACINTRA, CANACO y CNIC decidió paralizar 14 gasolineras de Hermosillo y una buena parte de los comercios locales. La consigna fue: *solidaridad contra la ilegalidad*.

Sin embargo, el paro patronal no logró arrancar la solidaridad esperada, ya que de las 220 empresas locales que la cúpula anunció que paralizaría, muchas no se sumaron a la protesta y otras sólo lo hicieron el primer día. Para el día 25, se reportaban 44 empresas en paro y se anunciaba que al día siguiente se sumarían otras 20.

Los argumentos empresariales en torno al conflicto, tienen que ver, sin duda, con las transformaciones que registra la economía sonorense y con la posición de este sector ante la política oficial. Para los empresarios uno de los problemas radica en la falta de representatividad de la burocracia sindical cetemista para establecer acuerdos consecuentes con la nueva política salarial, expresada en los pactos. La solicitud de aumento y los emplazamientos masivos les resultan contradic-

torios porque atentan, por un lado, contra la recuperación de las empresas y, por otro, contra los esfuerzos del gobierno salinista por mejorar la eficiencia de la planta productiva; política por la que los empresarios han manifestado abierto apoyo, como quedó claro en el desplegado publicado el 21 de septiembre en *El Imparcial* (diario de mayor circulación en el estado): "El sector empresarial de Hermosillo se identifica plenamente con la política de recuperación económica promovida por el señor Presidente de la República y en este marco nos preocupan profundamente los intentos del líder local de la CTM por romper la concertación entre los sectores, que ha permitido el control del proceso inflacionario".

Para ellos, el camino de la recuperación debe plantearse empresa por empresa, negociando igualmente los aumentos salariales, de acuerdo a las posibilidades de incremento de la productividad. Los emplazamientos colectivos les resultan atentatorios contra los intentos de modernización de las empresas, puesto que se presentan en el marco de una corporativización que no permite la inserción de los trabajadores en las propuestas de transformación de la organización productiva y, por consecuencia, limita las posibilidades de aumentos concretos en los niveles de rentabilidad.

El deterioro de las relaciones con el gobierno estatal

Los límites de la actuación del gobierno estatal se empezaron a manifestar desde el inicio del conflicto. El gobernador Rodolfo Félix Valdés sostuvo el día 22 de septiembre una reunión con los dirigentes de los organismos empresariales para exhortarlos a reanudar el diálogo y que evitaran tomar actitudes extremas, pero sin llegar a plantear alguna propuesta específica para la solución del conflicto.

Convencidos de la "falta de voluntad política" y de la "incapacidad de convocatoria" del gobernador para resolver el conflicto dentro de los límites regionales, los empresarios decidieron enviar una comisión a negociar directamente a la ciudad de México con el titular de la Secretaría del Trabajo.

El día 29 de septiembre, los organismos empresariales de Hermosillo decidieron poner fin al paro sostenido desde el día 24. Lo anterior, luego de que un día antes la comisión negociadora prometiera al secretario del Trabajo, Arsenio Farrell, levantar el paro, al mismo tiempo que éste se comprometía a declarar la inexistencia de las huelgas de la CTM. A decir de un vocero de la COPARMEX, "no hubo firma de documento alguno, todo fue verbal".⁴

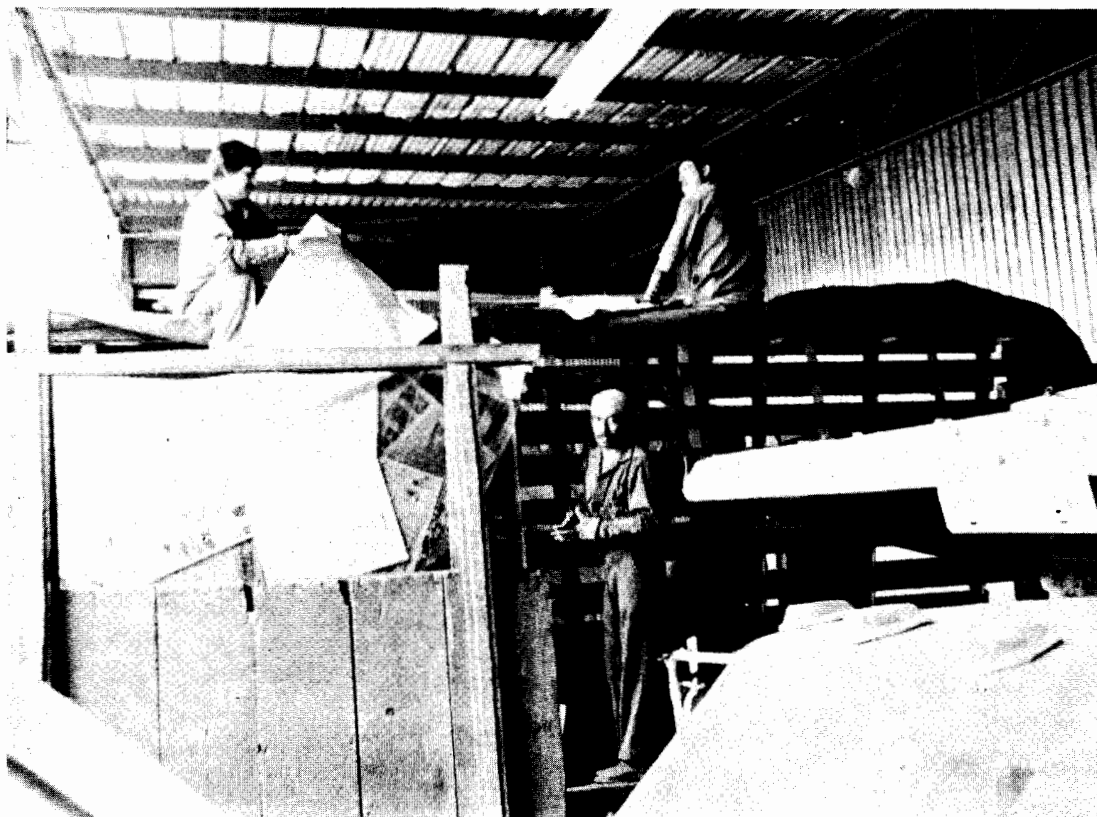
La actitud asumida por el Secretario del Trabajo, es consecuente con la confianza que en él han depositado buena parte de los empresarios mexicanos. En entrevista publicada por *La Jornada* (27 de septiembre), Sánchez de la Vara, presidente de la CANACINTRA, responde a pregunta expresa sobre si el titular de la Secretaría del Trabajo Y Previsión Social (STPS) tiene la suficiente firmeza para enfrentar a la CTM: "lo ha demostrado en otros conflictos y lo va a seguir demostrando, porque esa es una de las grandes garantías, no nada más del señor secretario, sino de una de las más grandes garantías del gobierno del presidente Salinas, de que ahora sí se está actuando apegados al derecho".

Detrás del paro patronal se aprecia el interés de la representación empresarial por medir fuerzas tanto con el Estado como con los sindicatos, en vísperas del cambio de gobierno en Sonora, y aunque está claro que no se trata de un empresariado homogéneo, ni en términos del compromiso con el proyecto modernizador, ni en términos de la búsqueda de espacios de participación política, su interés se orienta a dejar clara su posición respecto de la modernización económica y laboral, ante la sucesión de la gubernatura.

Lo que resulta evidente es que ni el emplazamiento de la CTM ni el paro patronal,

Detrás del paro patronal se aprecia el interés de los empresarios por medir fuerzas con el Estado y con los sindicatos, en vísperas del cambio de gobierno en Sonora

pusieron en cuestionamiento el proyecto de modernización asumido en Sonora, proyecto que liderean sectores altamente competitivos como el automotriz, en el que destaca la Ford Motor Company; la industria del cemento, con Cementos Portland y Cementos del Yaqui; empresas mineras de cobre, como las de Cananea y Nacozari, así como la maquila de componentes eléctricos y electrónicos, cuya producción se orienta fundamentalmente a la exportación. Estos sectores que generan en conjunto 85.5% de las exportaciones, 25.1% del empleo industrial y 35.4% del valor bruto industrial,⁵ se caracterizan por estar incorporando tecnologías de punta y nueva formas de organización del trabajo. A la zaga se encuentran el sector tradicional de la agroindustria, con un significativo atraso tecnológico y productivo, y el sector del comercio y los servicios, los que no logran acomodo en el camino de la modernización. Es precisamente en estos últimos donde se presentaron las huelgas y los paros patronales, de lo que se desprende que son empresarios en un plano menos protagónico del proyecto exportador y de apertura comercial de la entidad, los que escenificaron el conflicto. Declaraciones como la del Director General de la industria maquiladora Sonora Shelter Plan, en el sentido de que este tipo de conflictos desprestigian al estado de Sonora y se constituyen en trabas para el flujo de inversiones



hacia la región, en momentos en que los cambios en Europa del Este y la URSS convierten a estas zonas en espacios atractivos para la inversión extranjera, no pasan de quedar como amenazas que tienden a minimizar la importancia de las demandas de aumentos salariales. En realidad, el conflicto obrero-patronal no impide que Sonora siga siendo considerado como un estado atractivo para la inversión extranjera.

La disyuntiva ante el corporativismo

El gobierno mexicano y con ello el Partido Revolucionario Institucional (PRI), se encuentran en una disyuntiva respecto del fenómeno del corporativismo. El proyecto de modernización económica exige un nuevo tipo de sindicalismo en el que sea posible promover la participación más activa de los trabajadores en los cambios productivos que las empresas están demandando; se requiere un trabajador más cooperativo y más participativo en términos de su desempeño laboral, elementos que en cierta medida se ven obstaculizados por la organización corporativa, de ahí que ésta se considere un lastre para la modernización económica. Sin embargo, paradójicamente, el sistema político vigente en el país necesita mantener la existencia de este tipo de organización de los trabajadores, pues sigue siendo una forma de contar con el voto de corporaciones completas para garantizar la continuidad en el poder.

Esta disyuntiva resulta evidente en el conflicto escenificado en el estado de Sonora en el que, si bien afloraron por un lado posiciones de ruptura entre la dirigencia obrera y el Estado, se mostraron,

por otro, posiciones de negociación e incluso de adhesión de dicha dirigencia hacia las formas de conducción de la política estatal. Lo anterior se manifiesta en una declaración, a propósito de la solicitud panista de exigir la renuncia al gobernador Félix Valdés, por la incapacidad demostrada ante este conflicto, que hiciera el controvertido líder de la CTM en Hermosillo: "y si algún día por querer llevar agua a su molino los panistas hicieran algún intento por lastimar a nuestro gobernador, la CTM está dispuesta para defenderlo [...] vamos a estar con él hasta el último día de su mandato".⁶

Así, habrá que seguir muy de cerca las formas en que se exprese esta disyuntiva en Hermosillo y en Sonora, donde la política inmediata exige el voto corporativo que asegure la permanencia del PRI en esta región, y en la que el Partido de Acción Nacional (PAN) se ha constituido en una amenaza real para la ya próxima disputa electoral. Este año político, para la entidad puede ser el marco donde afloren las reestructuraciones entre el capital y el trabajo, que en 1990 dieron pie a una huelga patronal atípica en México.

Notas

¹ Véase *La Jornada*, 27 de septiembre de 1990 y *Proceso*, núm. 726, 1 de octubre de 1990.

² Periódico *El Imparcial*, 23 de septiembre de 1990.

³ *Ibid.*, 24 de septiembre de 1990.

⁴ *Ibid.*, 29 de septiembre de 1990.

⁵ Vázquez, Miguel y Guadalupe García de León. "Modernización industrial en Sonora (1980-1990)", Reporte de Investigación, CIES, UNISON. Hermosillo, Sonora, 1990, pp. 115-116. El dato de exportaciones no incluye al sector de maquiladoras.

⁶ Periódico *El Imparcial*, 28 de septiembre de 1990. T



Cuadro 1

Emplazamientos a huelga para el 24 de septiembre de 1990

Central	Número de emplazamientos	Porcentaje
Confederación de Trabajadores de México (CTM)	253	63.72
Confederación Regional Obrera de México (CROM)	135	34.00
Confederación Regional del Trabajo (CRT)	7	1.76
s/información	2	0.50
total	397	100.00

Cuadro 2

Resultados de los emplazamientos por Central

Central	Huelgas estalladas	Desistimientos	Huelgas declaradas inexistentes	Convenios	Total
CTM	65	126	42	71	304*
CROM	0	135	0	135	135
CRT	0	7	0	0	7
s/información	2	0	2	0	2

* El total es mayor al número de emplazamientos en vista de que se incluyen huelgas que estallaron y que además fueron declaradas inexistentes.

Cuadro 3

Incrementos salariales logrados
por la CTM

Número de convenios	Porcentaje
24 (34.28%)	10
22 (31.42%)	20
10 (14.28%)	15
5 (7.14%)	12
2 (2.85%)	14
2 (2.85%)	13
1 (1.42%)	30
1 (1.42%)	25
1 (1.42%)	12.5
1 (1.42%)	11 + 4.5% en prestaciones
1 (1.42%)	8 + 4.0% en prestaciones

Nota: No se incluyó un caso que convino 4.5 millones de pesos para préstamos a los trabajadores.

Cuadro 4

Incrementos salariales logrados
por la CROM

Número de convenios	Porcentaje
13 (29.54%)	20
13 (29.54%)	17
12 (27.27%)	10
4 (9.09%)	17
1 (2.27%)	9
1 (2.27%)	6

Nota: En los registros de la Junta Local de Conciliación y Arbitraje (JLCA) sólo existe información precisa de 44 convenios; del resto se dice que convinieron pero no se indica el porcentaje. También hay casos sin información.

1) Hemos sido advertidos tanto por la propia JLCA como por los dirigentes sindicales, que los porcentajes logrados particularmente por la CROM, deben tomarse con reserva, en vista de que: a) son incrementos ficticios registrados en esa dependencia y, b) son incrementos que, si bien se llegaron a otorgar, no se hicieron efectivos a los trabajadores. Lo anterior es consecuencia del sindicalismo de protección. Queda por investigar en los hechos los aumentos salariales logrados por ambas centrales.

2) No se presentó información respecto a la CRT en vista de que esta central se desistió totalmente sin convenir.

3) De manera extraoficial, se sabe que en algunas empresas donde fueron declaradas inexistentes las huelgas estalladas, los patronos decidieron otorgar aumentos salariales acordados antes de los emplazamientos. Sin embargo, según fuentes empresariales, ha sido mayor el número de negociaciones que habiendo convenido al margen del sindicato aumentos salariales antes de las inexistentes de huelgas, no otorgaron lo prometido.

La COR: Recambio Fallido

Rosa Albina Garavito



Cuando se destituía a la dirección de la Confederación Obrera Revolucionaria (COR) con ello se cerraba la historia de un proyecto de recomposición sindical del Congreso del Trabajo, un proyecto nacido al interior del propio régimen.

Fundada en la década de los sesenta, con un liderazgo, el de Ángel Olivo Solís, emergido de una escisión del Partido Comunista Mexicano, en 1990 se ponía también fin a una dirección familiar, la de Olivo Solís y durante los dos últimos años la de su hijastro, el diputado por el sector obrero, José de Jesús Pérez.

ROSA ALBINA GARAVITO, economista, es investigadora de la UAM Azcapotzalco y codirectora de la revista *El Cotidiano*.

Como una más de las 34 organizaciones del Congreso del Trabajo, y aceptada la hegemonía de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la COR no parecía acumular una historia de pecados en su expediente político. Con una base sindical ubicada en empresas medianas y pequeñas nacidas al calor de la ola de industrialización que culminó en los años setenta, la COR no se alejaba de los patrones de comportamiento del sindicalismo oficial: mucha negociación al margen de los trabajadores, mucha actividad en la dirección y escasa vida sindical.

Pero la COR no podía ser ajena al impacto que la política económica y laboral del régimen ha tenido sobre las organizaciones sindicales. Derrotado en 1983 el intento de la CTM por detener la política de austeridad sobre los trabajadores, el sindicalismo ofi-

cial empezó a navegar de naufragio.

Tanta docilidad dejaba huecos importantes para la política de modernización llevada adelante por el gobierno. Por un lado, hacía del movimiento obrero el gran ausente como interlocutor ante el reto de la productividad y, por otro, dejaba sin resolver la legitimidad social y política que el sindicalismo oficial había otorgado a los gobiernos posrevolucionarios.

La crisis hizo emerger interlocutores para un nuevo sindicalismo, el dibujado por Salinas de Gortari en su discurso del 1 de mayo de 1990. Un sindicalismo sin confrontaciones y capaz de dar respuesta, empresa por empresa, al desafío de la productividad. El discurso estaba diseñado sobre dos cabezas de ese nuevo sindicalismo, el Sindicato de Telefonistas de la República

Mexicana (STRM) y el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) quienes meses atrás, y sin la anuencia de Fidel Velázquez, habían constituido, junto con cinco sindicatos más, la Federación de Sindicatos de Empresas de Bienes y Servicios (FESEBES).

Frente a la beligerancia de la política laboral del gobierno, el proyecto de la FESEBES no era suficiente para una recomposición sindical al interior del Congreso del Trabajo. La estafeta para llenar esta ausencia la tenía en sus manos la COR. Si la FESEBES representaba a sindicatos privilegiados frente a las consecuencias que la reconversión había tenido sobre el empleo, el contrato colectivo y la existencia misma de la organización sindical —todo ello en los términos relativos, muy relativos, de una reconversión salvaje—, ¿qué lugar quedaba para sindicatos no nacionales, atacados permanentemente sobre sus condiciones de existencia? ¿Qué papel cabía en esta recomposición sindical para aquellos fuera del Congreso del Trabajo?

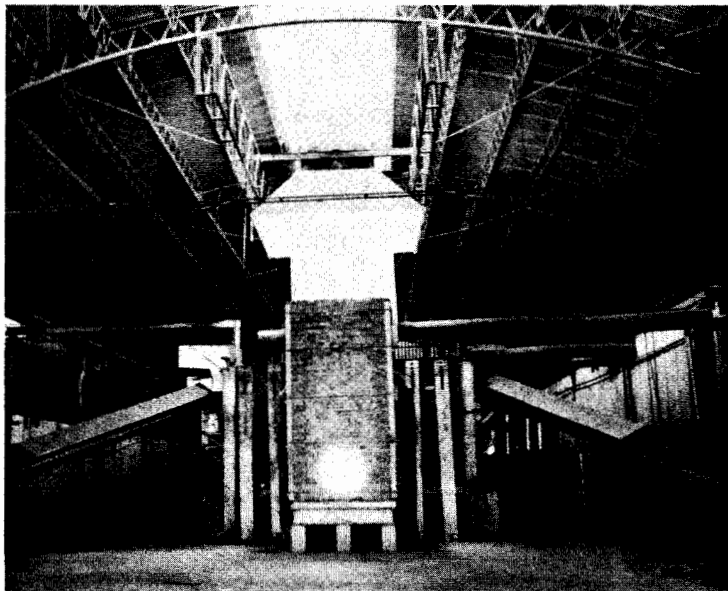
La COR pareció entender el reto y al lado de las grandes y viejas centrales, que continuaban haciendo mutis frente a la política del régimen y al lado de los modernos y privilegiados FESEBES, fue dando vida en los hechos a un tercer componente de la recomposición sindical: el que utilizaba un discurso democratizador hacia la vida sindical, el que defendía la bilateralidad y entonces el contrato colectivo (si bien con la frescura, poco promisorio para los trabajadores, de declarar frente a los empresarios que: “la flexibilidad no era problema, era cosa de empezar a desparramar los contratos colectivos”) y el que establecía los puentes necesarios con una clase trabajadora al margen del organismo cúpula, puente que hasta entonces había sostenido el SME.

El campo fértil para llevar

adelante este proyecto abundaba. Pronto la COR se vio liderando el movimiento sindical de los trabajadores de la Ford de Cuautitlán, víctimas de la voracidad empresarial y de la prisa, apoyada por el gobierno, de situar su contrato colectivo al nivel de las plantas del norte, si no ¿cuál competitividad internacional?, diría el gobierno. El conflicto laboral exhibió todas las debilidades de la política laboral y de las piezas en que se sostiene, y los trabajadores hicieron la solicitud de otorgar la titularidad de su contrato colectivo a la COR, hasta entonces en manos de la CTM.

Paralelo a este conflicto, se había desarrollado el de la Cervecería Modelo que concitó la solidaridad social (no la del Pronasol) y evidenció también las fracturas internas del gobierno en torno a respaldar con su política laboral a la CTM o a las organizaciones emergidas de los mismos trabajadores. Lo cierto es que la inconformidad de un amplio sector de los trabajadores los llevó a constituir el Frente Sindical Unitario (FSU), con la COR a la cabeza.

En otras circunstancias el proyecto de la COR hubiese sido fácilmente asimilable para el gobierno como una alternativa de recomposición al interior del



“
En otras
circunstancias el
proyecto de la
COR hubiese
sido fácilmente
asimilable para
el gobierno como
una alternativa
de recomposición
al interior del
Congreso del
Trabajo
”

Congreso del Trabajo. Para desgracia de la COR, su emplazamiento en los hechos a la hegemonía de la CTM, con las consecuentes implicaciones sobre los equilibrios políticos al interior del partido de Estado, la proximidad de la XIV Asamblea del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y el fortalecimiento —o al menos el empate— del proyecto de organización sectorial de Fidel Velázquez frente al de ciudadanos de Luis Colosio —abrazo de Mérida—, un campo social fértil para iniciativas como la del FSU, la acumulación de contradicciones al interior del Congreso del Trabajo y, para colmo, la rebeldía de José de Jesús Pérez frente a iniciativas como la reprivatización de la banca, hicieron fracasar su proyecto de recomposición sindical.

Los costos de este fracaso no sólo corren por cuenta de la COR, corren sobre todo a cuenta de un régimen de partido de Estado, incapaz de salir de la parálisis sindical a que lo ha arrinconado su autoritarismo. Para muestra, el botón de un acuerdo que nunca llega: el acuerdo nacional para la productividad, tema para otra reflexión sobre los avatares de la recomposición sindical en nuestros país. T



Sí, pero... No, pero...

Los Sindicatos Mexicanos ante el Tratado

Janette Góngora
Horacio Vázquez

La Universidad de Chicago fue escenario de la reunión "Intercambio Trinacional: Perspectivas Populares sobre Relaciones México-Estados Unidos-Canadá", que se efectuó del 26 al 28 de abril de 1991. A ella acudieron más de cincuenta representantes de movimientos populares, académicos y dirigentes sindicales de los tres países, con el fin de establecer un diálogo e intercambiar opiniones sobre las posibles repercusiones que el Tratado de Libre Comercio provocará en cada nación.

Debido a la composición de los participantes y por la relevancia misma del tema, la reunión giró principalmente en torno a los aspectos laborales, pudiéndose apreciar en ella las semejanzas y discrepancias que sostienen las agrupaciones sindicales, de las que derivan, evidentemente, estrategias diferenciadas de cara al Tratado. Esta falta de homogeneidad, sin embargo, no ha sido obstáculo para que el diálogo continúe; prueba de ello es el compromiso establecido para la realización de una segunda reunión trinacional en México, tentativamente en el mes de octubre.

Con el afán contribuir a un debate abierto y plural sobre las posibles ventajas y desventajas laborales de la firma del TLC, presentamos un conjunto de entrevistas con dirigentes sindicales mexicanos que asistieron a esa reunión.

Entrevistados:

Miguel Alonso Raya, secretario de Promociones Económicas del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE).

Antonio Durán Aguirre, secretario del Exterior del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME).

Manuel García Urrutia, miembro de la Coordinación Nacional del Frente Auténtico del Trabajo (FAT).

Jesús Martín del Campo, miembro de la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación (CNTE).

Tomás Martínez Sánchez, coordinador General del Área de Investigación del Centro Sindical de Estudios Superiores de la Confederación de Trabajadores de México (CTM).



Se podría afirmar que en la reunión, a la que ustedes asistieron en Chicago, hubo representatividad sindical de México, Estados Unidos y Canadá?

Martínez Sánchez (CTM): Respecto de otros eventos, se incrementó en términos generales el número de participantes. Por lo que atañe a México, hubo una variedad de lo que se considera el mosaico sindical, pero, en mi opinión, faltaron la Confederación Regional Obrera Mexicana

JANETTE GÓNGORA, socióloga, es investigadora de la Universidad Pedagógica Nacional y profesora de la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

HORACIO VÁZQUEZ, sociólogo, es profesor en la maestría en Sociología del Trabajo en la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

(CROM), la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y otras centrales obreras. Ahora bien, si consideramos el tema del encuentro, yo creo que estuvieron representadas las dos corrientes: la que se opone al Tratado de Libre Comercio (TLC) y la que está a favor.

Alonso Raya (SNTE): Sí hubo representatividad sindical por parte de los tres países. De Estados Unidos estuvieron la American Federation of Labour (AFL-CIO), los automotrices, los de telecomunicaciones y textiles. De Canadá estuvieron los principales representantes del movimiento obrero. En el caso de México estuvieron la CTM, la FESEBES, el SNTE y el FAT que acudió con la representación del Frente Sindical Unitario. Es decir, estuvieron presentes las corrientes sindicales más importantes. Si pensamos en las centrales obreras, tal vez los grandes ausentes fueron la CROC, la CROM y la Confederación General de Trabajadores (CGT). Pero repito, podemos decir que estaban

representadas las corrientes sindicales más importantes.

Durán Aguirre (SME): Hubo una importante presencia sindicalista de los tres países y puede afirmarse que estuvo representado el espectro laboral de México, aunque hubiera sido interesante escuchar los puntos de vista de los petroleros, los bancarios, los ferrocarrileros y otros sectores obreros cuyas materias de trabajo van a ser impactadas por el TLC.

García Urrutia (FAT): Yo encontré más representativa a la delegación de Canadá, en la que estuvieron todas las corrientes. Después ubicaría a México, representado por tres tipos de sindicalismo: el sindicalismo más tradicional, como la CTM; las nuevas vertientes de ese sindicalismo tradicional que hoy intentan reformular una estrategia diferente a través de la FESEBES; y aquel que se expresa con el movimiento independiente y democrático como la CNTE y el FAT. Por último, la delegación de Estados Unidos, que fue diversa, pero en la que estuvo la AFL-CIO, que es la referencia más clara.

Quizá en el lado mexicano faltaron agrupaciones como la CROC, la Unidad Obrera Independiente (UOI), el Movimiento Popular Independiente (MPI) y el sindicalismo autónomo (de protección a los patrones), pero creo que se debió a las dificultades que tienen estos sectores para vincularse a procesos de discusión más amplios. Sin embargo, coincido en que ahí estuvieron las corrientes más representativas y que actúan con mayor presencia en el seno del sindicalismo mexicano.

Martín del Campo (CNTE): Hubo una representatividad relativa, como en cualquier evento de esta naturaleza; pero diría que fue representativa de las fuerzas que están impulsando las transformaciones del sindicalismo mexicano, tanto del independiente como del oficial (por ejemplo, los electricistas, telefonistas o pilotos, que integran una tendencia transformadora y el SNTE, en donde hay dos vertientes importantes que también impulsan, a su manera, la transformación del sindicalismo: los institucionales de Elba Esther y su equipo, y la CNTE).

En el caso de Estados Unidos, tengo la impresión de que no asistió gente de la misma jerarquía que México; por Canadá asistió una delegación que combinaba representatividad de alto nivel con núcleos de asesores que juegan el papel de articuladores.

En mi opinión, faltó Arturo Romo, de la CTM, que fue invitado, pero que envió a un representante con el que, debido a sus limitaciones, había pocas posibilidades para dialogar e incidir en la reunión.

Quizá hubiera sido importante que asistiera el núcleo de Ángel Olivo Solís y alguien más de la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE).

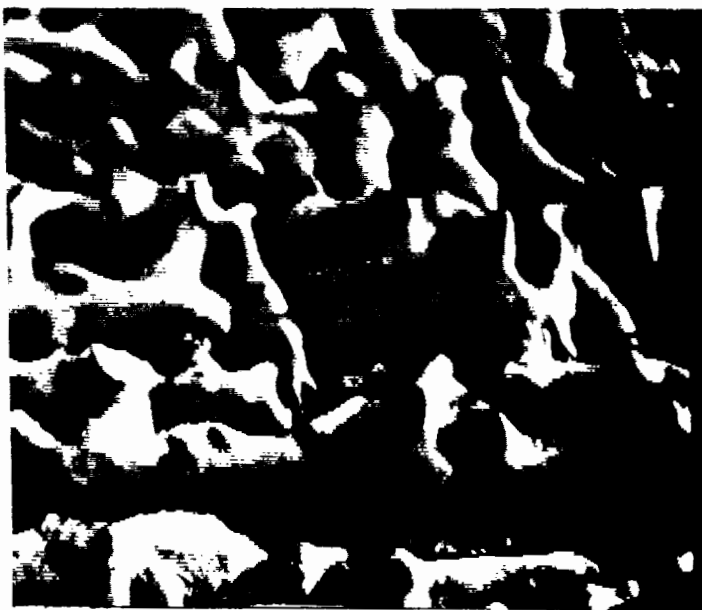
¿Cuál fue la postura de los sindicatos canadienses y estadounidenses respecto al TLC, y cuáles los argumentos más significativos?

García Urrutia (FAT): A riesgo de ser muy esquemático, diría que los canadienses traían una posición muy consensada de rechazo al TLC, y que tiene que ver con una próxima coyuntura electoral y con los costos que ha significado el acuerdo de ese país con Estados Unidos, en los últimos treinta meses.

A los estadounidenses, por su parte, les interesaba que la reunión se pronunciara en contra del *fast track*; no rechazan el TLC, sino que mantienen una actitud condicionada.

Alonso Raya (SNTE): Los canadienses hablan de un mayor desempleo, por la pérdida de 500 mil puestos de trabajo; del deterioro de sus salarios; de una marcada acentuación del deterioro ecológico de la pérdida de soberanía que está afectando, entre otras cosas, la imagen y el entorno tanto de la parte de habla francesa como la de habla inglesa en Canadá. Consideran, en suma, que ha sido un acuerdo desventajoso y que el futuro acuerdo tri-lateral profundizará esta tendencia y la generalizará hacia México.

Los estadounidenses argumentaron que el TLC representa una seria amenaza a sus empleos, ya que lo único que ofrece México es mano de obra barata.





Esto induciría —dicen—, a que las empresas estadounidenses desplacen parte de sus capitales y procesos productivos hacia México, amenazando seriamente fuentes de trabajo de los estadounidenses. Otro atractivo más para el desplazamiento de capitales hacia México es la poca vigilancia sobre la aplicación de la ley ecológica y de las demás leyes, porque a pesar de que ellos reconocen que existe una legislación laboral más o menos significativa, el problema es que no se aplica.

Argumentaron también que nos iría mal porque se deterioraría más el medio ambiente por las empresas que se instalarían y que cada día quedarían menos protegidos los derechos laborales de los trabajadores mexicanos. Pero en ellos hay una diferencia importante respecto de la posición de los canadienses: el rechazo al *fast track*. Creo que los estadounidenses son más realistas y objetivos, porque reconocen que la integración económica está dada, es un hecho, y que el TLC es de una u otra manera inevitable. Lo que ellos consideran importante es influir en el Congreso de Estados Unidos y en el contenido mismo del acuerdo trilateral, para preservar sus empleos y llegar a un acuerdo para elevar los salarios de los trabajadores mexicanos e intentar que las inversiones que se

desplacen de Estados Unidos sean acompañadas por condiciones que permitan garantizar las fuentes de empleo en aquel país.

En síntesis, los canadienses mostraron una actitud sumamente conservadora, que se expresaba en la defensa de una soberanía que ve más al pasado que al futuro y, en el caso de los estadounidenses, una posición francamente proteccionista cuyo único interés válido es el propio.

Durán Aguirre (SME): Por el balance negativo que hacen los canadienses, es lógico que su actitud sea de pleno rechazo al TLC, pues éste sería una ampliación del acuerdo que actualmente padecen y que ha modificado toda su estructura económica; al grado que —según ellos—, el 75 por ciento de sus actividades se concentran ahora en el sector de los servicios. Por ello se plantean como objetivo no un nuevo tratado trilateral, sino la derogación del acuerdo que tienen con Estados Unidos; pero al mismo tiempo plantean convenir en otro tipo de tratado entre Canadá y México que sea más de cooperación para el desarrollo, más popular, por así decirlo.

En los estadounidenses hay un verdadero temor a las consecuencias del TLC, sobre todo por lo que se refiere a la pérdida de empleos. Dicen que los beneficios del TLC únicamente sería para los empresarios yanquis que inviertan en México, pero no para la población estadounidense, ya que México podría exportar a ese país, pero Estados Unidos no podría hacerlo por la extrema pobreza de quienes habitamos este país. A ello agregan problemas que



ya se han mencionado: tráfico de drogas, corrupción, escasa normatividad sobre la contaminación ambiental y demás calamidades.

Martín del Campo (CNTE): Los canadienses presentaron un testimonio dramático del acuerdo bilateral que tienen con Estado Unidos e informaron, sin mayores precisiones, que 63% de la población rechaza el TLC. Por ello, dijeron, su postura era de rechazo al eventual acuerdo trilateral y que en esa medida no proponían medidas para atenuar los efectos posibles. También lo rechazan con miras a las elecciones dentro de 18 meses, en donde apuestan a que triunfará un gobierno distinto al de la corriente de Mulroney y que se empeñará en echar abajo el TLC.

Los estadounidenses, aunque no lo dicen claramente, tienen muchas más preocupaciones por México que por Canadá. Pero no en todos los casos es una preocupación por "los trabajadores" en el sentido internacionalista, sino de defensa de los intereses particulares de aquellos trabajadores de "sus" sindicatos; sobre todo porque los bajos salarios en México los coloca en una competencia desleal, ya que disminuirían sus posibilidades de negociación.

Martínez Sánchez (CTM): En el caso de los canadienses, que desafortunadamente no variaron su postura, nosotros objetamos el planteamiento que hacían acerca de la pérdida de empleos, ya que, en mi opinión, se han perdido por la recesión mundial y no por el impacto del tratado con Estados Unidos.

¿Qué opinión tienen los sindicatos estadounidenses y canadienses del sindicalismo mexicano?

Alonso Raya (SNTE): La impresión que se dio en la reunión de Chicago, es que ellos piensan que los sindicatos mexicanos están totalmente subordinados al gobierno y que lo único que hacíamos era expresar, en nuestras intervenciones, la consigna dada ya por éste. No nos otorgaban ninguna capacidad de autonomía ni de decisión propia, sino que éramos vistos como simples instrumentos gubernamentales y, por lo tanto, como un sindicalismo presidido por caciques, antidemocrático y corporativo, que no tiene vida propia ni capacidad de acción.

Esta imagen varió un poco hacia el final de la reunión, pero no creo que se hayan convencido totalmente de que hoy existe una situación distinta, a pesar de que se reconoció que allí estaban representados los procesos de avanzada del sindicalismo mexicano, y que lo que expresaban los telefo-

“
Canadienses y estadounidenses piensan que todo el sindicalismo es como la CTM, que está totalmente corporativizado

nistas, SME, ASPA y el propio SNTE, obedecía justamente a las transformaciones que se están operando en el ámbito sindical.

Martínez Sánchez (CTM): Cierto, tenían una imagen bastante negativa, sobre todo del sindicalismo que encabeza la CTM y el CT. Pero todo parece indicar que esta imagen se debió a los contactos que los canadienses han tendido con el FAT, con el Frente Sindical Unitario y en general con el sindicalismo independiente.

Por ello intentamos explicar que no se trataba de incondicionalidad con el gobierno; que la CTM había reprobado y estaba en contra de la apertura que se hizo a través del ingreso al GATT y que todavía el año pasado mantenía esa posición. Sin embargo, una evaluación más a fondo y considerando los cambios mundiales, vemos la necesidad de entrar a la negociación del TLC y luchar por nuestra participación.

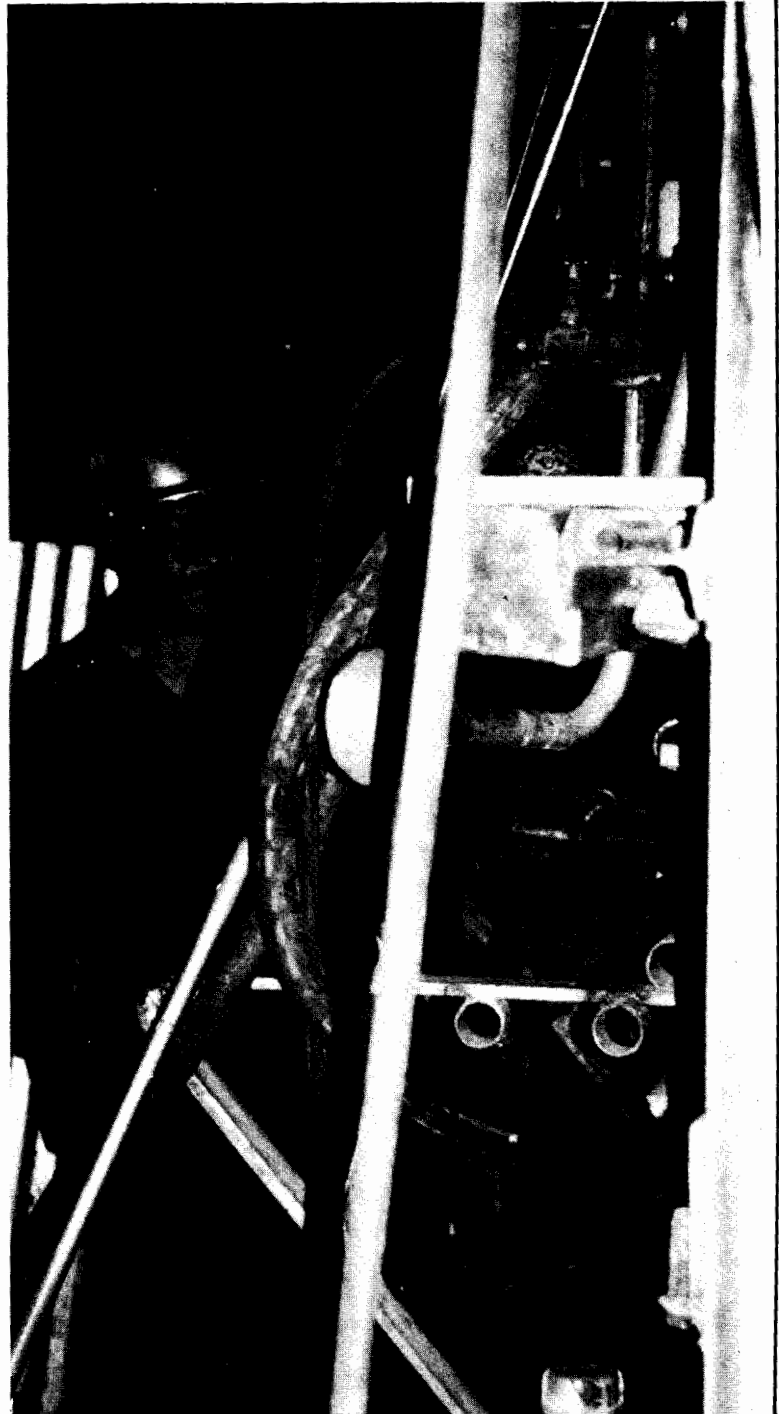




Durán Aguirre (SME): Es inevitable que su opinión esté teñida, todavía, de cierta arrogancia primermundista: los trabajadores mexicanos somos "víctimas" de toda clase de vividores y abusos, carecemos por completo de protección legal y laboramos y vivimos en condiciones prácticamente infrahumanas.

Intentamos explicar, en efecto, que estamos sufriendo un proceso de pauperización alarmantemente progresivo, pero que no por ello se debería menospreciar a la clase obrera mexicana, ya que si bien los primeros años de "ajuste" anticrisis nos golpearon fuerte, ello obedeció a nuestra incapacidad para instrumentar una respuesta de clase; pero lo mismo le sucedió a los trabajadores de todo el mundo, empezando por los países industrializados. Señalamos también que no deberían de perder de vista la enorme tradición del sindicalismo mexicano; que tenemos conquistas muy importantes en la ley y que, el hecho de que ésta se viole actualmente, no niega su validez, porque del proceso de reorganización que se está viviendo dependerá el devolverle su vigencia. Les hicimos notar, asimismo, que lo importante es que en los sectores avanzados del movimiento obrero mexicano se está dando un fuerte debate tendiente a encontrar alternativas a nuestra difícil situación, más allá de los diagnósticos que nos condenan casi a la extinción.

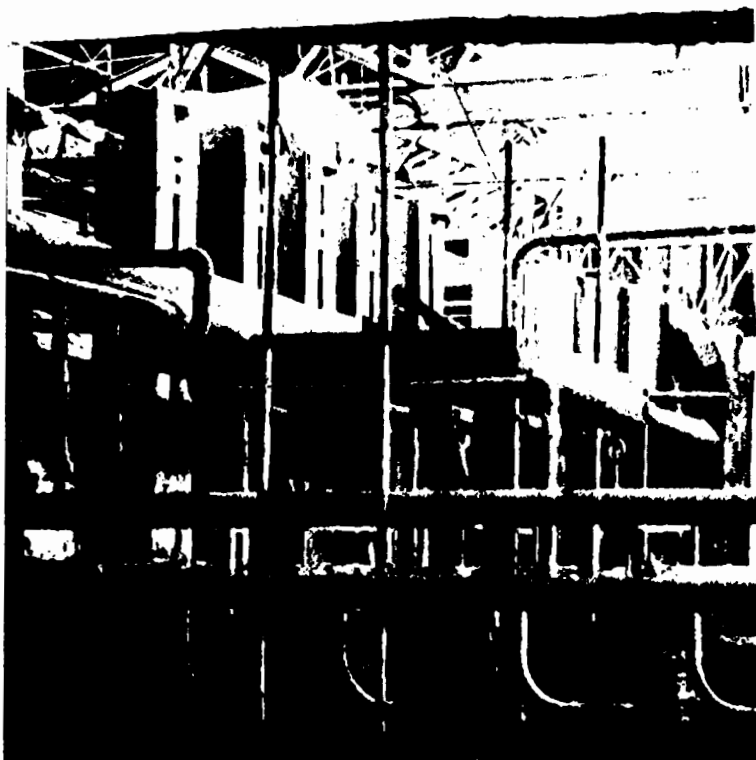
García Urrutia (FAT): Tienen una opinión francamente negativa de nuestro sindicalismo. Lo piensan como un sindicalismo de protección a los patrones, fuertemente ligado al Estado y que no representa una garantía para que se cumpla la ley laboral ni para que se genere una distribución más justa de la riqueza. Lo ubican como parte de un incentivo que se otorga a la inversión y les causa mucho temor de que se consolide en este nuevo esquema de intercambio comercial. No obstante, a lo largo de las pláticas se dieron cuenta de que hay otro sindicalismo que despliega esfuerzos por generar una relación distinta con el Estado y de que hay un sindicalismo independiente muy activo y dinámico con interlocutores valiosos.



Martín del Campo (CNTE): Un representante fue muy contundente cuando dijo que no confiaba para nada en lo que dijeran los representantes sindicales mexicanos, porque en el pasado siempre los han engañado, particularmente la CTM. Esto es un ejemplo de la imagen limitada que tienen; piensan que todo el sindicalismo es como la CTM, que está totalmente corporativizado. Quizá por falta de información suponen que son insignificantes los procesos de cambio y transformación democrática de sectores importantes del sindicalismo mexicano, o quizá por magnificar la influencia de una organización específica del sindicalismo oficial; el caso es que tienen una visión muy parcial, no sólo del sindicalismo, sino de las condiciones generales del país que lo piensan con una excesiva miseria y en el cual una cantidad numerosa de personas deambulan por las calles como en Haití.

**¿Qué posición tiene su organización sobre el TLC?
¿En qué fundamentan su decisión?**

Martínez Sánchez (CTM): Nuestra posición, definitivamente, es la de apoyar la firma del TLC. Pero más que basarnos en estudios, estadísticas o investigaciones específicas para llegar a esta decisión, la CTM ha hecho consultas, a través de sus dirigencias, y la evaluación de estos años de apertura arroja resultados positivos, ya que se incrementó la inversión, regresaron capitales, se complementó con la inversión extranjera y hay esfuerzos empre-



sariales para redefinir estrategias tendientes a consolidar una competitividad a mediano y largo plazos.

Sabemos también que el TLC va a impactar algunas áreas o empresas más atrasadas, pero el camino no es continuar protegiéndolas y dando más tiempo para que siga produciendo bajo esquemas atrasados y nada competitivos.

Al apoyar el TLC estamos apoyando también la posibilidad de negociar, porque una posición de confrontación llevaría a la destrucción de muchos sindicatos.

Alonso Raya (SNTE): No hemos tenido una discusión de fondo. Estamos iniciando la reflexión sobre los pros y contras de este asunto; justamente por eso no pudimos llevar proposiciones más acabadas a esa reunión. Sin embargo, el sindicato se ha venido transformando y preparando para dar respuestas a los cambios económicos y a la posible integración comercial con esos dos países, así como a los acuerdos que se puedan establecer con la Cuenca del Pacífico. Por ello entendemos que necesitamos un conjunto de planteamientos que tiendan a puntualizar con mayor detalle la participación del magisterio; y ello implica nuestra incursión directa en los planes y programas de estudio y en los contenidos de los mismos, así



como también en el Programa Nacional de Modernización, para ubicar perfectamente qué tipo de educación tenemos que impartir de cara a la crisis de productividad; qué tipo de nación queremos construir; qué tipo de soberanía vamos a defender; qué tradiciones, costumbres y valores hay que preservar en una perspectiva de desarrollo, de mayor globalización también de la cultura, y no en la defensa a ultranza de ellos, desde una visión estática de la realidad.

Martín del Campo (CNTE): Tenemos una primera consideración pero sobre la base de la poca información que existe: se rechaza el TLC porque se supone que "algo malo" tiene, ya que es una propuesta del gobierno. En segundo lugar, se generó la propuesta de recabar información: saber mínimamente de qué se trata, qué aspectos puede contener y qué relación tiene con el trabajo de la educación y la cultura. ¿Afectará las fuentes de trabajo? ¿Se abren posibilidades de mejorar las



condiciones de trabajo del magisterio? ¿Puede representar una mayor penetración cultural? Sin embargo, en la CNTE no hemos organizado un evento especial para discutir detalladamente este asunto.

Durán Aguirre (SME): Responder "sí" o "no" al TLC resulta difícil por simplista. ¿Quién en su sano juicio puede oponerse a la caída de las múltiples barreras que obstaculizan la entrada de nuestros productos al mercado estadounidense? ¿Quién puede negar la necesidad de inversión en la planta productiva mexicana?

Para nuestro sindicato, el TLC no es sino la expresión del proceso de internacionalización del capital que ahora se prepara para una nueva distribución de sus cadenas productivas en los tres países firmantes y que, sin duda, buscará expandirse al resto del continente. Pero sabemos que el libre comercio, por sí solo, no acarrea la prosperidad a los pueblos; la experiencia de México en los últimos ocho años así lo demuestra. Sin embargo, creemos que puede hacerlo si forma parte de una estrategia económica que tenga como prioridad el beneficio de las mayorías trabajadoras.

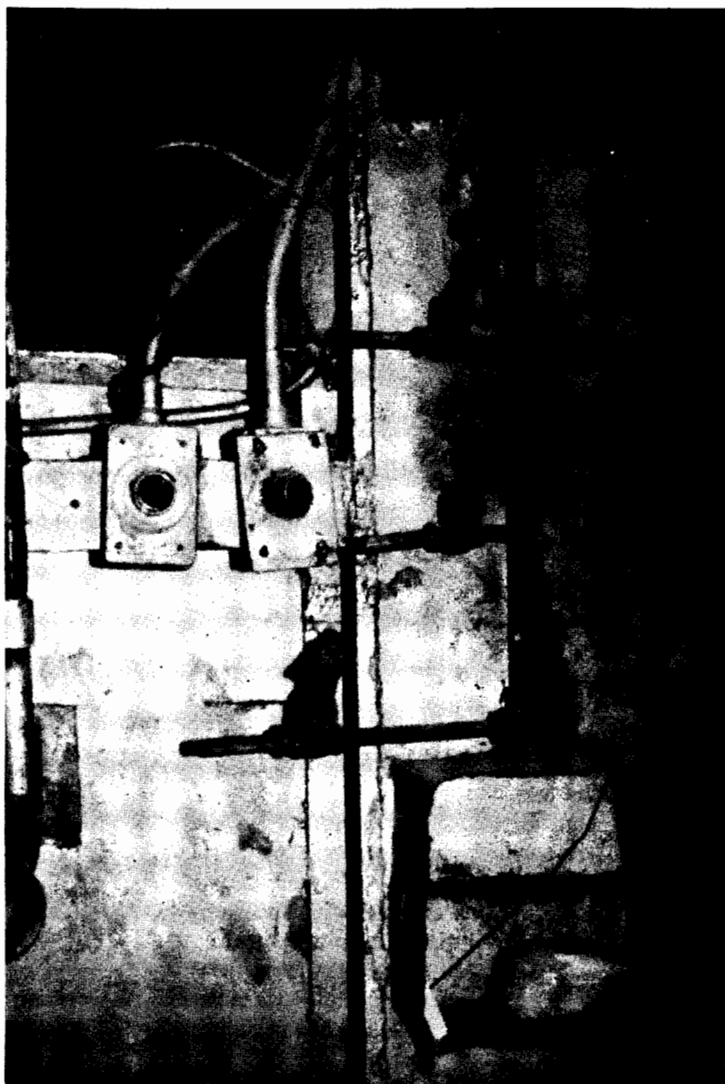
Alcanzar este último objetivo dependerá de la unidad que logremos las organizaciones sociales, principalmente los sindicatos de los tres países. Dependerá también de la elaboración de propuestas en tal sentido y de la lucha que libremos por su observancia.



La integración de nuestras economías nos parece un hecho irreversible. Si esta integración se traduce en un beneficio o en mayores sufrimientos para los pueblos, dependerá de la lucha que entablemos; vencer al derrotismo, el fatalismo en las filas obreras, es la primer tarea.

García Urrutia (FAT): En el sindicalismo mexicano hay tres posiciones. Aunque existen dos que aparecen confrontadas, pero que en realidad tienen la misma preocupación. Una primera posición es de apoyo total al TLC en los mismos términos del gobierno y es manifestada por la CTM y el sindicalismo oficial. Otra posición es la de la FESEBES que diría: "apoyamos el TLC porque no le tenemos miedo a los retos de los cambios, pero estos cambios deben preservar los derechos y las conquistas obreras y deben ayudar a mejorar las condiciones de vida". Y finalmente una posición más crítica, expresada por el sindicalismo independiente, en donde rechazamos los términos de la negociación del TLC, pero manifestando también la preocupación de la FESEBES y con un planteamiento en el que no descartamos la necesidad de un mayor intercambio comercial entre nuestros países.

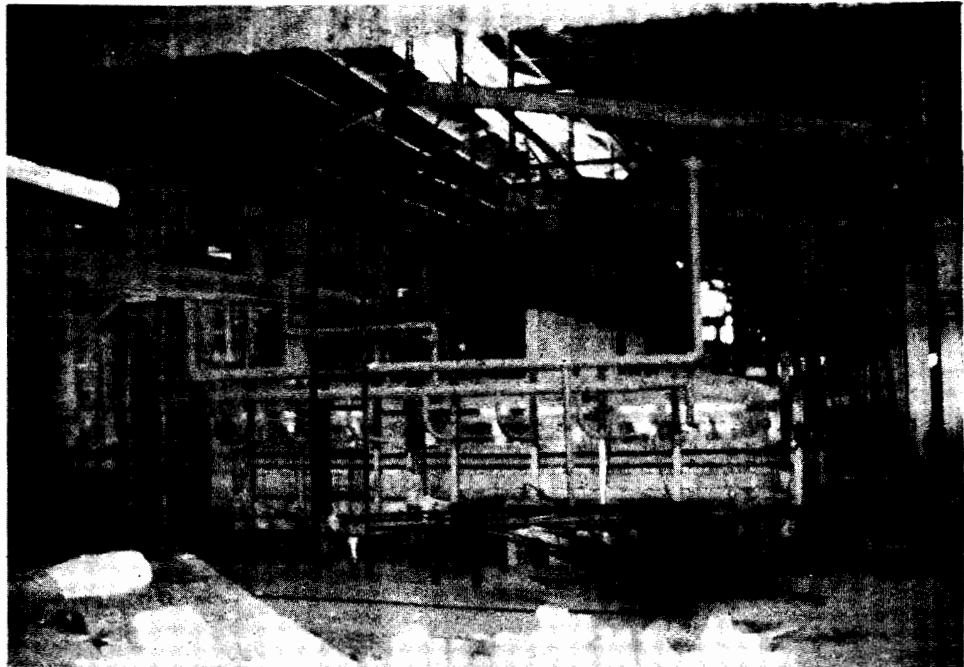
Aquí hay un acercamiento real con el planteamiento de la FESEBES. Ellos dicen "sí, pero..." y nosotros decimos "no, pero...". La diferencia estriba en que ellos hacen descansar la confianza en el gobierno y nosotros sostenemos que en el gobierno



no se puede confiar mucho. Pero estaríamos de acuerdo en una "negociación regulada", en el que los "sí" y los "no" se tornan relativos y estoy seguro de que, en una discusión seria, con instancias o corrientes sindicales como la FESEBES, estaríamos hablando casi de lo mismo.

¿El TLC exigiría una homologación salarial, de las normas de protección ecológica y de las leyes laborales en los tres países?

Alonso Raya (SNTE): Sí, esto se presenta como una necesidad en el magisterio. Porque no vamos a poder elevar la calidad de la educación, no vamos a poder cualificar a la mano de obra, si no tenemos trabajadores de la educación de tiempo completo; es decir, si no tenemos profesionales bien remunerados. Ello implica, evidentemente, una revaloración de la educación pública para poder aspirar a tener trabajadores altamente calificados que per-



mitan contribuir a que la industria mexicana ingrese a niveles de competitividad que no pueden lograrse con mano de obra semicalificada o, a veces, improvisada.

En el aspecto laboral, la Ley Federal del Trabajo en México tiene avances muy importantes y sería deseable que pudiera convertirse en el referente de una posible Carta de Derechos Laborales y Sindicales, pero se ve difícil que pudiera aceptarse en los otros países. Aun así, creo que hay puntos comunes que valdría la pena, respetando las particularidades, que se incorporaran a las legislaciones laborales de cada uno de los países firmantes y luchar por la observancia de su cumplimiento.

El problema ecológico es una necesidad insoslayable que no se puede estar eludiendo. Todos nos enfrentamos a él y hoy adquiere una importancia relevante. En el caso del magisterio, requerimos incorporar la materia de educación ecológica, primero como curso de capacitación para todos los maestros, y en segundo lugar como materia a los planes y programas desde la educación preescolar hasta niveles superiores.

Durán Aguirre (SME): Debe iniciarse un proceso que tienda a la homologación de la política laboral en los tres países. Sabemos que no puede darse por decreto, pero sí pueden comprometerse las autoridades de las tres naciones a fijar bases mínimas para el arranque de este proceso. De hecho, la propuesta sustentada por el SME en la reunión trinacional fue la de unificar las fuerzas sindicales en torno a una Carta de Derechos Laborales y Sindicales y a su inclusión en el TLC, bajo las siguientes consideraciones:

—Que nuestra meta es la de hacer del TLC un vehículo de verdadera cooperación para el desarrollo y bienestar de nuestros países.

—Que para alcanzar esta meta es esencial internacionalizar también los objetivos y acciones del sindicalismo de los tres países para dar forma a acuerdos unitarios de solidaridad que nos permitan hacer valer y ampliar los derechos obreros consignados en nuestras respectivas constituciones políticas, leyes laborales, contratos colectivos y demás convenios pactados con los patrones o con los gobiernos.

—Que esta acción unificada de los sindicalistas de Estados Unidos, Canadá y México deberá concretarse en la elaboración de un proyecto de Carta de Derechos Sindicales y Laborales y en la lucha por incluirla en el TLC.

—Que el marco de referencia de esta Carta deberá ser la declaración universal de los derechos sindicales y otras declaraciones similares.

—Que la Carta deberá contemplar la libertad de sindicalización, de huelga, de contratación colectiva y todos aquellos consignados en nuestras respectivas legislaciones, luchando por generalizar los derechos más ventajosos para los trabajadores.

Igualmente, será necesario unificar en los tres países el mecanismo de definición del salario, a fin de iniciar un proceso que tienda a la uniformidad, tomando en consideración el nivel de los precios y los avances de la productividad; ya que, de no lograrse, las abismales diferencias sólo provocarían el deterioro generalizado de los ingresos, porque las empresas se trasladarán de un lugar a otro en busca de mano de obra barata y fácilmente exportable.

En el terreno de la contratación colectiva deberá realizarse un esfuerzo similar para uniformar, por rama industrial, las condiciones más ventajosas en materia de seguridad e higiene, capacitación, bilateralidad, prestaciones, etcétera.

—Que no se considerarán como competencia desleal las actividades de beneficio que llevan a cabo los Estados como la educación gratuita, seguridad social o dotación de vivienda, por el contrario, éstas deberán también generalizarse.

—Respecto a las reformas a la legislación laboral, por presiones del capital trasnacional, reivindicamos el derecho de velar por nuestros propios intereses en materia de soberanía, independencia y contra la intromisión externa en los asuntos nacionales.

—Participación de los sindicatos en una evaluación permanente del TLC, para corregir errores y desviaciones que pudieran afectarnos o por considerar que no está sirviendo para los fines de desarrollo y prosperidad de nuestros pueblos.

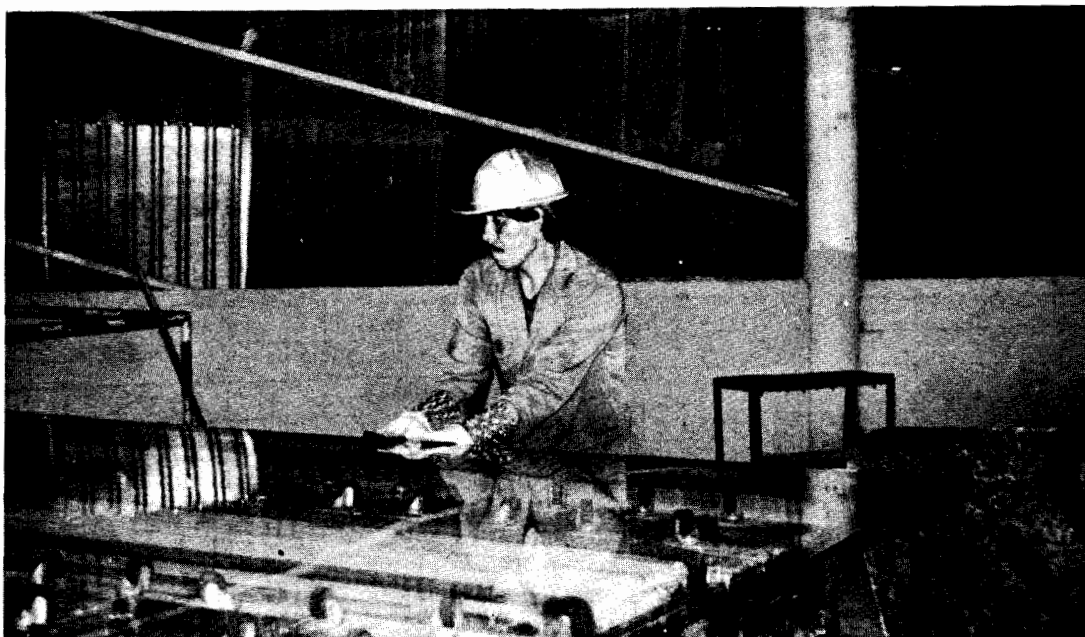
García Urrutia (FAT): En una lógica a largo plazo la tendencia debería ser la de homologar las condiciones hacia los estándares más altos. Pero lo importante es garantizar mecanismos que vayan ayudando a que este proceso se desarrolle. En el TLC no pueden estar ausentes, por ejemplo, mecanismos de ajuste que auxilien a sectores que van a estar marginados de los beneficios del acuerdo. Tenemos que discutir también lo relativo a la capacitación de la fuerza de trabajo, la deuda externa, que finalmente sigue pesando en la negociación y que en el caso del mercomún europeo los países más débiles recibieron apoyo de los países ricos para elevar sus estándares.

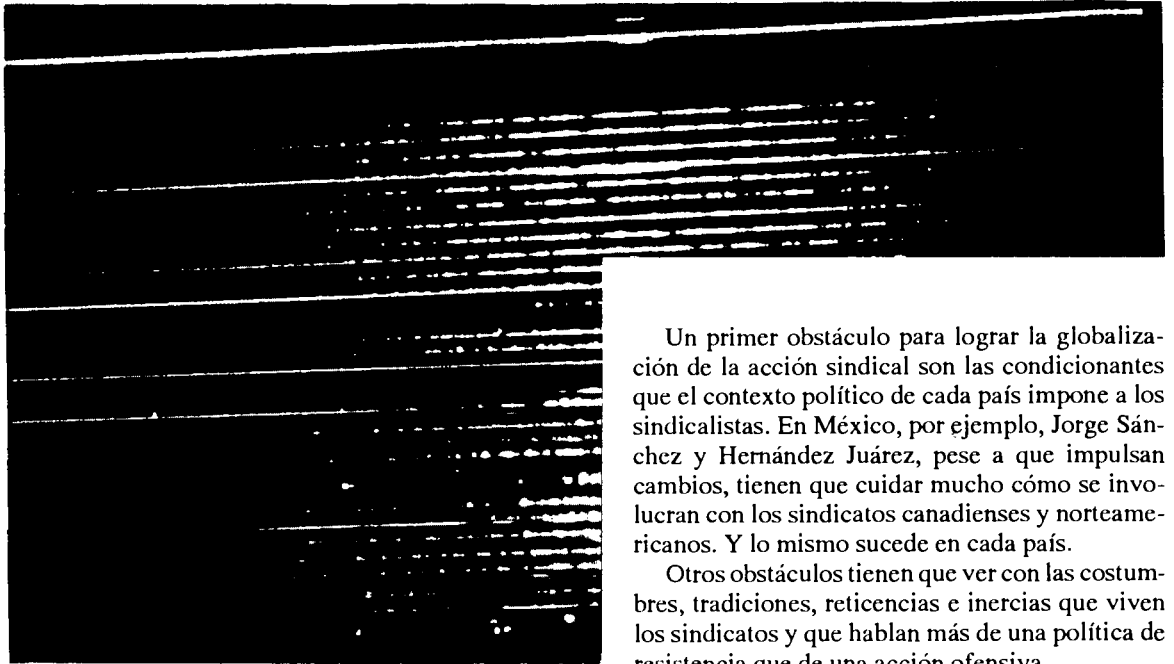
“
Quedarnos con una visión gremialista y nacionalista de los sindicatos, frente a la globalización de la economía, es una visión muy limitada que impide respuestas de fondo
 ”

Martín del Campo (CNTE): Estoy de acuerdo en ello, pero tendrá que pasar, sin embargo, por una politización de la participación sindical. En Canadá, por ejemplo, los sindicatos ligan su estrategia a la cuestión electoral y tal vez lo mismo puede suceder en México, aunque esto no supone necesariamente hablar sólo del sindicalismo independiente y de un partido de oposición como el de la Revolución Democrática (PRD), sino que también puede darse el caso de que los telefonistas y electricistas impulsen en su partido, el Revolucionario Institucional (PRI), una discusión sobre el TLC y su evolución, ya que esto debe ser un asunto público.

Martínez Sánchez (CTM): El derecho laboral y todas las demás leyes no pueden ser explicadas y comprendidas si se les ve aisladamente, porque corresponden a una serie de patrones culturales, a mecanismos de redistribución de la riqueza que se dan por diferentes vías, etc. Tenemos que avanzar en la mejora de las condiciones laborales, pero entendiendo este avance como un proceso de inserción en el que deben quedar claros los esquemas socioculturales de cada país y a partir de ahí diseñar estrategias para elevarlas.

Así, es fundamental reconocer que el Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) no ha permitido el incremento salarial, pero ha frenado la inflación, aunque sabemos que el salario no es el generador directo de ella, pero sí un factor psicológico que la impacta. Por ello no es posible hacer simples comparaciones tomando en cuenta solo el monto salarial como se ha publicitado, hay que considerar, por ejemplo, el nivel de impuestos, los mecanismos a partir de los que se atienden





necesidades de vivienda, etc. Y algunos de estos mecanismos favorecen más a los trabajadores de México que a los de Estados Unidos.

Así como se habla de globalización de la producción y de los mercados, ¿existen condiciones para hablar de una globalización de la acción sindical? ¿Cuáles serían las bases que permitirían avanzar en esa dirección y cuáles sus obstáculos?

Martín del Campo (CNTE): Hay puntos de convergencia que los sindicatos están obligados a tratar, y un primer aspecto de las bases mínimas, es la de proteger las conquistas laborales obtenidas en cada país, reconociendo y respetando procesos e historias diferentes. Otro aspecto sería la de romper las barreras particularistas de cada gremio, rama o de cada sindicato, primero en cada uno de los tres países y luego entre ellos. Al parecer, la reunión de Chicago también sirvió para ello. En el caso mexicano, por sólo citar un ejemplo, parecía imposible un diálogo tranquilo y respetuoso como el que se dio entre Jorge Sánchez del SME y Hernández Juárez de los telefonistas con la CNTE y el FAT, al grado de que los canadienses nos preguntaban cómo era posible que estuviésemos de acuerdo con las propuestas de ellos para realizar conjuntamente un próximo encuentro, y bueno... pues les teníamos que hacer ver lo que representan los telefonistas y los electricistas en el sindicalismo mexicano y la importancia y utilidad de este acercamiento con esas fuerzas que están abriéndose también a un cambio.

Los canadienses mostraron una actitud conservadora que ve más al pasado que al futuro, y los estadounidenses una posición proteccionista cuyo único interés válido es el propio

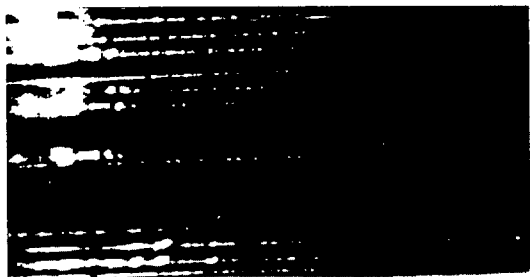
Un primer obstáculo para lograr la globalización de la acción sindical son las condicionantes que el contexto político de cada país impone a los sindicalistas. En México, por ejemplo, Jorge Sánchez y Hernández Juárez, pese a que impulsan cambios, tienen que cuidar mucho cómo se involucran con los sindicatos canadienses y norteamericanos. Y lo mismo sucede en cada país.

Otros obstáculos tienen que ver con las costumbres, tradiciones, reticencias e inercias que viven los sindicatos y que hablan más de una política de resistencia que de una acción ofensiva.

Alonso Raya (SNTE): Quedamos con una visión gremialista y nacionalista de los sindicatos, frente a la globalización de la economía, es una visión muy limitada que nos impediría tener respuestas de fondo. Esto plantea la necesidad de ponernos de acuerdo en acciones que permitan ir abordando el reto de la internacionalización del sindicalismo. No encuentro otra alternativa que no sea ésta, y ello podría iniciarse estableciendo contactos y posibles acuerdos entre los diferentes sindicatos por rama industrial. Los telefonistas mexicanos creo que lo han comenzado a hacer; han entrado en contacto con los sindicatos estadounidenses y canadienses de las telecomunicaciones para ir buscando dónde están sus similitudes y diferencias. Esto sirve también para ir conociendo los avances de la tecnología en esos países y desarrollar programas de capacitación para no ser sorprendidos acá en México; sirve, incluso, para adelantarnos a las actitudes empresariales y tener capacidad para proponer transformaciones pertinentes desde el punto de vista sindical.

Oponerse como trabajadores a ello, significa quedarnos rezagados, condenados a desplegar simplemente políticas de resistencia y defensivas, sin la posibilidad de pasar a una ofensiva propositiva para incidir en la transformación de la materia de trabajo y al mismo tiempo en la transformación sindical. ¡Ahí está el reto!

Las bases están dadas, en primer lugar, por la reestructuración general de la economía; en segundo, por la integración económica; y en tercero, por la existencia de los elementos comunes que afectan o benefician a los trabajadores de los tres países.



Por ejemplo: la necesidad de formular propuestas tendientes a elevar la productividad y ser partícipes, al mismo tiempo, de los beneficios generados por ella; la posibilidad de enriquecer la cultura de cada una de las naciones rescatando los valores más importantes y desarrollándolos en el marco de una situación y una sociedad distintas; la preservación del medio ambiente que interesa también a los sindicatos y trabajadores de los tres países. En fin, hay un conjunto de temas que, en mi opinión, permiten una acción común encaminada a la integración de una Carta de Derechos Sociales.

Los impedimentos para ello son las posiciones actuales que mantienen cada uno de los sindicatos. Pero en la medida en que avancemos en la organización sindical y en la flexibilización de las posiciones, podremos ponernos de acuerdo, como sindicalistas, en propuestas concretas de cara a una realidad que ha cambiado.

Durán Aguirre (SME): No sólo existen las condiciones, sino que la globalización de la acción sindical es indispensable para la sobrevivencia de nuestras conquistas y para su futuro mejoramiento. Por ello es necesario asumir como bases mínimas la unidad de criterios y la unidad de acción. Aunque por ahora el obstáculo más grave es la subordinación de algunos sindicatos ante sus gobiernos, especialmente en México.

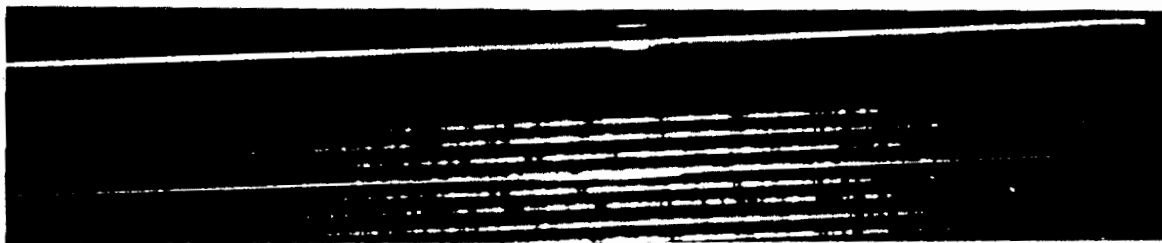
García Urrutia (FAT): Yo también estoy convencido de que es más necesario que nunca. En el caso de México hemos volteado la mirada demasiado hacia América Latina o Europa, pero poco hemos visto a nuestros vecinos del Norte. Para nosotros fue muy grato encontrarnos con la experiencia canadiense y la fuerza de sus sindicatos. En el caso de los estadounidenses ha sido mucho más difícil; no sólo por nuestra falta de interés, sino también porque ellos han privilegiado exclusivamente una línea de relación sindical con México.

Este primer acercamiento en Chicago permitió ubicar realidades distintas y desconfianzas mutuas. Por ejemplo, en Estados Unidos también existen sindicatos de "protección" al patrón; también hay violaciones permanentes a su legislación laboral; tienen problemas de representatividad ya que sus



tasas de sindicalización son bajas; la AFL-CIO recibe subsidios gubernamentales al igual que nuestro sindicalismo tradicional y esto genera lazos de dependencia fuerte con el poder, etc. Pero si como organizaciones sindicales somos consecuentes y respondemos a la lógica de defensa de nuestros agremiados, las bases de esa globalización de la acción sindical debiera ser la ubicación y definición de una plataforma de derechos mínimos para la defensa de los trabajadores en los tres países. Esto es verdaderamente lo que nos puede aglutinar.

Un primer paso a superar es el de nuestras distintas realidades, porque si no logramos en cada uno de nuestros países tener un sindicato unido, que responda a una lógica común, pues es muy difícil trascender a acciones tricontinentales. Un segundo reto sería el de ubicar terrenos comunes, y finalmente, ser organizaciones verdaderamente representativas para llegar a acuerdos concretos.



Martínez Sánchez (CTM): Yo propuse una redefinición de la estrategia sindical frente al proceso de globalización de la economía, pero fue rechazada en la reunión bajo el adjetivo de utópica. Ella consistía en redefinir el papel de los organismos confederados internacionales ante el quebrantamiento del sindicalismo que era apoyado por Moscú, es decir, la Federación Sindical Mundial y que se ha debilitado, para que integrara un solo organismo. Asimismo que, a través de los Secretariados Profesionales Internacionales, se buscara un mayor esfuerzo de integración por rama industrial y regional.

Hay todavía resistencias y escepticismo a un internacionalismo proletario y se piensa en soluciones domésticas. Pero, independientemente de las afinidades o no de los distintos sindicalismos, es necesario definir estrategias, y un elemento indispensable para desarrollarla sería la apropiación de la tecnología para establecer un intercambio informativo basado en la implantación de un "código" sindical.

¿El TLC abre puertas a la erosión del corporativismo sindical mexicano o, por el contrario, tiende a reforzarlo?

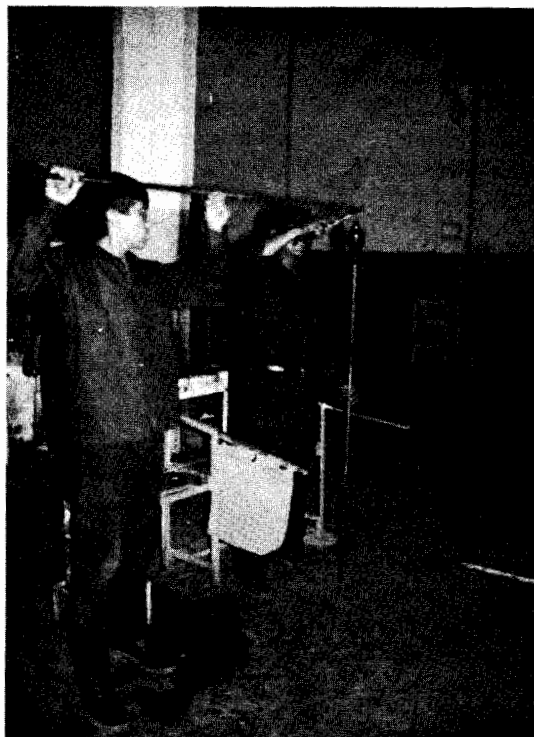
Alonso Raya (SNTE): Desde el momento en que se inicia un proceso de privatización de las empresas, cambia inmediatamente la relación con el Estado y se ingresa a una política de pesos y contrapesos directamente con los empresarios privados. En este sentido, la firma del TLC exige la transformación del sindicalismo mexicano, cuyo reto ineludible e inevitable es el de hacer a un lado el corporativismo, que se ha convertido en un estorbo para el desarrollo de la producción y de la sociedad en su conjunto.

Requerimos desatar procesos de participación democrática que permitan forjar una nueva unidad; una unidad basada en la libertad de discusión y que tenga como preocupación central la construcción de propuestas para transformar las empresas, elevar la productividad y hacer más participativo y democrático al sindicato para permitir que los tra-

bajadores se conviertan, de meros instrumentos u objetos explotados por sindicatos y empresas, en sujetos activos de las transformaciones. Aquellos sindicatos que no tengan hoy propuestas sobre estas cuestiones, no tendrán mucho que hacer en la actual dinámica que se está desarrollando.

García Urrutia (FAT): Creo que va a jugar esos dos papeles, pero de una u otra forma va a ser necesario cambiar el modelo sindical y en ello, el sindicalismo independiente —que ha pugnado siempre por la democracia—, va a salir ganando, porque su propuesta va a tener un terreno más propicio ante un sindicalismo más dócil y menos representativo.

Martín del Campo (CNTE): En el caso mexicano hay evidencias de que el corporativismo tradicional y sus formas de dominio serán desplazadas como una necesidad de reorganización del mundo



de la producción y de los servicios. Algunos académicos hablan de "neocorporativismo", aunque la verdad es que todavía no logran acertar en los rasgos que lo caracterizarían. Lo que sí hay es un recambio en el que algunos líderes que proceden de una formación tradicional están captando las necesidades de transformación, quizá están sentando las bases —desde posiciones que originalmente eran tradicionales— para ese cambio y otros están jugándose a la resistencia; eso sí está claro. Sin embargo, apenas están emergiendo nuevos dirigentes sindicales de los movimientos independientes que, a su modo, habían reproducido ciertas formas de dirección y conducción por un lado muy contestatarias, pero por otro, como gobierno sindical, también de clientelismo y similares a las del corporativismo tradicional.

Martínez Sánchez (CTM): Yo hablaría del sindicalismo tradicional y no le llamaría corporativo. Este sindicalismo que todos conocemos y que se desarrolló asociado al Estado benefactor, está viviendo cambios, pero no creo que se trate de una ruptura, sino de un proceso de readecuación.

El mayor intercambio comercial y una mejor competitividad van a provocar que algunas ramas de actividad sean más impactadas que otras, por lo que habrá áreas de la economía en la que se mantendrán formas arcaicas de representación sindical y áreas en donde éstas serán impactadas fuertemente. Y serán impactadas porque el empresariado mexicano no tienen más alternativas que asumir un compromiso de productividad en colaboración con los trabajadores o no encontrarán otras soluciones, porque la vía autoritaria dentro de la empresa, dentro de la fábrica, está en peligro.

Durán Aguirre (SME): Según algunos, parte esencial de la modernización del país —y el TLC es expresión de ella—, debería ser el derrumbe del corporativismo. Pero vemos en estos días cómo grandes centrales sindicales apoyan la postura oficial en términos "muy corporativos", es decir, de manera incondicional y se oponen a cualquier propuesta que no venga del poder central, como la nuestra.

¿Qué evaluación podría hacerse de la reunión?

Martínez Sánchez (CTM): Fue muy acertada. El hecho de que los sindicatos estén nuevamente en las planas de la prensa y en los medios informativos, quiere decir que existen, que no estamos en crisis como algunos aseguran, y ello es estimulante. Porque más allá de todo análisis académico, en los que se asegura que el sindicalismo está por los suelos, existe una fuerza que obviamente debe



buscar su estrategia para tomar posición en este contexto, pero demuestra que los sindicatos tienen aún vitalidad.

Martín del Campo (CNTE): En particular me sirvió para precisar cuáles son los estereotipos con que los sindicalistas de cada país nos movemos respecto de los otros. Pero en un sentido más general, sirvió también para acercarnos a un primer diagnóstico de que las cosas están cambiando en serio.

Alonso Raya (SNTE): Fue un intercambio muy útil, y aún cuando no compartimos la posición de los canadienses, creo que de todas maneras no fue una simple alarma; hay que tomar en cuenta los efectos y consecuencias del TLC. Esto va a propiciar que los sindicatos mexicanos intensifiquemos nuestras discusiones y abramos cauces a un debate responsable.

Durán Aguirre (SME): Como primer paso fue muy positiva. Permitió conocer opiniones y propuestas. Habrá que mantener el paso si queremos que se traduzca en resultados.

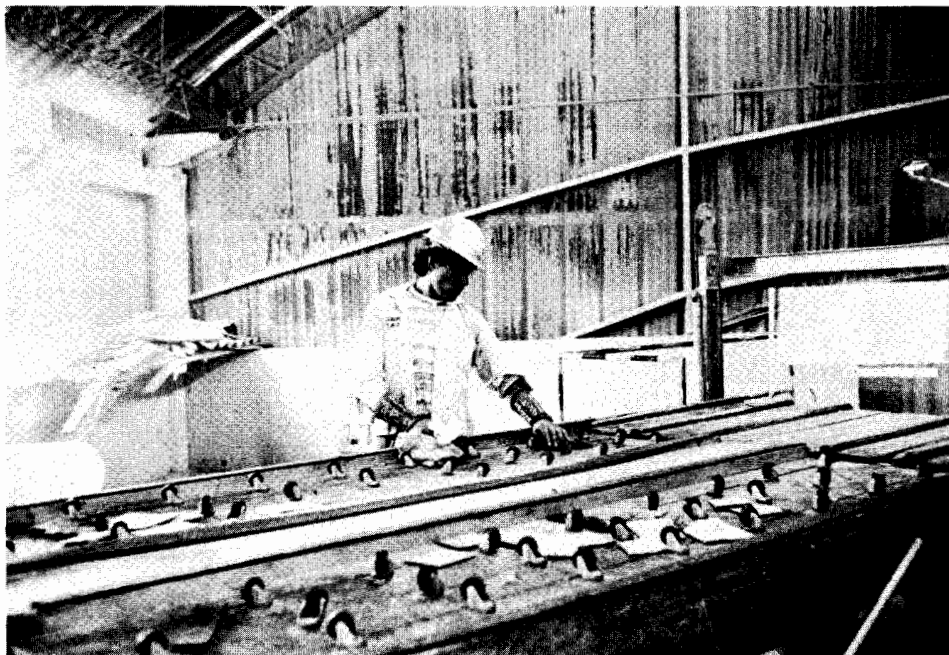
García Urrutia (FAT): Fue muy provechoso, aunque en Chicago iniciamos un diálogo que se debió dar en México entre sindicalistas que estamos procurando generar una nueva estrategia, un nuevo tipo de sindicalismo, con todo y sus limitaciones. Pero, finalmente, se ha abierto ese espacio y ello inaugura un diálogo novedoso que abre perspectiva reales y serias para acciones comunes. Asimismo, creo que se logró ubicar una corriente de opinión que confronte al sindicalismo tradicional, que ayude a su transformación, a partir de generar consensos de una nueva manera. Un acuerdo al que se llegó, por ejemplo, fue el de realizar en México un encuentro sindical trinacional, promovido por telefonistas y electricistas, en el que se invite a todas las corrientes sindicales, y no existen muchos antecedentes de esta naturaleza. τ

“
Si el TLC se traduce en un beneficio o en mayores sufrimientos para los pueblos, dependerá de la lucha que entablemos
”



¿Hacia el Desarrollo Compartido?

Ernesto Rojas



En momentos en que muchos países desarrollados intensificaron su tendencia proteccionista expresada desde la década de los años sesenta, y ante la ausencia de avances al interior del sistema de comercio global que se intentó establecer mediante el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), México inició un proceso de apertura comercial gradual, caracterizado por la diversificación de los términos de intercambio con las distintas regiones geoeconómicas del mundo.

Esta estrategia ha tendido, en los últimos años, hacia una mayor integración con Estados Unidos, expresada en la suscripción de acuerdos bilaterales como el de subsidios e impuestos compensatorios, la firma de un acuerdo marco en 1987 (renegociado en 1989) y, más recientemente, en el interés común por signar un Tratado de Libre Comercio, cuyos alcances y cobertura, al lado de Canadá, hacen previsible la conformación de la región económica más grande del mundo con 360 millones de habitantes y un poder de compra de 5 mil 500 billones de dólares anuales.

En efecto, el pasado 5 de febrero se anunció oficialmente que México, Estados Unidos y Canadá acordaron iniciar las negociaciones formales para el establecimiento de una zona de libre comercio, como respuesta a la recomposición política y económica que registran bloques y regiones como

“
**La inversión
 extranjera que
 desee
 participar en
 nuestras
 actividades
 económicas,
 habrá de
 conservar su
 carácter de
 complementaria**
 ”

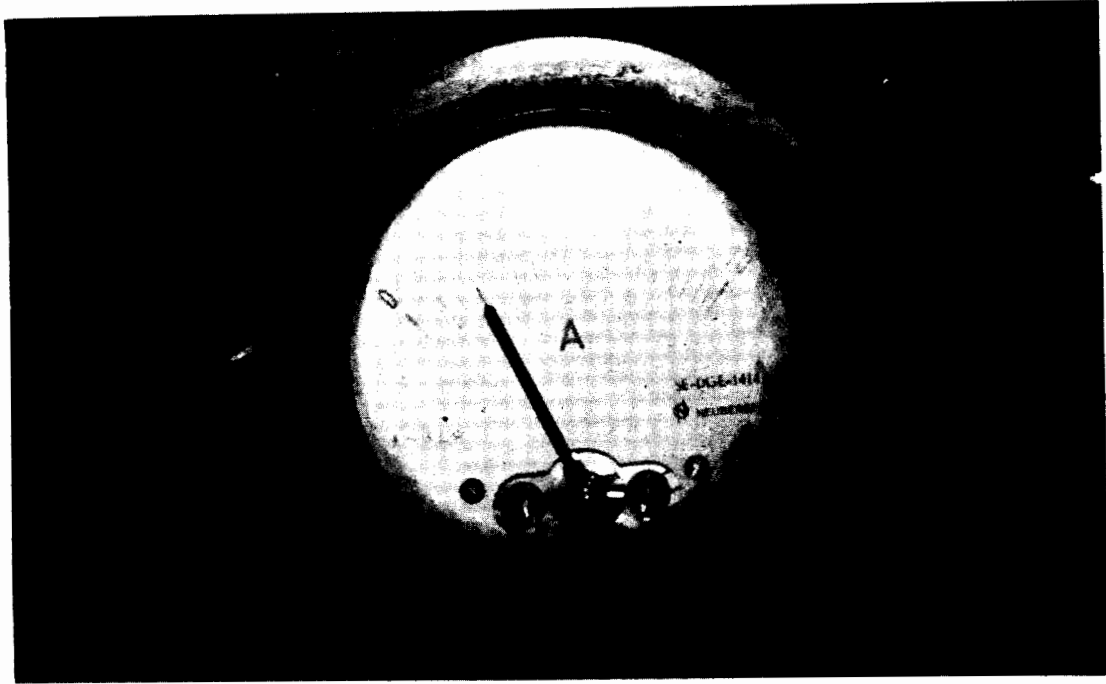
Europa Oriental, la Comunidad Económica Europea y los países integrantes de la Cuenca del Pacífico.

La eventual firma de este tratado podrá tener efectos benéficos para la industria mexicana, únicamente en la medida en que se logre garantizar el fortalecimiento de nuestra capacidad de crecimiento. En consecuencia, la negociación de este Tratado deberá buscar la eliminación de los aranceles que minan la competitividad de nuestras exportaciones a Estados Unidos y Canadá; al mismo tiempo que deberán desaparecer las restricciones cuantitativas vigentes, tales como barreras técnicas, acuerdos de limitación voluntaria de exportaciones y cuotas que frenan el acceso de productos mexicanos al mercado de esos países.

Dado que México realizó una apertura unilateral a la competencia internacional y que la economía nacional se encuentra aún en posición relativa de menor desarrollo, es necesario también que la reducción de aranceles se produzca de manera más rápida en aquellos países que en México. De esta manera, el sector industrial mexicano estará en posibilidad de realizar las adecuaciones necesarias en sus procedimientos de producción y el programa macroeconómico del país contará con un margen mayor de tiempo para consolidarse.

Las evidencias más notorias de esta necesidad, se encuentran, por un lado, en los desacuerdos en la Ronda de Uruguay de negociaciones multilaterales, que reflejó una falta de consenso en los principales sectores de interés de países industrializados y en vías de desarrollo (propiedad intelectual, servicios, productos tropicales y agropecua-

ERNESTO ROJAS es gerente de Investigación y Análisis de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA).



Cuadro 1

Cinco criterios para competir en el exterior

- Claridad en las reglas económicas y financieras
- Mantenimiento de una economía de mercado
- Perfeccionamiento de las economías de escala
- Utilización creciente de la economía de especialización
- Acceso a opciones

Fuente: Jaime Serra Puche, titular de la SECOFI, en el Seminario sobre Cooperación Económica México-Cataluña, marzo de 1991.

rios, así como las restricciones arancelarias). Por otro lado, la experiencia que ha tenido Canadá, después de un año de vigencia del acuerdo comercial con Estados Unidos, no arroja aún suficientes luces sobre los efectos definitivos de su aplicación. Sin embargo, este acuerdo, por sí mismo, no ha sido suficiente para evitar la desaceleración de su crecimiento industrial y contener las presiones inflacionarias, ni ha permitido a Canadá superar el rápido deterioro de su balanza comercial, la sucesión de quiebras en los negocios y la pérdida de empleos que a ello se asoció.

Las expectativas que se generaron en el mercado canadiense ante la firma del acuerdo con Estados Unidos, hizo propicia la convivencia de un ambiente económico debilitado y una gran activi-

“
El TLC hace previsible la conformación de la región económica más grande del mundo con 360 millones de habitantes y un poder de compra de 5 mil 500 billones de dólares anuales
 ”

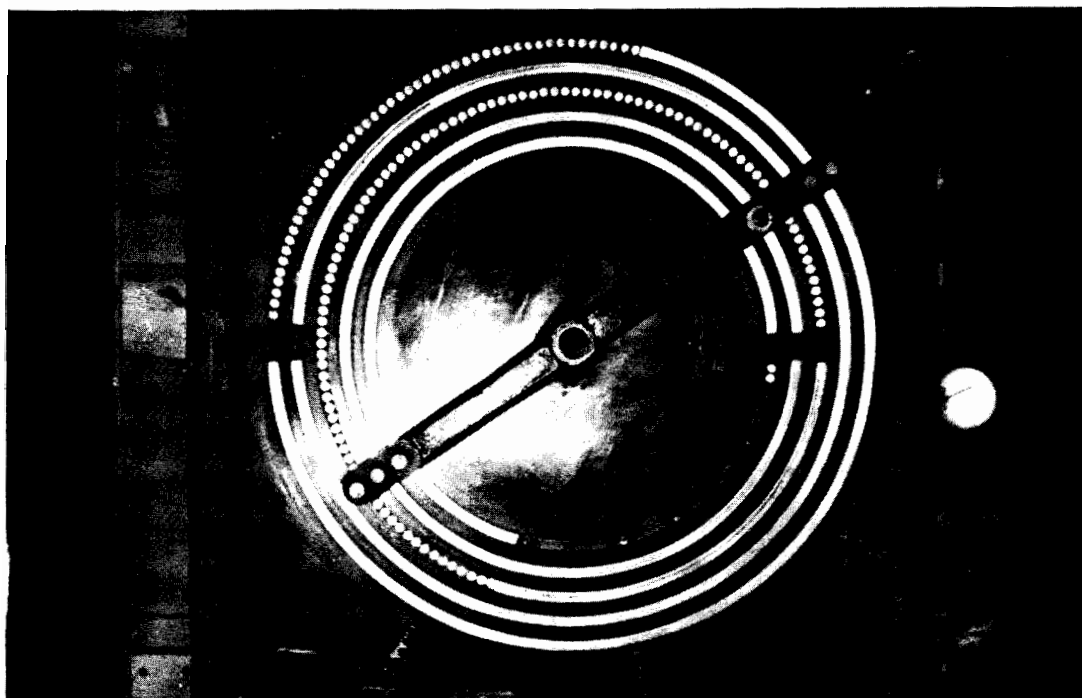
dad de inversionistas extranjeros que presurosos compraron empresas de los nacionales, que si bien ofrecían posibilidades de expansión, enfrentaban diversos problemas de competitividad.

Por ello, en caso de que el tratado trilateral llegue a ponerse en práctica, deberá asegurarse que las mercancías importadas a su amparo, ingresen bajo prácticas legales de comercio y cumplan con las mismas obligaciones y normas que los productores del país observan para estar en igualdad de condiciones en el mercado. En el mismo sentido, la inversión extranjera que desee participar en nuestras actividades económicas, habrá de conservar su carácter de *complementaria* a los esfuerzos del sector privado del país.

El TLC y los empresarios

Al iniciar hace poco más de un año la consulta sobre las relaciones comerciales de nuestro país con el mundo, Carlos Salinas de Gortari instó al senado mexicano a ponderar la necesidad de que cualquier tratado comercial se efectuaría en forma *paulatina* para impedir cambios bruscos que se transformaran en costos. Por su parte, en una carta a los legisladores estadounidenses, George Bush precisó con claridad que también Estados Unidos buscará la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias en pequeña escala, para garantizar un ajuste ordenado.

Es por ello que la negociación del TLC requiere de la activa y permanente participación del empresario mexicano a lo largo de los trabajos prepa-



ratorios y durante la propia negociación. La presencia activa de los representantes del sector privado será vital para la definición de los tiempos, profundidad y cobertura del Tratado, así como en la definición de los mecanismos para dirimir disputas, que el Tratado deberá incluir en su texto.

Asimismo, y a fin de que exista una retroalimentación entre las autoridades responsables del proceso de negociación y el sector privado, es fundamental instrumentar mecanismos de consulta permanente para dar a conocer los avances y resultados de la negociación con criterios de absoluta oportunidad.

Para estos efectos, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA),

participa activamente como miembro de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), constituida para trabajar conjuntamente con las autoridades en el proceso de consulta y concertación de la negociación del TLC.

Entre las principales objetivos de la COECE, se encuentran los siguientes: recabar la opinión del empresariado mexicano; armonizar los puntos de vista de este sector y estructurar sus propuestas y recomendaciones; llevarlas ante el gobierno y, en particular, a las autoridades responsables de la negociación del TLC, con el fin de que se incorporen a la postura negociadora del país; y asesorar, auxiliar y apoyar al gobierno en todo el proceso de negociación.

Cuadro 2

Intercambio Comercial México-Estados Unidos-Canadá

1988

	Exportaciones	Importaciones
Comercio de Canadá con México (millones de dólares canadienses)	603.1	1,698.4
Comercio de Canadá con Estados Unidos (millones de dólares canadienses)	97,930.0	87,914.3
Comercio de México con Estados Unidos (millones de dólares estadounidenses)	23,276.9	20,633.3

Fuente: Departamento de Estudios Económicos y Políticos de CANACINTRA, con base en Northamerican Free Trade Agreement, 1990.



Ante la presencia de algunos factores críticos para enfrentar con éxito el proceso de negociación del TLC, y de que por la naturaleza misma de este proceso se involucran aspectos económicos, regionales y técnicos, nuestro sector considera esencial que todos los sectores productivos de México participen en forma plena y permanente en las consultas y concertaciones que se lleven a cabo entre las autoridades responsables de la negociación y el sector productivo; ya que las consultas internas ofrecen una enorme oportunidad para que éstas se conduzcan sobre una base de amplia participación y representatividad, sin la cual el TLC difícilmente cubriría las demandas de la comunidad empresarial y de la sociedad en su conjunto.

La CANACINTRA está convencida de que las instituciones políticas del país contienen un potencial de concertación sumamente necesario para que las decisiones en materia de política interna-

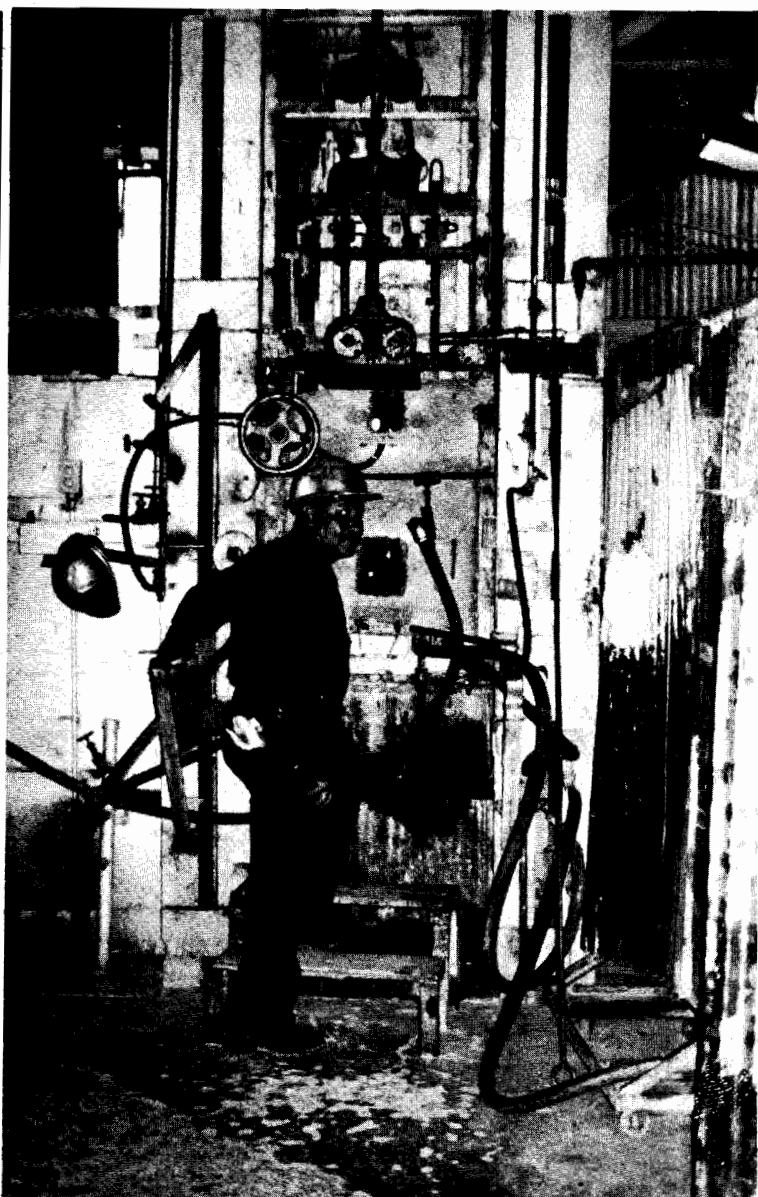
cional se tomen con un alto nivel de consenso. El senado de la República, por ejemplo, gracias a su carácter plural, regional y de representación nacional, está llamado a jugar un papel crucial en este sentido.

Cuadro 3

**Ingresos anuales per cápita
(dólares)**

México	2,360
Canadá	15,106
Estados Unidos	17,509

Fuente: Departamento de Estudios Políticos de CANACINTRA, con base en datos del Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico



Con toda seguridad, el beneficio final que pudiera reportar a la industria mexicana la firma y operación del TLC, estará sujeto a la continuidad de los esfuerzos gubernamentales por sanear las finanzas públicas, así como a la atención inmediata de una serie de limitaciones que enfrenta la actividad empresarial como son: los obstáculos de la legislación laboral; la carencia de una oferta informativa para la identificación exhaustiva de productos, mercados y de oportunidades de negocios; la promoción de exportaciones con sus apoyos concretos en lo fiscal y financiero. Igual importancia tendrá continuar los esfuerzos en la intensificación de la acción desreguladora; la dotación de infraestructura básica y de apoyo que es sustancial para la consolidación de todo proyecto productivo; y la defensa eficaz y oportuna contra prácticas desleales de comercio.

Aumentar la competitividad del sector industrial para concurrir con éxito a esta etapa de nuestro desenvolvimiento económico, supone *reformas importantes en todos estos aspectos*, para ubicarlo en igualdad de condiciones frente a nuestros principales competidores.

Nueva cultura industrial: un compromiso nacional

La búsqueda del TLC constituye el más reciente eslabón de la política comercial que se aplica en nuestro país desde hace algunos años. Se trata de una determinación en la que confluyen los tres elementos básicos de dicha estrategia, esto es, racionalizar la protección, fomentar las exportaciones, y aprovechar con mayor intensidad las negociaciones comerciales para elevar la participación de la economía mexicana en las corrientes de intercambio comercial y atraer capitales. En palabras del doctor Jaime Serra Puche: "desarrollar alianzas



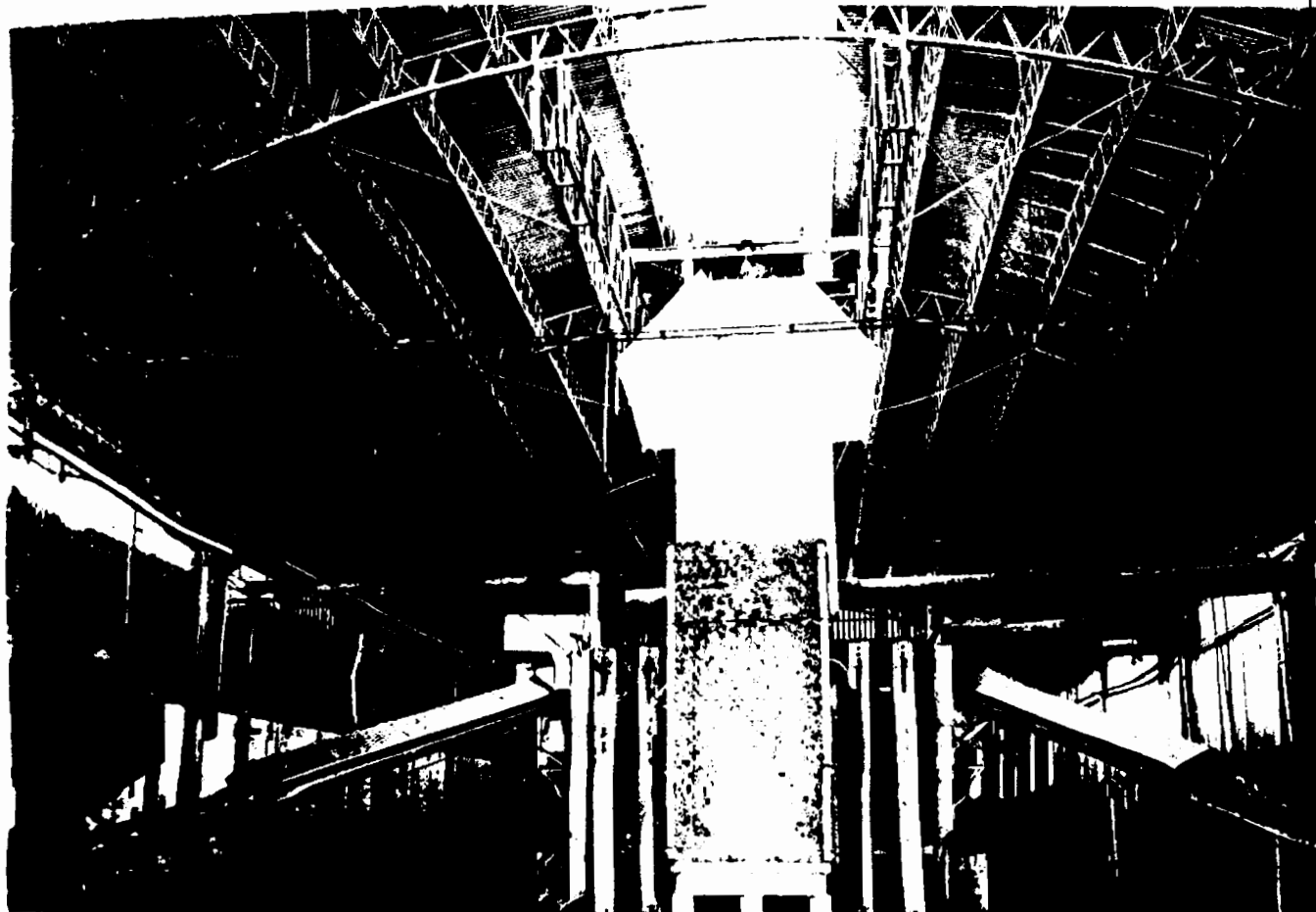
Cuadro 4

Características deseadas de Tratado de Libre Comercio

Para que el Tratado de Libre Comercio coadyuve efectivamente al apuntalamiento de la competitividad nacional, será necesario que incorpore las características siguientes:

- Deberá abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por la Constitución
- Deberá ser compatible con el GATT
- Deberán eliminarse los aranceles entre las partes signatarias con la gradualidad que asegure un periodo de transición suficiente
- Deberán negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del Tratado
- Deberá de contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios que afecten las condiciones de competencia
- Requerirá la inclusión de un capítulo específico sobre resolución de controversias

Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos de CANACINTRA, con base en las conclusiones del Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio, 1 de marzo de 1991.



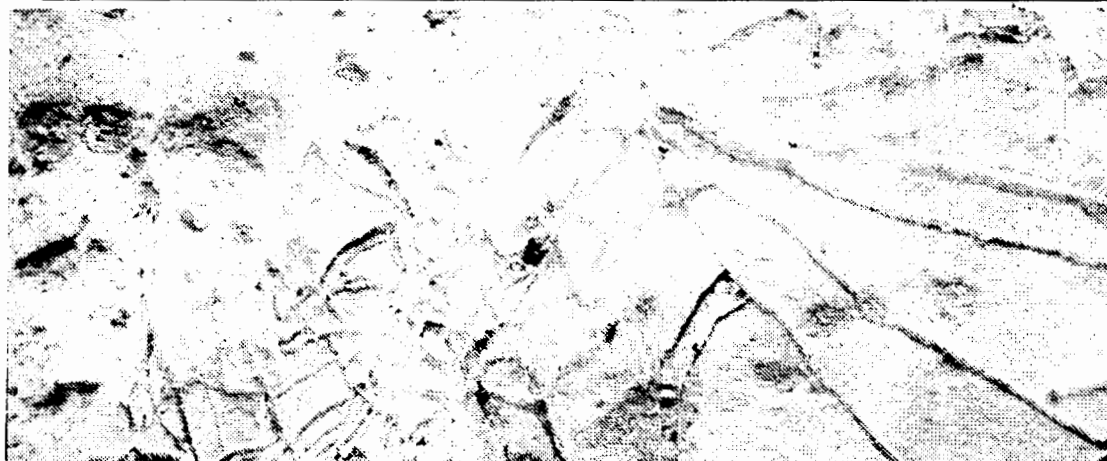
Cuadro 5

Estados Unidos: signos de una economía

Desde 1990, la economía estadounidense muestra signos de desequilibrio caracterizados por:

- Un déficit público de 275 mil millones de dólares
- Una tasa de desempleo de 5.9%, el más alto registrado en los últimos tres años
- Escasez crediticia, disminución del ahorro interno y descapitalización de instituciones financieras
- Deterioro de la inversión en la industria como la automotriz y la de construcción
- Contracción del sector manufacturero de 23% en 1979 a 18% en 1990
- Elevado endeudamiento de su economía (equivalente a 2 veces y medio de su Producto Nacional Bruto, rango similar a la gran depresión de 1929)
- Elevación de la tasa de inflación a 6.5% inducida por la inestabilidad en Medio Oriente

Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos de la CANACINTRA, con base en "Balance de la economía Internacional", en *Macro Análisis, La Economía Hoy*, enero, 1991, p. 4.



comerciales estratégicas, para poder enfrentar el reto de la interdependencia".

Interactuar comercialmente con países más avanzados como nuestros vecinos del norte, conlleva un reto sin precedentes para la planta productiva en su conjunto, esto es, al expandir las ventas externas, se multiplican las posibilidades de crear empleos productivos, de propiciar la innovación tecnológica y generar las divisas que la estructura industrial requiere para su modernización. Así, los efectos benéficos se dejarán sentir siempre que se consideren los elementos que hemos señalado, se reconozca la asimetría prevaeciente en el desarrollo de los tres países, y se intensifiquen las negociaciones con otros bloques y regiones comerciales para avanzar en la diversificación y en las estrate-

gias que amplíen la participación de las empresas en las operaciones de exportación.

En tal sentido, es preciso que en el marco de aplicación de este Tratado se produzca un profundo *cambio de cultura* que implique la revaloración de las actitudes hacia el trabajo, así como un compromiso nacional en favor de la calidad, que permitan a la empresa nacional obtener niveles de competitividad internacional y la expansión de su potencial exportador.

Nuestro sector está convencido de que los alcances del nuevo esquema de concertación favorecerán la iniciativa, la creatividad y la convergencia de acciones, como factores decisivos para garantizar la elevación productiva del nivel de vida de nuestro país. τ

Entrevista con Ronald Blackwell

EL TLC y el Desarrollo Nacional

David Brooks

Se argumenta que la economía se está globalizando y por las condiciones de este proceso, los países en vías de desarrollo tienen que adaptarse a una nueva estructura económica. El Tratado de Libre Comercio (TLC) está basado en estas justificaciones desde el punto de vista mexicano. ¿Usted qué piensa? ¿Cree que una solución que privilegie el intercambio comercial es la manera más eficaz de resolver el problema de la estructura productiva?

Está claro que las economías de la región están más integradas, con o sin un TLC. Pienso que la integración podría ser buena para los trabajadores y que podría ser positivo para el desarrollo económico en los dos países. Sin embargo, no creo que este Tratado específico persiga en sus aspectos particulares ese tipo de integración. La inmigración y las normas laborales no están sobre la mesa

RONALD BLACKWELL es Director del Departamento de Investigaciones de la Oficina Nacional, Amalgamated Clothing and Textile Workers Union en Estados Unidos.

DAVID BROOKS es Director de Mexico-U.S. Dialogos Program en Estados Unidos y colaborador del periódico *La Jornada*.

de negociación, por insistencia de los mexicanos. Que yo sepa, no se menciona dentro de los términos del acuerdo comercial, una reducción sustantiva y significativa de la deuda, y yo pienso que es una condición para cualquier progreso en el futuro. No hay un mecanismo para revertir el flujo perverso de recursos de América Latina a Estados Unidos y esto tiene que hacerse si se va a impulsar la inversión pública y privada.

¿No está de acuerdo en que un TLC promovería nuevas inversiones extranjeras y también crearía un sector exportador más dinámico?

Tal vez, es difícil decirlo. Claro está que el crecimiento del sector de las maquiladoras durante los últimos años es uno de los puntos brillantes de la economía mexicana, posiblemente el único punto, y esto puede indicar que habrá un flujo de inversiones. Pero, por otra parte, ¿en qué forma llega esta inversión? ¿Es de portafolio, es construcción de planta y equipo? ¿Dónde compran los materiales? Pienso que los efectos económicos de la inversión extranjera en México pueden ser muy diferentes dependiendo si son inversiones de portafolio; si es parte de repatriación de capitales fugados, sobre lo cual, me dicen, el gobierno tiene algunas esperanzas; si es capital financiero japo-

Entrevista con Guillermo Güemes

La Globalización Beneficia a la Mano de Obra

Cuál es el margen real que tiene México para diversificar su economía en el ámbito internacional?

La diversificación es un resultado de la competitividad en precios. Se trata de algo siempre deseable, pero se obtiene mediante la capacidad de poder ser competitivo en precio y en calidad, en los diversos mercados. Es lógico que en cuanto los mercados estén más alejados, el costo de transporte incide en el costo total al consumidor.

Por lo tanto, en cuanto el sector productivo mexicano pueda generar productos más competitivos en precio y en calidad, que sean atractivos a los diversos mercados, irá diversificando su comercio. Obviamente, los elementos relativos a tarifas y aranceles inciden en el costo final. En

cuanto éstos sean menores, la competitividad será mayor.

En pocas palabras, la diversificación es deseable, es un objetivo a obtener, pero será posible en la medida que seamos competitivos en precio y calidad en los diversos mercados, incluyendo su costo de transporte.

A nadie se le puede pedir vender en mercados con un margen menor de utilidad, simplemente en aras del concepto de diversificación. Quizá, como estrategia, se puede pensar en tener menos utilidad, para tener la seguridad de diversificar, pero no puede ser una política general en toda la venta de los productos de una empresa.

La justificación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, es privilegiar esa relación porque para generar riqueza hay que buscar socios ricos y no

GUILLERMO GÜEMES, ingeniero, es director Ejecutivo de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE). La COECE comprende a todos los organismos empresariales involucrados en el sector exportador de la economía. La COECE se constituyó en el mes de junio de 1990, con el fin de integrar a los sectores empresariales y crear así una estructura de trabajo que estudiase en detalle las condiciones de cada rama de actividad en donde interviene el sector privado y hacer las propuestas para la negociación que el gobierno mexicano ha entablado con Estados Unidos y Canadá, en la intención de establecer un Tratado de Libre Comercio.

CLAUDIA VARELA, socióloga, es asesora del Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

nés, o si son fábricas llevadas de Estados Unidos que tienen muy poca relación con el resto de la economía mexicana. La forma del capital llevado a México, será decisiva para la economía.

Pero hay que decir que todavía no hay señas de un flujo masivo de capital hacia México. Lawrence Kudlow expresó, en una conferencia reciente, que se platicaba más sobre flujos de capital hacia México, pero cuando se le pidieron más datos, admitió que no eran, todavía, más que palabras. Y, en estos momentos, México está exportando más o menos once mil millones de dólares anuales en intereses sobre préstamos, eso es mucho dinero. Al mismo tiempo, ese dinero que se envía hacia acá lo están sacando de la inversión pública, la cual es una de las condiciones importantes para la inversión privada y, a su vez, ésta se está desmoronando en México.

Así, otra cosa que falta, en las negociaciones bilaterales, es una asistencia externa, de Estados Unidos, generosa para propósitos de inversión pú-

socios pobres; si viéramos desde Estados Unidos este razonamiento, seríamos socios inviables.

Yo creo que el argumento es totalmente falso. La base del TLC, desde el punto de vista de México, y estimo que también desde el punto de vista de Estados Unidos, es la complementariedad de las economías. Es decir, podemos fortalecernos mutuamente: nosotros tenemos algo que ellos necesitan, y nosotros necesitamos algo que ellos tienen; lo que es totalmente independiente de si somos pobres o ricos.

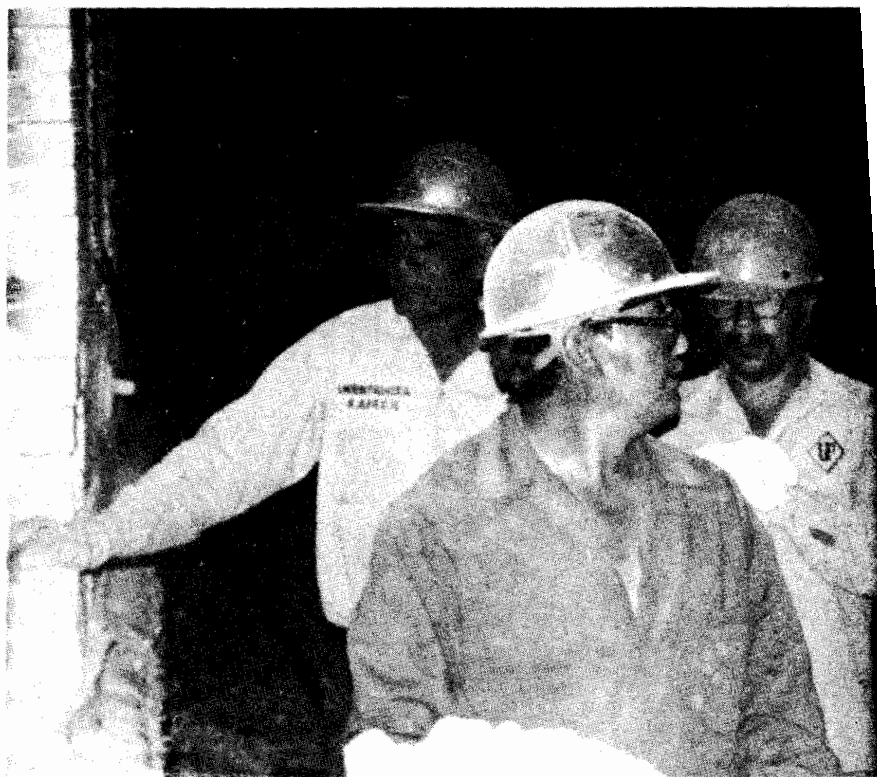
En realidad, si podemos conjuntamente engranar las economías para ser más eficientes, podemos producir un acuerdo en el cual ganamos ambos. No se trata de que uno se aproveche del otro, sino que nos ayudemos a ser mejores juntos.

¿Qué condición podría hacer que el TLC se convirtiera en un detonador del crecimiento de México?

Precisamente, el hecho de poder complementar nuestras economías haría que, en México, hubiese inversión para, por una parte, ayudar a aumentar la eficiencia de las empresas para competir en el mercado norteamericano y, a su vez, a las empresas norteamericanas a competir en el mercado internacional.

Pudiera ser de una gran ayuda, para la empresa norteamericana, el tener mayor eficiencia en sus procesos, sobre todo la empresa que requiere proceso de manufactura, para ser más competitivo en el mercado internacional, y así poder incrementar sus exportaciones compitiendo con empresas europeas y japonesas.

No es ningún secreto que hay empresas norteamericanas, como es el caso de algunas automotrices, cuyas plantas más eficientes se encuentran en México. Esto es



blica. Esto es algo que no genera ganancias inmediatas a los empresarios, pero es una condición para otros proyectos que sí serían atractivos a futuro.

A fin de cuentas, el TLC es la expresión institucional de la consigna de Bush: "Comercio, no asistencia" (*trade not aid*).

Una cosa que debe hacerse notar es que si el modelo de México o la idea del desarrollo de México, se fundamenta en la experiencia asiática de los nuevos países industrializados (NIC), ahora es un error. La economía mundial de nuestros días es muy diferente a la de hace 15 años; está creciendo más lentamente, y la penetración de importaciones provenientes de los NIC en los mercados de los países capitalistas avanzados está a un nivel alto y hay resistencias. El campo está "lleno" de NIC potenciales y no fue así cuando el primero empezó.

Y después, hay una serie de diferencias que tienen que ver con las estructuras de los regímenes mismos. México tiene un régimen neoliberal, no es un Estado desarrollista, como Corea, por ejemplo. Este último, como parte de su política, rechaza la idea de políticas industriales o comerciales como formas de asegurar que cualquier capital que entre industrialice, de una forma progresiva: se diversifica, entra a campos más sofisticados tecnológicamente y desarrolla actividades económicas más significativas. En México no hay esta serie de incentivos.



Muchas veces se hace referencia al modelo de Corea cuando se habla del nuevo modelo mexicano, hasta la revista *Forbes* recientemente aludió a México como un Corea que surge al sur de la frontera. Pero según lo que usted está diciendo hay contradicciones, especialmente en términos del papel que juega el Estado.

A eso me refiero en torno a la diferencia de un Estado neoliberal y un Estado desarrollista. Es decir, Corea está muy consciente de cómo proteger sus industrias en el comercio exterior, balanceándolas muy exitosamente para proteger el desarrollo industrial; igual que la utilización de una apertura gradual para sus sectores industriales, en tal forma de proteger que no se vuelvan ineficientes. En México, simple y unilateralmente, bajaron las barreras de tarifas en 11% en promedio. En Corea, de nuevo, tienen políticas industriales, subsidios de varios tipos para asegurar que habrá una estructura de incentivos para transformar el tipo de industrias como las existentes ahora en México, hacia una producción con mayor contenido nacional y un nivel de sofisticación con una integración más profunda con el resto de la economía. En México, porque el gobierno es neoliberal, no se cree ni en políticas de comercio exterior ni en políticas industriales; hay una actitud de: "saquen las manos y dejen que el mercado libre lo administre". Todo dentro de un contexto de una economía de bajos salarios y un masivo excedente de población, con

“
**La amenaza
 de mudarse a
 México
 siempre será
 utilizada
 en las
 negociaciones
 de contratos
 colectivos
 para reducir
 salarios y
 condiciones
 de trabajo en
 Estados Unidos**
 ”

lo que las ayuda a competir en el mercado internacional. Esto traería inversión a México; la inversión crea fuentes de trabajo, las fuentes de trabajo crean demanda en el mercado laboral, y la demanda incrementa el salario, creando un mejor nivel de vida en la población.

El término que parece explicar la tendencia irreversible de la economía es el de la globalización. Se dice que vivimos en una economía crecientemente globalizada y que eso obliga a México a adaptarse a esa circunstancia. Sin embargo, esa explicación privilegia las cuestiones de comercio, dejando en un segundo plano cuestiones de la estructura productiva y del desarrollo económico nacional.

La globalización de los mercados es un hecho real que se está dando en la economía mundial, independiente de las teorías que pudiesen desarrollarse, y es un hecho que tenemos que enfrentar. La globalización se está dando con o sin Tratado de Libre Comercio.

Por otra parte, la globalización tiende a beneficiar al consumidor, puesto que el resultado de la misma es la producción de artículos a menor precio. Su beneficio, a fin de cuentas, es general.

El Tratado de Libre Comercio encaja dentro de esta tendencia mundial de globalización de los mercados, y el beneficiado es el consumidor y el consumidor somos todos. Para que se cumpla el concepto de globalización, es necesario colocar el producto al precio más competitivo posible; el reto entonces, se presenta por igual al comercializador y al productor, teniendo este último la opción de relocalizarse. No veo, por lo tanto, por qué se privilegian las cuestiones de comercio.

La mano de obra, a fin de cuentas, es la más beneficiada con el



Tratado, porque al crearse la globalización de los mercados, se crea inversión en aquellos lugares donde es más económico producir, y suponemos que es donde la mano de obra inicialmente es menos costosa. Sin embargo, al crearse inversión se crea demanda sobre la mano de obra y, por tanto, costo del empleo, lo que implica mayor remuneración para los trabajadores.

Esto va a seguir creciendo en la medida que la producción siga siendo competitiva en todos los mercados internacionales. Entonces el principal beneficiado de todo el proceso es la mano de obra, que va a tener más oportunidades, y conforme las tenga será cada vez más productiva.

En la estructura laboral mexicana se han generado últimamente cambios importantes y se vislumbran otros que formalizarán posiblemente un nuevo pacto social. Al mismo tiempo, se da entre las fuerzas del trabajo un débil protagonismo, aunado a esto el deterioro salarial. En este marco se inicia la fórmula de integración y se desconoce el efecto que tendrá sobre la estructura laboral mexicana.

Creo que, de darse el Tratado de Libre Comercio, la estructura laboral mexicana será la más beneficiada, porque el Tratado no se limita a comerciar con cero aranceles lo que actualmente

producimos, sino el resultado tendrá que ser, para las empresas tanto mexicanas como norteamericanas e internacionales, el tratar de aprovechar el mercado que se crea, el mercado Estados Unidos-México y presumiblemente Canadá, aumentando su producción.

Esto puede llevar, creo, a una relocalización de plantas productivas y empresas internacionales, de diversas partes del mundo a México, para complementarse con la industria mexicana y producir para este mercado.

Si lo ponemos en orden de importancia, quizá la principal sería la industria estadounidense que relocalizaría plantas que tiene en diversas partes del mundo a México, para integrarlas en su proceso de producción, aprovechando las condiciones del mercado.

Segundo, el incremento de inversión de industrias mexicanas para aprovechar el mercado norteamericano. Y tercero, empresas mundiales, ya sean europeas o japonesas, que estén convencidas que se puede producir en México en forma económica. Y aquí hablo de producir, no de utilizar a México como trampolín, sino realmente fabricar en México para surtir y aprovechar el mercado norteamericano.

Esto crearía un círculo virtuoso: al haber inversión habrá necesidad de mano de obra y esa misma mano de obra va a empezar a demandar compra de

una presión constante para mantener los salarios a la baja, y así no hay ni el incentivo para elevar la calidad de la producción. Entonces, ¿no sería más realista imaginar que este TLC es nada menos que la transformación de México en una maquiladora enorme? Esto sigue las líneas propuestas por el señor Blanco, el negociador de México, en una plática reciente en Washington, donde él identificó al sector maquila como un microcosmos de lo que sería un TLC.

Si esta dinámica sigue adelante bajo la estrategia de un TLC, ¿qué implica para el sector obrero en Estados Unidos y en México?

Dadas las disparidades de los niveles salariales, será una abierta transferencia de la actividad industrial de Estados Unidos a México. Eso significa una pérdida de empleos masiva, algo que Estados Unidos ha estado sufriendo de todas maneras por lo menos desde mediados de los setenta, pero sería a una escala mucho más grande. Por otra parte, aunque aumente rápidamente el crecimiento económico en México, aun bajo las versiones más optimistas, seguirá existiendo un subempleo crónico y masivo. Esa población de reserva continuará manteniendo un nivel salarial bajo y eso implica que la diferencia en costos laborales permanecerá entre los dos países. Y así, la amenaza de mudarse a México siempre será utilizada en las negociaciones de contratos colectivos para reducir salarios y lograr un deterioro en las condiciones de trabajo en Estados Unidos. Entonces, para los trabajadores del sector industrial, las perspectivas no son buenas.

Del lado mexicano es un poco más complicado. Uno tiene que esperar, viendo el fenómeno de la maquila, que habrá un incremento de empleos. Pero, como mencioné anteriormente, el tamaño del "excedente" de población desempleada y su tasa de crecimiento, no será absorbido por ese incremento. Y dado que el tema de inmigración no está sobre la mesa, esa población seguirá pesando sobre los niveles salariales de los trabajadores mexicanos. Dependiendo de qué pasará con el programa de la maquila, todavía no está claro qué implicaciones tiene el TLC para este sector, pero es fácil imaginar que las condiciones parecidas a las de la maquila serán puestas en competencia con el resto del sector de trabajo en México. Actualmente, la mejor información que tengo del *Bureau of Labor Statistics*, indica que, en promedio, los costos de compensación en la maquila son de 50% comparado con los niveles en el país en general. Bajo el arreglo de la maquila hoy, los trabajadores en México que no pertenecen a ese sector están aislados de la competencia que representan los trabaja-



productos, lo cual incrementará el mercado. Esto va a ser el principal detonador del crecimiento.

Ha aumentado sustancialmente la inversión extranjera, yo no creo que sea necesariamente ante la perspectiva del Tratado de Libre Comercio. Siento que ha sido ante la perspectiva de una economía mucho más sólida y prometedora hacia el futuro. Y quizá el Tratado puede influir en las decisiones, pero no creo que por el momento sea una base esencial para ello. Sí creo que, de llegarse a dar, pudiera ser importante para la definición del proceso.

El Tratado de Libre Comercio no es más que la definición de las reglas del juego sobre las que se va a dar el comercio. En la medida en que éstas sean convenientes para las partes, se van a generar estos flujos de comercio y por lo tanto de inversión. En la medida que la tendencia sea que una parte gana mucho más que la otra, estos flujos no se van a dar. Y si no se dan, tampoco se da la inversión ni el detonador. El Tratado debe tender a beneficiar a ambas partes, guardando obviamente la diferencia proporcional de las dos economías. T



dores dentro de la maquila, pero su competencia es contra el mercado de Estados Unidos. Bajo un TLC es muy posible que estos trabajadores se enfrenten a esta competencia directa dentro de México y esto incrementará la presión sobre sus salarios. De todas formas, es un panorama mixto: habrá más empleos y uno puede suponer que eso implica un mejoramiento en las condiciones de vida de los trabajadores. Al mismo tiempo, existirá esta presión para bajar salarios que posiblemente se generalizará a través de la economía mexicana.

En ocasiones se habla de un TLC con México como el primer paso en la Iniciativa de las Américas de Bush. ¿Surge de las mismas estrategias de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI)? ¿Es una extensión de las mismas políticas?

Las dos son derivadas del mismo principio, de esa consigna que a la gente de Bush le encanta usar: "Comercio en vez de asistencia". Su gran ventaja, claro, es que no cuesta nada, no tienen que aumentar el monto de ayuda externa, algo que odian hacer, en parte por consideraciones financieras y en parte por razones ideológicas. Piensan que simplemente el promover la apertura de mercados puede servir como sustituto de la ayuda y reducción de deuda. Podría ser interesante estudiar cuál ha sido el desempeño en la cuenca del Caribe de la simple reducción de tarifas. Pienso que lo que encontraríamos es que la tasa de crecimiento de empleos industriales en los países caribeños se da en el sector de costura y textil, un sector que está al margen de la iniciativa de la Cuenca del Caribe. Las industrias incluidas en la iniciativa, han mostrado un crecimiento ínfimo en términos de empleo, mucho menos en ingresos. En el mundo neoliberal, simplemente se supone que si uno abre el comercio exterior, de alguna manera se estimula la actividad económica, estimula mejores salarios y niveles de vida. Creo que un estudio cuidadoso del CBI y de la experiencia de la maquila, muestra que debemos tener cuidado y ver si todas estas conclusiones y suposiciones verdaderamente están justificadas.

En este contexto, ¿cuáles son las perspectivas obreras, en el corto y largo plazos, qué tipo de retos ven en Estados Unidos?

Como he mencionado, la integración económica muy probablemente seguirá adelante en la región. Dado las diferencias extremas en costos laborales, en regulaciones sociales e inclusive en las regulaciones ambientales, la integración implica o una nivelación hacia arriba o hacia abajo de las



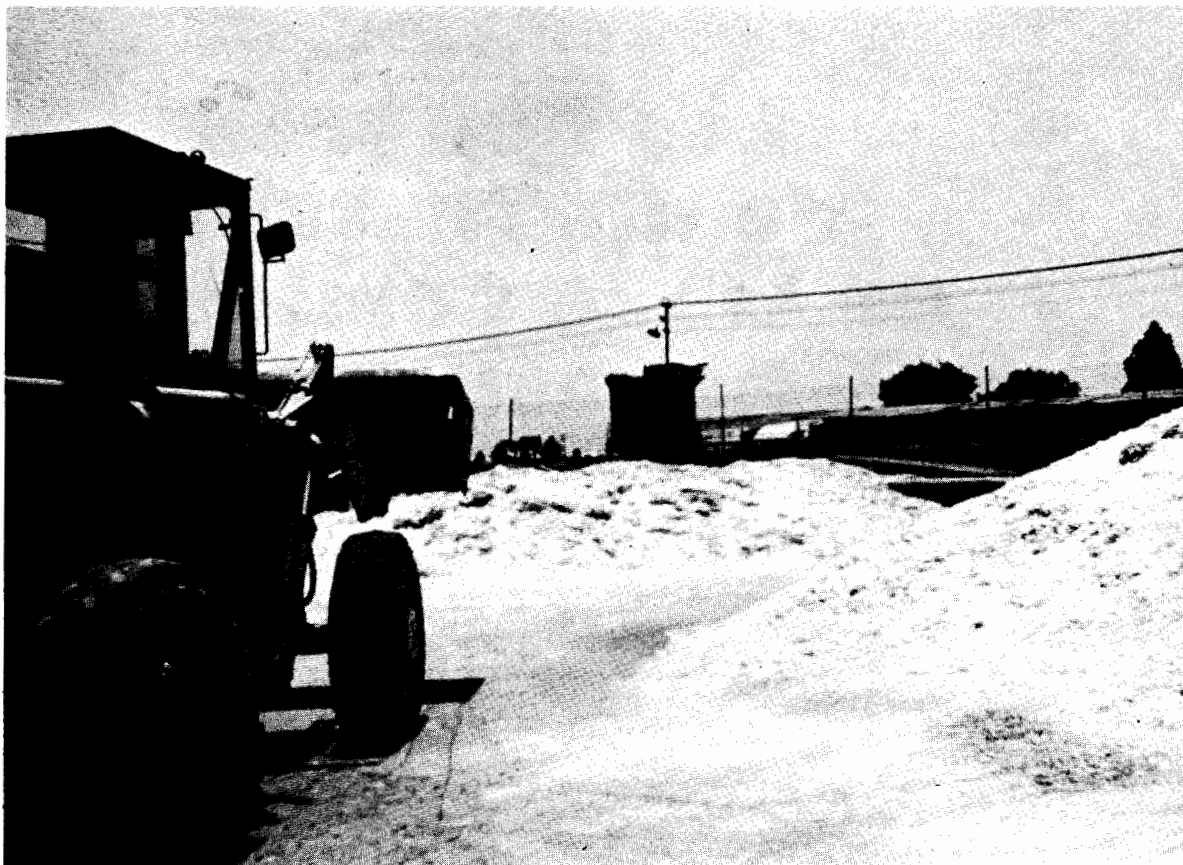
“
Será difícil
construir el
tipo de
relaciones que
necesitamos a
través de la
frontera para
representar
efectivamente
a los intereses
de los
trabajadores
de ambos
lados
”

condiciones de trabajo. Los sindicatos, obviamente, estamos interesados en que sea hacia arriba y pensamos que esta perspectiva debe ser compartida por los trabajadores en México. Esperamos encontrar la forma de construir relaciones para poder luchar por el tipo de políticas que en ambos países harían posible una nivelación hacia arriba. Desafortunadamente, tenemos que ver esta versión del Tratado, actualmente en negociación, como una propuesta que tendrá el efecto de una nivelación hacia abajo.

Por ejemplo, respecto de una pregunta sobre si se podrían incorporar normas laborales en el TLC como una forma de elevar el nivel de los trabajadores, el negociador de México categóricamente dijo que no, y entiendo que el representante de Estados Unidos dijo lo mismo.

Claro, espero que al frente de la oposición al Tratado, como está concebido hoy, estará el sector obrero organizado, aunque también hay otros polos de oposición en el sector agricultor y en el ecologista. Los tres están preocupados por el nivel diferenciado de salarios y/o la reducción de normas sociales, ecológicas y otras. Pienso que la tarea en Estados Unidos es ayudar a organizar a estos sectores que tienen preocupaciones sobre la nivelación hacia abajo y enfocarlos, más de lo que están, sobre las necesidades del desarrollo nacional de México. Porque si no respondemos a la crisis económica real de ese país, y las necesidades a largo plazo para el desarrollo de México, será extremadamente difícil construir el tipo de relaciones que necesitamos a través de la frontera para representar efectivamente a los intereses de los trabajadores de los dos lados.

El sector obrero de Estados Unidos ve la necesidad de extender relaciones con los trabajadores de México y, también, con los de toda América Latina. Tradicionalmente, hemos tenido un compromiso con la solidaridad internacional de trabajadores. Pero ahora ya no es simplemente una cuestión de tradición o una cuestión moral, ahora es de interés. Los trabajadores en países de salarios altos no podrán defender su nivel de vida sin ayudar a trabajadores en los países menos desarrollados y elevar sus condiciones de vida. r



Los Peligros de un Tratado de Libre Comercio Apresurado

Jorge Castañeda

La reforma económica de Salinas de Gortari está enfrentando una serie de obstáculos infranqueables y aquí se encuentra la explicación del acercamiento de México con Washington buscando un acuerdo a ritmo acelerado y manteniendo aún muchos elementos de misterio sobre su contenido.

El problema es relativamente simple. La drástica apertura comercial impuesta en México hace dos años ha alcanzado ya consecuencias indeseadas. Aunque la economía continúe experimentando un débil crecimiento, la apertura comercial y un tipo de cambio políticamente justificable pero económicamente dudoso,

JORGE CASTAÑEDA, economista, es profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).



han contribuido a una situación insostenible en las cuentas con el exterior. Las importaciones se han disparado y las exportaciones se han extendido. Las compras al exterior crecieron 57% en 1988 y cerca de 30% en 1989, aunque la economía creció sólo a una tasa promedio de 1.5% anual, y la inversión en infraestructura, bienes de capital y reposición, permaneció baja, no obstante que todas estas son áreas intensivas en importación.

Las exportaciones crecieron 15% en 1989 y la mitad de este crecimiento se debió a un aumento en los precios del petróleo. Las exportaciones no petroleras crecieron sólo 8%. Durante el último trimestre de 1989, el dato anualizado del déficit comercial fue de 3.5 miles de millones de dólares, el mayor registrado desde 1981.

El mensaje es claro. Aunque el gobierno tenga plenas esperanzas en que las importaciones se atenuen y aunque el crecimiento

económico de Estados Unidos no decaiga, habrá que financiar una considerable brecha comercial; pero si la economía mexicana creciera sostenidamente al 4% cada año, después de 10 años de recesión, y las importaciones volvieran a crecer dramáticamente, o si aquellos sectores de la economía de Estados Unidos que reciben la mayor parte de las exportaciones mexicanas (la industria automotriz, por ejemplo) se vieran en dificultades, el déficit comercial se ampliaría sustancialmente. La economía requeriría grandes volúmenes de préstamos extranjeros (aproximadamente 5 mil millones de dólares por año) durante un periodo considerable.

Para crecer, México debe reducir drásticamente el servicio de su deuda y obtener dinero de alguna otra manera. El país tiene una herencia enorme con la deuda externa y se ve ante la imposibilidad de financiar su servicio con un superávit comercial, como fue el caso de 1982 a 1988. El Plan Brady, firmado en la ciudad de México el 4 de febrero de 1990, podrá tener efectos indirectos positivos, pero la deuda permanece más o menos estable a un nivel de 95 mil millones de dólares.

Por lo tanto, sólo existen tres posibilidades para administrar el déficit en cuenta corriente. La primera es una nueva recesión con una política de "pare y arranque", forzando la disminución de las importaciones, pero ésta no es una opción de largo plazo. La segunda es el retorno del capital mexicano en el exterior, rápidamente y en grandes cantidades. La tercera solución es un aumento de la inversión extranjera directa en México. Si bien desde 1989 han regresado algunos capitales, ello ha tenido un costo muy alto, pues se han creado tasas de interés exorbitantes y más aún, a menudo han sido canalizados a propósitos puramente especulativos.

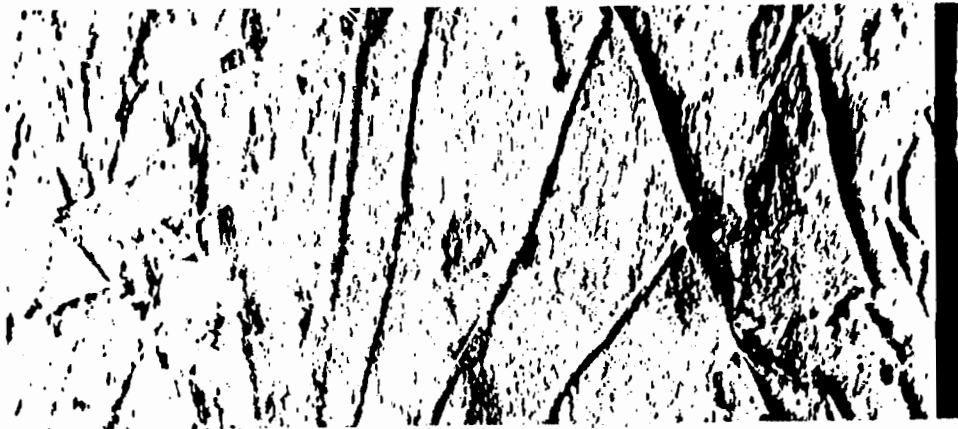
Más importante todavía, es que la inversión extranjera no está

fluyendo en las magnitudes necesarias a pesar de los cambios en la regulación y los esfuerzos para atraer inversionistas. Las previsiones no son muy optimistas para este año y para el corto plazo, en la medida que la inversión europea y japonesa se traslade a Europa del Este. Pero más allá de estos problemas inmediatos, se ve otro obstáculo para lograr atraer una considerable masa de inversión directa. En el pasado los inversionistas fueron atraídos por un mercado interno creciente y protegido. Desde 1982 el mercado está en recesión o disminuyendo y desde 1987 ha sido totalmente desprotegido. Tal como ha proclamado el presidente Salinas, la economía mexicana es ahora una de las más abiertas del mundo. Ello puede estimular las exportaciones y las importaciones, pero también disminuye el atractivo de invertir en México para el mercado interno.

Dada la imposibilidad de renegociar la deuda externa de nueva

“
Ligar el futuro de la economía mexicana al de Estados Unidos, en momentos de gran incertidumbre, no es lo más prudente
”





cuenta, así como el devastador daño político que una nueva depreciación del peso podría significar, el único recurso para México parece ser un tratado de libre comercio con Estados Unidos, a fin de recibir los montos de inversión extranjera que requiere el programa del presidente Salinas de Gortari. Es también una condición urgente, ya que la Cámara de Diputados, la mitad del Senado y

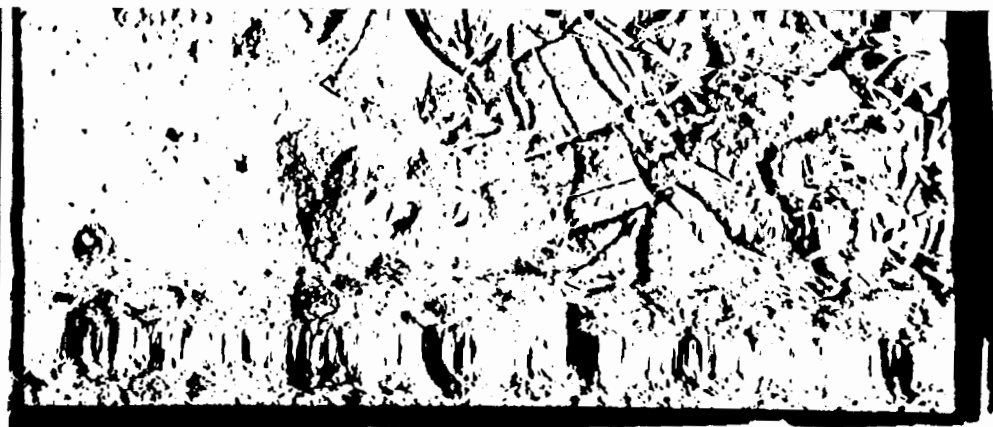
cerca de la tercera parte de las gubernaturas van a ser elegidos en 1991. El Partido Revolucionario Institucional (PRI) también se enfrenta a un panorama incierto para retener la presidencia del país en 1994.

Si las cosas no ocurren rápidamente en el frente económico, el papel del Presidente puede verse en entredicho, pero también es cierto que la solución aparente-

mente benéfica de la integración económica con Estados Unidos puede resultar más costosa que los problemas originales.

No es un asunto fácil de tratar. Los temores y las dudas acerca de un mercado común no carecen de bases ya que involucran temas de viabilidad económica, autonomía política, identidad cultural y soberanía. Desde una perspectiva económica, mientras que algunas partes y algunos sectores del país podrían beneficiarse (el norte y las clases medias altas), otras podrían estar condenadas seriamente a ser clases subasalariadas o subcalificadas.

La autonomía política podría ser sacrificada en aras de la prosperidad en ciertas regiones y sectores, pero no es el país en su conjunto. A pesar de esta herencia cultural mexicana, existen dudas en varios sectores de la sociedad acerca de la capacidad del país para resistir una gran oleada de norteamericanización. El nacionalismo mexicano no va a aceptar fácilmente ese estado de cosas. Ligar el futuro de la economía mexicana al de la economía de Estados Unidos en momentos de una gran incertidumbre en ese país y en el mundo, no es necesariamente el curso más prudente a seguir; por otra parte, es cierto que la integración económica de América Latina sigue pareciendo ilusoria o en todo caso muy lejana, y los nexos económicos de



México con el norte son ya extraordinariamente cercanos.

De hecho, lo importante no es tanto tener vínculos económicos más fuertes con Estados Unidos sino cómo establecerlos de una manera que reduzcan sus efectos negativos para México. El tema entonces es cómo deberá proceder México en la integración económica, y desde este punto de vista, la prisa del Presidente es criticable por las razones de dicha apertura.

México debería considerar un mercado común o un tratado limitado de libre comercio con Estados Unidos y posiblemente con Canadá, sólo bajo ciertas condiciones. La primera, obviamente, tiene que ver con democracia y apertura. Un cambio de tales dimensiones en la historia de México no puede ser llevado a cabo sin que la sociedad esté informada y sin que exista un apoyo democráticamente expresado, nada de lo cual está ocurriendo.

Segunda, un proceso así debería llevarse a cabo como parte de una estrategia política internacional paciente, de largo plazo y bien analizada. Ello incluye un profundo estudio de qué tipo de implicaciones tendría semejante acuerdo, sector por sector, región por región. También significa examinar otras opciones: por ejemplo la creación de un mercado común mesoamericano en América Central y el Caribe.

“
Los países que negocian apurados, generalmente regalan la casa, y la casa de México ha sido regalada demasiadas veces en su historia
 ,”

Los países que negocian apurados, como es el caso de México, generalmente regalan la casa, y la casa de México ha sido regalada demasiadas veces en su historia.

En tercer lugar, México debería presionar (y esperar cuanto fuera necesario) para que existiera un acceso abierto para su principal exportación hacia Estados Unidos: la gente. Obviamente, la libertad para que la fuerza del trabajo mexicano entre a Estados Unidos es algo que Washington no va a considerar a las primeras, pero es el mayor beneficio particular y el más atractivo para México en cualquier acuerdo de integración, y sería el punto que lo haría digerible para la opinión pública mexicana. Excluir de entrada este tema en las negociaciones confirma únicamente la sospecha sobre la unilateralidad del asunto. Más aún, esto es lo que implican las negociaciones reales: aceptar lo que es previamente inaceptable, ya que lo contrario son concesiones unilaterales.

Se esperan cambios históricos en ambos lados de la frontera: en la política de Estados Unidos hacia México y en la política del gobierno mexicano hacia su sociedad. Sin ellos, la resistencia lógica de la gente en México y las dudas acerca de semejante cambio histórico en su país, podrían transformarse rápidamente, y con razón, en hostilidad y oposición. τ



**Integración complementaria o
competencia desigual**

Las Maquiladoras en el TLC

Jorge Carrillo

El probable arreglo de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y Estados Unidos ha volcado la atención sobre la industria maquiladora de exportación (IME), especialmente sobre las implicaciones que ello tendría en dicha industria. Un estudio reciente de la American Federation of Labour (AFL-CIO) señala que con el TLC serán pocos los efectos positivos en ambos países y que lo que sucederá en realidad es que pierdan su empleo miles de trabajadores en Estados Unidos.¹

La idea más general que se escucha es que muy probablemente la IME se incremente sustantivamente bajo el TLC y que tienda a expandirse el modelo maquilador a todo el país. De ser así se piensa que ello irá en detrimento del empleo principalmente en Estados Unidos, pero también en Canadá.² El argumento se sustenta, por un lado, en que mientras la maquiladora ha sido una industria dinámica, orientada a la exportación hacia Estados Unidos, y prácticamente la única con un gran crecimiento desde el periodo prolongado de crisis iniciado en 1982, por otro lado, la manufactura no-maquiladora orientada hacia el mercado nacional ha tenido serios problemas en su crecimiento y en el proceso de reestructuración industrial. Por tanto, la IME será el sector por excelencia que pueda hacer uso intensivo de una desregulación comercial a través del TLC.

Este argumento general ha ido acompañado de otros que señalan que un proceso intensificado de

crecimiento de la industria maquiladora en México —vía el traslado de capitales estadounidenses, fundamentalmente, y canadienses, entre otros— sería de poca conveniencia para Estados Unidos y Canadá, por dos motivos centrales relacionados con aspectos laborales: 1) la pérdida de empleos en aquellos países producto del traslado de inversiones; y 2) la reducción de los estándares ocupacionales, también en aquellos países, producto de una competencia difícil de alcanzar por los bajos salarios y prestaciones relativos, y por la falta de regulación en aspectos de seguridad industrial y ambiental, entre los más conspicuos.

Estas ideas han llevado a formular un escenario en donde las prácticas laborales y ambientales prevalentes en México podrían ser consideradas como un "dumping social", esto es, una competencia desleal producida, en gran parte, por el gobierno mexicano a través del mantenimiento de los bajos salarios, las malas condiciones laborales y la desregulación laboral y ambiental; ello con el fin de atraer inversión extranjera y crear empleos a costa de un impacto negativo en los países de origen de procedencia de las inversiones.

La preocupación por la reducción de la normatividad de las transnacionales y por la pérdida de capacidad de negociación de los sindicatos y de los trabajadores, aunado a la pérdida potencial de empleos y de la calidad de los mismos, han llevado a grupos sindicales y políticos en Estados Unidos a manifestarse con cierta alarma ante el probable TLC entre Estados Unidos y México.

Es menester, desde esta perspectiva, profundizar sobre la probabilidad de un escenario como el planteado con anterioridad, y formular preguntas

JORGE CARRILLO, sociólogo, es investigador de El Colegio de la Frontera Norte.



de investigación para ser respondidas en el corto plazo.

En este trabajo se refutan los dos argumentos centrales mencionados anteriormente, que caracterizan esta posición en Estados Unidos a través del examen de los salarios, las prestaciones y las regulaciones sobre salud. Es conveniente señalar que los siguientes argumentos no están orientados a contribuir en la apología de la industria maquiladora como solución a nuestros problemas económicos y sociales. Posturas con este sesgo no ayudan a la comprensión del fenómeno maquilador y además han quedado rebasadas tanto por el cúmulo de investigaciones y discusiones respectivas, como por el evidente impacto positivo que tiene la IME en algunos rubros. La idea central de este ensayo es que es necesario reconocer el comportamiento interno de la IME, en donde, un proceso de involución social en la maquiladora iría de acuerdo con la posición de la AFL-CIO, mientras que un proceso de evolución social iría en contra de los argumentos de dicha central.

Examen laboral de la IME

La única normatividad laboral internacional actualmente existente, que permite comparar con

En la maquila de exportación se paga a los trabajadores directos, en promedio, 1.87 veces más que el mínimo y 1.52 veces más que el salario profesional, es decir, paga casi 3 salarios mínimos

facilidad las condiciones de trabajo y de empleo en los diferentes países, es la de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) suscrita también por México. En ella se establecen los derechos laborales internacionalmente reconocidos (*internationally recognized worker rights*), que han sido incorporados por los países miembros en sus respectivas legislaciones laborales.³

Un estudio reciente sobre las condiciones de operación en las Zonas Libres de Comercio (ZLC) en 12 países, coordinado por el Buró de Asuntos Internacionales del Ministerio del Trabajo de Estados Unidos, concluyó que, en general, los derechos de los trabajadores que ocupan las ZLC son respetados y que, salvo contadas excepciones, el establecimiento de las ZLC no se acompañan de legislaciones laborales especiales. En México no se encontró en la IME ninguna violación a los derechos internacionales de los trabajadores; y si bien el estudio llama la atención sobre las bajas tasas de sindicalización que existen en la IME,⁴ no encontró en ella, como en algunos otros países, restricciones formales o informales al derecho de organización y defensa colectiva (US Department of Labor, 1990).

En seguida analizamos la situación actual de los principales indicadores que se manejan en el argumento suscrito por la AFL-CIO.



Pérdida de empleos

El traslado de inversiones hacia México no es un juego de suma cero en el empleo. Esto es, la relación no es que por cada empleo generado en México se pierde uno en Estados Unidos. En primer lugar, en caso de un cese del Programa de Maquiladoras en México regresarían sólo 25%, aproximadamente, de los empleos vigentes en ese momento en la IME, según señala un estudio realizado en 1990 por la renombrada compañía Wharton-Cimex. En segundo lugar, el profesor Baker dio a conocer información acerca de la derrama económica de la IME en Estados Unidos, que excede incluso el valor agregado en esta industria (calculado en más de 3 mil millones de dólares anuales). Según este autor, por cada dólar generado por los productos maquilados en México y comercializados en Estados Unidos, los gobiernos estatales y federales de ese país recibieron 1.5 dólares por concepto de impuestos y derechos de aduana en 1986 (Baker, 1989). Y, finalmente, en tercer lugar, desde 1983 existe evidencia de los empleos que son generados en Estados Unidos producto de la IME en México, y que estos empleos indirectos de primera generación no hubieran sido creados en volumen similar si las plantas estuvieran en Singapur, por ejemplo.

La situación de la IME respecto del empleo, puede ser clasificada claramente en un primer momento de interdependencia económica entre ambos países, sin pretender decir con ello que sea una relación entre iguales y que la IME haya dejado de ser un enclave industrial en México por la falta de integración nacional y por la dependencia con los ciclos económicos de Estados Unidos.

Reducción de los estándares ocupacionales

Salarios. La creencia de que en la IME sólo se pagan salarios mínimos e incluso por debajo del mínimo, por lo menos actualmente es equivocada.⁵ Diferentes documentos presentan a la maquiladora como una industria de bajos salarios. Dichos reportes estadounidenses toman como base los salarios mínimos vigentes. En general, nadie cuestionaría que los salarios son relativamente bajos en la IME, pero esto poco ayuda a conocer el comportamiento salarial en dicha industria. Recuérdese que lo que se busca conocer aquí es si hay involución o evolución laboral. Si bien aún existe un grupo importante de trabajadores que ganan el salario mínimo, ello se explica porque éste es el salario establecido en el primer puerto de entrada a la planta. Al mes de haber sido contratados (periodo de prueba), automáticamente ascienden los trabajadores a otra categoría, y desde ahí pueden continuar el ascenso hasta un cierto nivel. En suma, los trabajadores

directos ganan salarios diferentes según las categorías ocupacionales y existen, en promedio, nueve niveles salariales distintos.

Un amplio estudio (Carrillo, 1991) sobre condiciones de trabajo en tres ciudades y con tres actividades económicas, auspiciado y a solicitud de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) arrojó los siguientes resultados: el promedio salarial por hora declarado por los gerentes (que incluye las prestaciones de estímulos al trabajador y a la productividad) para los trabajadores directos en Tijuana, en enero de 1990, fue de 1.53 dólares, y en Ciudad Juárez fue de 1.55 dólares. Por su parte, en la electrónica se encontró un salario de 1.58 dólares y en las autopartes de 1.53 dólares (véase cuadro 1). Esto es, en relación con el salario mínimo vigente en ese momento, resultó que en la IME se pagaba a los trabajadores directos, en promedio, 1.87 veces más que el mínimo y 1.52 veces más que el salario profesional, es decir, la IME paga casi 3 salarios mínimos.

Otro resultado que merece destacarse es que existen diferentes salarios en la frontera y en las ciudades del interior, así como entre los sectores productivos. Por ejemplo, en Monterrey se obtuvo un salario por hora promedio de 0.59 dólares, esto significa que en la frontera se paga 0.6 más en comparación con Monterrey. Y en el caso del vestido, en relación con los sectores de mayor dinamismo, se paga 52% menos. Estos datos son significativos, ya que si bien los salarios mínimos son casi los mismos en las tres ciudades que se comparan, subsisten diferencias importantes. Las diferencias salariales en la IME no son solamente un efecto de las disposiciones salariales del gobierno, como se argumenta en círculos sindicales en Estados Unidos, sino que están relacionadas con los mercados de trabajo, con las propias políticas de las empresas maquiladoras, con su grado de competitividad y con los mercados hacia los cuales se dirigen los productos.

Cabría además recordar que el salario representa cada vez más una parte menos importante dentro del valor total de la producción. El porcentaje promedio que se encontró fue de 26%, por lo que, darle todo el peso a los bajos salarios como factor de explicación del traslado de plantas y procesos de Estados Unidos hacia México, es desconocer tanto la complejidad de factores que intervienen en la decisión de relocalización como el papel cada vez menos importante que juegan los mismos en la era de la reestructuración.

Prestaciones sociales. Al igual que en los salarios, se piensa que en la IME no se otorgan prestaciones, con excepción de las que marca la Ley Federal del Trabajo (LFT) y que, por tanto, nuevamente, las políticas laborales mexicanas representan un tope a los pagos de parte de las empresas,

ya que estas prestaciones, además de ser las únicas, significan un escaso ingreso. El estudio mencionado anteriormente permite conocer más ampliamente la situación al respecto.

Por lo menos existen tres tipos de prestaciones: las que marca la LFT, como aguinaldo, vacaciones y otras; las que fomentan las empresas para estimular y hacer más eficiente a la mano de obra, como subsidio a la comida y bonos de asistencia, y aquellas no económicas consideradas como indirectas que se reflejan en el ambiente de trabajo (instalaciones deportivas, fiestas navideñas, premios, etc.). Analizando sólo las prestaciones económicas, resultó que éstas se encuentran por arriba de los 3.20 dólares diarios (0.40 dólares por hora). Si bien las prestaciones que marca la LFT son pagadas en la IME en su mínima expresión, aquellas orientadas al estímulo en el trabajo, en primer lugar, y a la productividad, en segundo lugar, son de monto considerable.

El valor de las prestaciones que marca la LFT representó, aproximadamente, 17% del total de prestaciones.⁶ Las prestaciones económicas orientadas al estímulo de los trabajadores, como el subsidio a los alimentos, el fondo de ahorro, el bono de despensa y el pago de transporte, significaron 58% y aquellas dirigidas directamente al aumento de la productividad (como los bonos de asistencia, puntualidad y productividad) representaron en promedio 25%, respectivamente.⁷ En resumen, las prestaciones económicas significan aproximadamente, en promedio, 39% del ingreso anual total de los trabajadores. Es decir, de 1.40 dólares aproximados por hora que ganaron los trabajadores directos de la IME a principios de 1990, 55 centavos fueron prestaciones (consúltese el cuadro 1). Estos datos revelan un aumento considerable en el ingreso de los trabajadores, en particular en prestaciones, en comparación con la IME que prevalecía en la década de los setenta en México, en la cual las prestaciones que marcaba la LFT representaban la gran mayoría de las prestaciones.

El argumento central es que, si bien es cierto que existen bajos salarios y prestaciones relativos en la IME, es evidente la evolución en salarios y prestaciones en la misma. Además, mientras que la reestructuración ha derivado en la disminución de los salarios y de las cláusulas en los contratos colectivos en la industria manufacturera, en la IME se han incrementado. En el estudio citado anteriormente resultó que, contrario al argumento de que las condiciones empeoran en la IME con el paso de los años, se observó que los salarios y las prestaciones son altos en emplazamientos con mayor antigüedad que en los más recientes. Asimismo, son menores las prestaciones en nuevos emplazamientos industriales en el interior de México, en

“
Presentar las diferencias económicas como un problema de competencia desleal sería tan poco pertinente como protestar por el impacto de la fuga de la mano de obra calificada en México por los elevados salarios relativos que se pagan en Estados Unidos
 ”

comparación con las localidades de la frontera. Finalmente, el deterioro del salario real no es exclusivo en la IME y existen otros sectores, como los maestros de la educación pública, por ejemplo, donde la caída ha sido más acentuada.

Regulación en seguridad industrial y ambiental. Estos dos aspectos son problemas clave en la discusión de las normatividades en México y en Estados Unidos. La idea central es que se han presentado traslados de plantas de Estados Unidos hacia México huyendo de las regulaciones ambientales en aquel país y que, con la aprobación del TLC, se exacerbarían estos casos que representan, nuevamente, una competencia desleal en México, por la falta de regulaciones y de estándares similares a los de Estados Unidos. Se presentan los casos de la industria maderera y de cromadoras, por ejemplo, y de empleos altamente riesgosos para la salud.⁸ Se menciona, además, que es sólo cuestión de tiempo para que los empleadores presionen al Occupational Safety & Health Administration (OSHA) y al Environmental Protection Agency (EPA) para reducir los estándares.⁹

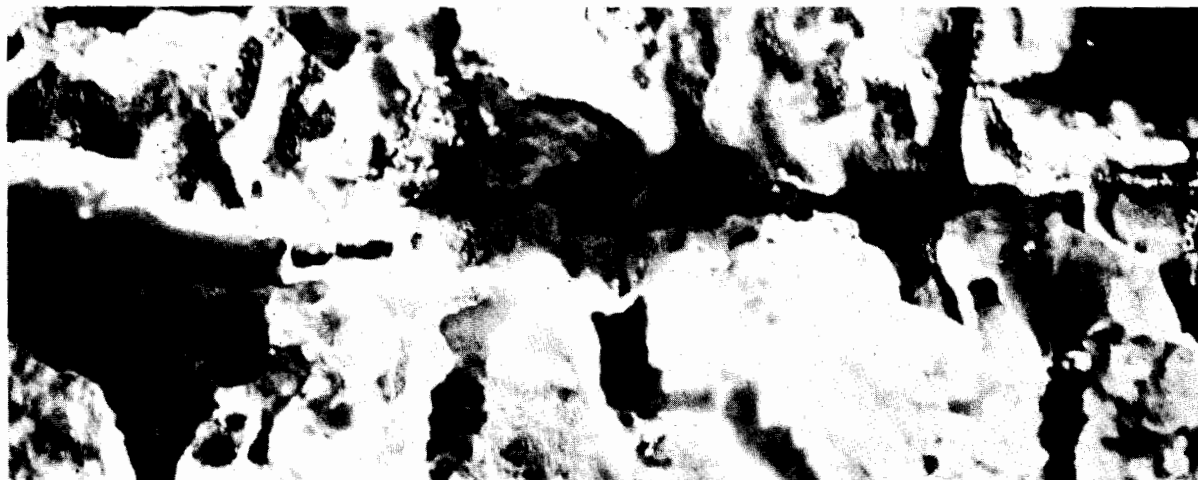
En cuanto a las normatividades de seguridad industrial relacionadas con los servicios de salud, podemos mencionar lo siguiente: todos los trabajadores de la IME, por ley, están afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). A pesar de que el IMSS es una institución con problemas en su servicio, éste les provee de atención, medicina y hospitalización a los trabajadores, incluyendo otros aspectos sociales. Gran parte de las plantas cuentan además con médicos privados dentro de la planta. De las 358 plantas analizadas en el estudio mencionado (Carrillo, 1991) 74.1% contaba con servicios médicos internos. Las plantas cuentan también con comisiones mixtas de seguridad e higiene.

Acrcia de las normatividades relacionadas con los horarios, el uso de sustancias químicas y el trabajo con instrumentos específicos, por ejemplo, podemos señalar, en primer lugar, que no existe ningún estudio amplio que nos permita saber si los estándares en Estados Unidos y en México son diferentes para puestos de trabajo similares en sectores idénticos. Por parte de México, existen reglamentaciones dentro de la LFT y en los reglamentos del propio IMSS que, sin duda, evidencian un intento de normativizar en forma clara dichos aspectos. Diríamos, por ejemplo, que mientras que no existen en México las regulaciones en el número de horas de trabajo con microscopios,¹⁰ como las hay en contratos colectivos en Estados Unidos, en cambio hay un mayor tiempo de descanso con goce de sueldo para las mujeres embarazadas en México, en comparación con Estados Unidos. Respecto de inspecciones en los lugares de trabajo, podemos señalar que, en términos de normativi-

dad, éstas se presentan con cierta regularidad y acorde con los programas estratégicos que las propias secretarías y dependencias locales y federales se fijan.

En resumen, existe normatividad sobre seguridad industrial en la IME y, de manera general, se puede decir que si bien ésta es mínima, en la actualidad no está ausente. No hay duda de que sería recomendable ampliar las tres normas de seguridad para ciertos aspectos específicos en la IME, como el uso sobre todo de sustancias tóxicas, o los puestos de trabajo que requieren jornadas completas de pie, por ejemplo. Pero lo que deseamos enfatizar en este ensayo no es si deberían o no mejorar las condiciones en la IME, lo cual resulta obvio que hay que hacer, sino reconocer si ha mejorado la IME desde su establecimiento en cuanto a la seguridad industrial o, por el contrario, ha empeorado.

Acerca del problema ambiental, que es quizá el aspecto de mayor envergadura en la cuestión de los estándares de seguridad, ha habido un cambio de 180 grados en México respecto de principios de los ochenta. Hace algunos años la salud de los trabajadores de la IME y de la comunidad donde se asentaban las plantas era un tema altamente sensible, del cual no querían hablar ni los administradores de dicha industria ni los funcionarios de salud. Se partía del supuesto de que, ser crítico de los distintos aspectos de la IME, fomentaría un clima para ahuyentar a las empresas. Aunado a esto existía un escaso, si no es que nulo, conocimiento y conciencia de las implicaciones ecológicas y en la salud de la gente, derivadas fundamentalmente del uso de sustancias químicas en el sector de la electrónica. Los propios grupos ecologistas fronterizos apenas se estaban gestando al inicio de la década.



Más que una cuestión de falta de normatividad, se trata de escasez de recursos de las propias agencias públicas en sus diferentes niveles de gobierno, para ofrecer una mejor atención, extender su vigilancia y contar con los aparatos, instrumentos y la gente calificada necesaria para implementar dichas normas.

Este es el problema central, y la falta de recursos, en todo caso, no es una cuestión que deba resolver sólo el gobierno. El rápido proceso de urbanización e industrialización de la frontera ha traído consigo un evidente deterioro y una rápida saturación de la infraestructura urbana y, hasta el momento, han sido pocos los esfuerzos realizados por las empresas para contribuir en el mejoramiento de esta situación, demostrando cierta insensibilidad hacia los aspectos sociales y comunitarios.¹¹ Nuevamente se empiezan a observar cambios, como el fondo para vivienda de trabajadores que se puso en marcha en Tijuana.

Desde mediados de los ochenta esta situación ha cambiado drásticamente. Actualmente existe una mayor regulación de las plantas maquiladoras por parte de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue). Se ha convenido oficialmente en tratar de mantener estándares y normatividades ambientales semejantes en ambos países. Se ha desalentado, desde el decreto de la IME en 1989, la instalación de plantas con procesos peligrosos para la salud y para el medio ambiente. Diversos ejemplos se encuentran sobre el cierre de plantas por contaminación ambiental. Junto con la normatividad, se ha fortalecido el monitoreo, la infraestructura y la gente capacitada para la vigilancia del control ambiental.

Roberto Sánchez (1991:20) señala que "la legislación ambiental en México fue diseñada tomando como modelo la legislación de Estados Unidos, por lo que muchos de los estándares ambientales son ya similares". Las acciones gubernamentales

Cuadro 1

Ingresos promedio diarios en pesos, salarios y prestaciones en la industria maquiladora de exportación en México (enero de 1990)						
	Tijuana		Ciudad Juárez		Monterrey	
		%		%		%
salario	20,635	61.1	21,815	63.7	12,947	59.3
prestaciones	13,124	38.9	12,443	36.3	8,890	40.7
ingresos totales	33,759	100	34,258	100	21,837	100
	Electrónica		Autopartes		Vestido	
		%		%		%
salario	21,753	62.7	21,850	64.8	14,365	54.1
prestaciones	12,965	37.3	11,851	35.2	12,173	45.9
ingresos totales	34,718	100	33,701	100	26,538	100

* Las prestaciones incluyen once rubros: aguinaldo, vacaciones, descansos obligatorios, prima vacacional, fondo de ahorro, subsidio de alimentos y bonos de puntualidad, despensa, transporte, productividad y asistencia.
Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Colegio de la Frontera Norte, 1990. Encuesta a plantas maquiladoras. Proyecto: Mercados de trabajo en las actividades maquiladoras.

mentales, sin embargo, aún no son suficientes para contrarrestar los efectos ambientales nocivos, producto de una rápida industrialización. Existen muchos problemas debido a la escasez de recursos económicos que no permite hacer más efectiva la ley y mejorar la prevención y corrección de los problemas de salud y ambientales. "La dificultad estriba en que los estándares ambientales responden a las necesidades, pero también a los recursos económicos de cada país" (Sánchez, 1991:20).

Aunado a ello, se encuentra el hecho de que aún falta mucho por hacer en la rama de los estudios ambientales. Se conoce poco aún sobre las implicaciones de muchas aleaciones químicas, por ejemplo. Una mínima porción de las sustancias existentes han sido estudiadas incluso en los países desarrollados, y el problema ambiental es seguramente más fuerte aún en zonas industriales de Estados Unidos como el Silicon Valley y, según los grupos ecologistas, no es una cuestión derivada sólo de la falta de regulación de este valle. El problema central reconocido por ambientalistas, no es el uso de sustancias tóxicas en la IME, sino la importación de residuos tóxicos. Richard Bath, en una conferencia reciente, señaló que el problema más grave será el volumen de basura generada (como la del empaquetado) y no los peligros tóxicos, y argumenta que en la frontera no será tan fuerte el impacto del TLC como en el interior de

México, ya que la región está industrialmente sobresaturada.

Por tanto, el argumento de la falta de regulaciones en México no es evidente y, en todo caso sí lo es, por el contrario, el problema de la escasez de recursos económicos para hacer frente a una rápida industrialización.

Conclusiones.

Implicaciones del TLC para las relaciones laborales

La IME en México, al contrario de lo que plantea la AFL-CIO, no es una industria homogénea con características tales como salarios mínimos, malas condiciones de trabajo, falta de seguridad industrial y falta de regulación ambiental. La IME tiene, desde hace algunos años, características específicas que sobresalen y que difieren de esta visión de la AFL-CIO: el proceso de modernización; la heterogeneidad estructural y la complejidad industrial, técnica y organizativa. Estas características de la IME permiten considerar que, conceptuar a la maquiladora de una sola manera, es desconocer las diversas maquiladoras (tipo de maquiladora) existentes.

El gobierno mexicano, desde mediados de los setenta, ha cambiado su posición respecto a la IME

con ello no sólo se han brindado más facilidades a esta industria, y en general a la inversión extranjera, sino que ha logrado consolidar dos procesos paralelos a la reestructuración laboral y organizativa. Uno de ellos es la simplificación gubernamental en los trámites de instalación, operación, modificaciones y cierre de las plantas. Y el otro es la regulación burocrática que significa que, por un lado, cada vez hay normas más claras por parte del gobierno y, por otro lado, existen más dependencias involucradas en el seguimiento y regulación de la IME. Esto ha agilizado la entrada de inversión y ha fortalecido la creación de un *staff* profesional gubernamental que se relaciona con la IME. Esta situación, contraria a la idea de que se libera a las empresas para que hagan lo que deseen, permite un mayor control sobre las mismas.

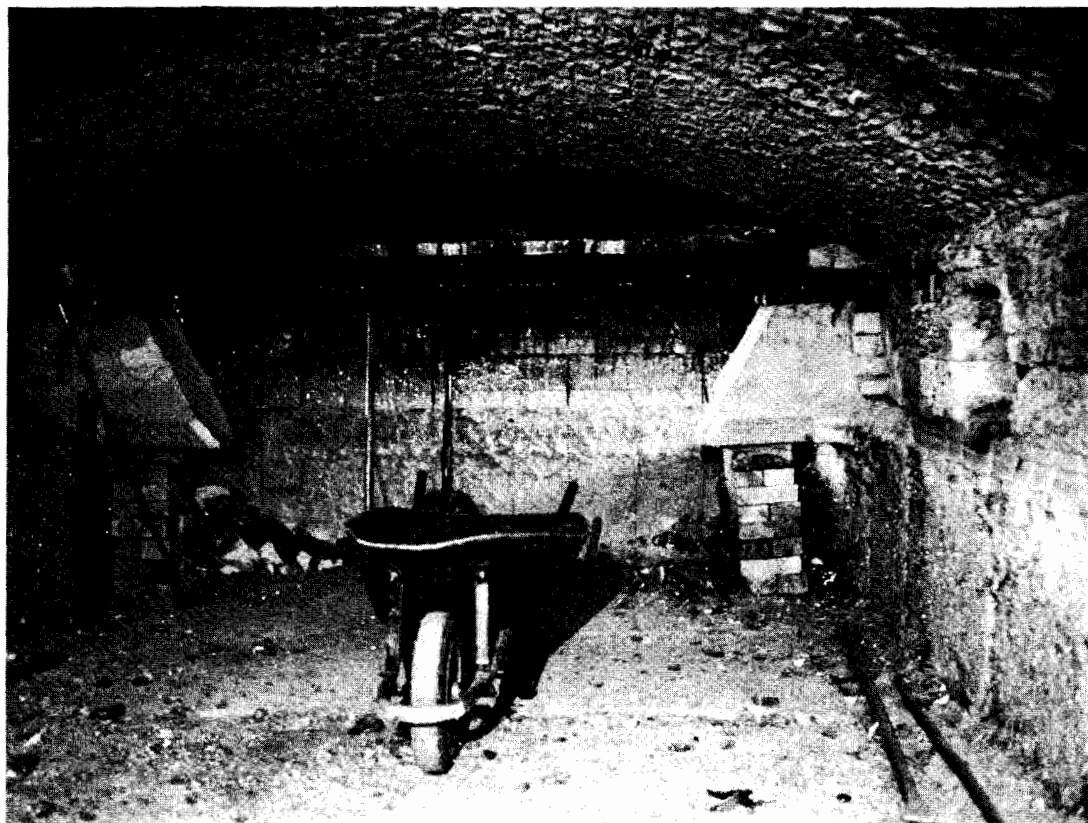
Finalmente, las críticas que sustentan la existencia de un polo (Estados Unidos) intensivo en tecnología y con altos estándares laborales, ambientales y en salud ocupacional; y otro polo (México) intensivo en mano de obra y con bajos estándares laborales, no se justifican del todo.

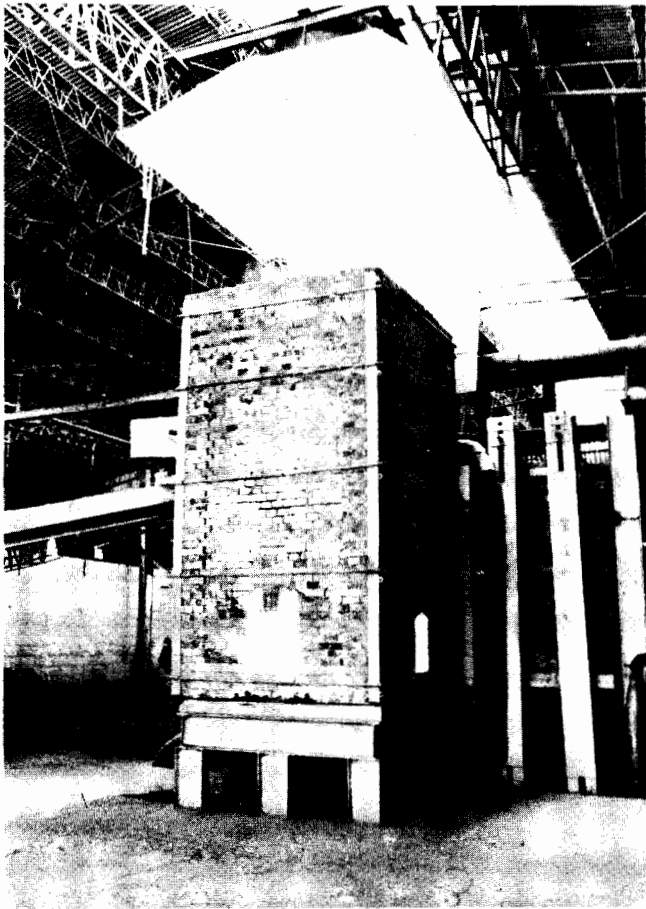
Los bajos salarios relativos que paga la IME, tan criticados en la actualidad, son los que permitieron, en un primer momento, la instalación de las maquiladoras y lo que llevó a elevar la competitividad en costos de ciertos sectores industriales estadounidenses. Presentar ahora las diferencias económicas

“
**¿Por qué la
 AFL-CIO
 pretende, por
 un lado,
 preocuparse
 por los
 derechos de
 los
 trabajadores
 mexicanos en
 la maquila y,
 por otro,
 mantiene una
 política
 antimigratoria
 con nuestros
 compatriotas?**
 ”

históricas como un problema de competencia desleal sería tan poco pertinente como protestar por el impacto de la fuga de la mano de obra calificada en México por los elevados salarios relativos que se pagan en Estados Unidos. Hay que recordar que los salarios dentro del valor total de la producción han bajado drásticamente en la IME, y en la manufactura en general, en los distintos países desarrollados o no (producto, entre otros elementos, de la implementación de ciertos procesos de automatización). La tendencia apunta a que los salarios pierdan importancia relativa dentro del valor total de la producción. Por tanto, plantear la conveniencia o no de un TLC entre Estados Unidos y México a partir de las diferencias salariales, es cometer un exceso y, además, parece no tomar en cuenta, por una parte, las tendencias mundiales en los procesos de producción globalizados y, por otra parte, no reconocer el proceso de reestructuración industrial dentro de Estados Unidos, la pérdida de competitividad interna y querer trasladar sus problemas allende la frontera. ¿Porqué la AFL-CIO pretende, por un lado, preocuparse por los derechos de los trabajadores mexicanos en la IME y, por otro lado, ha tenido una política antimigratoria con nuestros compatriotas indocumentados en Estados Unidos?

A manera de conclusión se podría mencionar, bajo la hipótesis de que el TLC será firmado, que las repercusiones para la frontera norte de México





serán, entre las más conspicuas, las siguientes:

- incremento en la inversión directa, particularmente en maquiladoras;
- una mayor negociación sobre el control de la inversión de otros países, particularmente los asiáticos;
- incremento de la presión norteamericana por cumplir con estándares similares laborales, ocupacionales y en salud; aumento en México de los estudios para conocer los estándares existentes en este país y en Estados Unidos;
- aumento de los ingresos y mejoramiento del ambiente de trabajo en la IME provocado por un cambio sustantivo y gradual en el mercado de trabajo;
- incremento de los problemas en infraestructura, con el agravamiento del deterioro del desarrollo social;
- fortalecimiento de indicadores del desarrollo, que aún se presentan en niveles inadecuados para México: transferencia de tecnología, integración vertical maquila-maquila, capacitación de la mano de obra y vinculación con el sector educativo.

Y entre las principales limitaciones al desarrollo de las potencialidades en México se encuentran:

- alta rotación del personal;

- falta de abundante mano de obra realmente disponible;
- escasez de mano de obra calificada;
- altos costos en capacitación en el trabajo y;
- existencia de un tipo de sindicalismo regresivo-funcional.

Por tanto, es menester fortalecer estudios representativos en áreas específicas laborales en ambos lados de la frontera, ya que éste es y será siendo un tema sensible en las relaciones México-Estados Unidos.

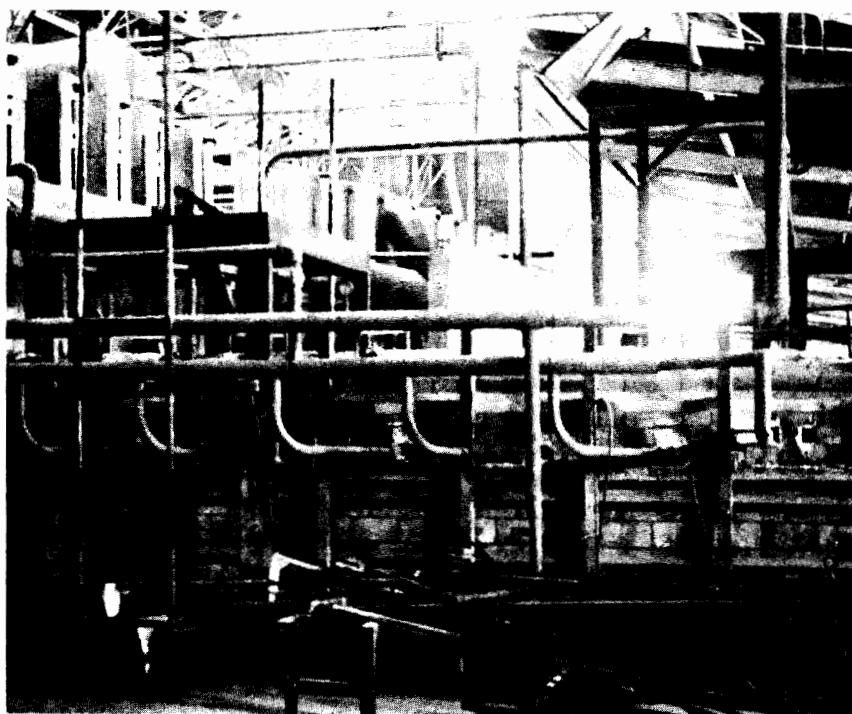
El problema básico radica en la escasez de recursos y en lograr una mayor integración de la IME con las comunidades donde se asientan. Mayor confianza y sesibilidad social son dos retos que todos tenemos que atender con cierta urgencia.

La frontera México-Estados Unidos, particularmente la zona bajacaliforniana, ha mostrado un proceso de integración económica desde hace varios años. De hecho, el surgimiento de Tijuana, por ejemplo, históricamente ha estado vinculado directamente con los procesos económicos y sociales en Estados Unidos. La experiencia de haber recibido plantas maquiladoras en la zona fronteriza, desde hace más de 25 años, no ha sido traumática ni ha indicado un trastorno social o económico, ni tampoco ha provocado la crisis del empleo en Estados Unidos. Sin esconder ni ignorar todos los problemas que acompañan los procesos de industrialización y particularmente los derivados de sectores industriales tan específicos como la IME, parecen inadecuados y exagerados los planteamientos que se formulan allende la frontera.

Desde una perspectiva fronteriza es pertinente preguntarnos: ¿es conveniente para la frontera y sus regiones impedir la vía rápida de negociación y el propio TLC? ¿Eso ayudaría a elevar las condiciones de trabajo y salariales en esta zona? ¿Facilitaría la creación de más empleos? Parece no ser evidente una respuesta afirmativa.

En México ha habido un cambio de 180 grados: se ha desalentado desde 1989 la instalación de maquiladoras con procesos peligrosos para la salud y el medio ambiente





Bibliografía

Notas

AFL-CIO (1991) *Exploiting Both Sides, US-Mexico "Free" Trade*, February, 8 pp.

Baker, George (1989) "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora" en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 10, octubre, pp. 898-906.

Carrillo V., Jorge (coordinador): *Mercados de trabajo en las actividades maquiladoras. Reporte de Investigación*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.

Carrillo V., J. y Ramírez S. Miguel Ángel (1991), "Maquiladoras en la frontera norte: opinión sobre los sindicatos", en *Frontera Norte*, vol. 2, núm 4, julio-diciembre.

Interindustry Economic Research Fund, Inc. (1990) *Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and USA*, Bureau of International Labor Affairs, US Department of Labor, September 15 (research summary).

National Safe Workplace Institute (1991), *Crisis at Doorstep: Occupational & Environmental Health Implications for Mexico-US-Canada Trade Negotiations*, NSWI, Chicago, February.

Quintero, Cirila (1990). *La sindicalización en las maquiladoras tijuanaenses*, México, CNA-Regiones.

Sánchez, Roberto (1991) "Aspectos ambientales de un Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos", El Colegio de la Frontera Norte (mimeo), 31 pp.

Schopfle, Gregory (1990) *US-Mexico Free Trade Agreement: The Maquilization of Mexico?*, Bureau of International Labor Affairs, US Department of Labor, April 18, (report 523-7610).

US Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs (1990), *Worker rights in Export Processing Zones. Report Sumitted to Congress under the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*, August, vol. 1, 34 pp.

¹ Consúltense AFL-CIO (1991).

² Véase, por ejemplo, *La Jornada*, del 8 de abril de 1991.

³ Estos derechos son los siguientes: a) derecho de asociación; b) derecho a organizarse y negociar colectivamente; c) prohibición al uso de cualquier forma de violencia o coerción laboral; d) edad mínima para empleo a menores; e) condiciones aceptables de trabajo con respecto de salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

⁴ El problema de la medición de las tasas de sindicalización aún persiste, pues mientras para el US Department of Labor los contratos de CROM (*paper agreement*) no son parte del conjunto de trabajadores sindicalizados, para algunos investigadores mexicanos sí lo son (Quintero, 1990; Carrillo y Ramírez, 1991).

⁵ En el documento citado de la AFL-CIO se ilustra la reducción de los salarios en México a través de observar el comportamiento del salario mínimo general.

⁶ Es importante señalar que las prestaciones que marca la LFT no forman parte de los cheques semanales normales que reciben los trabajadores. En general, son pagos únicos en periodos determinados y deben ser considerados dentro del ingreso total anual de los trabajadores.

⁷ El bono de asistencia representa el mayor volumen de ingreso de las prestaciones dirigidas al aumento de la productividad.

⁸ Recientemente la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología clausuró decenas de plantas maquiladoras.

⁹ Véase National Safe Workplace Institute (1991).

¹⁰ Cabe mencionar que el trabajo con microscopio, que era un trabajo arduo y que provocaba, según encuestas no probabilísticas y sin historial médico, tensión, dolor de cabeza y conjuntivitis, entre otros problemas, se ha reducido sustantivamente por los nuevos métodos de trabajo en la IME, que han sustituido la inserción mediante microscopio por la inserción automática.

¹¹ Diversos intentos por parte de los gobiernos se han hecho para que las plantas maquiladoras paguen diferentes impuestos; y a pesar de representar cantidades proporcionales muy pequeñas, los resultados han sido muy pobres hasta el momento. T J



La Beligerancia Sindical Canadiense

María Teresa Gutiérrez Haces

En México con frecuencia se piensa que el Tratado de Libre Comercio firmado entre Canadá y Estados Unidos en 1988, fue un proceso que *no presentó enormes dificultades* durante el periodo de las negociaciones. Esta errónea percepción obedece, en gran medida, a la visión tan superficial que se tiene sobre Canadá, al cual se considera un país extraordinariamente parecido a Estados Unidos, cuando no "casi igual", con una estrecha comunidad de intereses y que debido a la integración de sus economías, la firma de ese Tratado significó únicamente *contractualizar* una relación ya de por sí existente que requería simplemente mayor regularización.

Pensar así, implica también un error de percepción acerca de un país que comparte con México una relación de vecindad, no únicamente por ubicarse en América del Norte, sino por la cercanía con la mayor potencia del mundo capitalista. Percibir a Canadá de esta manera, implica negarle, apriorísticamente, su especificidad como nación y reafirmar la creencia general de que sólo es un apéndice estadounidense. Por último, esta visión implica desperdiciar la posibilidad de aprender de la experiencia histórica de Canadá, en cuanto a la forma como ha madurado su propia relación bilateral y reducimos a plantear nuestra propia vecindad como un proceso unilateral, aislado y exclusivamente mexicano.

MARÍA TERESA GUTIÉRREZ HACES, investigadora del Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América, de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

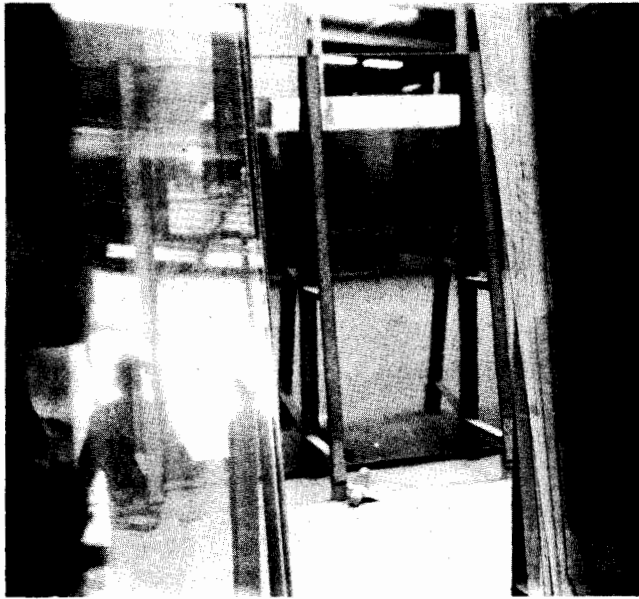
El escenario: Canadá y el libre comercio

Quizá una de las bondades que ha provocado el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (TLC), ha sido justamente el de provocar un repentino interés por conocer de manera más cercana los aspectos de esta vecindad trilateral, que en el futuro se perfila como un verdadero *ménage à trois*.

Con seguridad, uno de los aspectos que más interés ha provocado este Tratado, se encuentra ligado al tipo de condiciones económicas, políticas y sociales que antecedieron, facilitaron y obstaculizaron el proceso que en Canadá desembocó en la firma de una nueva relación bilateral con Estados Unidos.¹

Así, es pertinente analizar algunos de los aspectos que hicieron posible el *proyecto neoliberal* de la administración canadiense del primer ministro Brian Mulroney, si se considera que el TLC significa, sin duda, el *proyecto histórico* de esta administración y del Partido Conservador, en el poder desde 1984. Por último, también surgen múltiples preguntas en torno a los argumentos esgrimidos a favor y en contra de dicho Tratado. Considerando que no es posible "contentarse" únicamente con una *visión oficial*, que obviamente sólo percibe éxitos y avances, explicando donde se le señalan errores, que dos años no es un lapso suficiente para sacar conclusiones.²

En octubre de 1985 se decidió el inicio formal de las negociaciones bajo la tónica de realizar un acuerdo global. Paralelamente, se crearon importantes grupos y movimientos de oposición en las provincias y en la federación que lucharon por alertar a la sociedad civil sobre las implicaciones del TLC; junto con ellos, los trabajadores, a través



de sus sindicatos y las principales centrales sindicales, así como los sectores más críticos del Partido Liberal y del Partido Nueva Democracia (NPD), presentaron una frontal oposición al proyecto de Brian Mulroney. Paulatinamente, los principales grupos de presión organizaron asociaciones y coaliciones en contra del Tratado. Las diversas iglesias cristianas, los grupos de mujeres trabajadoras, los organismos no gubernamentales (ONG), escritores y artistas, sin olvidar asociaciones como el Council of Canadians (COC), Gatt-Fly, Latin American Working Group, y más reciente Pro-Canada Network, animaron un debate que se caracterizó por el alto nivel de los argumentos presentados por la oposición y el ejercicio real que estos grupos hicieron de la democracia política en Canadá. Al mismo tiempo se desarrolló un intenso debate regional, sostenido por provincias resueltamente opuestas al TLC, como Ontario y Manitoba, frente al apoyo indiscutible que ofrecieron Quebec, Columbia Británica y Saskatchewan, esencialmente.³

Cuando se analiza este proceso, resaltan múltiples aspectos que evidentemente servirán en la formulación de una alternativa para la negociación mexicana. Uno de estos elementos es, sin duda, el efecto que la crisis económica de los años ochenta provocó sobre la relación que Canadá sostenía con Estados Unidos; es un hecho que la crisis económica modificó la vecindad y que coadyuvó a la aparición de dos fenómenos de importancia.

Por una parte, se inició en el seno del gobierno conservador canadiense el proyecto de replantearse la estrategia económica tanto hacia adentro como internacional, con el fin de *recuperar competitividad*. Esto se explica como resultante de una percepción muy generalizada, que en esos momentos se tenía del propio papel de Canadá en el plano

“
El discurso sindical en Canadá ha sido y es capaz de transmitir a la sociedad canadiense un proyecto político alternativo que rompa con los valores que se persiguen a través de un TLC
 ”

internacional, como uno de los “siete países más industrializados” del mundo. Canadá se sentía en grave riesgo de ser uno de los grandes perdedores del proceso de reconfiguración geoeconómica del mundo, al constatar que su economía desde hacía algunos años se perfilaba como una economía en repliegue.⁴ La firma del TLC significaba la creación de un ámbito común con Estados Unidos, básicamente de carácter económico, en el cual, bajo la protección del libre comercio, enfrentaría el surgimiento de nuevas hegemonías como Japón, Alemania y la Comunidad Económica Europea.

Con la ascensión al poder, en 1984, de Brian Mulroney y los conservadores, se instala un grupo de políticos y economistas que creen en la virtud de la fuerza del mercado y la no injerencia del Estado. Respecto de la relación con Estados Unidos empiezan a desarrollar un conjunto de políticas de corte económico y social que facilitan el cambio de una integración pasiva a una más activa bajo las premisas del libre comercio.

La administración liderada por los conservadores contaba inicialmente con algunas ventajas que le permitieron apoyarse en un cierto consenso social, para llevar a cabo importantes cambios políticos de inspiración neoliberal, que esencialmente tendían a terminar con todas aquellas instancias e instituciones inspiradas en una suerte de nacionalismo económico que había conocido mejores momentos que los actuales, sobre todo en aquel periodo en que el Estado canadiense se inclinó por una “Tercera Opción” en lo tocante a su política interna y en lo referente a su relación con Estados Unidos.⁵

Efectivamente, existía una cierta actitud de aprobación social hacia estos cambios, explicables en gran medida porque la sociedad canadiense, en general, consideraba que las políticas económicas de antaño los habían precipitado a la crisis; su rechazo más inmediato se focalizaba en los liberales, pero también existían serias críticas a pasadas administraciones conservadoras. El éxito inicial del gobierno de Mulroney se basó en la hábil capitalización del desencanto político de la sociedad canadiense y el ofrecimiento de una nueva utopía basada en el libre comercio. Baste señalar que esta sociedad había vivido recientemente periodos de efervescencia política y de limitaciones económicas que enfrentó de la peor manera, si consideramos que Canadá era un país mimado por la bonanza económica: el surgimiento del nacionalismo francófono en la provincia de Quebec, aparentemente derrotado en el referéndum de 1980; las continuas disputas regionales de Ottawa frente al poder federal; la aparición, por primera vez en la historia de Canadá, de un movimiento revolucionario urbano, el Frente de Liberación de Quebec; la creación de organismos y programas de

corte nacionalista como Petro-Canadá, Hidro-Quebec y el Programa Nacional Energético, que acreció las disputas entre las provincias productoras de petróleo y aquellas que carecían del energético; y la constatación de que cada día era más elevado el costo de ser una "Gran Potencia" y acompañar a Estados Unidos en múltiples proyectos geopolíticos. Todos estos son tan sólo algunos de los elementos que coadyuvaron a la conformación de un sentimiento casi nacional de abatimiento y de desinterés político que permitió cambiar, en un breve lapso de tiempo, lo que los liberales, el antiguo primer ministro Trudeau y la "Tercera Opción", habían introducido con el ánimo de crear un Estado canadiense más nacional y soberano.⁶

El fin del nacionalismo canadiense implicó importantes cambios, específicamente en lo tocante a inversión extranjera y política energética. Durante la administración liberal se desarrolló una profunda preocupación sobre el destino de los recursos naturales y la evidente pérdida de control canadiense sobre aspectos centrales de la economía del país. En 1974 se creó la Foreign Investment Review Agency (FIRA) que tenía como propósito evaluar la inversión extranjera en el país y determinar su actividad dentro de la economía de Canadá. En 1985, bajo el gobierno conservador actual, se envió al Parlamento un proyecto de Ley que modificaba a esta agencia gubernamental, el cual posteriormente fue aprobado, con lo que se autorizó a las empresas extranjeras a establecerse en el territorio sin casi ninguna restricción.

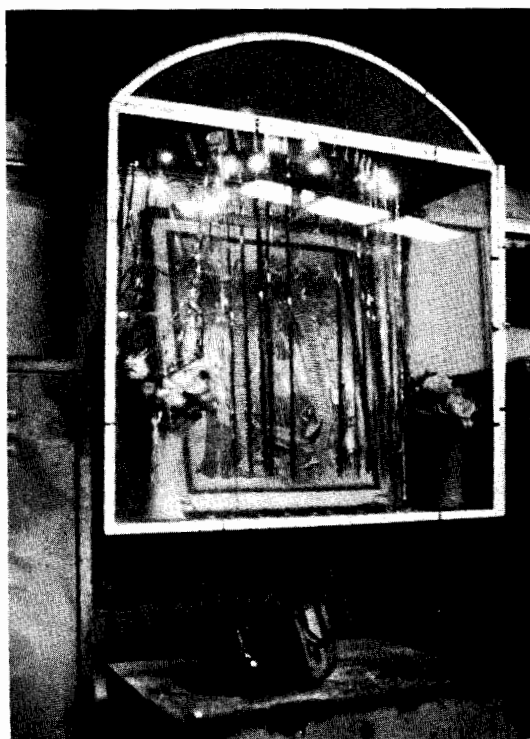
En diciembre de 1984, el primer ministro Mulroney anunció que el Programa Energético Nacional sería el siguiente objetivo dentro de su programa de reestructuración económica. Posteriormente, se iniciaron consultas entre los sectores interesados que se concretaban en una sola pregunta a responder: "¿cuál es la opción que incitaría a usted a hacer alguna cosa?" (entiéndase inversión). Después de que esta pregunta fue respondida por los sectores ligados a esta actividad económica, se publicaron, en marzo de 1985, los nuevos lineamientos de lo que posteriormente se conocería como Programa Energético de la administración Mulroney o "Programa Energético de la Empresa Privada", como los grupos de oposición le llamaron.⁷ Recientemente la idea de privatizar Petro-Canadá ha tomado amplitud, suscitando dudas y agrias críticas sobre el destino energético de Canadá.

Estas medidas, como muchas otras anunciadas posteriormente, tuvieron y tienen un objetivo básico: habilitar a Canadá como un país que busca no sólo ser de nuevo competitivo en el ámbito de una economía mundial que se globaliza, sino también anular cualquier obstáculo que impida o dificulte la implementación del proyecto librecambista. Pa-

ra lograr esto último, se creó, desde 1985, la Commission Royale sur l'Union Economique et les Perspectives de Developpement du Canada, con el claro objetivo de legitimar, con base en un sinnúmero de estudios de diversa índole, la necesidad de reestructurar el Estado canadiense bajo una visión neoliberal. La importancia de la Comisión McDonald, como también es conocida, no residió solamente en el conjunto de análisis sectoriales presentados, sino que ésta, como otras comisiones creadas en el pasado en Canadá, sentó las bases para iniciar cambios políticos y económicos que implicaron el fin de uno de los paradigmas más venerados por el Estado canadiense desde la década de los años cuarenta: el keynesianismo.⁸

Esta Comisión enjuició los programas federales, la política de apoyo al desarrollo económico regional y toda medida tendiente a aplicar políticas de bienestar social: seguro desempleo, vacaciones pagadas, seguro médico y de maternidad. Estos aspectos no hicieron más que preparar el terreno para la negociación del libre comercio, en cuanto que la visión estadounidense sobre los anteriores aspectos juzgaba a estas políticas de bienestar social como uno de los grandes obstáculos para llegar a un acuerdo en las negociaciones, por considerarlas parte de los subsidios injustos y desleales a Estados Unidos, de que gozaban las provincias y los trabajadores canadienses y que el gobierno debería eliminar si realmente deseaba una relación de libre comercio con su vecino.

Este aspecto, específicamente, no fue percibido



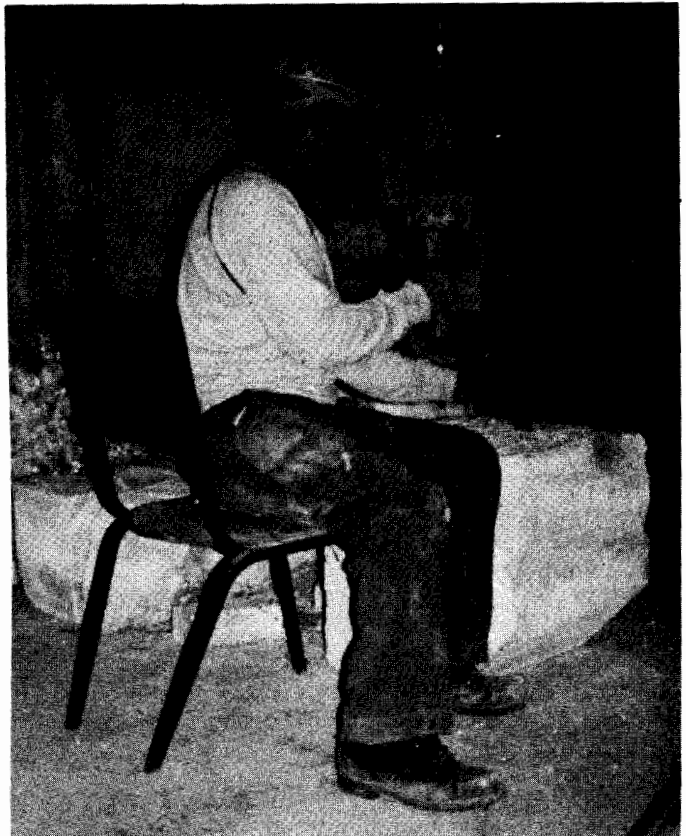
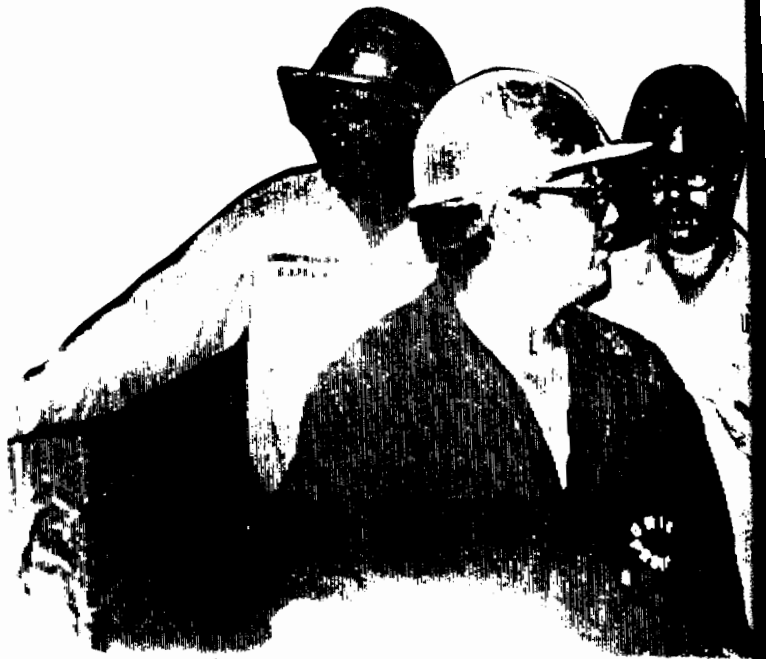
de inmediato. Durante las negociaciones propiamente dichas, las opiniones se agruparon en torno a dos grandes visiones: una, que consideraba el Tratado como un acto de desesperación gubernamental ante la debacle económica interna vivida durante los ochenta y, por lo mismo, una respuesta resignada a un hecho ineludible, la integración con Estados Unidos y la imposibilidad de cerrarse frente a una economía internacional que le exigía abrirse y liberalizarse. Apoyando esta visión, la población fue bombardeada por una campaña publicitaria que se articulaba en dos grandes preocupaciones nacionales: el sentimiento de vulnerabilidad económica ante el incremento del proteccionismo de Estados Unidos, concretado en la Ley Omnibus Bill y en la política seguida en las negociaciones de la Ronda Uruguay a finalizar en diciembre de 1990. Por último, el convencimiento de representantes políticos negociadores canadienses, intelectuales conservadores y algunos otros nacionalistas "del pasado", de que ésta era la última oportunidad de participar en una nueva reestructuración que los prepararía mucho mejor en el proceso de la globalización mundial; ésta fue una opinión que llegó a trascender en la sociedad canadiense, que aceptó el TLC como *fait accompli*.

Hoy lo sabemos, el Tratado se firmó pese al debate regional, a las coaliciones contra el Tratado de Libre Comercio, a las diversas iglesias, los granjeros, los trabajadores de la cultura, los sindicatos y un inmenso número de canadienses, quienes, solamente después de concretizado el Tratado, conocieron en forma escrita lo que el gobierno de Brian Mulroney había firmado con el gobierno estadounidense. Después de este proceso se empezó a tomar mayor conciencia en el país de que el Tratado era algo más que un entendimiento comercial bilateral.

En la actualidad, aquellos grupos que se opusieron al Tratado, redoblan su actividad y han logrado, por medio del voto, en la Provincia de Ontario (1990), donde se asienta el poder federal y se ubica el corazón manufacturero de Canadá, rechazar al Partido Conservador, dándole la victoria provincial al Partido Nueva Democracia (NPD),⁹ partido que se opone al Tratado de Libre Comercio desde sus inicios.

Detrás de esta victoria, sobresale la actividad de los sindicatos de trabajadores que han manifestado su oposición a que Canadá inicie negociaciones con México y Estados Unidos para realizar un Tratado de Libre Comercio.¹⁰

De esta manera, lo que hace dos años se presentaba como un escenario a observar por México, y en el mejor de los casos analizar: el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos se ha convertido en una inminente posibilidad de prolongarse no sólo a México, sino a otros países de





América Latina, si se considera la propuesta "Iniciativa para las Américas" del presidente George Bush, en junio de 1990.

Actores: los adversarios del tratado

En el análisis que hemos hecho del escenario en que se sitúa el TLC en Canadá, se perfilan muchos de los actores que participaron en este proceso: algunos de ellos también tomarán parte en la nueva negociación puesto que de nuevo sus intereses se verán afectados. Aún antes de que arranque el proceso negociador en México, ya se habla de más de 120 mil empleos que se perderán en Canadá, sobre todo en el sector textil, a causa de la futura negociación. Si a esto agregamos que, desde que el TLC se hizo efectivo, se han registrado más de 158 mil empleos perdidos en el sector manufacturero canadiense, es obvio que la mayoría de los sindicatos se oponen a que prosiga el TLC en los países involucrados. A la pérdida masiva de empleos, los opositores sindicales agregan que la diferencia salarial en los tres países es abismal y que la participación de México producirá un acelerado fenómeno de relocalización industrial dirigido hacia la frontera norte de México.¹¹

En Canadá, el Partido Nueva Democracia y una parte importante de miembros del Partido Liberal, unidos a los sindicatos expresan su oposición a este nuevo proyecto, argumentando que el gobierno conservador ha sido incapaz de aplicar medidas de

“
La forma en que se aplica el Tratado lleva a una masiva pérdida de empleo y de la producción, al tiempo que se incrementa el control extranjero en las empresas y se concentra más el ingreso

protección para los sectores económicos y los trabajadores que han sido más afectados por los efectos del TLC.

Su razonamiento se articula en dos cuestionamientos centrales: ¿podemos continuar hablando del éxito del TLC en Canadá, cuando de hecho este gobierno ha probado su incapacidad para hacer los ajustes necesarios? ¿Cómo atreverse a exigir a los trabajadores canadienses que participen de una competencia doble y desigual laboral y salarial, frente a mexicanos y estadounidenses?¹²

Aún más, el temor de ciertas provincias, como Alberta y Ontario, de verse desplazadas por la economía mexicana en lo referente a petróleo, petroquímica, textiles e industria manufacturera automotriz, hace evidente que, dada la alta tasa de sindicalización en estos sectores, exista una fuerte presión sindical en contra de un nuevo TLC con México. La presencia de fuerza de trabajo mexicana en Estados Unidos y el éxito económico que aparentemente representa el proyecto maquilador ubicado en México, ha exacerbado aún más la preocupación de las centrales sindicales, en especial la AFL-CIO en Estados Unidos y el Canadian Labour Congress en Canadá (CLC).¹³

Una duda surge en torno a esta oposición: efectivamente estos sindicatos pueden tener la capacidad económica y política de detener una negociación como la mexicana, cuando en sus países los respectivos gobiernos poco escucharon las protestas emanadas de estas organizaciones. Varios aspectos juegan a su favor: la recesión económica

admitida oficialmente por George Bush y por el gobierno canadiense desde octubre de 1990 concede vulnerabilidad a estos gobiernos y consecuentemente debilita a los partidos Republicano y Conservador en el poder en Estados Unidos y Canadá, respectivamente.¹⁴

En Canadá, el clima social y político que se vive es de un nuevo desencanto, en cuanto que la *utopía librecambista* no conjuró la recesión. Con frecuencia la población exterioriza opiniones de descrédito, que mucho se asemejan a las que permitieron capitalizar el descontento contra el Partido Liberal, y que hoy nuevamente se siente burlada ante una nueva mentira nacional.¹⁵ De esta situación, los sindicatos han salido fortalecidos, sin saberse aún con certidumbre si es el inicio para la derogación del TLC, como ya se ha empezado a plantear en Canadá, junto con la dimisión el primer ministro Mulroney.¹⁶

Las centrales sindicales de Estados Unidos y, en particular, las canadienses, tienen una trayectoria muy importante y al mismo tiempo muy distinta de la que presentan los sindicatos mexicanos. Queda claro que entre la gran central estadounidense AFL-CIO y su homóloga canadiense, el Canadian Labour Congress, existió una evidente unificación de intereses concretada en una clara oposición al TLC, desde el inicio de las negociaciones;¹⁷ es evidente que puede esperarse que, en algún momento, los sindicatos mexicanos presenten una oposición formal a la negociación. Mientras tanto es importante conocer el perfil de los interlocutores y distinguir que existen claros antecedentes que muestran las profundas diferencias entre el origen y trayectoria de los sindicatos canadienses en relación a los mexicanos, lo que en buena medida explicaría su oposición y ausencia de opinión, respectivamente, en el caso del TLC tanto en el pasado canadiense como en el presente mexicano.

El movimiento sindical en Canadá nace y se desarrolla bajo la influencia sindical de Gran Bretaña y Estados Unidos. El desarrollo del movimiento obrero en Canadá siempre ha estado muy ligado al de su vecino, sin olvidar que en Canadá *el sindicato local es una sección de un sindicato internacional o nacional* y que también existen sindicatos independientes que no pertenecen a ninguna central canadiense ni estadounidense.

En 1980 casi la mitad de sindicalizados (47.4%) pertenecía a sindicatos locales que, a su vez, se encontraban afiliados a sindicatos internacionales, lo que significa que eran *sindicatos cuya oficina matriz se ubicaba en Estados Unidos*. Cincuenta por ciento estaban afiliados a sindicatos nacionales o regionales; el resto pertenecían a sindicatos locales ligados a una central sindical (0.8%) o a organizaciones locales independientes (1.8%). En algunos casos ocurre que las secciones canadien-

ses forman parte de los mismos distritos que las secciones locales de los estados vecinos en Estados Unidos. Pese a este fenómeno, en la práctica, los distritos canadienses tienen una autonomía considerable, adquirida como resultado de las luchas políticas originadas en los años sesenta.

Esta tendencia se ha revertido en los últimos diez años; ahora 23% de los sindicatos son canadienses y solamente 6% son internacionales; por el contrario, 71% son sindicatos independientes o sindicatos que tienen una contratación colectiva directamente sindical.¹⁸

Para entender esta particularidad del sindicalismo canadiense hay que remontarse a los inicios del siglo XIX, cuando se caracterizó por ser un movimiento fragmentado regionalmente, hecho explicable si se considera la amplitud geográfica del país y las condiciones climatológicas tan adversas que impedían la frecuente comunicación entre las provincias. Aunado a esto, existía una economía básicamente agraria orientada al individualismo, profundizado por la falta o ausencia de vías de comunicación y transporte; la población trabajadora estaba compuesta por una diversidad de razas, religiones e idiomas; por último, durante este periodo y ya iniciado el siglo XX, la influencia de las ideas emanadas del derecho británico fueron de enorme importancia, éstas consideraban a los sindicatos como organizaciones que directamente obstaculizaban la libertad del libre comercio y por lo tanto debían ser vistas con desconfianza por las autoridades canadienses.

A finales del siglo XIX el panorama cambió resultantemente, se crearon sindicatos nacionales e internacionales que desafiaron a la clase dominante imbuida del derecho consuetudinario británico y paralelamente se desarrolló una corriente sindical autonomista que fue ganando espacio con los años.

En sus inicios, los sindicatos tendían a organizarse por oficio, dejando fuera a parte de la mano de obra calificada y a los trabajadores no especializados; a partir de 1930 aparecieron pujantes sindicatos industriales, básicamente en Quebec y Ontario, que son las provincias más industrializadas. En 1980, éstas detentaban 27.6% en Quebec y 36.4% en Ontario del total de sindicalizados, justamente las dos provincias que más se opusieron al TLC canadiense y que en la actualidad también cuestionan la participación de México; en especial, debe considerarse que estas dos provincias son las más beneficiadas de la actual relación comercial de México con Canadá, en particular Ontario, que importa un considerable volumen de autopartes mexicanas.

Históricamente, la provincia de Quebec se ha distinguido por su militancia sindical; desde los años sesenta las tendencias autonomistas tomaron

“
Las grandes
centrales
sindicales
canadienses
dicen que,
más que
negociar un
nuevo tratado,
lo que debe
hacerse es
cancelar el
actual
”



fuerza argumentando que existían “suficientes diferencias culturales y sociales” como para aceptar el control excesivo que ejercía la dirección sindical estadounidense sobre las filiales canadienses. En 1921, 72.9% de los sindicalizados eran miembros de sindicatos internacionales, en los años sesenta sumaba 71.9% y en la actualidad no llega a más de 6%.

Este proceso de autonomía, por parte de las organizaciones canadienses, no fue sencillo, el movimiento sindical del sector público jugó un papel de importancia junto con la Federación de Asuntos Sociales (ONS). En 1963, el sector manufacturero, en especial el dedicado a la producción de pulpa de papel, rompe con los sindicatos internacionales y funda el Pulp and Paper and Woodworkers of Canada, en la provincia de Columbia Británica, y, en 1974, se crea el Sindicato Canadiense de Trabajadores del Papel (CTC) que junto con el Sindicato Canadiense de la Función Pública (CSN) representan el mayor número de trabajadores en este sector clave de la economía, siendo ambos, sindicatos canadienses. En años posteriores, los sindicatos internacionales aceptaron conceder mayor autonomía a las secciones

canadienses; uno de los casos más interesantes en este sentido es el movimiento sindical de los trabajadores del automóvil, que actualmente forman el Sindicato Nacional de Trabajadores del Automóvil, independizado de toda central sindical internacional desde hace algunos años, al igual que los trabajadores forestales. No únicamente la filiación a una matriz internacional es de importancia, todo lo referente a la legislación laboral y su relación con la negociación del contrato colectivo de trabajo significaron también uno de los aspectos más escabrosos en torno al actual TLC.

Gerard Picard, en ocasión de la redacción del Código de Trabajo para la provincia de Quebec, en 1957, señala un aspecto que resulta muy ilustrativo para comprender la diferencia legislativa sindical en los dos países. Según Picard, los sindicatos de la AFL-CIO en Estados Unidos no consideran esencial, en la negociación, la legislación del trabajo, ya que para ellos es más importante su “fuerza económica”. La conocida Ley Taft-Hartley, decretada en 1947 y calificada por el sindicalismo estadounidense como “Slave Labor Act”, introdujo el derecho a ejecutar las leyes conocidas como *Right-to-work* en Estados Unidos.¹⁹



Estas leyes prohíben que en el contrato colectivo de trabajo los trabajadores correspondientes estén obligados a sindicalizarse o a pagar una cotización sindical para conservar su empleo. La AFL-CIO intentó en 1977 y en 1978 cambiar esta disposición sin ningún éxito.

En Canadá, por el contrario, bajo un contexto más progresista en los códigos de trabajo federal y provinciales, se avanzó en materia legislativa; en relación a Estados Unidos logró que no existiera ninguna prohibición de incluir en el contrato colectivo de trabajo, la posibilidad de pagar una cotización a fin de conservar el empleo; en Quebec tal medida está incluida en su Código Laboral.

En cuanto a seguridad social, en Canadá existe una legislación más avanzada, en especial lo referente a salud y a jubilación; lo mismo se observa en la fijación de los salarios mínimos, siempre más elevados que en Estados Unidos, y las consideraciones que en materia laboral se otorgan a los cambios tecnológicos en la producción, vacaciones pagadas, permisos por maternidad, entre otras.

Resulta evidente que la armonización y el mejoramiento de la seguridad social de los trabajadores es un tópico que provocó fuertes presiones de Estados Unidos, en ocasión del TLC, sin embargo, resulta interesante anotar que, si bien existen claras diferencias en las legislaciones sindicales, por el contrario, en lo que respecta a los valores de nuevos empresarios en Canadá, y muy especialmente en Quebec, que apoyaron el TLC, tienen enorme similitud con la de sus homólogos estadounidenses; además, el clima antisindical en Estados Unidos va en aumento junto con las tasas de regresión sindi-

cal: en 1950, 32% de empleados no-agrícolas y 23.21% de la mano de obra estaba sindicalizada; en 1980 decreció a 21.86% y 18.55%, respectivamente. Por el contrario, en Canadá la sindicalización va en aumento, contando con 29.9% de la población económicamente activa. En términos generales existen importantes grupos de poder económico en ambos países que consideran que los sindicatos son una institución que ha sido rebasada y que esencialmente ha perdido su razón de ser, en tanto que no representa ni apoya las necesidades de los trabajadores. En general, los patrones alienan el desarrollo de los valores individuales y sostienen que las empresas pueden ofrecer la misma o mejor protección social que los sindicatos, lo que implica, a la larga, que el patrón se convierte en un agente regulador del bienestar social en detrimento de los sindicatos, que pierden capacidad de negociación. La tendencia actual, de generalizarse, significaría que los sindicatos desempeñarían un papel nulo en el futuro, a este hecho habría que agregar que en Estados Unidos crece la opinión ciudadana de que los sindicatos son corruptos y por lo tanto deben desaparecer como otros males de la sociedad actual.

El aspecto regional es seguramente uno de los elementos que da mayor especificidad al sindicalismo canadiense: la primacía legislativa en materia laboral se ubica en las provincias, solamente 10% es cuestionado por el gobierno federal, lo que en el futuro también exigirá de armonización con las prácticas estadounidenses. Esta autonomía relativa de las provincias implica una negociación más descentralizada que en Estados Unidos.

La *visibilidad política* de los sindicatos canadienses es muy importante, éstos pueden dar apoyo financiero a un partido político y tienen la suficiente capacidad como para presionar, con la huelga, la modificación de medidas políticas o económicas tomadas por el gobierno, en un momento dado, tales como la elevación de impuestos, disminución de subsidios provinciales, etcétera.

El discurso sindical en Canadá ha sido y es capaz en la actualidad de proponer un proyecto de sociedad de ruptura radical con los ideales de la sociedad capitalista, de transmitir a la sociedad canadiense un proyecto político alternativo que rompa con los valores que se persiguen a través de un TLC;²⁰ es el caso de la gran central sindical Canadian Labour Congress, ligada directamente al Partido Nueva Democracia que propone un proyecto de sociedad alternativo al que plantean los conservadores y la administración de Brian Mulroney apoyados en el TLC.

En gran parte esta propuesta alternativa de sociedad se apoya en algunos elementos de importancia: el número de trabajadores sindicalizados sigue creciendo, en enero de 1990 se calculaba en 4 millones 30 mil 759, lo que implicó un aumento de 2.2% respecto de 1989; este incremento tiene

“
¿Cómo
atreverse a
exigir a los
trabajadores
canadienses
que participen
de una
competencia
doble y
desigual,
laboral y
salarial, frente
a mexicanos y
estadunidenses?”

gran significado político si se considera que desde 1988 empezó a aplicarse el TLC, el cual contiene una política para desalentar este tipo de organizaciones.

Los sindicatos que cuentan con mayor número de afiliados son el Sindicato Canadiense de la Función Pública, que de 356 mil miembros en 1989, creció a 376 mil en 1990; el Sindicato Nacional de la Función Pública Provincial con 301 mil 200 afiliados, y el Sindicato Nacional de la Alimentación y el Comercio, sindicato perteneciente al sector privado, con 170 mil trabajadores. En cuarto lugar, el conocido Sindicato Nacional del Automóvil con 167 mil 400 sindicalizados.

El Canadian Labour Congress es indudablemente la central sindical más poderosa, con 2.4 millones de miembros, es decir, 58.6% de todos los trabajadores sindicalizados; las otras dos grandes centrales, la Confederación de Sindicatos Nacionales y la Federación Canadiense del Trabajo agrupan 5.3% y 5.2% de los sindicalizados. El número de sindicatos miembros de organizaciones sigue creciendo: de 2.5 millones en 1989, a 2.56 millones en 1990; la misma tendencia se observa en la proporción de trabajadores miembros de sindicatos nacionales que pasó de 63.4% a 63.6% en 1990.

Cuadro 1

Origen de la inversión extranjera en Canadá, por sector (%)

Sector Económico	Estados Unidos	Otros Países	Total
Agricultura,			
Recursos forestales y pesca	1.8	2.5	4.3
Minería	35.6	9.5	45.1
Metales	21.1	6.1	31.2
Recursos energéticos	42.5	10.8	53.3
Otros Recursos	29.0	11.4	40.4
Manufacturas	34.7	12.9	47.6
Construcción	5.4	4.6	10.0
Comercio al mayoreo	13.0	11.0	24.0
Comercio minorista	11.1	1.9	13.0
Servicios	13.0	1.6	14.6

Fuente: *Corporations and Labor Unions Returns Act*, Corporations, Statistics, Canada, 1980.

Cuadro 2

Tipo de sindicato en Canadá

	1990	%	1989	%	1980	%
Nacional	234	23	228	24.9	128	17.4
Internacional	61	6	63	6.9	80	10.9
Otros	721	71	626	68.2	526	71.7

* Incluye sindicatos con contratación colectiva directa y organizaciones locales independientes.

Fuente: *Répertoire des Organisations de Travailleurs et Travailleuses au Canada*, 1990-91, Canada, p. XIV.



Estos datos poseen un significado político muy específico al considerar la estrecha relación que existe entre el proyecto socialdemócrata del Partido Nueva Democracia y la más grande central sindical de Canadá, la Canadian Labour Congress, activos opositores al TLC. De todas las centrales sindicales, la única que manifestó apoyo al TLC, fue la Confederation of Canadian Union, por sus nexos con el Partido Conservador; el resto de las grandes organizaciones también se adhirió a la oposición. Por otra parte, es interesante observar en qué sector económico se ubican los diversos sindicatos afiliados a centrales canadienses e internacionales; los empleados públicos, los de la industria automotriz, los siderúrgicos, forestales y de papel, telegrafistas y correos, electricistas, ferrocarriles, de la energía y la química, hotelería y restaurantes, textiles, entre otros, están afiliados al Canadian Labour Congress, pero también existen otros sindicatos que participan en sectores económicos clave y que pertenecen a la central estadounidense AFL-CIO, en algunos casos ciertos sindicatos, como se puede observar en los cuadros 3 y 4, comparten su afiliación con las dos centrales; si agregamos la relación partidaria CLC-NPD (Canadian Labour Congress con el Partido Nueva Democracia), resulta evidente su influencia política nacional e internacional.

Los sindicatos canadienses y su TLC

El Tratado integra en la negociación y en el documento final, básicamente a los sectores manufacturero y de servicios, es decir, aquellos donde la fuerza sindical tiene una enorme importancia.

Dentro de la legislación laboral canadiense, especialmente en lo referente a protección social —salud, seguridad del ingreso, jubilación, desempleo, indemnización en caso de accidentes, enfermedades profesionales—, existen avances de importancia que revelan el elevado nivel de la lucha sindical. Todas estas prácticas son consideradas *subsídios disfrazados* a los trabajadores canadienses, ya que el régimen de seguridad social es superior en Canadá.

La carga fiscal, en seguridad social, es inferior a la que desembolsan los empleados estadounidenses que deben pagarla individualmente al gobierno o a afianzadoras que se ocupan de esto. Es bien conocido que en Estados Unidos las prestaciones han disminuido con la finalidad de reducir los gastos de la empresa. Esta forma de organizar la sociedad, basándose en la privatización, la excelencia, el éxito, el individualismo, cuenta con el apoyo de los empresarios pero no de los trabajadores, que tienen una tradición en materia de seguri-



Cuadro 3

Sindicatos con mayor sindicalización y su filiación a centrales sindicales nacionales e internacionales

Sindicato	Central	1990	1989
Sindicato Canadiense de la Función Pública	CLC	376.9	356.0
Sindicato Nacional de la Función Pública Provincial	CLC	301.2	297.2
Sindicato Nacional de la Alimentación y el Comercio	AFL-CIO	170.0	170.0
Sindicato Nacional del Automóvil	CLC	167.4	160.4
Alianza de la Función Pública de Canadá	CLC	162.7	171.9
Metalúrgicos Unidos de América	AFL-CIO CLC	160.0	160.0
Fraternidad Internacional de América de Camioneros y Choferes	AFL-CIO	100.0	100.0
Federación de Asuntos Sociales	CSN	94.6	94.6
Federación de Maestros	CEO	75.0	75.0
Unión de Empleados de Servicios	AFL-CIO CLC	75.0	75.0
Sindicato de Trabajadores del Papel	CLC	69.0	69.0
Fraternidad Electricista	AFL-CIO	64.5	64.4
Fraternidad de Obreros de Electricidad	AFL-CIO	64.5	64.4
Fraternidad de Carpinteros y Ebanistas	AFL-CIO	62.0	62.0
Asociación de Aeroastronáutica	AFL-CIO	59.6	58.4
Unión de Jornaleros	AFL-CIO	57.2	48.4
Sindicato IWA	CLC	50.0	50.0
Unión de Operadores de Maquinaria Pesada	AFL-CIO	36.0	36.0
Empleados de Hoteles y Restaurantes	AFL-CIO CLC	32.0	30.0
Trabajadores textiles y del vestido	AFL-CIO CLC	30.0	30.0
Unión de Empleados Profesionales	AFL-CIO CLC	30.0	30.0

Fuente: Elaboración de la autora con base en datos del Bureau of Labor, 1990.

dad social colectiva en el caso de Canadá.

Una de las razones de que las empresas filiales en Estados Unidos se ubicaran en Canadá, tenía como finalidad la de penetrar en segmentos muy protegidos del mercado canadiense. El TLC hace desaparecer esta razón, al abrir la inversión sin ninguna restricción legal o comercial; así que muchas empresas prefieren cerrar sus filiales en Canadá y relocalizarse geográficamente; la pérdida de empleos y el cierre de fuentes de trabajo afectan obviamente toda la negociación colectiva tanto en remuneraciones como en relaciones laborales.

Las comparaciones sobre el costo y la flexibilidad de la mano de obra serán un factor de localización y expansión que, se anuncia, se convertirá en maquila ubicada en territorio mexicano. Esta última ocupa el centro del debate sindical canadiense, considerando inaceptable que los trabajadores compitan contra un grupo "tan mal pagado, sin seguridad social, bajo sindicatos que no merecen tal nombre como sucede en México".²¹

En esta forma, el Tratado de Libre Comercio no favorece la integración de América del Norte sino el surgimiento del nacionalismo sindical en Canadá, que empieza a resentir los efectos económicos de éste y el temor de que se trate de homologar las prácticas de seguridad social con Estados Unidos.

Las empresas canadienses que querían ser más competitivas deberán optar por el aumento de la

flexibilidad, reducir costos de producción, ventajas sociales adquiridas a través de la lucha obrera, etcétera.

El Tratado de Libre Comercio sienta las bases para negociaciones futuras, sobre una base más amplia que la empresa buscará: negociaciones sectoriales o multipatronales, es decir negociaciones descentralizadas o por lo menos ampliadas.

Esto llevará a una confrontación entre lo económico y lo social al permitir que la fuerza y las leyes del mercado, bajo el régimen instaurado por el TLC, determinen la concertación social y sindical.

Este aspecto es, sin lugar a dudas, el punto nodal de la oposición sindical a cualquier tipo de Tratado de Libre Comercio; las afirmaciones que reiteradamente han hecho los sindicatos, y en especial la CLC, insisten en algunos puntos que esclarecen aún más este antagonismo. La ausencia de planteamientos en torno a una estrategia industrial, es una de las grandes debilidades en el contenido del TLC; esta circunstancia no sólo afecta a la fuerza sindical que mayoritariamente se ubica en este sector, sino que implica la existencia de una visión sobre este aspecto claramente desreguladora: la forma en que se aplica el Tratado lleva a una masiva pérdida de empleo y de la producción, al mismo tiempo se observa un incremento del control extranjero en las empresas que conduce a una mayor concentración del ingreso. Uno de los fenómenos más ilustrativos

“
**Crece en
 Estados Unidos
 la opinión
 ciudadana
 de que los
 sindicatos son
 corruptos
 y deben
 desaparecer
 como otros
 males de la
 sociedad
 actual**”



es el ocurrido con la fusión de empresas en Canadá, que se aceleró a partir de la aplicación del TLC. Las tres más grandes cervecerías se unieron al igual que las tres más grandes compañías de aviación canadiense; Exxon se hizo cargo de Texaco-Canadá y Stone Container en Chicago pagó 2.6 billones de dólares por la empresa Consolidated Bathhurst, la compañía que controla la industria del papel y la pulpa. Durante 1989, el lema que marcó todas estas actividades repetía machaconamente: "engrandecerse o morir"; y realmente sucedió: Canadian Airlines liquidó 2 mil 600 empleados, al fusionarse con Ward-Air, y la antigua firma Ogilvie Mills Ltd, también se vio obligada a cerrar su molino en Winnipeg, Manitoba, frente a la presencia de la compañía estadounidense Conagra, que posee un molino de tal magnitud, que tiene la capacidad de procesar harina para abastecer a todo el mercado canadiense.²²

Uno de los tópicos más debatidos por los sindicatos es el de la "armonización" de la política social a que obliga el Tratado. Tradicionalmente el Estado canadiense destinaba una parte importante de su presupuesto a este concepto; desde hace varios años el sector empresarial presionaba por un cambio de política considerando que la cantidad que pagaban, vía impuestos, para programas de bienestar social los colocaba en una posición de debilidad frente a las empresas estadounidenses, que, ya se dijo, tienen una política social inferior. Según el director de la Asociación Manufacturera Canadiense, el libre comercio "hace más urgente abordar las cuestiones relevantes que afectan nuestra competitividad". Puesto que 60% de los gastos en programas se encuentran atados a compromisos establecidos por la ley, la mayoría de los cuales se refieren a programas sociales, este tipo de gastos deben ser reducidos. Los ajustes aplicados por los conservadores lograron hacer descender la política social canadiense a los niveles aplicados en Estados Unidos (eliminación de la Canadian, tren de pasajeros trascontinental; restricciones al seguro de desempleo, al desarrollo regional, a los agricultores, etcétera).²³

En relación a las *presiones empresariales*, es notable la estrategia desempeñada desde 1982 por el CCN, el grupo coordinador de este sector social, que desde fines del periodo liberal, con Pierre Elliot Trudeau, decidió "fortalecer la voz de los empresarios en asuntos de importancia nacional", éstos, después de largos debates, decidieron optar por un "mayor acercamiento al esquema libre-empresarial estadounidense".

En pocos años ha logrado una fusión de intereses empresariales canadienses y transnacionales que lograron incidir en la política laboral gubernamental: control de salarios a los empleados públicos (1982); abolición paulatina del Programa Nacional

de Energía que tanto molestaba a la Imperial Oil-Exxon; abstención gubernamental de intervenir en la economía canadiense con regulaciones, estrategias y programas de nuevos empleos y, por último, la declaración oficial del CCCN, en 1982, respecto de las "multinacionales canadienses que se habían vuelto demasiado grandes para Canadá; por lo que era necesario una mayor integración entre los mercados estadounidenses y canadienses".

El cabildeo empresarial, aun antes del triunfo de Mulroney, fue intenso; se sabe que en 1985, diecisiete representantes del CCCN presentaron su proyecto en Washington, donde se discutió con empresarios estadounidenses y representantes del gobierno. Cuando se estudia este periodo y se liga con el proceso de negociación del TLC aparece una voluntad paralela a la gubernamental, en la que sobresale que dicho proceso cumplió una doble función de intereses en la que *la soberanía nacional tuvo que confrontarse con la soberanía empresarial y transnacional*.

Esta observación queda reforzada después de la publicación oficial de las contribuciones que los diversos partidos políticos en Canadá recibieron en el periodo de la campaña a elecciones nacionales de 1984; en esta publicación, el apoyo monetario de las empresas transnacionales al Partido Conservador (tory) entrañaba un respaldo indiscutible al proyecto de libre comercio presentado por este grupo.²⁴

La oposición al Tratado Canadá-Estados Unidos-México

A escasos dos años de firmado el Tratado en Canadá, de nuevo los sindicatos entran al debate, en esta ocasión presentando una oposición cerrada a que Canadá participe de un proyecto librecambista tripartito.

Sus argumentos se centran en aspectos por demás precisos; el primero de ellos sostiene que, de apoyar estas negociaciones, se otorga credibilidad al TLC Canadá-Estados Unidos, al cual se opusieron radicalmente. Las grandes centrales sindicales, como la CLC, son muy claras al respecto y declaran que más que negociar un nuevo Tratado lo que debe hacerse de inmediato es cancelar el actual:

Nuestra participación legitimaría un proceso de reestructuración económica que ha costado miles de empleos a los trabajadores canadienses, ha erosionado sus salarios y las condiciones de trabajo. Las industrias en las que nuestros trabajadores son empleados, son particularmente vulnerables. No estamos listos para pagar un elevado precio por la pésima gestión de la economía canadiense. La extensión del TLC a México sólo extendería el dominio económico bajo el cual el

Existen importantes grupos de poder económico en ambos países que consideran que los sindicatos son una institución que ha sido rebasada y que esencialmente ha perdido su razón de ser

TLC ha sido aplicado [...]

Las corporaciones de Estados Unidos han perdido hegemonía en la economía mundial, debido al surgimiento de Japón y la Comunidad Económica Europea. Con vistas a mantener y acrecentar su beneficio marginal y su dominación en el mercado mundial han debilitado los salarios y las condiciones de trabajo [...] Esencialmente esto tiende a aplicar una estrategia que crea desempleo en Canadá y en Estados Unidos a fin de presionar a los trabajadores a aceptar bajos niveles de vida [...]²⁵

Para los sindicatos, el proceso de integración avanza liderado por las empresas transnacionales y el grupo conservador, que se apoya en la red de lealtades de la comunidad empresarial como parte de un poder paralelo al del Estado. Esta afirmación se apoya en los datos cuantitativos que reflejan claramente que entre 75% y 80% del comercio de manufacturas en Canadá es intrafirmas.²⁶

Para el Canadian Congress of Labour el propósito de un acuerdo trilateral implica exclusivamente formalizar o constitucionalizar los términos de la integración transnacional y prevenir un futuro cambio en el gobierno, que podría ser el regreso a prácticas más nacionalistas o reguladoras.

El CLC está convencido de que actualmente los políticos canadienses no pueden vender a México la "idea" del TLC sobre la promesa de obtener más y mejores beneficios, si la economía canadiense, en franca recesión, prueba los magros logros de su Tratado.

Estados Unidos es el gran ganador en cuanto "vende acceso al mercado" y obtiene "ganancias sorprendentes", para ello juega con la situación económica de sus dos vecinos, a quienes, con la propuesta trilateral, ha colocado en abierta confrontación y competencia.

Los canadienses sólo han visto crecer los costos y desaparecer los beneficios, afirma Bruce Campbell, encargado económico de analizar el Tratado por parte del CLC; según su opinión, esta situación afectará aún más negativamente a Canadá, si se considera que las mismas empresas transnacionales se ubican en los dos países y que la maquiladora mexicana produce con bajos costos para los mercados estadounidense y canadiense, sobre todo en la rama de autopartes. Según estimaciones del departamento económico del CLC esta situación ha provocado 100 mil nuevos empleos fuera de Canadá y que la manufacturera canadiense perdiera 150 mil empleos.²⁷

Sin embargo, el gobierno canadiense enfoca la problemática desde un ángulo distinto. Para ellos, estar en estas negociaciones implica tener el mismo acceso que Estados Unidos a la mano de obra barata mexicana y a las maquiladoras; significa también la posibilidad de impedir que se hagan

mejores concesiones a México que las ya obtenidas por Canadá e implica la oportunidad de rectificar o modificar algunos aspectos ya negociados que con el tiempo han resultado impopulares y antieconómicos para el Partido Conservador.²⁸

Con seguridad, uno de los argumentos que más ha pesado en esta discusión ha sido el de la "opción GATT", ya que, según los sindicatos, este organismo tiene la capacidad de proporcionar mejores armas contra el proteccionismo de Estados Unidos y en su reglamentación establece una estrategia industrial activa que está prácticamente ausente en el TLC. Según estos opositores, el Tratado debilita el comercio multilateral y le otorga aún más poder a Estados Unidos para imponerse unilateralmente frente a los otros miembros del GATT; además, los países medianos y pequeños están más protegidos siendo socios del GATT, que realizando acuerdos bilaterales o trilaterales bajo el libre comercio.

El Canadian Labour Congress es tajante al respecto, y pregunta públicamente: "¿Por qué creer que Mulroney protegerá los intereses de los trabajadores canadienses en esta nueva negociación, cuando en la anterior no la hizo?"²⁹

Según la opinión de los sindicatos, esta negociación busca asegurar a los empresarios canadienses el mismo acceso al mercado mexicano, pero

Estados Unidos es el gran ganador: juega con la situación económica de sus dos vecinos, a quienes, con la propuesta trilateral, ha colocado en abierta confrontación y competencia

alertan en las audiencias parlamentarias al gobierno canadiense de la posibilidad irreversible de que Estados Unidos concrete otros nuevos acuerdos de libre comercio con Chile, Venezuela o Centroamérica, y en este caso la administración conservadora no está en la posibilidad de acudir a cada negociación para proteger la propia. Tomando en cuenta esta situación, el CLC sugiere que se apele al artículo 2011 del TLC y exija a Estados Unidos una *compensación* por cambiar los beneficios y las ventajas inherentes al Tratado.

Los sindicatos van aún más lejos en sus críticas y afirman, contundentemente, que si las empresas transnacionales recurren al nuevo Tratado es con la finalidad de abatir estándares, leyes, impuestos y nivelar el terreno de acción en toda América del Norte. Pero el aspecto más grave del debate sindical se centra en la denuncia de las presiones que actualmente aplican las empresas sobre los sindicatos en el momento de la negociación colectiva, en que, alegando la necesidad de ser competitivos, amenazan con el cierre de la empresa o su relocalización geográfica si el sindicato no accede a sus exigencias.

El Council of Canadians, una de las organizaciones más involucradas en la lucha por la conservación de la soberanía nacional, afirma que actual-

Cuadro 4

1978	Número de sindicatos	Secciones locales	Porcentaje de sindicalizados
Sindicatos internacionales	88	4 312	47.4
Sindicatos nacionales	121	7 047	50
Sindicatos no afiliados	73	1 352	20.3
Sindicatos locales con contratación colectiva directa	251	249	0.8
Organizaciones locales independientes	170	139	1.8

Fuente: Ministère du Travail, Ottawa, 1980

Cuadro 5

Personal sindicalizado en centrales sindicales		
Central sindical	Afiliados	Porcentajes
Canadian Labour Congress	2 360 656	58.6
AFL-CIO/CLC	876 626	21.7
CLC (únicamente)	1 484 030	36.8
CSN	211 810	5.3
CFL	211 234	5.5
(AFL-CIO-CLF)	203 304	5.0
CFL (únicamente)	8 010	0.2
AFL-CIO (únicamente)	177 568	4.4
Sindicatos internacionales no afiliados	15 597	0.4
Sindicatos nacionales no afiliados	719 610	17.9
Organizaciones locales independientes	136 900	3.4

Fuente: elaborado con base en datos del Ministère du Travail, Ottawa, 1990.



Cuadro 6

Probable peso sindical en la relación México-Canadá

Provincia ¹	Importación de productos mexicanos ²			% 80	Trabajadores sindicalizados	%	Mujeres sindicalizadas	
	1984	1985	1986					%
Ontario	742	736	893	72.4	1 127,864	36.2	295,438	33.4
Quebec	336	357	174	14.1	853,192	27.6	274,374	31.0
Subtotal	1078	1093	1067	86.5	1 981,059	64.1	569,811	64.4
Columbia Británica	45	42	56	4.5	438,404	14.2	109,831	12.4
Nueva Brunswick	81	5.5	36	1.3	80,693	2.6	22,960	2.6
Alberta	14	14	11	0.9	199,248	6.5	60,283	6.8
El Príncipe Eduardo	24	6	9	0.7	9,918	0.3	3,822	0.5
Saskatchewan	2.2	1.9	1.5	0.1	91,109	2.3	32,894	3.7
Terranova	2	0.0	47	3.8	63,485	2.1	14,567	1.6
Manitoba	5.6	7.3	5.5	0.4	131,258	4.2	43,180	4.9
Nueva Escocia	211	167	21	1.8	93,466	3.0	26,697	3.0
Subtotal	384.8	243.7	167	13.5	1 107,581	35.9	314,234	35.6
Total	1 462.8	1 336.7	1 234	100.0	3 088,640	100.0	884,045	100.0

¹ No se incluyen a Yukón y a los territorios del Norte

² En millones de dólares

Fuente: Cuadro elaborado por la autora

mente hay crecimiento de empleos, sobre todo en el sector servicios que es un área donde existen los más bajos salarios, sin sindicatos y con mucha inseguridad en el empleo. Este fenómeno se explica porque el desempleo manufacturero está nutriendo los servicios, con base en ofertas de trabajo temporal o de medio tiempo.

Aún más, el gobierno, al remover las tarifas agrícolas, desprotegió la oferta agrícola canadiense; únicamente en el rubro de procesamiento de alimentos se han perdido 23 mil empleos, debido a que la agroindustria considera que las condiciones en Estados Unidos ofrecen un mayor abaratamiento de costos.

Algunas consideraciones para la negociación mexicana en el terreno sindical

Entre los trabajadores de los tres países que integran geográficamente América del Norte, existen diferencias que no pueden reducirse a los desniveles salariales. Una pregunta aflora a lo largo de este análisis y se concretaría en la constatación de que la fuerza sindical obedece a diferentes razones en cada uno de estos países. Con seguridad, la fuerza económica y social desempeña un papel de primer orden, pero para entender la relación sindicatos-libre comercio, es necesario entrar en el ámbito político y constatar el papel que los sindicatos han

desempeñado en relación al poder del Estado.

En el caso de México, los sindicatos, y en especial la Confederación de Trabajadores de México (CTM), han estado ligados al proyecto de desarrollo económico basado en la industrialización. Es ampliamente sabido que los sindicatos oficiales han estado muy unidos al Partido Revolucionario Institucional (PRI) y que históricamente han sido un instrumento de control político y social a favor de los gobiernos priistas. El sindicato en México no es un vocero de las demandas obreras, en sentido estricto, sino una forma de control y de mediación entre el gobierno y la clase trabajadora. Desde esta perspectiva, es previsible que los sindicatos oficiales se identifiquen con el proyecto de libre comercio de la actual administración y que poco consideren los resultados negativos que éste puede provocar en el movimiento obrero mexicano.³⁰

Sin embargo, existe otra faceta en el caso mexicano que puede alterar las anteriores afirmaciones; el TLC hace prevalecer los intereses de los grandes empresarios y de las compañías más ligadas al proyecto transnacional, es un Tratado que implica apertura económica y por ende exportación. En este caso, no necesariamente todos los sindicatos son llamados en esta posible negociación. Sólo serán requeridos aquellos que apoyen el proyecto de Salinas de Gortari, aquellos que faciliten el proceso y garanticen la competitividad de los trabajadores mexicanos en los sectores suscep-



tibles de ser negociados: petróleo, turismo, maquila, por ejemplo.

Los sindicatos a los que se exigirá mayor eficiencia y menos arraigo al esquema corporativo, serán seguramente aquellos que ya desde ahora se encuentran ligados al proceso de modernización. Aquellos que históricamente han sido más protegidos, por estar ligados al monopolio estatal, deberán ser reestructurados para garantizar las condiciones óptimas en la relación capital-trabajo (Pemex, Telmex, banca, siderurgia, entre otros).

Ante esta disyuntiva, se abre la posibilidad de una fragmentación del poder sindical y más concretamente de la CTM; en el esquema de libre comercio, habrá sindicatos modernizados y otros sindicatos que por no representar a un sector económico ligado al Tratado o por ser los más problemáticos, serán dejados de lado, en el mejor de los casos, o tendrán que enfrentar estructuras sindicales paralelas, como es el caso de las maquiladoras ubicadas en la frontera norte de México.

Por último, resulta importante analizar la relación existente entre el peso sindical y la relación comercial Canadá-México, en cuanto ésta puede darnos en el futuro una visión más clara de la estrategia de los sindicatos canadienses en México.

Una primera observación es en relación a las provincias de Ontario y Quebec, que concentran 86.5% de las importaciones mexicanas. Sin tomar en consideración a Columbia Británica con 4.5% y Terranova con 3.8%.

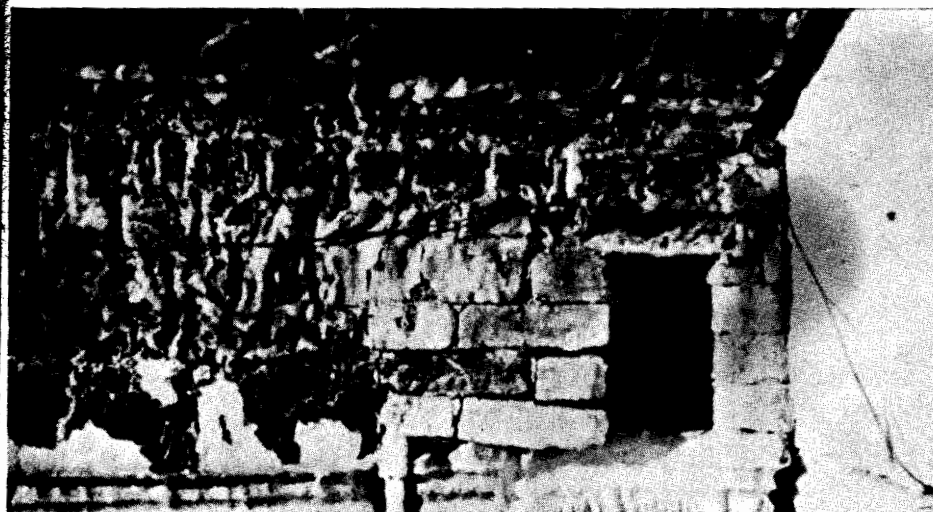
Las dos primeras provincias arriba citadas no son las de mayor tasa de sindicalización en Canadá.

—con un promedio de 36%, inferior al total de las otras provincias (38.8%) e inferior al promedio nacional 37.0%—, sin embargo, poseen una gran fuerza en el sindicalismo, en valores absolutos, es decir, por el total de miembros; Quebec y Ontario reúnen 64.1% de la fuerza sindicalizada del país. Recordemos, además, su peso económico tanto en Canadá como en la relación comercial México-Canadá.

El caso más interesante lo presenta Columbia Británica, con una elevada sindicalización —47.5%, de la cual 14.2% es de la Federación de Trabajadores Sindicalizados— ocupa el tercer lugar como comprador de las importaciones mexicanas y con una relación económica estable de 1984 a 1986.

Si observamos el Cuadro 4 “Probable peso sindical en la relación México-Canadá”, la futura estrategia anti-TLC, puede resultar previsible en cuanto que es justamente en las provincias de mayor relación económica con México en donde se localiza la más intensa actividad de sindicatos y centrales sindicales. De esta estrecha vinculación se desprende que el TLC, lejos de profundizar y beneficiar la relación, alterará las condiciones en que ya se está dando; sobre todo a partir del momento en que se aplique la legislación emanada del artículo 301 del TLC referente a la determinación de las “reglas de origen de los bienes”, que directamente afectará a un buen número de exportaciones mexicanas provenientes de las maquiladoras.³¹

Según los artículos 301 y siguientes, se establece que las “reglas de origen” deciden que los



productos intercambiados, en virtud del TLC, que hayan estado enteramente producidos u obtenidos en Canadá o en Estados Unidos o en los dos países están libres de tarifas aduanales; los productos que hayan incorporado materias primas o componentes provenientes del extranjero serán admitidos si fueron lo suficientemente transformados en estos dos países y contienen al menos 50% del costo de fabricación de Canadá o de Estados Unidos. El Tratado, en este sentido, es muy claro, a tal grado que el ejemplo que cita textualmente se refiere a México: "está claro que los productos que han satisfecho la 'regla de origen' pero que siguen otra transformación en un tercer país, antes de terminar su destino final, no será admitido al tratamiento previsto. Así, una tela fabricada con fibras norteamericanas, cortada en Estados Unidos y transformada en camisa en México, podría ser readmitida con franquicia en Estados Unidos, en virtud del programa de perfeccionamiento pasivo, pero no lo podrá hacer en Canadá."³²

Si observamos la balanza comercial México-Canadá, de 1986 a 1989, resalta que México ha seguido una estrategia de mercado muy dinámica, en la cual el peso de las exportaciones se ubica preferencialmente en la industria manufacturera y en la industria extractiva. Dentro de los productos exportados sobresalen los motores de encendido por chispa, partes automotrices y carrocerías, cables de encendido, unidades de procesamiento digitales y televisores, entre otros, mientras que el comercio canadiense mantiene un perfil débil en sus exportaciones hacia México, concentrándose en los últimos años en productos de origen agropecuario como leche en polvo, semillas de nabo y trigo, entre otros.

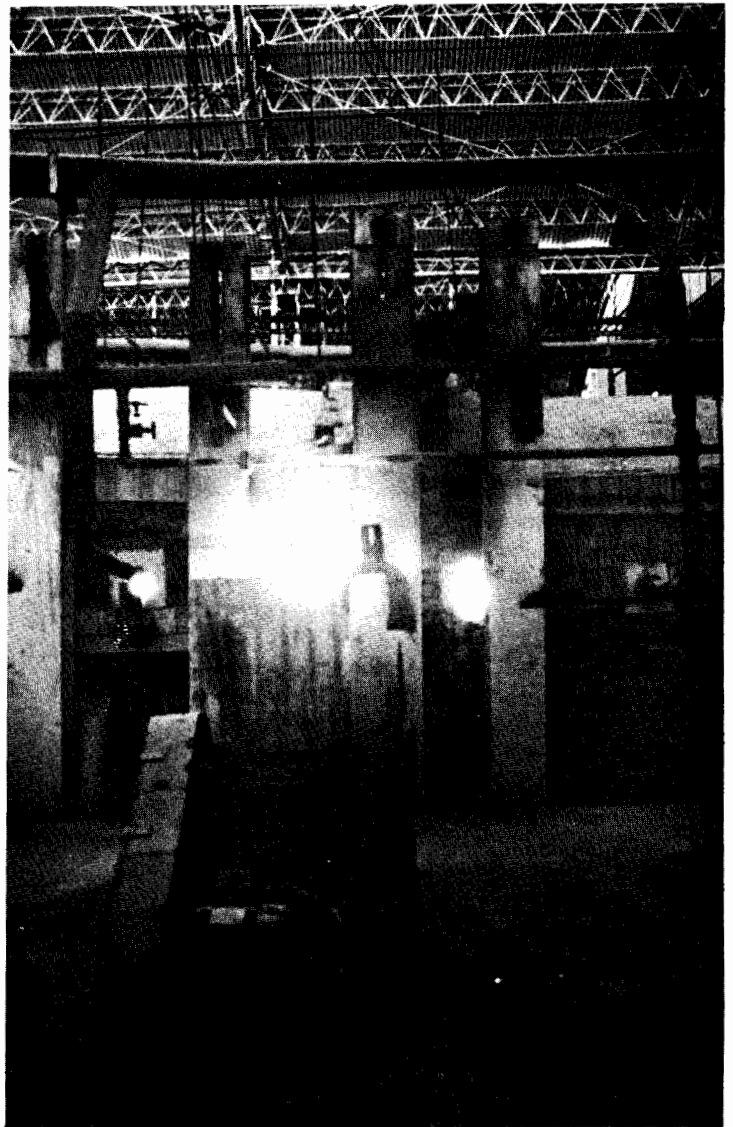
Es evidente que el TLC con México afectará mucho a los trabajadores canadienses, sobre todo a aquellos que están ubicados en fábricas con filiales en México, como es el caso de General





Electric, Allegheny International (Sumbean), Square D, GTE, Kennemetal, Johnson and Johnson, Ideal Equipment, TRW, Westinghouse, todas aquellas ligadas a la industria electrónica y localizadas en la frontera norte de México. Pero también los trabajadores mexicanos pueden ser afectados en cuanto que no existe ninguna garantía de que no se aplique la "regla de origen" a los productos provenientes de México o que en un cierto momento la estrategia de las corporaciones decida alterar el patrón de localización hasta ahora aplicado preferencialmente en la frontera mexicana.

Una última reflexión sobre la oposición sindical en Canadá a un nuevo TLC con México: resulta notable que justamente es la estrategia política contenida en las centrales sindicales como la Canadian Labour Congress, la que limita la posibilidad de poner en práctica una política más agresiva sobre esta posición anti-Tratado. En este sentido, el peso ideológico del Partido Nueva Democracia es flagrante, en cuanto que su lucha se inscribe dentro de la "vía parlamentaria" y que aun teniendo suficiente peso sindical, opta por una estrategia de legalidad y de respeto a las instancias democráticas, más que por una vía expedita, como podría ser el uso de la huelga binacional o trinacional en sectores o empresas presentes en los tres países; lo que con seguridad provocaría un mayor efecto político que la discusión dentro de la legalidad parlamentaria en Canadá. Esta paradójica situación es la que explicaría, en buena medida, el tipo de actividad desarrollada hasta la fecha por los sindicatos canadienses que, pese a su enorme potencial político, han preferido hasta la fecha recurrir a instancias pacíficas dentro y fuera de Canadá a pesar que son conscientes de la irrefutable violencia que ejerce el Tratado de Libre Comercio sobre los trabajadores de Estados Unidos y Canadá.





Notas

¹ Gutiérrez Haces, M. T., "Libre Comercio Trilateral: ¿un proyecto para América del Norte?", revista *Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas, núm. 83, UNAM, diciembre, 1990.

² The Royal Bank of Canada, *Free-Trade Agreement. One-year retrospective*, Canadá, 1990; Hart, Michael. *A North American Free-Trade Agreement*, Carlton University, 1990.

³ Gutiérrez Haces, M. T., "México y Estados Unidos. Bajo la perspectiva del Libre-Comercio", en *México Internacional*, México, octubre, 1989.

⁴ Gutiérrez Haces, M. T., "México y Canadá frente a su destino continental", revista *Nueva América*, Centro Coordinador de Estudios Latinoamericanos, UNAM, 1990.

⁵ Gutiérrez Haces, M. T., "Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el Libre-Comercio: Canadá, Estados Unidos, México", en *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: ¿alternativa o destino?*, Siglo XXI Editores, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1990.

⁶ Deblock Ch., Brunelle D., *Le Libre Échange par défaut*, V.L.B. Éditeurs, Canadá, 1989.

⁷ Dillon J., "Une Politique Énergétique Continentale", en *L'Evenement sur Le Libre Echange*, Canadá, 1988.

⁸ Gutiérrez Haces, M. T., "Experiencias y coincidencias...", *op. cit.*, p. 161.

⁹ Simon Bernard, "Inciertas perspectivas padece Canadá", en *Financial Times*, octubre, 1990; Walsh Williams Mary, "Temen por el futuro económico de Ontario", en *Los Angeles Times*, septiembre, 1990.

¹⁰ Brief to House of Commons, *Canadá his Role in U.S.-Ottawa Mexico Free-Trade Negotiations*, Committee of External Affairs, 1990; *Etude Negotiations Commerciales Canada-Etados Unidos-Mexico*, Ottawa, 1990.

¹¹ Barlow Maude, *Parcel of Rogues*, Key Porter Book, Canadá, 1990.

¹² Axmorthy Lloyd, miembro del Partido Liberal en la Cámara de los Comunes, Ottawa, Canadá, 1990. Citado por McConnell y Michaels en *The Prospects for the free Trade Zone: Canada, Mexico, USA*, ponencia PROFMEX, 1990.

¹³ Canadian Labour Congress, "The Mexican Connection", *CLC Today*, Canadá, agosto, 1990; y en Bruce Campbell, "G.M. Mexico Largest Employer".

¹⁴ *Los Angeles Times*, 27 de septiembre, 1990; *Financial Times*, 12 de noviembre, 1990.

¹⁵ CLC, Trade Watch. *Ten-Big-Lies, The Free Election*, Ottawa, noviembre, 1989.

¹⁶ Duncan Cameron, *Canadian Forum*, "Editorial", Ottawa, noviembre, 1990.

¹⁷ Tenorio Adame, A., "La soberanía, el mercado y la mano de obra", en *La integración comercial de México a Estados*

Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?, Siglo XXI Editores, México, 1990.

¹⁸ Ministère du Travail, *Les Syndicats Ouvriers au Canada*, Direction des programmes D'Information à l'étranger, Ministère des Affaires Exterieures, Ottawa, 1980.

¹⁹ Claude Rioux, "Libre-Echange et Practiques du Syndicalisme au Canad et aux Etats-Unis", en *Libre-Echange. Aspects socio-economiques*, Cahiers Scientifiques, 51, ACFAS, 1987.

²⁰ Howlett, Denis, *Ensamble, Nous Vaincrons*; Langdon, Stephen, *Il existe des Solutions de Rechange*; Clarke, Tony, *Un mouvement d'opposition pan-canadian*, Finn, Ed., *Evitons de Devenir Une Colonie Americaine*; Cameron, Duncan, "Pourquoi je n'aime pas ce traité commercial", en *L'Evenement sur le Libre-Echange*, Canadá, 1988; y *Free Trade Or Self-Reliance*, Ecumenical Conference, GATT-FLY, 1987; Montgomery Bowker J., *On Guard for thee*, Voyageur Publishing, Ontario, 1988.

²¹ Affaires'etrangeres, *Proces verbaux concernant aux negociations commerciales Canada-EU-Mexique*, Ottawa, septiembre, 1990.

²² Respecto de este fenómeno y la estimación cuantitativa de pérdida de empleos en Canadá, existe una vasta información proporcionada por los principales sindicatos canadienses. Consultar también el artículo de Robinson, R., *Colonizando Canadá. Un año y medio de Libre Comercio*, Centro de Coordinación de Proyectos Económicos, México, 1990.

²³ *Ibid.*, p. 11.

²⁴ CLC-Trade Watch, *The best government money can buy*, Ottawa, 1989; Maude, Barlow, *op. cit.*, p. 17.

²⁵ United Electrical, Radio and Machine Workers of Canada, *Possibility of Canada Participating in the Mexico-U.S. Free Trade Negotiations*, Ontario, agosto, 1990.

²⁶ External Affairs, *Canada Role's in US-Mexico Free Trade Negotiations*, House of Commons, Ottawa, 1990. (CLC Position).

²⁷ Campbell, B., *Why the Canadian Labour Movement Can not Support an Economic Integration Agreement with the United States, and Mexico*, CLC, 1990. (Discussion Paper).

²⁸ Affaires Etrangeres, *Proces-Verbaux et temoignages du Comité, par M. Teresa Gutiérrez Haces et Delal Baer Sur Negotiations Commerciales Canada, Mexico-EU*, Ottawa, octubre, 1990.

²⁹ CLC, Nancy Riche y Bruce Campbell, *op. cit.*

³⁰ External Affairs, *Testimony by Gutiérrez Haces, Teresa*, Ottawa, 23 de octubre, 1990.

³¹ *Accord de Libre-Echange entre le Canadá et les Etats-Unis. Affaires Exterieures*, Canadá, 1988.

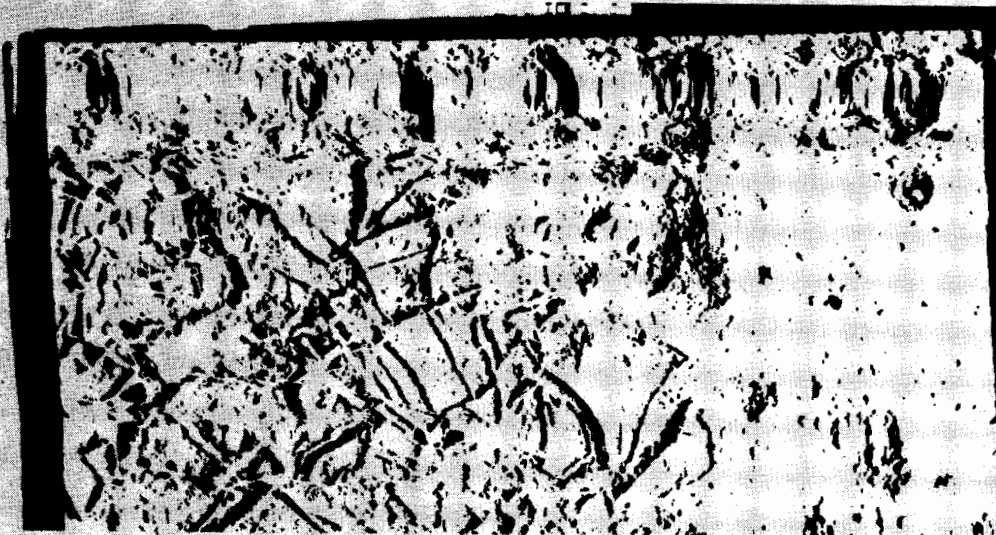
³² *Ibid.*, pp. 15-17. ¶

No Queremos el Tratado de Libre Comercio

Mark A. Anderson

La presentación que Mark Anderson hiciera, en una instancia de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, acerca de lo negativo que sería para los trabajadores estadounidenses un Tratado de Libre Comercio con México, condensa el clima proteccionista que la AFL-CIO se propuso crear como centro de la campaña anti-Tratado. México se debe desarrollar, pero no a costa de los empleos y los puestos de trabajo de los estadounidenses; tal es el foco del argumento de la organización sindical. Posición tradicional y comprensible, por otra parte, si

atendemos a la historia de más de una década de declive del sindicalismo en la industria histórica del país vecino. Si bien las causas externas han jugado su parte en el deterioro competitivo de industrias como el automóvil, el vestido, la siderurgia, la electrónica de consumo, etcétera, también es cierto que la pérdida de poder sindical obedece a razones internas. Presentamos un documento clave para entender el razonamiento que la AFL-CIO emplea y, seguramente continuará empleando, en el tema del Tratado.



Señor Presidente, Miembros del Comité, la AFL-CIO agradece esta oportunidad para presentar sus puntos de vista acerca de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos. Esta audiencia resulta particularmente oportuna, en vista del anuncio conjunto realizado al principio de este mes por los presidentes Bush y Salinas, acerca del comienzo de los trabajos preparatorios para alcanzar un Tratado de Libre Comercio entre los dos países.

La AFL-CIO analiza la perspectiva de semejante acuerdo con considerable inquietud. Bajo los actuales acuerdos comerciales, decenas de miles ven cómo sus oportunidades se van desvaneciendo conforme las compañías norteamericanas transfieren hacia México su producción para aprovechar la pobreza de los trabajadores mexicanos y la ausencia de cualquier reglamentación eficaz sobre el comportamiento corporativo. Con un Tratado de Libre Comercio únicamente se fortalecerá una mayor derrama de capital desde Estados Unidos, y ocasionará un aumento en las importaciones provenientes de México, además de un daño adicional a la base industrial de Estados Unidos. Junto con mi testimonio va la declaración asumida por el Consejo Ejecutivo de AFL-CIO, donde se expresa el rechazo a las pláticas de libre comercio con México.

Algunos partidarios de esta negociación la caracterizan como una extensión natural del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Otros, en cambio, han afirmado que las negociaciones son un paso necesario con el fin de equilibrar las acciones emprendidas en Europa para la formación de un mercado único. Para la AFL-CIO, ninguna de estas actividades es una razón apropiada para la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y México.

Como lo sabe ya el Comité, la AFL-CIO se opuso al Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá. En ningún momento ha dejado de preocuparnos el hecho de que este tratado inhiba los esfuerzos del gobierno, en lo que corresponde a la atención de los problemas económicos y sociales de Estados Unidos, al mismo tiempo se confirma la significativa disparidad manifiesta en la forma como los dos gobiernos se comprometen en el desarrollo económico. Se ha dicho que Canadá, por lo menos, tiene niveles

salariales, niveles de vida y estructuras reglamentarias similares, si no es que superiores, a las de Estados Unidos. Un Tratado de Libre Comercio con México, un país donde los salarios, si se comparan con los nuestros, son muy bajos y la protección social es casi inexistente, para los trabajadores estadounidenses sencillamente es una invitación al desastre.

EMPLEADO		DEPTO.	C DE COSTO CUENTA	NOMBRE DEL EMPLEADO			REG. FED. CONT.
PARTES DE TELEVISION DE REYNOSA, S.A. DE C.V.				FECHA	TURNO	PTA	SUPERVISOR
R.F.C. PTR 777023				110290	1		
	CONCEPTO	HORAS	PERCEPCIONES	CVE	CONCEPTO	DEDUCCIONES	
01	ORDINARIO OBR	48.00	60,480.00	0122	APORT. FONDO A	4,234.00	
02	SEPTIMO DIA		10,080.00	0161	DESC. DESPENSA	5.00	
03	BONO TRANSPORTE		11,400.00	0245	CUOTA SINDICAL	2,117.00	
				0506	CUOTA IMSS	3,858.00	
ET	CUPONES NETO		7,500.00				
	TOTALES		81,960.00				10,214.00
					PAGO NETO		\$71700.00
	FIRMA						

Ni siquiera el movimiento hacia un mercado común europeo serviría de modelo para un área de libre comercio norteamericana o Estados Unidos-México. En este sentido, una faceta decisiva en las negociaciones debería ser también el desarrollo de una dimensión social para el mercado interno. Pues, al mismo tiempo que los movimientos del capital se ponen en libertad y ocurre una liberalización del comercio de bienes, hay que realizar esfuerzos para establecer un mínimo de niveles y beneficios de trabajo, lo mismo para establecer administraciones reglamentarias comunes. Tal como se las describe en general, las negociaciones estadounidenses con México se ocuparán exclusivamente de lo primero, ignorando lo segundo.

Durante la última década, el comercio entre Estados Unidos y México ha crecido rápidamente. Las importaciones provenientes de México se han más que duplicado, llegando en 1989 al máximo de 27.2 mil millones de dólares. El formidable desarrollo del programa de maquiladoras que fomenta la

participación en la producción entre fronteras ha sido un estímulo importante para este incremento de las importaciones. Este programa suspende los impuestos de importación mexicanos sobre la maquinaria, así como sobre los componentes que se incorporan a las exportaciones, y los impuestos de Estados Unidos sobre la proporción estadounidense de los productos importados. En México, su volumen se desarrolló rápidamente de 120 plantas, que hace veinte años daban empleo a casi 19 mil trabajadores, a unas mil 700 plantas que emplean en la actualidad a 450 mil trabajadores, aproximadamente. Con un Tratado de Libre Comercio se eliminaría la poca reglamentación que ahora existe, además de que fomentaría en México una producción, con sueldos bajos, de exportaciones orientadas hacia Estados Unidos.

La AFL-CIO considera que esta clase de actividad no ayuda mucho a solucionar los problemas comerciales de Estados Unidos. En realidad sólo hace que esos problemas sean mayores. Al mismo tiempo, contribuye muy poco, si es que algo, a mejorar la vida de una inmensa mayoría de ciudadanos mexicanos. Con esto no se quiere decir que nadie se vaya a beneficiar con este programa. Seguramente las ganancias de las compañías estadounidenses se van a incrementar y me imagino que, en México, un grupo reducido de élites políticas y administrativas resultará beneficiado. Además, debido a que las utilidades provenientes de las exportaciones serán empleadas para el pago de los intereses del abrumador peso de la deuda mexicana, los intereses financieros estadounidenses tienen aquí otro interés importante, por esta actividad orientada hacia la exportación. En la medida que se vaya dando una transferencia de producción, resultará más difícil percibir cualquier beneficio que resulte de la reducción de empleos para los trabajadores estadounidenses, o de que a los trabajadores mexicanos se les paguen sueldos bajos.

En lo que corresponde a los trabajadores estadounidenses, es mucho lo que se ha discutido y debatido acerca del efecto que tiene este programa sobre el nivel interno de empleo, aunque este debate ha sido opacado, debido a estudios económicos supuestamente sofisticados y a modelos que tienden a restarle importancia a cualquier efecto de empleo negativo. Estos análisis sólo han disfrazado lo que es evidente. Nosotros lo único que sabemos es que hay 450 mil trabajadores fabricando productos que se destinan casi exclusivamente hacia este mercado. Aun si se toman en cuenta las diferencias en la productividad, si nuestro mercado se basara en la producción interna, claramente el empleo sería cientos de miles de veces más alto.

En segundo lugar, se asegura que una participación en la producción servirá de estímulo para la exportación y, en consecuencia, mejorará la situación comercial de Estados Unidos. Una vez más, esto es falso, por cuanto aquí no se puede hablar de una exportación verdadera. Por definición, la proporción estadounidense en las exportaciones terminará siendo devuelta.

En tercer lugar, el argumento que sostiene la necesidad de una participación en la producción como requisito para lograr que una compañía sea más competitiva, simplemente es un intento para justificar lo que para una compañía puede ser la solución más sencilla a los problemas de la competencia, aunque no sea una solución benéfica para la economía y los trabajadores estadounidenses.

En realidad, el funcionamiento de este programa pone de cabeza al concepto establecido de comercio internacional.

Ahora bien, la competitividad de la industria, o la ventaja relativa de una nación, no se determina según el principio del costo o de la calidad de un producto terminado, sino por las comparaciones realizadas en cada etapa del proceso de producción al decidir sobre una fuente nacional o extranjera.

La fortaleza histórica de la economía estadounidense está basada en una variedad de factores, entre los que se incluyen una fuerza de trabajo muy preparada, muy productiva y bien pagada; extensos recursos naturales y de capital; técnicas de producción innovadoras; capacidades administrativas poderosas y avances tecnológicos continuos. En conjunto, estos elementos son los que permiten el alto nivel de vida de tantos estadounidenses.

Sin embargo, esta riqueza y su constante desarrollo requieren niveles altos de ingresos. El programa asociado de México y los incentivos del gobierno de Estados Unidos, por no mencionar al comercio completamente libre, autorizan a una compañía separar los niveles salariales decentes y justificados, de todos los demás aspectos de la producción. La pobreza de sus habitantes y su buena voluntad para trabajar a cambio de un salario de subsistencia, es la única ventaja relativa de México. En este contexto, la habilidad, la productividad y las contribuciones de los trabajadores estadounidenses se tornan irrelevantes, además de que el desarrollo de esta actividad amenaza a uno de los pilares básicos de la economía de Estados Unidos: no importa qué tan productivos puedan ser, el hecho es que los trabajadores nacionales no pueden competir contra una mano de obra cuyos costos son inferiores a un dólar por hora.

La inmensa diferencia entre los salarios lo muestra, lamentablemente, el recibo de pago (anexo) de un trabajador de una planta de Zenith en la ciudad mexicana de Reynosa. A cambio de una semana laboral de 48 horas, este trabajador, contratado para la fabricación de televisores y de otros componentes electrónicos, ganó en total 71 mil 700 pesos, que, para la época, febrero de 1990, se convirtieron en la cantidad de 26.16 dólares; el pago neto equivale a 0.61 dólares la hora. Según algunos estudios efectuados en México, esto se coloca considerablemente por debajo de los niveles mínimos de compensación para poder subsistir.

Hace unos cuantos años, cuando los salarios mexicanos realmente eran más altos en comparación con el dólar, la *Twin Plant News*, una revista promotora de la industria maquiladora, publicó un artículo acerca del tema de los salarios que comenzaba de esta forma: "Hay maneras para mantener en el salario mínimo a las personas que ganan el salario mínimo". El artículo sugería "almuerzos gratuitos o subsidiados", además de ayuda para el transporte. También sugería, "qué tal un kilo de tortillas gratis cada semana o unos cuantos kilos de frijoles".

Proponía que los empleados de la Asociación de Padres de Estados Unidos "limpiaran sus clósets de aquellos objetos que no volverían a utilizar de nuevo" y que los enviaran a alguna planta mexicana para su distribución, "donde fueran más necesarios". Recordaba que "muchos hogares mexicanos (del lado mexicano de la frontera) no cuentan con una buena calefacción, si es que tienen alguna, por lo que la ropa y las cobijas son buenas para las noches frías".

Resulta difícil creer que en México se apoye el desarrollo, cuando hay personas que, aunque trabajen 48 horas a la semana, necesitan donaciones de alimentos y ropa para poder sobrevivir.

Más allá del problema de los índices diferenciales de salarios, las enormes diferencias en las estructuras reglamentarias y en las protecciones sociales no pueden servir sino para crear serias dificultades para la productividad en Estados Unidos. En cierto sentido, el establecimiento de un área de libre comercio entre Estados Unidos y México será, en términos comerciales, algo semejante al hecho de trazar un círculo alrededor de la ciudad de Chicago y decir, por ejemplo, que al interior de ese círculo no se aplican el salario mínimo o las leyes sobre el trabajo infantil, o que la sanidad laboral y las reglamentaciones de seguridad no necesitan ser observadas, que no hay que pagar las compensaciones a los trabajadores y el seguro de desempleo, o que las leyes de protección ambiental pueden ser ignoradas. Estos y otros niveles parecidos imponen costos sobre los productores de Estados Unidos. Sin embargo, nosotros, como nación, hemos decidido que esos costos son necesarios para mejorar los niveles de vida de todos nuestros ciudadanos. En México no existe semejante carga de costos.

En un artículo que trata este problema, en una serie sobre la industria maquiladora, publicado el año pasado por el *Arizona Republic*, se menciona a una compañía consultora, ubicada en Tucson, que le envía a sus posibles clientes un volante en el que se afirma que una de las ventajas de realizar negocios en México son "los mínimos controles reglamentarios gubernamentales", es decir, no hay OSHA, EPA, EEOC, AAP, *Air Quality Control*, etc." Estos artículos periodísticos catalogaron también la variedad de problemas a los que se enfrentan los trabajadores en la industria maquiladora, incluyendo el caso de una niña de trece años empleada por General Electric en Nogales, en el turno de 16:30 a 1:30 horas, donde realiza embobinados, el mal manejo de los materiales tóxicos que intervienen en los procesos de producción y los problemas de contaminación, por la utilización frecuente por parte de los trabajadores de tambores químicos ya usados como depósitos de agua para beber.

En un artículo de *Los Angeles Times*, el 14 de mayo de 1990, sobre la industria mueblera al sur de California, se puso de manifiesto el impacto que tienen las distintas estructuras reglamentarias. La embajadora Carla Hills, en declaración ante este Comité el 14 de junio, mencionó a la industria del mueble como un sector que se beneficiaría de un mayor acceso al mercado mexicano. Según *Los Angeles Times*, los fabricantes de muebles han abandonado el sur de California estableciendo su producción más hacia el sur, en la carretera de Tijuana, con objeto de eludir las duras reglas ambientales impuestas en 1988, por el empleo de pintura en solventes, de decolorantes y de barnices. Además, al mudarse también evaden la obligación de pagarle a los trabajadores las indemnizaciones de las primas de seguridad, que, debido a los riesgos inherentes a la ebanistería, les cuesta a los patrones una tarifa básica de 19 centavos sobre cada dólar pagado en salarios netos.

Es obvia la ironía trágica de esta situación. Continúa la contaminación que se trata de eliminar en California. Simplemente se origina unas cuantas millas más lejos, al otro lado de la frontera. Los trabajadores en Estados Unidos

pierden sus empleos y la salud de los trabajadores mexicanos está en peligro, debido a la ausencia de reglamentos eficaces sobre salud y seguridad.

A mayor escala, la Federal Clean Air Act, actualmente bajo consideración en el Congreso, también impondrá costos en gran escala sobre los productores nacionales, lo que ocasionará una mayor transferencia de producción hacia México. La solución no consiste en reducir los esfuerzos para aminorar la contaminación, sino en el reconocimiento de que dichos esfuerzos pueden generar problemas afines que deben ser consignados. Adjunta a mi declaración hay un informe preparado por la AFL-CIO donde se proporcionan más detalles sobre los problemas de la contaminación en México, que incluyen los problemas de la contaminación de los suministros de agua para beber y para irrigación, la descarga indiscriminada de desperdicios químicos en terrenos baldíos, la amenaza de intoxicaciones ocasionadas por accidentes industriales y un transporte inseguro y el abuso de los amparos de salud y seguridad para los trabajadores mexicanos.

Señor Presidente, la AFL-CIO considera que las inmensas diferencias que actualmente existen entre Estados Unidos y México hacen que el establecimiento de un área de libre comercio sea perjudicial para los trabajadores de Estados Unidos y de poco beneficio para los trabajadores mexicanos. Únicamente servirá para perpetuar una división del trabajo que divide a las personas de los dos países en productores a bajo costo, por una parte, y consumidores, por la otra. La gente, para poder prosperar, requiere tanto del trabajo como del consumo, por lo que los esfuerzos de Estados Unidos deberán orientarse hacia ese fin.

Los problemas de pobreza y de desarrollo económico en Estados Unidos y en México son demasiado graves como para quedar en manos del capital privado. Un alivio significativo de la deuda, la ayuda extranjera, la planificación del desarrollo, los esfuerzos para mejorar los salarios y los niveles de vida de los mexicanos, así como los esfuerzos para prevenir la contaminación ambiental que se está generando a lo largo de la frontera, son todos elementos que deberán ser tratados a nivel gubernamental. Esto es particularmente cierto para aquellas plantas manufactureras estadounidenses —las maquiladoras— en las que los trabajadores mexicanos explotados fabrican productos para el mercado de Estados Unidos. Los gobiernos de ambos lados de la frontera deberán trabajar juntos para encontrar soluciones a estas dificultades. Por definición, un Tratado de Libre Comercio es el rechazo de cualquier injerencia gubernamental.

Traducción: **Francisco Barrero Saiz**

Declaración del Consejo Ejecutivo de la AFL-CIO Sobre el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos

24 de mayo de 1990, Washington, D.C.

Al principio de este año, Estados Unidos y México iniciaron una serie de discusiones sobre la posibilidad de negociar el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio. Durante este mes, el Senado mexicano aprobó un informe recomendando formalmente la negociación de dicho acuerdo.

El comercio y la inversión de Estados Unidos con México ya han dañado significativamente al sector manufacturero nacional. Decenas de miles de trabajadores estadounidenses han perdido sus empleos, o ven cómo se desvanecen sus oportunidades de empleo en la medida que las compañías de Estados Unidos se mueven para aprovecharse de la pobreza de los trabajadores mexicanos y de la ausencia de reglamentaciones en vigor acerca de las operaciones de estas compañías.

Alrededor de 400 mil trabajadores mexicanos han sido contratados con salarios que están por debajo de un dólar la hora, produciendo bienes destinados casi completamente al mercado de Estados Unidos. Un tratado de libre comercio sólo alentaría una mayor derrama de capitales estadounidenses, originando un incremento en las importaciones provenientes de México lo cual dañaría aún más a la base industrial de Estados Unidos. Además de que no mejoraría el nivel de vida de los trabajadores mexicanos debido a que sus salarios deberán permanecer bajos para atraer hacia México una continua inversión estadounidense.

Semejante Tratado tiene además la capacidad de distorsionar la política de inmigración de México, pues el gobierno mexicano aparentemente insiste en que un Tratado de Libre Comercio debe incluir condiciones que garanticen a una cantidad adicional de trabajadores mexicanos la oportunidad de trabajar en Estados Unidos.

Los problemas de pobreza y de desarrollo económico en Estados Unidos y en México son demasiado graves como para quedar en manos del capital privado. La ayuda extranjera, la planificación del desarrollo, los esfuerzos para mejorar los salarios y los niveles de vida de los mexicanos, así como los esfuerzos para prevenir la contaminación ambiental, son todos los elementos que deberán ser tratados a nivel gubernamental. Esto es particularmente cierto para aquellas plantas manufactureras estadounidenses —las maquiladoras— en las que trabajadores mexicanos explotados fabrican productos para el mercado estadounidense. Los gobiernos de ambos lados de la frontera deberán trabajar juntos para encontrar la solución a estas dificultades. Por definición, un Tratado de Libre Comercio es el rechazo a cualquier injerencia gubernamental.

La AFL-CIO insta al Presidente y al Congreso a que rechace cualquier negociación que pueda conducir a un Tratado de Libre Comercio con México.

Traducción: Francisco Barrero Saiz



Adaptabilidad del Sistema de Relaciones Industriales de Estados Unidos

Thomas A. Kochan

El cambio, la experimentación y la búsqueda de nuevos rumbos son elementos que caracterizan las actuales relaciones industriales de Estados Unidos. Institucionalizadas bajo el New Deal, las relaciones industriales transitaron desde la década de los años treinta y hasta finales de los setenta sin mayores tropiezos, lo que permitió hablar de una correspondencia entre objetivos empresariales y obreros con la estructura productiva y de negociación contractual. Este modelo, que permitió a los primeros beneficiarse de la expansión de mercados y a los segundos adquirir estabilidad salarial y normatividad de los procesos y condiciones de trabajo, ha sido duramente cuestionado en la década de los ochenta.

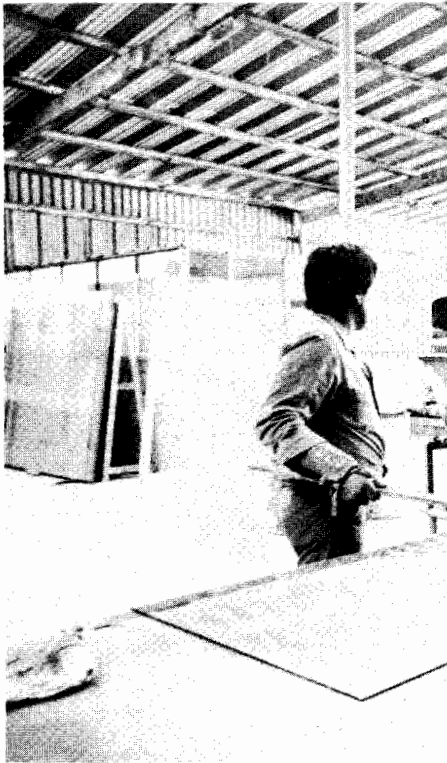
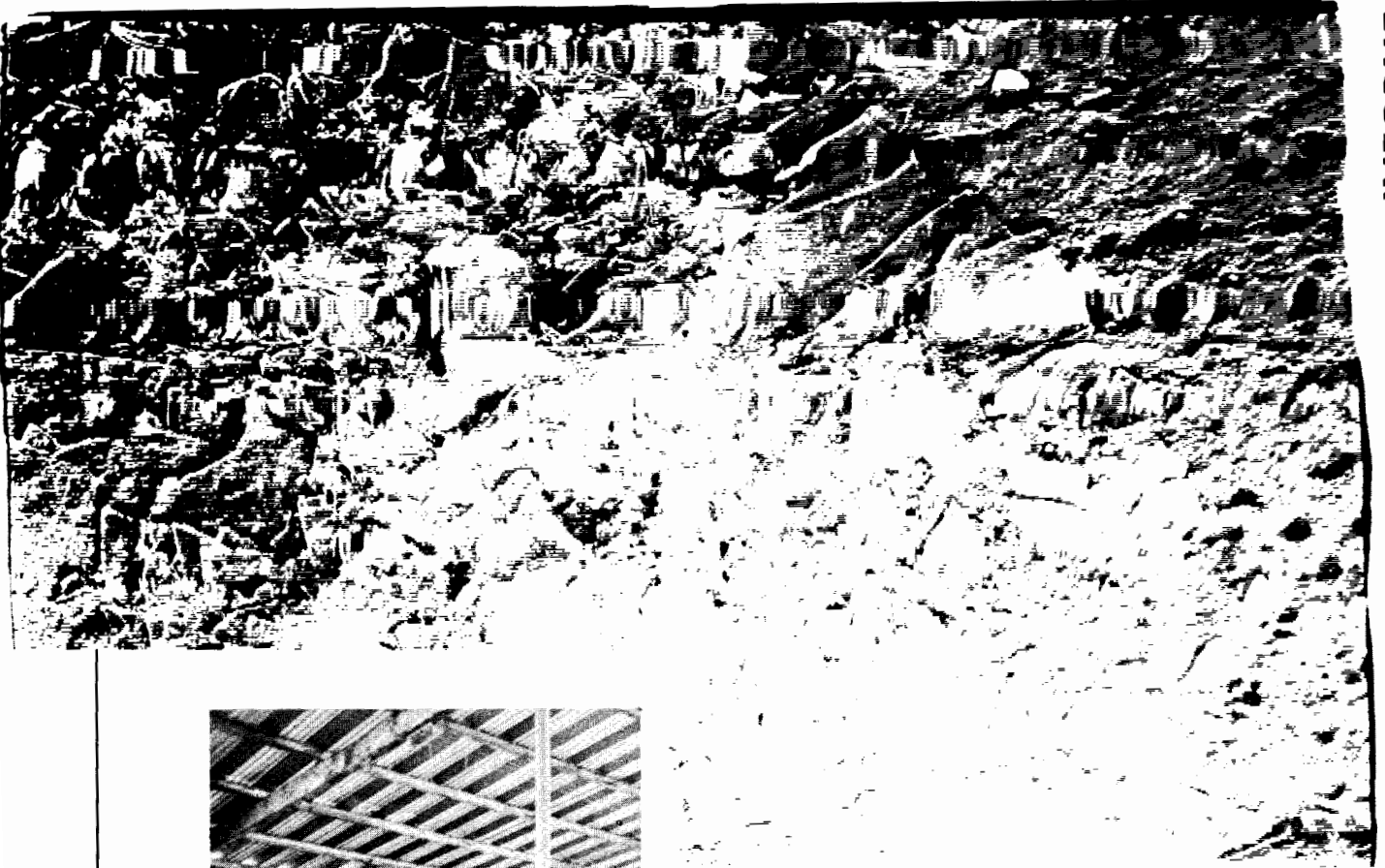
Los requerimientos de productividad y calidad, aunados a los vertiginosos desarrollos tecnológicos, han hecho de la competitividad mundial una arena en donde la adaptación es condición de sobrevivencia. De esta manera, se experimentan ahora cambios en las formas de remuneración, en la organización del trabajo, en la participación e injerencia de los trabajadores en las empresas, etc. Esto obliga, en opinión de Kochan, a reducir la sobreespecialización; desarrollar trabajo en equipos; innovar la tecnología al tiempo en que se renuevan las políticas de recursos humanos; mejorar los sistemas de capacitación y educación.

Adaptabilidad del Sistema de Relaciones Industriales de Estados Unidos

Thomas A. Kochan

El cambio, la experimentación y la búsqueda de nuevos rumbos son elementos que caracterizan las actuales relaciones industriales de Estados Unidos. Institucionalizadas bajo el New Deal, las relaciones industriales transitaron desde la década de los años treinta y hasta finales de los setenta sin mayores tropiezos, lo que permitió hablar de una correspondencia entre objetivos empresariales y obreros con la estructura productiva y de negociación contractual. Este modelo, que permitió a los primeros beneficiarse de la expansión de mercados y a los segundos adquirir estabilidad salarial y normatividad de los procesos y condiciones de trabajo, ha sido duramente cuestionado en la década de los ochenta.

Los requerimientos de productividad y calidad, aunados a los vertiginosos desarrollos tecnológicos, han hecho de la competitividad mundial una arena en donde la adaptación es condición de sobrevivencia. De esta manera, se experimentan ahora cambios en las formas de remuneración, en la organización del trabajo, en la participación e injerencia de los trabajadores en las empresas, etc. Esto obliga, en opinión de Kochan, a reducir la sobreespecialización; desarrollar trabajo en equipos; innovar la tecnología al tiempo en que se renuevan las políticas de recursos humanos; mejorar los sistemas de capacitación y educación.



Las presiones de cambio que han estado afectando la economía de Estados Unidos durante el curso de esta década, han planteado desafíos importantes a muchas políticas y prácticas de relaciones industriales y de administración de recursos humanos de este país. La competencia creciente en los precios tanto en los mercados mundiales como en los domésticos, la mayor incertidumbre y volatilidad en el valor de las monedas frente a los pre-

cios de las mercancías, la disponibilidad de nueva información y tecnologías de manufactura, la reducción del ciclo de vida de los productos, la mayor especialización de los mercados y la mayor sensibilidad para la calidad de los productos están demandando cambios de relaciones industriales.¹ Estas presiones se convierten en las siguientes demandas para el sistema de relaciones industriales de Estados Unidos: 1) moderación y flexibilidad en costos de mano de obra; 2) mejoramiento en la productividad; 3) flexibilidad en el uso de los recursos humanos; 4) una fuerza de trabajo altamente motivada y de habilidades múltiples; y 5) cooperación permanente entre la administración y el sindicato, en el lugar de trabajo.

Las anteriores son características que las políticas y prácticas de

THOMAS A. KOCHAN, profesor de relaciones industriales en la Sloan School of Management, del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). El apoyo para esta investigación fue proporcionado por la Fundación Nacional de la Ciencia, la Fundación Sloan, el Departamento de Trabajo de Estados Unidos, los Programas de la Oficina de Dirección de Relaciones y Cooperación del Trabajo. El autor agradece a R.G. Mckersi y P. Osterman los comentarios a una primera versión de este artículo.



las relaciones industriales tradicionales no podían producir, en virtud de que las necesidades de los trabajadores, de los empleadores y de la sociedad en general eran muy diferentes en los años treinta, cuando muchas de estas prácticas tradicionales fueron institucionalizadas, a través de la legislación laboral del *New Deal* (Nuevo Trato). En su lugar, los mayores logros del sistema de relaciones industriales emanado del *New Deal* son: 1) el mejoramiento sostenido en salarios y condiciones de trabajo a través de la estandarización salarial y de la difusión de prácticas profesionales de administración de recursos humanos; 2) la paz entre la administración y los sindicatos (no necesariamente cooperación), a través de procedimientos de negociación colectiva; y 3) un alto grado de especialización en habilidades y divisiones cerradas de la fuerza de trabajo.

El sistema tradicional de relaciones industriales en Estados Unidos se encuentra actualmente sufriendo una transformación significativa, en la cual, la fuerza de

trabajo, la administración y los que diseñan las políticas laborales gubernamentales buscan caminos para alcanzar los requerimientos de la economía de hoy, mientras tienen que atender, todavía, las aspiraciones sociales y económicas tradicionales de la fuerza de trabajo del país. En este artículo, realizo una síntesis de la investigación actual sobre el proceso de adaptación y sugiero varios puntos de investigación y política, que probablemente serán de mucha importancia para el rumbo que en el futuro tome el proceso de adaptación.

Evolución del sistema de relaciones industriales del *New Deal*

Para entender las adaptaciones que han ocurrido en las relaciones entre la administración y los sindicatos en los años recientes, necesitamos, antes que nada, caracterizar el sistema de relaciones industriales que fue apoyado y reglamentado por la legislación laboral establecida en los años

treinta, como parte del *New Deal* y del ambiente en el cual surgió este sistema.

El sistema de relaciones industriales del *New Deal* nació de la estructura industrial de los años treinta y de la crisis social y económica de la "gran depresión". La fuerza de trabajo de los años treinta la integraban predominantemente obreros. El sector en crecimiento era el de manufactura. Entre 1935 y 1950, la mayoría de los empleos creados fueron en la manufactura. Hasta 1933, 25% de la fuerza de trabajo se encontraba sin empleo y como continuación de una larga década de decremento en la afiliación sindical, el conflicto entre la administración y los sindicatos crecía tanto en frecuencia como en intensidad, al buscar los trabajadores medios más directos para mejorar sus salarios y condiciones económicas.

Una nueva forma de sindicalismo industrial estaba por surgir después de un penoso debate interno y una división definitiva entre los líderes sindicales de oficios de la vieja línea de la American Federation of Labour (AFL) y los promotores del sindicalismo industrial. Estos últimos argüían que el surgimiento de grandes empresas manufactureras, empleando un gran número de trabajadores de producción calificados y semicalificados, requerían, en correspondencia, grandes sindicatos que organizaran a todos los trabajadores de producción dentro de una empresa.²

La confianza y seguridad de los trabajadores en la administración "que se había venido construyendo desde el inicio de la década de los años veinte a través de políticas paternalistas y del *welfare capitalism*", se rompió en cuanto las presiones de la gran depresión obligaron a la mayoría de las empresas a abandonar tales políticas, a hacer ajustes salariales y a despedir un gran número de trabajadores.³ De esta manera, los problemas laborales centrales de este periodo fueron la solución

de los conflictos laborales y el proveer a los trabajadores de una voz institucionalizada para elevar su situación económica y sus condiciones de trabajo.

En este contexto, la negociación colectiva fue seleccionada como la piedra angular del modelo *New Deal*. Fue garantizada por la Ley Nacional de Relaciones Laborales como el mecanismo preferido para conciliar intereses en conflicto, de la administración y de los trabajadores, y para establecer los términos y las condiciones de empleo. El supuesto fue que la administración debía ser libre para tomar decisiones estratégicas sobre los negocios y que los trabajadores debían ser libres para decidir si deseaban o no ser representados por los sindicatos, con el propósito de negociar sobre los impactos de las decisiones de la administración en cuanto a salarios, jornadas y condiciones de trabajo.

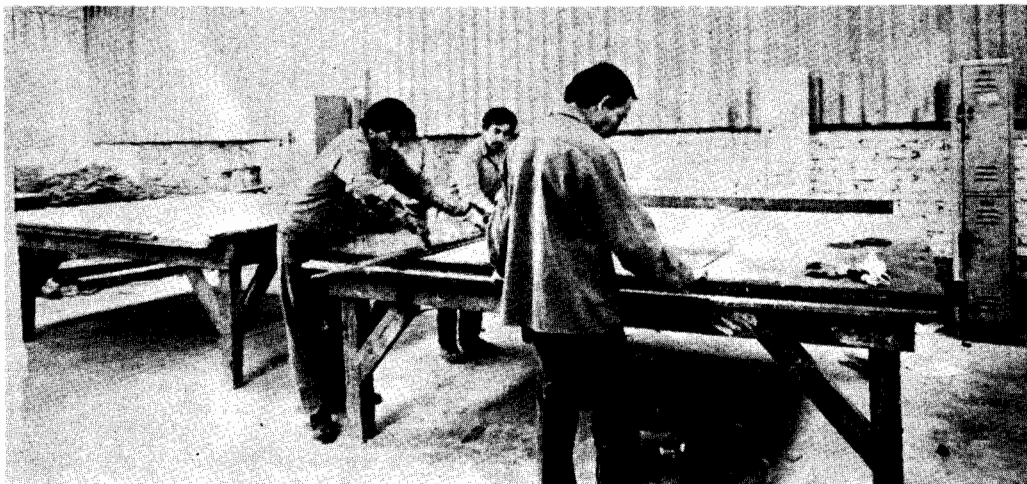
Dentro de este marco de trabajo legal, la afiliación sindical y la negociación colectiva se extendieron hasta cubrir aproximadamente 35% de trabajadores no agrícolas, hacia mediados de los años cincuenta.⁴ Sin embargo, la influencia de la negociación colectiva sobre las condiciones de trabajo fue considerablemente más grande que lo que sugiere este porcentaje, en virtud de que la mayoría de los trabajadores de producción estaba organizada en los sectores claves de manufactura, transportes, comunicaciones, minas y servicios básicos. Muchas de las innovaciones en las prácticas de personal logradas a través de la negociación colectiva fueron adoptadas también, por empresas sin sindicato.³ A la vez, donde había sindicatos y contratación colectiva, se negociaron contratos detallados para normar al trabajador individual y a la administración, en cuanto a derechos y responsabilidades. Esto evolucionó en lo que ha sido denominado "control laboral según el modelo sindical" en el lugar de



trabajo y fue reglamentado a través del establecimiento de procedimientos de demanda o agravio formal, los cuales proveyeron de arbitraje de disputas sobre interpretación de contratos. Así, en reciprocidad por el derecho de negociación sobre las condiciones básicas de trabajo y el derecho de demandar, a través del arbitraje, las normas detalladas contenidas en los contratos de trabajo, los sindicatos dejaron las decisiones estratégicas básicas empresariales, en manos de la administración.

Una característica importante de este sistema de negociación colectiva fue su capacidad para estandarizar los sueldos a través de los competidores que operan en el mismo mercado de produc-

tos y, por eso, los sueldos "quedaron fuera de competencia". En algunos casos, como en el acero, el carbón, el transporte de carga, la construcción y las industrias de la ropa, la homogeneización se logró negociando un solo contrato con una asociación empresarial centralizada en cada industria o mercado regional del producto. En la mayoría de las industrias manufactureras tales como automóviles, hule o equipo eléctrico, la estandarización de sueldos se dio a través de un patrón acordado de negociación más informal: esto es, un contrato acordado de negociación con una empresa grande, lo cual establecería el patrón a ser seguido por otras empresas de la industria o del mercado del producto. La adopción en los años



cincuenta de tres años de duración obligatoria para contratos que incluían ajustes respecto del costo de vida, agregó mayor estabilidad a las relaciones entre la administración y los trabajadores.

Esta forma de negociación produjo dos importantes resultados. Primero, estabilizó los sueldos y redujo el incentivo y la habilidad de las empresas para competir sobre las bases de lograr una baja ventaja salarial frente a sus competidores: es decir, las empresas se vieron obligadas a adoptar estrategias empresariales que incrementaron sus ventajas competitivas a través de mercados más amplios, innovaciones de proceso o producto u otras estrategias. Segundo, ayudó a disminuir el número de huelgas en virtud de que, una vez que se había establecido el patrón de negociación o que se había logrado un acuerdo centralizado, la probabilidad de que estallara una huelga se reducía considerablemente. Y una vez que había sido firmado el contrato, el procedimiento de demanda ayudó a asegurar la paz laboral durante la vigencia del acuerdo.

Este sistema de negociación colectiva estaba muy bien adaptado a las condiciones económicas de los periodos de guerra y posguerra y a las necesidades estratégicas de la administración y del sindicalismo. La economía se encontraba en expansión y la pro-

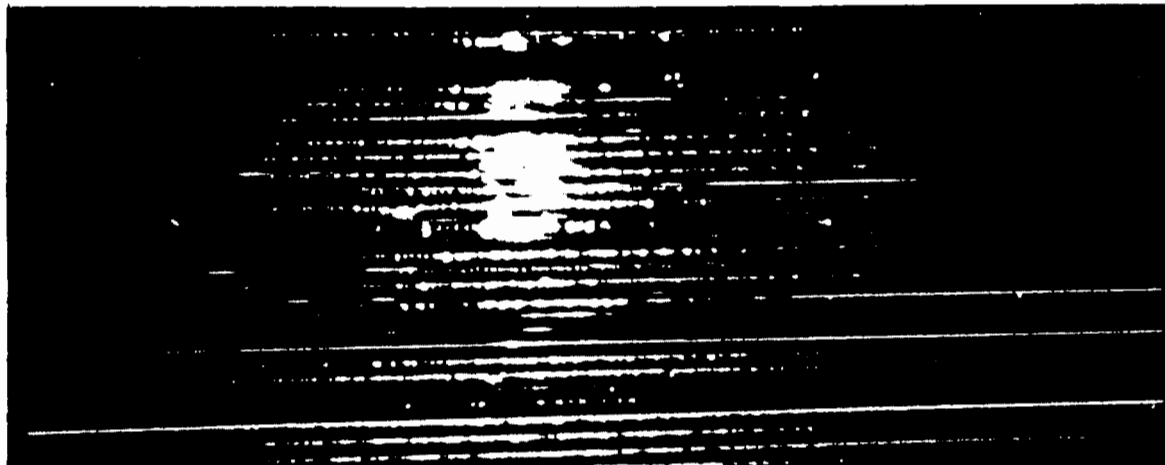
ductividad creció a una tasa anual entre 2 y 3%, respaldando así los incrementos salariales y alguna mejoría modesta en los salarios reales y el nivel de vida. Entre 1948 y 1977, por ejemplo, la productividad en el sector no agropecuario, creció a una tasa anual de 2.3%, mientras que la compensación real por hora subió a una tasa anual casi igual a 2.4%. Las empresas lograron la paz laboral y la seguridad que necesitaban para beneficiarse de la expansión de los mercados domésticos y mundiales. Al mismo tiempo, mientras la administración se adaptaba a la presencia de los sindicatos, la función de administración de personal y de relaciones industriales se hizo más profesional y se centralizó.

“
Comparado
con Japón,
Estados Unidos
requiere de 40
a 50% más de
horas-hombre
de ingeniería
para diseñar
un auto nuevo
”

Dada la adecuación entre el medio, los objetivos de los sectores empresariales y obrero, y la estructura y proceso institucionalizado de la negociación colectiva, no es sorprendente que en los años cincuenta y sesenta, la mayor parte de la literatura profesional sobre relaciones industriales, enfatizara la supuesta estabilidad y efectividad del sistema de Estados Unidos.⁵ Sin embargo, tal estabilidad resultó ser falsa.

Presiones para el cambio

Desde finales de la década de los cincuenta, las relaciones individuales de trabajo (de trabajadores no sindicalizados) han venido aumentando a tal grado que en 1987 la membresía sindical cubría aproximadamente 17% de los trabajadores no agrícolas. Sin embargo, entre 1960 y 1980 un cierto número de empresas grandes y en crecimiento, sin relaciones sindicales, introdujeron prácticas de recursos humanos que lograron mayor flexibilidad, elevaron la moral y la satisfacción en los empleados, y más bajos costos que sus competidores con relaciones sindicales.⁶ Al mismo tiempo, por tanto, estas novedosas prácticas en las empresas sin sindicatos, se convirtieron en problemas significativos para las empresas con relaciones sindicales, de ahí se intensificó el paso

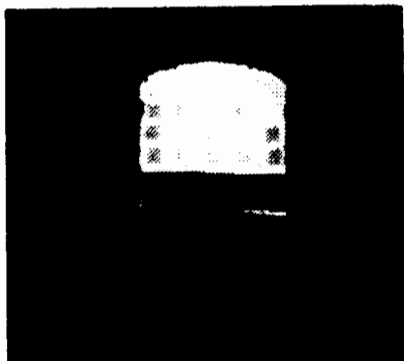


de la tendencia a la baja en el empleo en el sector sindicalizado.

De igual importancia fue el incremento gradual en las presiones competitivas que enfrentaron en general las firmas manufactureras de Estados Unidos. Las importaciones crecieron de 2.5% en 1958 a 7.2% en 1977 y hasta 11% en 1984, como porcentaje de las ventas de las firmas manufactureras de Estados Unidos.⁷ A estas presiones económicas graduales se juntó la crisis competitiva inesperada en las industrias de la aviación y del transporte terrestre, al ser desreguladas a finales de los setenta. Así, fueron años en los que se gestaron las presiones económicas para el cambio, en las industrias que tenían altas proporciones de personal sindicalizado.

En los setenta se hicieron relativamente pocos ajustes en la negociación colectiva, en relación con esta presión creciente. Una encuesta de 1977 sobre prácticas de relaciones laborales, en una amplia franja ocupada por empresas del sector privado, reveló que las características básicas del sistema *New Deal*, reseñado anteriormente, continuaban funcionando como lo hicieron durante las décadas previas a la expansión económica y el crecimiento en la productividad.⁸ La comparación, la homogeneización y el patrón de negociación continuó dominando el proceso de determinación de salarios: pocas empresas

reportaron nuevas iniciativas en el lugar de trabajo para mejorar la productividad, para lograr mayor flexibilidad en el diseño del puesto o en la asignación de trabajadores, o para incrementar la participación de los trabajadores o la cooperación entre la administración y el sindicato. Más aún, durante los setenta, los salarios fijados bajo negociación colectiva crecieron más rápidamente que los salarios fijados en las empresas sin sindicato, a causa de las altas tasas de inflación, a partir de la crisis petrolera de 1973. Hacia finales de los setenta, las diferencias en salarios entre trabajadores sindicalizados y no sindicalizados crecieron de 10 a 15% en los cincuenta y hasta 15 o 20% en los sesenta; en cuanto a costos en prestaciones, las diferencias llegaron hasta 30%.⁹ Así, las presiones sobre la negociación colectiva alcanzaron el punto de explosión, a principios de los ochenta.



Cambios en la negociación colectiva

Los cambios más visibles en las relaciones industriales, a principios de los ochenta, se han dado en la negociación colectiva. En algunas negociaciones se acordaron sueldos moderados y lo que se ha llegado a llamar "concesiones contractuales" desde 1981, apareciendo en la información agregada sobre incrementos salariales en 1982.¹⁰

En el primer año, los incrementos salariales a través de negociaciones colectivas en 1982, cayeron a 3.2% desde el 9.8% del año anterior. En 1982, 44% de los nuevos acuerdos en contratos colectivos congelaron o redujeron los salarios. Esta tendencia continuó con una tasa elevada sin precedentes: entre 1982 y 1986, 34% de los grandes contratos colectivos negociados incluyeron congelación o reducción de salarios para el siguiente año de vigencia del contrato. Se comenzaron a incluir, con mayor frecuencia en este periodo, los tabuladores dobles (estableciendo un nivel de sueldos inferior para los trabajadores recién contratados, pero sin disminución de sueldos para quienes ya estaban laborando). Entre 1982 y 1986, 8.5% de todos los nuevos contratos colectivos negociados incluyeron algún tipo de estructura salarial de doble tabulador.¹¹

Estos cambios originaron un activo debate sobre si la negociación salarial estaba sufriendo un cambio estructural significativo de consecuencias duraderas o si solamente refleja los ajustes normales de la baja cíclica de principios de los ochenta o bien una reacción retardada a los cambios competitivos en el sector de manufactura.¹² Nuestras propias estimaciones sugieren que los acuerdos salariales en las empresas manufactureras en los años ochenta, fueron entre 1 y 3% más bajos que los que hubieran sido en el caso de que, en esta década, hubiera continuado el modelo básico de determinación de salarios, que enfatizaba la estandarización salarial y el patrón de negociación que dominó en la negociación colectiva de los setenta.¹³ Al contrario, este modelo se vino abajo en virtud de que disminuyó la afiliación sindical y de que varias de las estructuras centralizadas de negociación colectiva ya no fueron útiles para lograr incrementos salariales uniformes. Así, las mayores modificaciones respecto de los acuerdos salariales previos, ocurrieron en aquellas empresas e industrias con un alto número de trabajadores sindicalizados, que dependían de una negociación centralizada o de patrón en el periodo anterior. Estos cambios en la negociación salarial han continuado mucho más allá de la recesión de 1981-1982. Los acuerdos salariales de los grandes contratos colectivos en 1987, por ejemplo, promediaron 2.2% (de aumento salarial) para el primer año de vigencia del contrato y 2.1% para la vigencia total del contrato. Más aún, por quinto años consecutivo, los costos de mano de obra se incrementaron menos por trabajadores sindicalizados respecto de los no sindicalizados. Esto también revierte el patrón establecido en años anteriores.

A pesar de que se ha mantenido la moderación salarial, se pueden estar gestando presiones para más cambios en las relaciones de

Entre 1960 y 1980 grandes empresas en crecimiento y sin sindicatos, lograron elevar la moral y satisfacción de los empleados, mayor flexibilidad y costos más bajos que sus competidores

negociación, especialmente entre aquellos grupos de empleados que han experimentado decrementos reales significativos, desde finales de los setenta. El ingreso real por hora ha disminuido un promedio aproximado de 8% entre 1977 y 1986. Se puede esperar una creciente presión para alzas salariales, sobre los líderes sindicales y sobre los empresarios, de parte de los trabajadores sujetos a salarios congelados, estructuras salariales de doble tabulador y otras concesiones, particularmente si la tasa de inflación sube en los próximos años. Sin embargo, los sindicatos van a encontrar muy difícil dar respuesta a estas presiones, dado que hay pocas condiciones en las que la negociación colectiva cubre una porción suficiente del mercado del producto para homogeneizar salarios y, a partir de ahí, sacar los salarios fuera de competencia. Así, a pesar de que la negociación colectiva ha probado ser altamente adaptable en cuanto a salarios a principios de los ochenta, y que se ha debilitado si no es que anulado, el modelo de determinación de salarios heredado del periodo anterior, más adelante podría presentarse un gran descontento por los salarios.

Las preocupaciones sobre la posibilidad de un regreso a los patrones salariales anteriores, han producido varios esquemas de compensación contingentes, que ligan los ajustes salariales a movimientos específicos en ganancia a nivel empresa, establecimiento o unidad de trabajo, a la productividad, a la capacitación y otros indicadores de comportamiento económico. En teoría, tales sistemas de compensación deberían tener beneficios macroeconómicos deseables: deberían generar más empleo y reducir la inflación.¹⁴ A pesar de que parece haber un crecimiento de tales planes, no hay información disponible para evaluar qué tan ampliamente se han difundido, el grado de aceptación que han logrado en-

tre los trabajadores y sus consecuencias macroeconómicas.

La mayoría de los investigadores está de acuerdo en que no es probable una mayor difusión de los esquemas de compensación contingentes, en empresas con o sin sindicato, sin cambios complementarios en prácticas de dirección tales como mayor participación de la información financiera y de los planes estratégicos de la empresa. Estos cambios adicionales son necesarios para ganar y mantener la confianza de los trabajadores así como la aceptación de los sistemas contingentes.¹⁵ Los más fuertes promotores de estos sistemas argumentan, más aún, que se requerirán incentivos en impuestos para lograr su aceptación generalizada.

Hay pocas dudas, sin embargo, de que las empresas continuarán presionando de diversas maneras para ligar los costos de mano de obra con sus circunstancias económicas específicas; y los líderes sindicales se encontrarán bajo continua presión para lograr acuerdos salariales que mejoren los ingresos reales de sus afiliados. Así, es probable que las negociaciones sobre los principios usados para guiar los acuerdos salariales continúen caracterizando, notablemente, la negociación colectiva en los próximos años.

Cambios en la función de relaciones industriales

Los cambios en los acuerdos salariales son claramente visibles: recientemente, los investigadores de relaciones industriales han comenzado a reconocer los grandes efectos que las características de la función de relaciones industriales tiene en la productividad y en la calidad del producto. Estos modelos enfatizan la importancia de la cooperación y la confianza entre los trabajadores y su administración, las habilidades de los trabajadores y de su

entrenamiento, la flexibilidad en las normas que rigen la asignación y uso de la fuerza de trabajo, y la participación y compromiso de los empleados para el aprendizaje y la solución de problemas. El logro de estos atributos requiere sobreponerse a las rígidas y cortas relaciones que crecieron en algunas situaciones de negociación, bajo el modelo sindical de control laboral descrito anteriormente, que produjo un ciclo de comportamiento altamente reforzador de sí mismo, conflictivo y de poca confianza. La poca confianza entre trabajadores y administración produjo demandas por cláusulas contractuales más específicas para limitar la discreción de la administración, o bien obligaciones de los trabajadores más claramente especificadas. Estas normas, a su vez, produjeron más quejas sobre su interpretación, las cuales también reforzaron la baja confianza. Este patrón de la función de relaciones industriales ha demostrado tener un impacto negativo significativo sobre la productividad y la calidad de los productos en la industria automotriz, así como en otras áreas de manufactura.¹⁶

Una variedad de innovaciones laborales se han introducido en las relaciones de la negociación colectiva en los ochenta, en un intento por romper el círculo de conflicto-baja confianza. Entre las más frecuentes han sido los círculos de calidad y otras formas para involucrar a los empleados, diseñados para dar a los trabajadores mayores responsabilidades en la solución de problemas de productividad y calidad, asociados con su trabajo o su ambiente de trabajo inmediato. Las estimaciones más recientes sugieren que, aproximadamente, entre 25 y 35% de todas las empresas de Estados Unidos y arriba de 50% de las empresas de mil o más trabajadores han experimentado alguna forma de innovación en el trabajo.¹⁷ Con todo, estos esfuerzos



“
Entre 1982 y 1986, el 34% de los grandes contratos colectivos negociados incluyeron congelación o reducción de salarios para el siguiente año
 ”

han probado ser más bien frágiles. No hay información actualizada disponible, pero un estudio sobre círculos de calidad estimó una tasa de falla de aproximadamente 20% dentro del primer año.¹⁸ Estos resultados son consistentes con conclusiones de nuestros propios estudios de caso y encuestas: es decir, los círculos de calidad u otras formas semejantes de participación de los trabajadores son modalidades útiles para iniciar el cambio pero solos no alcanzarán

resultados suficientes para respaldarlos.¹⁹ Las mejoras más significativas en el aspecto económico han sido logradas en situaciones donde los círculos de calidad u otras formas parecidas de participación de empleados, han sido integrados a otros cambios en procesos y estrategias de manufactura que enfatizan un compromiso hacia la calidad, flexibilidad y mejoramiento permanente en productividad. Se han logrado mejoras donde, en combinación con estos nuevos sistemas de participación de los empleados y en las relaciones industriales, se han ampliado las reformas para incorporar cambios en la organización del trabajo, más entrenamiento, procesos de toma de decisión más descentralizados y, en general, mayor flexibilidad en el uso de los recursos humanos. Esto, a su vez, ha incidido, positivamente, en la productividad, reduciendo el número de supervisores, de inspectores de control de calidad y de otros trabajadores directos (producción) e indirectos (mantenimiento y apoyo).²⁰

Efectos de la nueva tecnología

Esta información también es ilustrativa para evaluar la manera como está afectando al desarrollo de la economía la introducción de



la nueva tecnología. La expectativa o punto de vista tradicional sobre la nueva tecnología es que incrementará la productividad reduciendo la mano de obra. De hecho, la experiencia hasta la fecha demuestra que hay una variación sustancial del impacto de la tecnología en el empleo y en la productividad.²¹ La hipótesis más frecuentemente planteada para explicar esta variación es que las ganancias más significativas se encuentran en aquellas situaciones donde su diseño, introducción y uso se integran con otros cambios en estrategias de producción con prácticas de relaciones industriales ya discutidas más arriba.²⁰ De nuevo, las mejores pruebas de esta hipótesis vienen de la industria automotriz nacional. Aquí, tanto los estudios de caso como las comparaciones entre las plantas han fallado en demostrar una fuerte asociación entre la inversión en nueva tecnología de producción y mejoras en la productividad, calidad del producto u otros indicadores de desarrollo económico.²² Así, en Estados Unidos, las plantas con más alta tecnología no son las más productivas ni las que logran la mejor calidad. En lugar de eso, las plantas automotrices que mejor se desarrollan, son aquellas que han introducido cambios tecnológi-

cos con reformas en las relaciones industriales en el puesto de trabajo, como parte de un cambio en las políticas de manufactura, hacia: control de inventario justo a tiempo, control estadístico de calidad u otras estrategias de producción nuevas.²⁰ Por tanto, la lección a partir de esta industria es que cuando los nuevos procesos o nueva tecnología y las reformas en las relaciones industriales se combinan satisfactoriamente, tienen un efecto de reforzamiento recíproco: se incrementa la rentabilidad de la tecnología y es más probable que las prácticas de relaciones industriales se institucionalicen.

Características de los empleados

Antes de dejar los temas relacionados con el puesto de trabajo, es importante preguntar: ¿qué tan bien se están adaptando los trabajadores de Estados Unidos a las nuevas prácticas de relaciones industriales? ¿Tienen voluntad y aptitud para aprender nuevas habilidades, para adaptarse a los nuevos sistemas de trabajo y para participar en la solución de problemas relacionados con la tarea?

La información de las encuestas reportan consistentemente que arriba de 80% de la fuerza de trabajo manifiesta interés en obtener mayor influencia sobre las decisiones relacionadas con el trabajo: la mayoría de ellos tiene interés en sistemas de trabajo que les permita ampliar sus habilidades y usarlos en forma más completa.¹⁴ Además, hay poca evidencia de que muchos empleados se resistan a la introducción de nuevas tecnologías o de que no haya empleados que posean la habilidad o la voluntad para ser entrenados en el uso de nueva información o tecnología de producción.²¹ Pero, al mismo tiempo, una minoría importante y creciente de empleados carece de las habilidades y la mo-

tivación que se requiere para adaptarse a las nuevas demandas del trabajo. Esto requerirá mayor inversión de las empresas de Estados Unidos en capacitación que la tradicional en el pasado. La fuerza de trabajo de Estados Unidos es altamente diversificada en niveles de calificación y motivación y es probable que llegue a ser aún más diversa en el futuro.

La más clara evidencia de esto son las largas colas de solicitantes de empleo, la baja tasa de selección (relación de solicitudes aceptadas con las solicitudes presentadas), y en algunos casos la relativamente alta tasa de rotación en la fase de inicio del empleo, de las plantas que adoptan nuevos programas de relaciones industriales.²³ Los datos exactos sobre costos de selección y entrenamiento son más bien raros, pero nuestros estudios de caso de las plantas nuevas sugieren que estos costos andan en el rango de 10 a 20% de la inversión de capital total. Así, parece que hay una amplia oferta de nuevos empleados, dispuestos y deseosos de adaptarse a estas nuevas circunstancias; sin embargo, todavía se requiere una cuidadosa selección y un entrenamiento intensivo.

Una variedad similar aparece dentro de los sectores de la fuerza de trabajo, en las actuales relaciones de empleo, como respuesta a

las nuevas prácticas; sin embargo, las evidencias sugieren que el proceso de adaptación es más lento y difícil. Una adaptación exitosa requiere el descongelamiento de prácticas pasadas y tradicionales, procesos que generalmente requiere una percepción considerable de una amenaza para estimular el interés por el cambio.²⁴ Así, administrar el proceso de adaptación a lo nuevo como opuesto a una nueva situación de trabajo, es un proceso más difícil y a largo plazo. A pesar de todo, la evidencia sugiere que las características de la fuerza de trabajo de Estados Unidos no incluye barreras significativas para el cambio, si se provee la asignación de los recursos adecuados para que los empleados alcancen sus intereses, dentro del proceso de adaptación.

Probablemente, el grupo más frecuentemente mencionado como una fuente de resistencia a estas nuevas prácticas, es el de supervisores de primera línea y los gerentes intermedios. Sin embargo, esto no es una sorpresa, y que éste es el grupo cuyos intereses, seguridad de empleo, carrera y estatus organizacional son más amenazados, en la medida en que se descentraliza el poder de la toma de decisiones hacia los niveles de empleo más bajos. Así, casi hay acuerdo unánime entre los científicos del comportamiento que han estudiado el proceso de cambio, en que sean o no dirigidos intencionalmente a este grupo de empleados estos cambios que los están afectando en sus carreras y compensaciones, es una clave determinante del éxito o fracaso del proceso de adaptación.²⁵

Cambios en las prácticas de nivel estratégico

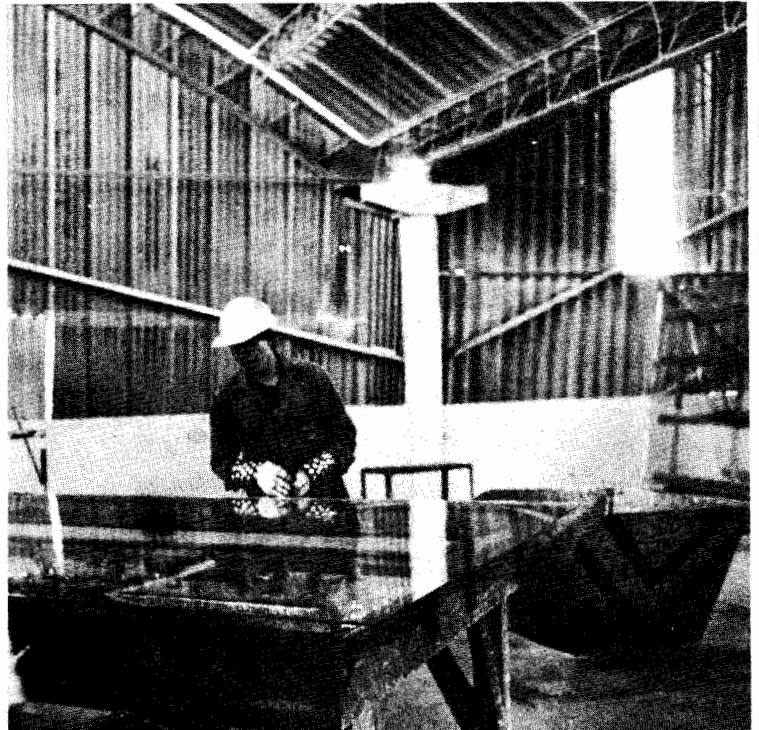
Hay que recordar que uno de los principios básicos del modelo de relaciones industriales del *New Deal* era que "el trabajo del administrador es administrar". Esto

“
En Estados Unidos, las plantas con más alta tecnología no son las más productivas ni las que logran la mejor calidad

es, las decisiones estratégicas y de largo plazo de las empresas eran prerrogativa de la administración, mientras que los trabajadores y sus representantes, solamente tenían el derecho de negociar sobre los efectos que tuvieran las decisiones, una vez tomadas. Este principio también ha sido cuestionado en los últimos años, en parte, como respuesta a muchos de los cambios ocurridos en la

negociación colectiva y en las relaciones industriales, discutidas con anterioridad.

En un gran número de casos en que los empleados han presionado por concesiones salariales o han propuesto planes contingentes de compensaciones, han acordado compartir, en adelante, información confidencial sobre el desarrollo de la empresa o sobre sus planes y perspectivas, o sobre ambas. En otros casos, los cambios en las condiciones de trabajo han traído una ampliación de la injerencia del sindicato en la administración de la organización. Por ejemplo, en 1987, el contrato colectivo firmado por el sindicato United Auto Workers y la Ford y la General Motors, establece comités de administración sindicales, por planta y corporativo, para discutir los diseños de las nuevas plantas, los planes de inversión, el aprovisionamiento interno o externo de partes componentes y desarrollos relacionados con el mercado del producto. En contrapartida, el sindicato recibe garantías de empleo para los actuales trabajadores y se compromete a



apoyar la promoción de la flexibilidad en la realización del trabajo, la participación de los empleados y otros medios de mejoramiento de la calidad y productividad.²⁶

Es probable que se necesite un papel del sindicato o de los trabajadores con mayor intervención en este tipo de decisiones estratégicas, para mantener las innovaciones en el trabajo. Esto en virtud de que las decisiones estratégicas afectan la seguridad de los trabajadores a largo plazo y, por tanto, refuerzan o destruyen la confianza en el trabajo. No es sorprendente, por tanto, que un número creciente de líderes sindicales ande buscando medios apropiados para representar los intereses de los trabajadores en las decisiones estratégicas, antes de que se tomen, en lugar de limitar su papel a negociar sobre sus efectos en los intereses de los trabajadores, una vez que ya se tomaron las decisiones. Esto promete, por tanto, ser un área activa de experimentación, investigación y debate sobre las políticas, en los siguientes años.

Perspectivas de difusión

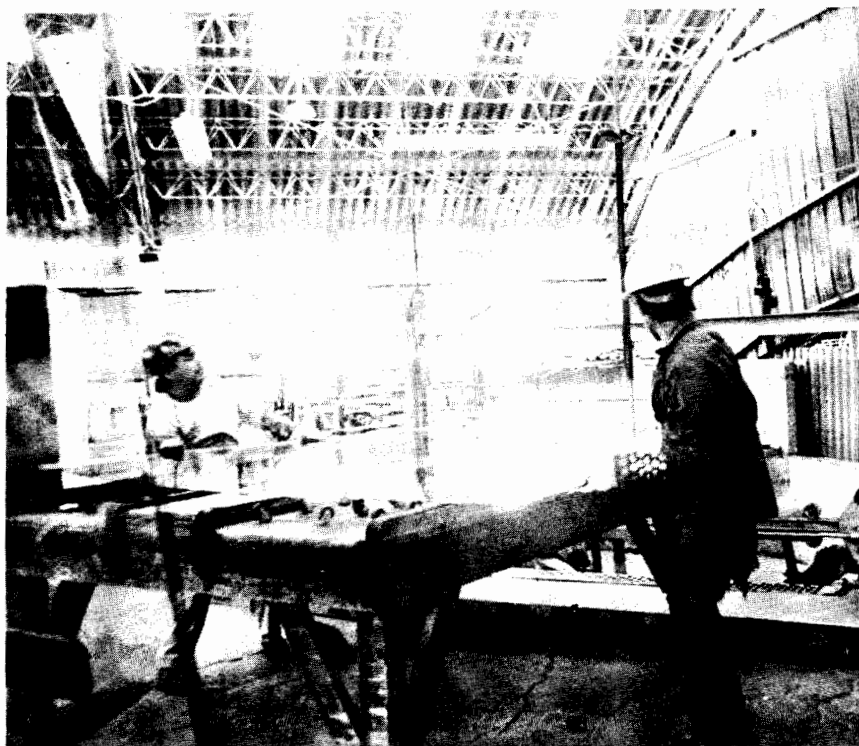
A pesar de que la configuración general de un nuevo modelo de relaciones industriales ha surgido de las experiencias de principios de los ochenta, al momento presente, la difusión de este nuevo modelo está limitada a aquellos casos de relaciones empresa-sindicato que han experimentado presiones intensas para cambiar, y donde existe un sindicato fuerte que es aceptado por la empresa como un legítimo participante en la administración del cambio. Donde las partes no han experimentado presiones fuertes o donde la administración se opone a una intervención mayor del sindicato o sigue la política de rechazar al sindicato en cuanto a su injerencia en las nuevas inversiones o ubicaciones de planta (o ambas), sólo se ven algunas de las características del nuevo modelo y no es probable una mayor adaptación del mismo. La gran mayoría de las relaciones empresa-sindicato contemporáneas se ubican en esta última categoría. En estos casos,

los esfuerzos de la administración para limitar el papel de los representantes sindicales y para resistir los esfuerzos sindicales para organizar sus operaciones no sindicales, también limitan la cooperación sindical y, con el tiempo, disminuyen la confianza que se requiere para mantener la cooperación de los trabajadores y la flexibilidad en la realización del trabajo. Por tanto, se requiere la resolución de este importante conflicto y tensión sobre el papel del sindicato en la sociedad y en la empresa, si se continúan difundiendo las reformas de relaciones industriales, basadas en nuevas formas de cooperación entre la administración y la fuerza de trabajo.

Más allá del sector sindical: políticas de recursos humanos para los trabajadores no sindicalizados

Dentro del sector sindical y de aquellas empresas sin sindicato que tienden a igualarse o adelantar los avances de las sindicalizadas, la adaptación continua es una condición necesaria, pero lejos de ser suficiente, para que las políticas de recursos humanos contribuyan a la economía de Estados Unidos. Hay que recordar que arriba de 80% de la fuerza de trabajo no está sindicalizada. Dentro de las muchas empresas en las que los trabajadores de "cuello azul" (producción) no están sindicalizados, la mayoría de los costos de mano de obra provienen de los de "cuello blanco" (empleados) técnicos y gerentes, que no están representados en la negociación colectiva. Se conoce considerablemente menos acerca de las prácticas en empresas sin sindicato, pero hay suficientes indicadores que sugieren que las presiones de cambio están aumentando.

En Estados Unidos, la productividad de los empleados, por



ejemplo, ha sido un problema mayor que la productividad de los trabajadores de producción durante la década pasada. Entre 1978 y 1985, mientras que el producto nacional bruto real creció cerca de 16% el empleo de trabajadores de producción disminuyó en cerca de 1.9 millones de puestos o 6%, y el de los empleados creció en cerca de 10 millones de puestos o 21%.²⁷ Aún más problemático es el hecho de que el empleo de los trabajadores de "cuello blanco" creció más rápidamente en aquellos servicios e industrias manufactureras que hicieron las más grandes inversiones en nuevas tecnologías de información.²⁸ Los resultados sobre empleados de "información", en realidad bajaron cerca de 6.6% de 1970 a 1986, mientras que los resultados de los trabajadores de producción, se incrementaron 16.9% durante el mismo periodo. Uno de los más grandes usuarios de la nueva tecnología de información, el sector financiero, de seguros y de bienes raíces se desarrolló muy pobremente en los ochenta, con 9.3% a la baja en resultados sobre trabajadores de información y 7.9% sobre la totalidad de los trabajadores. Aunque se requiere de una investigación empírica muy acuciosa con estos datos agregados, está claro que se requieren nuevos técnicos, organización del trabajo y tecnología de estrategias gerenciales, para trabajadores de "cuello blanco" en general y para trabajadores de "información" en particular.

Están aumentando las evidencias de un problema sobre productividad, con respecto de empleados en ingeniería, técnicos y administrativos, relacionados con el diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios. Los mejores datos disponibles sugieren que se requiere aproximadamente 40%, o quizás hasta 50% más de horas-hombre de ingeniería, para diseñar un carro nuevo en las firmas automotrices de Estados Unidos, en comparación con las



de Japón.²⁹ Las razones de esta diferencia aún no han sido documentadas cuidadosamente: la hipótesis plausible es que el trabajo de ingeniería en Estados Unidos es demasiado segmentado, especializado y secuencial. Los procesos de desarrollo de productos en Japón enfatizan la independencia entre las funciones de diseño, la de manufactura y la de mercadotecnia, hacen un uso mayor de equipos de trabajo del personal de ingeniería y del de manufactura, y promueven mucho más la cooperación entre las funciones y en la solución de problemas, antes de tomar las decisiones finales de diseño.³⁰ Los ingenieros japoneses son más ampliamente entrenados y trabajan más directamente con el personal de producción y, por tanto, alcanzan niveles más altos de productividad en sus diseños que sus contrapartes de Estados Unidos. Así, podemos esperar una mayor atención enfocada hacia los métodos de modificación de la organización del trabajo y en

las actividades de apoyo a la investigación y el desarrollo. Esto es especialmente probable que ocurra en la medida en que se adquieran e implementen nuevos sistemas de diseño auxiliado por computadora (CAD). Un estudio disponible a la fecha, que ha medido los efectos de los sistemas CAD en la productividad, llegó a una conclusión similar a la de los estudios sobre los efectos de la tecnología de producción: la tecnología CAD por sí sola no tiene efectos directos en la productividad, pero tiene efectos positivos indirectos, a través de sus influencias sobre los cambios en la organización del trabajo y en el diseño de las tareas.³¹ La pregunta importante es si las lecciones del ambiente de los trabajadores, sobre la necesidad de integrar aspectos de consideración para los recursos humanos en la estrategia de la nueva tecnología, serán aplicadas en estas situaciones o si se repetirá una sobreinversión en tecnología dura y una subinver-

sión en adaptaciones en la administración de los recursos humanos, en la medida que estos nuevos sistemas de ingeniería sean puestos en marcha.

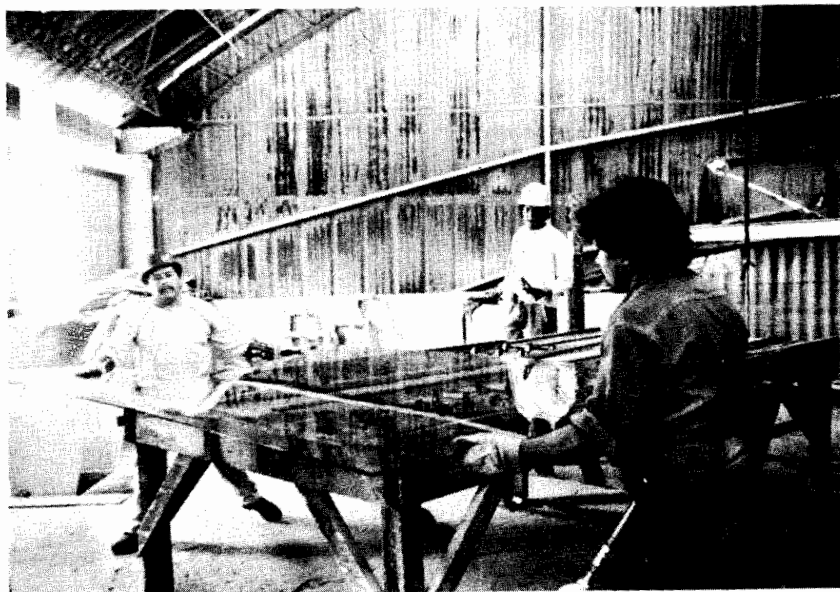
Problemas futuros: nuevos empleos y crecimiento de la población apta para el trabajo

Probablemente el desafío más significativo a largo plazo para la adaptabilidad del sistema de relaciones industriales y de recursos humanos de Estados Unidos, a las futuras necesidades de la economía, se encuentra en el potencial desajuste que está proyectado entre la educación y las habilidades que demanden los empleos del futuro y las características de los que se incorporen a la fuerza de trabajo en el futuro. Entre los años 1987 y 2000, más de 90% de los nuevos integrantes de la fuerza de trabajo serán mujeres, miembros de grupos minoritarios e inmigrantes.³² Los miembros de estos grupos han sido menos preparados y han tenido menos éxito en ocupar puestos que crecerán con la mayor rapidez en los próximos años. Ellos se encuentran más fuertemente concentrados en puestos y ocupaciones que crecerán muy despacio o desaparecerán en el futuro. Por ejemplo, las proyecciones ocupacionales de la Oficina de Estadísticas de la Fuerza de Trabajo demuestran que más de la mitad de los nuevos empleos requerirán un nivel educativo mayor que el bachillerato y mayores niveles de aptitud verbal, razonamiento y habilidades matemáticas que los empleos actuales.³³

Estas proyecciones implican que se necesitarán considerables mejoras en educación, habilidades y logros ocupacionales de mujeres, miembros de grupos minoritarios e inmigrantes para dos cosas: cubrir los requerimientos de empleo de la economía y evitar

mayor inequidad en la distribución del ingreso y en las experiencias de empleo. Esto requerirá de la aplicación de considerables recursos en educación, capacitación y oportunidades iguales de empleo y estrategias de acción afirmativa. Identificar la composición adecuada de iniciativas públicas y privadas para lograr estas metas, deberá ser de alta prioridad para investigadores y para quienes determinen las políticas en los próximos años.

Estos ejemplos no agotan el rango de adaptaciones que se necesitan para reformar las políticas de administración de recursos humanos fuera del sector sindicalizado de la economía. Al contrario, tales ejemplos se presentan sólo para ilustrar que lo que ha comenzado como una transformación en medios sindicalizados seleccionados, debe ser trasladado ahora a un proceso más amplio y sostenido de políticas y prácticas de adaptación de recursos humanos, a través de toda la fuerza de trabajo de la economía; más aún, ilustran el siguiente punto: las lecciones aprendidas del ambiente de trabajadores de producción, es probable que se apliquen igualmente a la administración de recursos humanos, para otro tipo de empleados.



Entre 25 y 35% de todas las empresas de Estados Unidos y arriba del 50% de las empresas de mil o más trabajadores han experimentado alguna forma de innovación en el trabajo

Conclusiones

Las lecciones fundamentales aprendidas de los cambios introducidos en las prácticas de las relaciones industriales al principio de los ochenta, parecen indicar que el logro de las necesidades futuras de la economía, requerirá: 1) reducir la sobrespecialización en la organización del trabajo y estructuras de empleo; 2) incrementar y mantener el trabajo en equipo y la cooperación entre los trabajadores, a través de unidades funcionales de trabajo y entre la administración y los trabajadores; 3) integrar la introducción de nueva tecnología con innovaciones en recursos humanos; 4) promover estrategias empresariales que apoyen y refuercen estas adaptaciones en la función de relaciones industriales; y 5) mejorar la educación, la capacitación y estatus ocupacional de mujeres, miembros de grupos minoritarios e inmigrantes.

El proceso de adaptación se encuentra en camino entre los trabajadores de producción en las industrias, y los obstáculos para su mayor difusión están relativamente bien detectados. Para superar estos obstáculos, se requerirán cambios en la política nacional laboral y la aprobación de estas nuevas prácticas, de parte de los líderes de la administración y de los trabajadores. Aunque una mayor investigación apoyará este proceso de cambio, los investigadores de las relaciones industriales necesitan ahora poner mayor atención a las políticas y prácticas de recursos humanos, que norman a empleados; profesionales y técnicos en la industria y empleados en todos los niveles en el sector de servicios.

Traducción: F. Javier Haro del Real

Referencias bibliográficas

¹ Los cambios en la economía internacional y el ambiente de competencia que enfrentan las empresas de Estados Unidos, están documentados en numerosos estudios y reportes. Véase, por ejemplo: *The Global Competition: The New Reality*, Reporte de la Comisión del Presidente sobre Competitividad Industrial, Washington, D.C. 1985. Las implicaciones de los cambios del ambiente para relaciones industriales son analizadas por: M.J. Piore and C.F. Sabel, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York, 1985, y por: T. A. Kochan, H. C. Katz y R. B. Mckersie, *The Transformation of Industrial Relations*, Basic Books, New York, 1986.

² D. Brody, *Workers in Industrial America*, Oxford University Press, New York, 1930.

³ S. M. Jacoby, *Employing Bureaucracy*, Columbia University Press, New York, 1985.

⁴ Para una revisión reciente de los cambios en la afiliación sindical, véase H. S. Farber, *Science*, 238 y 915, 1987.

⁵ C. Kerr, F. Harbison, J. T. Dunlop, C. Myers, *Industrialism and Industrial Man*, Harvard University Press, Cambridge, 1960.

⁶ Kochan, Katz, Mckersie, *op.cit.*, pp. 47-108.

⁷ J. M. Abowd. "The effects of international competition on collective bargaining settlements in the United States", working paper. Department of Economics, Princeton University, Princeton, 1987.

⁸ A. Freedman, *Managing Labor Relations*, Conference Board, New York, 1979.

⁹ R.B. Freeman and J.L. Medoff. *What do Unions Do*, Basic Books, New York, 1985.

¹⁰ D. J. B. Mitchell, "Shifting norms in wage determination", *Brookings Papers on Economic Activity*, Brookings Institution, Washington, DC, 1985. vol. 2, pp. 575-609.

¹¹ "The 2-tier wage system is found to be 2-edged sword by industry", *New York Times*, 21 July 1987, p. 1.

¹² R. B. Freeman, "In search of wage concession in standard data sets", *Industrial Relations*, 25, 131, 1986.

¹³ H. S. Farber, B. Hirdle, T. A. Kochan, W. Vroman, "Wage changes and bargaining structures: 1957-83", working paper, MIT Sloan School of Management, Cambridge, Ma., 1987.

¹⁴ M. L. Weitzman, *The share economy*, Harvard University Press, Cambridge, Ma., 1984.

¹⁵ D. J. B. Mitchel, *Industrial Relations*, 26, I, 1987.

¹⁶ H. C. Katz, T. A. Kochan, K. Gobeille, *Ind. Labor Relat.*, Rev., 38, 544,

1985; C. Ichniowski, thesis MIT Sloan School of Management, Cambridge, Ma, 1983.

¹⁷ W. Alper, B. N. Pfau, D. Sirota. *The 1985 National Survey of Employee Attitudes*, Business Week and Sirota and Alper Associates, New York, 1985; Goodmeasure, Inc., *The Changing American Workplace: Work Alternatives in the 80's*, American Management Association, New York, 1985.

¹⁸ R. Drago, "Quality circle survival: An exploratory analysis", working paper, Department of Economics, University of Wisconsin, Milwaukee, 1987.

¹⁹ T. A. Kochan, H. C. Katz, N. R. Mower, *Worker Participation and American Unions: Threat or Opportunity*, W. E. Upjohn Institute for Employment Policy, Kalamazoo, Mi., 1985.

²⁰ H. Shimada and J. P. MacDuffie, "Industrial Relations and Humanware", working paper, MIT Sloan School of Management, Cambridge, Ma., 1987.

²¹ R. C. Cyert, Ed. *Technology and Employment*, National Academy of Sciences, Washington, D. C., 1987.

²² J. Kafcik, "High performance manufacturing. An international study of auto assembly practice", working paper, MIT International Motor Vehicle Program, Cambridge, Ma., 1988.

²³ A. Verma, Thesis, MIT Sloan School of Management, Cambridge, Ma., 1983.

²⁴ P. S. Goodman, *Assesing Organizational Change*, Wiley, New York, 1979.

²⁵ L. A. Schlesinger, *Quality of Worklife and the Supervisor*, Praeger, New York, 1979.

²⁶ Véase "1987 Ford-UAW National Agreements Highlights", available from the Employe Relations Department, Ford Motor Company, Detroit, Mi.

²⁷ L. C. Thurow, "Economic paradigms and slow American productivity growth", working paper, MIT Sloan School of Management, Cambridge, Ma., 1987.

²⁸ S. S. Roach, "America's Technology Dilemma: A Profile of the Information Economy", Morgan Stanley Special Economy Study, New York, 1987.

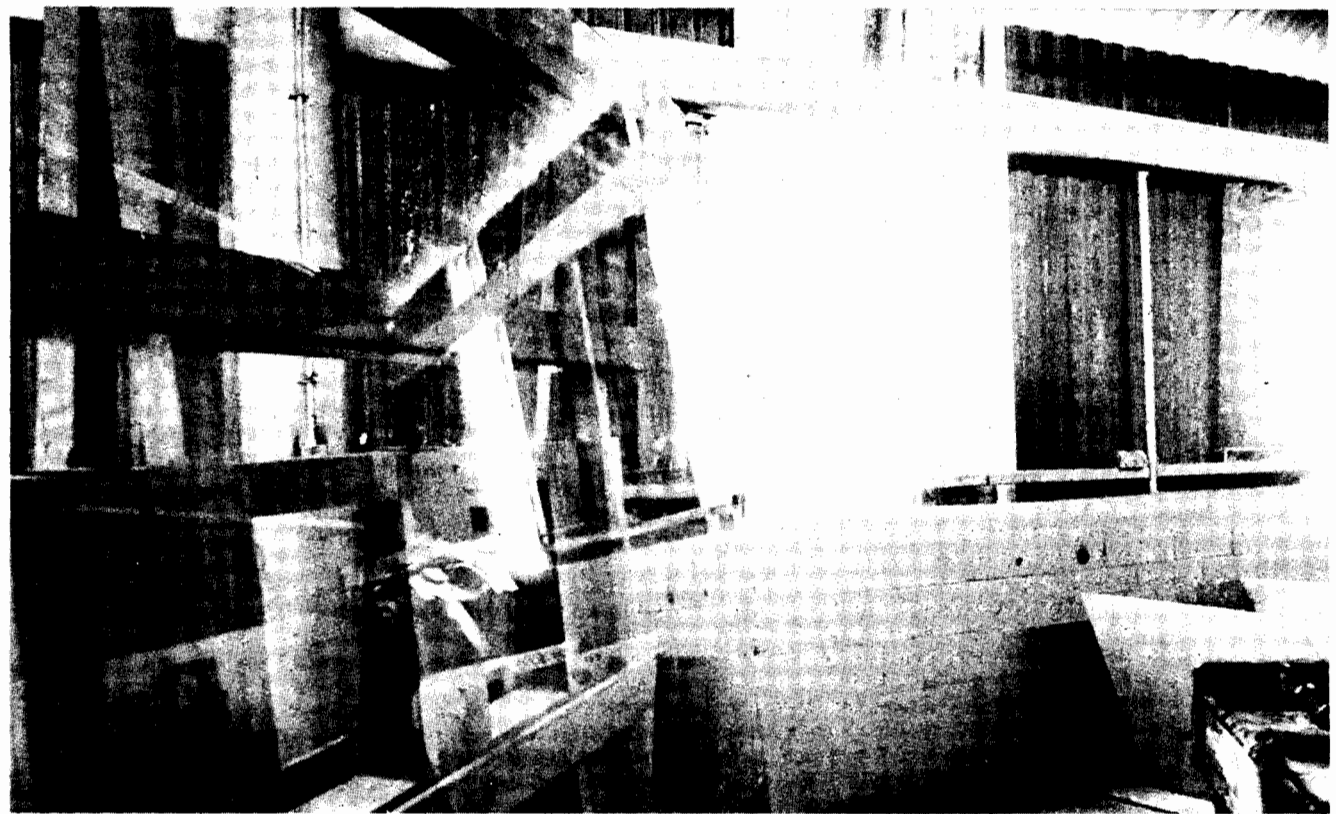
²⁹ K. Clark and T. Fujimoto, "Overlapping problem-solving in product development", working paper, Harvard Business School, Cambridge, Ma., 1987.

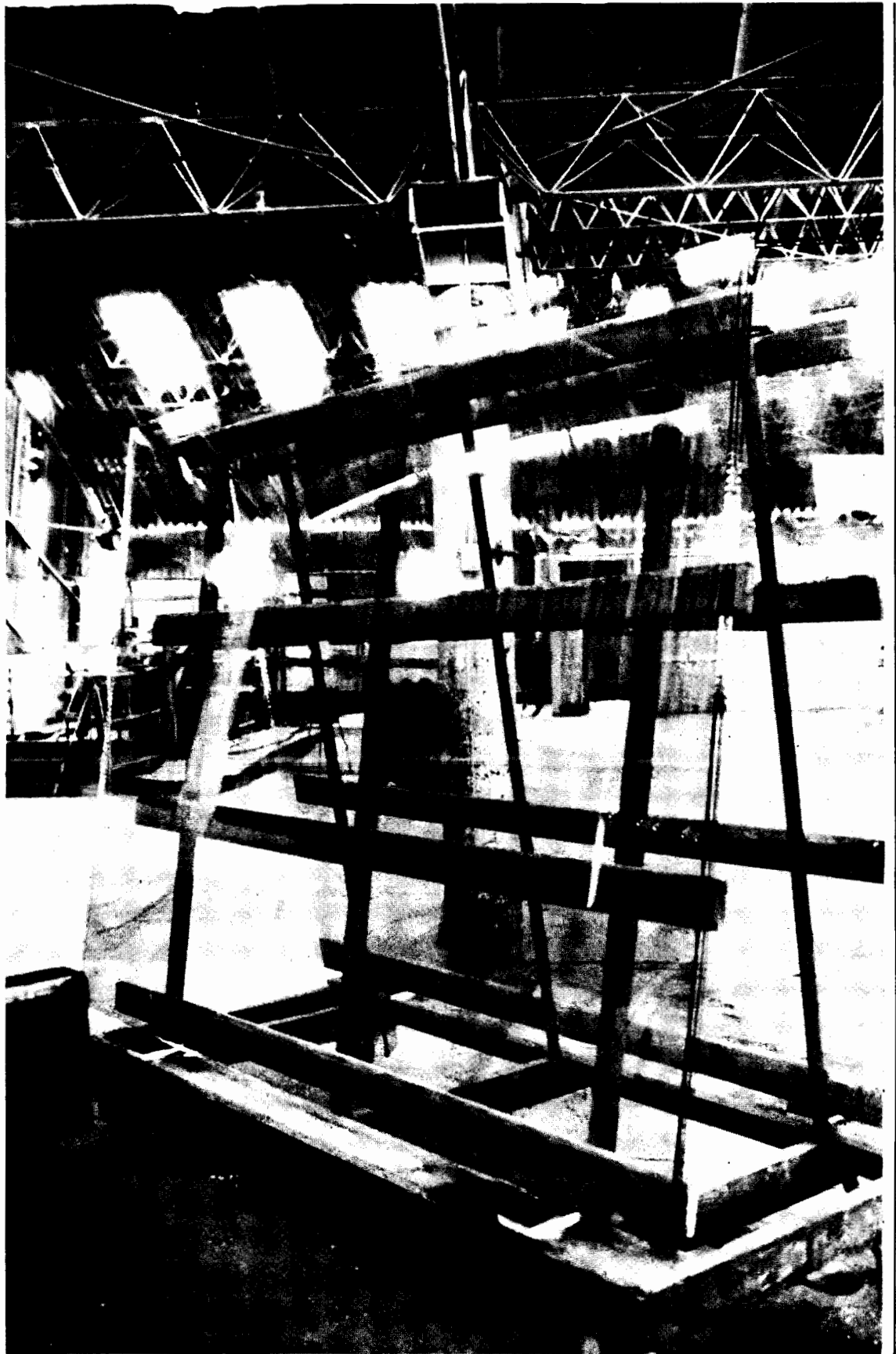
³⁰ D. E. Westney and K. Sakakibara, *Technol. Review*, 89, 24, 1986.

³¹ P. D. Collins and D. C. King, "CAD implementation at R&M Corporation: Workplace changes and performance outcomes", working paper, Krannert Graduate School of Management, Purdue University, Lafayette, In., 1986.

³² H. N. Fullerton, Jr., "Labor force projections: 1986-2000" *Monthly Labor Review*, 110, 19, september 1987.

³³ W. B. Johnston and A.E. Packer, *Workforce 2000*, Hudson Institute, Indianapolis, Inc., 1987. T





El Dato

El Empleo en México

Estructura de empleo sectorial 1975-1989

1989	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	162 846	918 780	528 937	1 605 513
Personal ocupado (miles)	2 621.5	2 374.4	2 216.6	7 212.5
Asalariados	2 418.4	1 287.5	1 515.7	5 221.6
No asalariados	203.1	1 086.9	700.1	1 990.1
Tamaño medio de las unidades	16.1	2.6	4.19	4.49
Participación relativa respecto del total sectorial				
Personal ocupado	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Asalariados	92.41	54.22	68.38	72.61
No asalariados	7.59	45.78	31.58	27.38

1985	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	129 380	618 059	341 432	1 088 875
Personal ocupado (miles)	2 437.6	1 780.7	1 401.5	5 619.80
Asalariados	2 266.3	931.2	906.7	4 104.19
No asalariados	171.3	849.5	494.8	1 515.62
Tamaño medio de las unidades	18.84	2.88	4.10	5.16
Participación relativa respecto del total sectorial				
Personal ocupado	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Asalariados	92.97	52.29	64.69	73.03
No asalariados	7.03	47.71	35.31	26.97

1980	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	126 084	568 830	275 299	970 213
Personal ocupado (miles)	2 110.6	1 457.3	999.3	4 567.2
Asalariados	1 956.6	722.6	633.0	3 312.2
No asalariados	154.0	734.7	366.3	1 255.0
Tamaño medio de las unidades	16.74	2.56	3.63	4.71
Participación relativa respecto del total sectorial				
Personal ocupado	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Asalariados	92.70	49.58	63.34	72.52
No asalariados	7.30	50.42	36.66	27.48

1975	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	118 636	475 264	221 974	815 874
Personal ocupado (miles)	1 654.3	1 118.0	712.6	3 484.9
Asalariados	1 512.2	452.7	441.9	2 496.8
No asalariados	142.1	575.3	270.7	988.1
Tamaño medio de las unidades	13.94	2.35	3.21	4.27
Participación relativa respecto del total sectorial				
Personal ocupado	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Asalariados	91.41	48.54	62.01	71.65
No asalariados	8.59	51.46	37.99	28.35

Fuente: Cálculos propios a partir de los Censos Económicos de 1976, 181 y 1986. INEGI, Empadronamiento Urbano de los Censos Económicos de 1989.

Los cuadros 1, 2, 3, y 4 proceden del trabajo "Cambios en el empleo sectorial en los años ochenta. La gran transición", de Teresa Rondón y Carlos Salas, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, junio de 1990, versión preliminar.

Recopilación de la información: Pedro Moreno.

Cuadro 2

Cambios en la estructura del empleo sectorial 1975-1989

	Crecimientos 1985-1989			
	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	33 466	295 671	187 501	516 638
Personal ocupado (miles)	183.9	593.7	815.1	1 592.7
Asalariados	152.1	356.3	609.0	1 117.4
No asalariados	31.8	237.4	205.3	474.5
Tamaño medio de las unidades	-2.74	-0.28	0.09	-0.67
	Crecimientos 1980-1985			
	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	3 296	49 223	66 137	118 662
Personal ocupado (miles)	327.0	323.4	402.2	1 052.7
Asalariados	309.7	208.6	273.7	792.0
Número de asalariados	17.3	114.8	128.5	260.6
Tamaño medio de las unidades	2.10	0.32	0.47	0.45
	Crecimientos 1975-1980			
	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	7 448	93 566	53 325	154 339
Personal ocupado (miles)	456.3	339.3	286.7	1 082.3
Asalariados	444.4	179.9	191.1	815.4
No asalariados	11.9	159.4	95.6	266.9
Tamaño medio de las unidades	2.80	0.21	0.42	0.44
	Tasas medias de crecimiento anual			
	1985-1989			
	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	5.92%	10.27%	11.56%	10.19%
Personal ocupado	1.83	7.46	12.14	6.44
Asalariados	1.64	8.44	13.71	7.05
No asalariados	4.35	6.35	9.06	7.05
Tamaño medio de las unidades	-3.86	-2.55	0.52	-3.41
	1980-1985			
	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	0.52%	1.67%	4.40%	2.33%
Personal ocupado	2.92	4.09	7.00	4.24
Asalariados	2.98	5.20	7.45	4.38
Número de asalariados	2.15	2.95	6.20	3.85
Tamaño medio de las unidades	2.39	2.38	2.48	1.86
	1975-1980			
	Manufacturas	Comercio	Servicios	Total
Establecimientos	1.23%	3.66%	4.40%	3.53%
Personal ocupado	4.99	5.44	7.00	5.56
Asalariados	5.29	5.89	7.45	5.81
Número de asalariados	1.62	5.01	6.20	4.90
Tamaño medio de las unidades	3.71	1.72	2.49	1.96

Fuente: Cálculos propios a partir del cuadro 1.

Cambios en las manufacturas 1980-1985

Clase	Total Nacional	Unidades Observadas	Personal Ocupado	Personal Remunerado	Personal No remunerado	Tamaño Medio por Unidad
		3,308	328,704	311,657	17,047	2.11
3111	Industria de la carne	-3 706	297	5,670	-5,373	21.06
3112	Elaboración de prod.lacteos	6 734	27 080	15,975	11,105	-19.34
3113	Elab. conservas alimenticias	58	13,669	14,618	-949	21.30
3114	Molienda de cereales	234	8,578	8,162	419	1.27
3115	Fabr. prod. de panadería	1 554	16,743	13,109	3634	0.40
3116	Molienda de Nixtamal y fab. de tortillas	-7 669	-915	4,802	-5717	0.65
3117	Fab. de aceites y grasa	10	1,648	1,694	-46	2.61
3118	Industria azucarera	-259	887	2,406	-1519	259.50
3119	Fab. de cocoa, chocolate y arts. de confitería	91	1,861	2,083	-222	-4.32
3121	Otros prods. alimenticios	72	-1,143	-1,788	645	-1.06
3122	Elab. de alimento p/animales	25	3,182	3,254	-72	6.73
3130	Industria de las bebidas	-313	3,623	3,708	-85	33.21
3140	Industria del tabaco	-11	-2,007	-1,989	-18	44.11
3211	Cordelería e ind. textil de fibras duras	301	-2,343	-2,884	541	-58.73
3212	Hilados tejidos y acabado de fibras blandas	-156	15,468	15,684	-216	17.57
3213	Confección de materiales text.	118	2,726	2,389	337	1.01
3214	Elab. de tejidos de punto	-169	10,857	11,336	-479	12.29
3220	Confección de prendas de vest.	-2 476	-9,872	-7,438	2,434	1.94
3230	Industria del cuero, pieles y sus producto	-15	1,122	911	211	1.03
3240	Industria del calzado	137	13,035	12,352	683	4.36
3311	Fabr. de prod. de aserradero y carpintería	660	21,303	20,257	1,046	4.88
3312	Fab. de envases y otros prod. de madera	272	4,019	3,494	525	1.17
3320	Fab. y rep. de muebles no-metálicos	618	7,352	4,663	2,689	0.37
3410	Manufact. de celulosa, papel y sus derivados	153	6,057	5,985	72	-11.36
3420	Imprentas, editoriales e ind. conexas	196	5,226	4,554	672	0.50
3512	Fab. sust. químicas básicas	158	13,416	13,660	-244	0.02
3513	Ind. de fibras artificiales o sintéticas	-3	-6,152	-6,151	-1	-251.97
3521	Ind. farmacéutica	4	5,984	6,179	-195	14.80
3522	Fabr. de otras sustancias químicas	-100	5,441	5,751	-310	8.64
3540	Industria del coque	-5	-121	-67	-54	0.81
3550	Industria del hule	-88	6,011	6,116	-105	19.79
3560	Elaboración de productos de plástico	522	33,151	32,882	269	7.10
3611	Alfarería y cerámica	290	2,988	2,163	825	0.71
3612	Fabr. de materiales de arcilla para construcción	128	3,774	2,841	933	0.77
3620	Fabr. de vidrio y prod. de vidrio	109	323	90	233	-27.61
3691	Fabr. de cemento, cal, yeso y otros	489	15,846	14,652	1,194	1.99
3710	Ind. básica del hierro y el acero	361	23,593	23,397	196	-135.54
3720	Ind. básica de metales no ferrosos	269	215	-137	352	-94.43
3811	Fundición y moldeo c- piezas metálicas	119	152	49	103	-5.50
3812	Fab. de prods. de metal, estr. calderas industriales	3,152	2,454	-3,208	5,662	-1.03
3813	Fab. y rep. de muebles metálicos	-5	-3,966	-4,391	425	-6.42
3814	Fab. de otros prods. de metal terminados	735	-7,732	-8,816	1,084	-7.61
3821	Fab. y rep. de maquinaria para fines específicos	280	-6,028	-6,539	511	8.06
3822	Fab. y rep. de maquinaria para fines generales	782	16,231	15,154	1,077	0.38
3823	Fab. de maq. de ofna. calc. y proc. informáticos	-129	5,119	5,305	-186	65.06
3831	Fab. de maq. equipo accesorios y suministros eléc.	178	39,041	38,713	328	18.70
3832	Fab. de equipo electrónico, radio, t.v. com. y cient.	-42	-7,756	7,600	-156	1.72
3833	Ind. de apart. de uso doméstico, elec. y no elec.	130	11,112	10,832	280	-26.28
3841	Industria automotriz	279	42,691	42,291	380	8.41
3842	Fab. de otros materiales de transporte	3	-715	-743	28	3.18
3850	Manufacturas de instrumentos y equipo de precisión	-31	-4,685	-4,666	-19	-8.46
3900	Otras industrias manufactureras	-736	-10,126	-9,107	-1,019	3.04

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, Censos Industriales 1981 y 1986.

Incrementos en el personal ocupado en la industria manufacturera por sexo 1980-1985

	Número de personas	Incremento porcentual
Personal ocupado	362 119	16.87
Hombres	256 442	15.36
Mujeres	105 677	22.14
Obreros	213 935	14.01
Hombres	141 114	11.60
Mujeres	72 821	23.50
Empleados	131 597	28.25
Hombres	94 799	27.63
Mujeres	36 798	29.92
No asalariados	16 587	10.72
Hombres	20 529	18.63
Mujeres	-3 942	-8.85

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI, Censos industriales El Dato: El empleo en México.

Desempleo y subempleo total
(1970-1988)

Año	PEA	TDyS
1970	15 606	10.3
1975	18 896	12.2
1980	22 880	11.4
1981	23 745	9.2
1982	24 642	12.8
1983	25 573	17.9
1984	26 540	19.0
1985	27 543	20.3
1986	28 596	24.4
1987	29 689	26.6
1988	30 824	29.0

PEA: Población Económicamente Activa (miles de personas)

TDyS: Tasa de desempleo y subempleo

Fuente: CONAPO, México, 1988.

Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, SPP, México.

Tomado de: Casoni, A. *El mercado laboral en México: los años de crisis*. Documentos CIDE, México, 1990.

Nuevas Perspectivas para un Viejo Tema

Judith Mariscal

Jorge Castañeda y Robert Pastor, *Límites en la amistad: México y Estados Unidos*, Joaquín Mortiz, Planeta, México, 1989.

Comisión Sobre el Futuro de las Relaciones México-Estados Unidos, *El desafío de la interdependencia: México-Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

JUDITH MARISCAL es investigadora en el Instituto de Estudios de Estados Unidos del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE).

Riordan Roett (compilador), *México y Estados Unidos: el manejo de la relación*, Siglo XXI Editores, México, 1989.

No es casual que actualmente proliferen la literatura acerca de la relación entre México y Estados Unidos. Ello, sin duda, responde al incremento de los lazos que existen entre ambos países y a la aceptación de la necesidad de un mayor acercamiento.

to, fundamentalmente, gubernamental. Existe ya una voluntad política por parte de ambos gobiernos para evitar conflictos con el fin de alcanzar sus respectivos objetivos. Éstos se resumen, en la búsqueda, por parte de México, en apoyo a su crecimiento económico, y de Estados Unidos, en mantener una estabilidad y compatibilidad políticas en su frontera sur. México, en este sentido, cobra especial importancia para los norteamericanos a la luz de los temas de migración y narcotráfico, y recientemente el interés se traslada también al campo económico.

Aún cuando en la zona latinoamericana la intención mexicana de una presencia protagónica puede permanecer latente, la mirada hacia el norte representa claramente una prioridad. Estados Unidos, por su parte, busca reforzar su presencia económica en México, en el nuevo marco de su hegemonía debilitada y de la conformación de bloques regionales.

Los autores que analizan esta nueva etapa de la relación, coinciden al plantear la necesidad de estudiar las percepciones mutuas como un primer paso para mejorar la comunicación bilateral. Cada uno de los textos, en diferentes modalidades, caracteriza a la relación como interdependiente, pero también como asimétrica. Por ello colocan el énfasis en la necesidad que ambos países tienen en entender y manejar estas características.

La tesis central de Castañeda y Pastor es que "las tensiones, los conflictos y las percepciones

erróneas que siempre han caracterizado la relación entre Estados Unidos y México tienen sus raíces en la historia, la asimetría y los cambios ocurridos en cada uno de los países y en la relación misma". Al asumir esto, México debe aceptar que Estados Unidos es una potencia con intereses que se extienden mucho más allá de la relación con su vecino del sur y Estados Unidos debe considerar los efectos que puede tener para México su política global e interna antes de decidirla. Asimismo, estos autores, al igual que los que integran la Comisión Sobre el Futuro de las Relaciones México-Estados Unidos, postulan que Estados Unidos, en su papel de vecino más rico, debe proteger a México en la mayor medida posible, de los efectos de sus ajustes económicos y políticas internas.

El reporte de la Comisión añade, en este sentido, que Estados Unidos debe tomar la iniciativa para resolver sus propias debilidades estructurales; sin embargo, su posición difiere de Castañeda, ya que mientras que éste afirma que "una mejor relación es una menor relación", los integrantes de la Comisión proponen estrategias a través de las cuales se estrechen los lazos que unen a ambos países, por ejemplo, mediante un mayor flujo de comercio.

Los integrantes de la Comisión, que son tanto académicos como funcionarios de ambos países, ponen énfasis en emitir recomendaciones de política resaltando la necesidad de adoptar enfoques bilaterales "puesto que las acciones unilaterales no pueden ofrecer respuestas duraderas" (p. XII).

El centro del texto de la Comisión, lo constituye el cuerpo de recomendaciones: respecto de la deuda, sostienen que mientras que no se le dé una solución a este conflicto, la relación bilateral no mejorará e incluso puede deteriorarse y las autoridades norteamericanas deben tener un papel de "facilitador creativo" convocan-

do a otros actores internacionales para establecer las bases para una acción política urgente. En cuanto al comercio, consideran que ambos países deben continuar otorgándose concesiones recíprocas y avanzar hacia arreglos sectoriales de libre comercio buscando construir la base de una cooperación bilateral más intensa. Juzgan necesario que el gobierno mexicano adopte una política de inversión extranjera más abierta y que estimule el flujo de capital hacia la exportación de bienes manufacturados, turismo y las industrias maquiladoras. Asimismo debe restablecer los programas de intercambio de deuda por capital y alentar a la inversión extranjera vinculada a la transferencia de tecnología de punta.

Respecto de la migración, consideran que el gobierno norteamericano debe extender las cláusulas de amnistía estipuladas en la Ley de Reforma y Control de Inmigración de 1986 y suscribir la próxima resolución de las Naciones Unidas sobre los derechos humanos de los trabajadores migratorios. El gobierno mexicano, por su parte, debe definir con claridad el interés nacional del país sobre la migración; estimular la creación de empleos y, junto con el gobierno norteamericano, garantizar los derechos humanos de los trabajadores migratorios. Plantean que el gobierno norteamericano reconozca que la demanda en Estados Unidos de narcóticos es la fuerza motriz de la producción en México y que debe dirigir recursos hacia la disminución de esta demanda. El gobierno mexi-

cano debe aplicar la ley a los grandes traficantes y no a los campesinos y ofrecer alternativas de cultivo para estos últimos. En cuanto a la política exterior, ambos gobiernos deben crear mecanismos formales, fortalecer los existentes e instituir nuevos puestos para canalizar y promover sus intereses mutuos.

Finalmente, consideran que todos estos problemas se complican por la ignorancia y las percepciones erróneas que prevalecen en ambos países. Por ello, creen conveniente mejorar las relaciones culturales, lo que incluye educación escolar respecto del otro país, información noticiosa, entrenamiento e intercambio cultural y formación de expertos.

De los tres libros, el que mejor ejemplifica la diversidad de temas y de percepciones que une a los dos países en su relación, es el que compila Riordan Roett. En dicho libro se consignan las opiniones de 14 autores que transitan tanto por la agenda económica como por los temas bilaterales considerados claves. La obra está estructurada a partir de una opinión de un especialista mexicano y otro norteamericano sobre el mismo tópico, pretendiendo generar visiones convergentes y divergentes (lo cual lograron Castañeda y Pastor).

El trabajo inicial, del propio compilador, expresa opiniones muy importantes para el desenlace de la relación binacional. Por una parte afirma que México debe entender que el estilo de toma de decisiones en Estados Unidos es opuesto al de México, con una heterogeneidad de actores políticos y económicos interviniendo en el proceso, interactuando simultáneamente y cada uno de ellos buscando sus propios objetivos. Al mayor nivel político, entre el Ejecutivo y el Congreso, las relaciones son, a veces, altamente conflictivas. Esta es una situación distinta a la que prevalece en México y por tanto estos dos estilos de toma de decisiones deben po-

derse entender, sobre todo frente a la realidad de que ambos países se entrelazan por una compleja agenda que ninguno de los dos puede eliminar o controlar.

Los textos de la sección económica presentan, por la parte mexicana, una bien cimentada opinión sobre los desafíos que significan la inversión extranjera y las restricciones externas, especialmente las financieras. Una impresión distinta se tiene al leer la opinión norteamericana: se trata más bien de una visión apriorística favorable al proceso de modernización (apertura) de los últimos años.

La sección dedicada a los asuntos bilaterales clave, incursiona en el tema de indocumentados, la seguridad y el narcotráfico. En este caso se nota un mayor equilibrio entre los autores, tanto mexicanos como norteamericanos, en cuanto a la calidad y profundidad de los análisis. El común acuerdo que salta de estos enfoques es la diferencia entre los intereses de ambos países sobre los temas claves, una diferencia que, sin embargo, puede ser calificada de relativa más que absoluta. Es decir, en el tema de los inmigrantes, es indudable que el mercado de trabajo existe por las propias necesidades económicas de un sector de Estados Unidos, aunque se trate de un mercado en su mayor parte ilegal. En el narcotráfico ocurre una situación similar. Ambos temas, a su vez, configuran la opinión de buena parte de la población de Estados Unidos y de los círculos dirigentes acerca del papel que México

juega en su seguridad nacional. En conclusión, este libro puede verse, hasta el momento, como la mejor compilación de un conjunto de aportaciones intelectuales que se esfuerzan por mirar con la mayor objetividad posible una relación que se amplía y se torna cada vez más compleja. En este caso, la objetividad sería el resultado de la confluencia de las miradas de uno y otro lado de la frontera.

Es interesante hacer notar que el manejo separado de temas que se da en esta literatura es afín al patrón establecido en un principio por el gobierno estadounidense y adoptado después por el mexicano, con la intención de no generalizar los conflictos. Sin negar la importancia que ello tiene en términos analíticos, sería interesante explorar en el futuro, la yuxtaposición de los enfoques. Entre otras cosas se podrían identificar algunos puntos encontrados en los intereses nacionales tales como la búsqueda de seguridad (íntimamente asociado al de estabilidad política en México) *versus* exportación de la democracia en el caso de Estados Unidos, y el interés de apoyo económico *versus* soberanía en el caso de México.

Estas tres obras son, posiblemente, pioneras de un nuevo ciclo en la literatura sobre la relación entre ambos países, y en esa medida son también, desde ahora, puntos de referencia y retos para los trabajos por venir. Los tres libros tienen una característica común: se alejan de la vieja tradición de analizar la relación desde un enfoque de dependencia que privilegia la desigualdad y la dominación. Esta nueva literatura complejiza su interpretación y ello resulta en una menor ponderación del papel que juega el Estado con la aparición de nuevos actores no gubernamentales y una agenda más amplia. Asimismo se explora la posibilidad de cooperación y no únicamente de conflicto en los distintos asuntos que atañen la relación. τ

SEP



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISION CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

**Centro de Análisis
del Trabajo, A.C. (CAT)**