

Globalización, Modelo Económico y Reestructuración Productiva: a propósito del ensayo *Los Efectos Económicos de la Globalización en Bolivia*

Enrique de la Garza Toledo

En la década de los noventa la noción de globalización ha pretendido ser la palabra clave para entender las transformaciones más relevantes al nivel internacional. Sin embargo, la impresión de un mundo más interrelacionado en lo económico, político, social y cultural se enfrenta a problemas importantes: 1). ¿La globalización es el nuevo elemento articulador de los niveles más importantes de lo social a nivel mundial? ¿Se puede plantear todavía, como en las teorías de la modernidad, que hay elementos articuladores del conjunto de las relaciones sociales a nivel mundial?, 2). ¿Con el triunfo desde los ochenta de la llamada “main stream” en economía, heredera de los neoclásicos, con decisiva influencia en los órganos de diseño de políticas económicas, hasta que punto se igualan los “modelos económicos” a nivel mundial? ¿Los “modelos económicos” del sureste asiáticos, Alemania, América Latina y el Este de Europa son lo mismo?, 3). ¿Hay un debilitamiento de los Estados por su viraje neoliberal y frente a la fortaleza del capital global? ¿Se han convertido en “Estados Subsidiarios”?, 4). ¿Hay una tendencia mundial a la convergencia de los “modelos de producción”, por ejemplo hacia el “lean production”, y de los Sistemas de Relaciones Industriales hacia su flexibilización y descentralización? Es decir, el problema del concepto de globalización como articulador de explicaciones y tendencias mundiales es si estas tendencias minimizan las estructuras, sujetos e interrelaciones nacionales y locales y si, por tanto, nos encaminamos hacia una sociedad global.

Las diversas posiciones con respecto de los problemas anotados arriba pueden sintetizarse en dos: si hay un proceso general de convergencia a nivel global en los diversos órdenes, o bien, si las presiones globales (de mercados y capitales, políticas, sociales y culturales) pueden sufrir dos mediaciones: primera, la internalización de lo global en lo local, y segunda la presencia de lo local no globalizado. Si estas mediaciones funcionan para estructuras y sujetos, por tanto lo global no se traduce necesariamente en una sola resultante económica, política, social o cultural. Otra manera de definir el problema central es si lo

global es captable a partir de un modelo general como sistema o modelo, por ejemplo a la manera como conceptualizan la economía los neoclásicos, definiendo a priori lo que es relevante y considerando externalidades o residuos a los otros factores (desde otro punto de vista, ese fue el intento de la teoría funcionalista de la modernización). O bien, considerar el cambio social como resultado de estructuras que presionan y acotan en diferentes niveles de complejidad, junto a procesos de dar sentido de los sujetos relevantes para el cambio (con sus niveles de subjetividad globales, globales localizados y locales), y sus intreracciones también en los tres niveles mencionados. En esta última perspectiva no puede plantearse a priori que el cambio social tendrá que converger en cierto punto y se abre la posibilidad de la conformación de configuraciones globalizadas diversas. Analizaremos muy brevemente para América Latina los procesos de globalización y sus especificidades en los planos de la economía, el Estado, la reestructuración productiva y el cambio en los sistemas de relaciones industriales.

I. Los ajustes macroeconómicos neoliberales.

Dejando fuera particularidades coyunturales, las políticas neoliberales en América Latina han tenido dos componentes principales: la política de estabilización, consistente en reducir el déficit fiscal, el control de la inflación y buscar el equilibrio en la balanza de pagos; y la reforma estructural que ha puesto el énfasis en la eliminación del proteccionismo interno y la desregulación, así como en el redimensionamiento del sector público, incluyendo en éste la privatización de empresas paraestatales .

En los noventa las políticas de combate a la inflación en la región adquirieron características más uniformes. En una parte de los países se permitió la sobrevaluación monetaria y se practicó el control salarial por debajo de la inflación, en todos se mantuvieron tasas reales de interés altas y se redujo el déficit fiscal a través de la racionalización y reducción del gasto público (en casi todos los países el gasto público en 1990 disminuyó con respecto a 1987) y el aumento de la captación fiscal (hacia 1990 la relación del déficit público con respecto del PIB ya era pequeño).

Durante los ajustes el dilema económico ha sido sí al bajar la inflación a través de contraer la demanda agregada no se contrae también la producción. La respuesta parece haber sido la apuesta a la exportación a cargo de la inversión productiva del capital externo, en un supuesto contexto de equilibrios macroeconómicos y baja inflación (las

exportaciones de bienes y servicios con relación al PIB fueron en 1980 de 14.1%, en 1990 llegaron al 21.6%). Sin embargo, el crecimiento económico ha sido muy inestable.

Pero, el combate a la inflación ha sido relativamente efectivo en los noventa (hasta 1994) en países como Argentina, Bolivia, Chile; pero a nivel regional si bien ha disminuido el crecimiento de los precios sus niveles son todavía altos.

La entrada creciente de capital externo en los noventa a América Latina ha sido principalmente en forma de bonos de la deuda pública, que a partir de 1991 ya constituía la mayoría del financiamiento externo, casi el doble que el monto de la inversión extranjera directa. Se trata de capital especulativo atraído por las altas tasas reales de interés, que con los problemas financieros mexicanos de finales de 1994 y posteriormente Argentinos y Brasileños emigró masivamente.

Desde 1995 los resultados del ajuste son más claros que anteriormente, cuando se festinaron los comportamientos positivos de algunas variables macroeconómicas: se muestra una gran vulnerabilidad de las economías latinoamericanas. Por otro lado, el privilegio del combate a la inflación con políticas monetaristas ha sido un factor importante en el lento crecimiento y posiblemente un obstáculo para el aumento en la tasa bruta de formación de capital (en los noventa el coeficiente de inversión en América Latina con respecto al PIB se ha mantenido estable, pero bajo con respecto a 1980).

En términos más específicos, en los noventa, años de aplicación más sistemática de las políticas neoliberales en América Latina, ha habido un comportamiento irregular por país en el empleo industrial. Las remuneraciones medias reales en unos países han subido pero en general han disminuido; en general en los noventa el salario mínimo real urbano decayó; el crecimiento medio industrial ha sido más bajo que en los setenta (entre 1971 y 1980 el crecimiento medio anual fue de -2.3%, en tanto que entre 1981 y 1992 de -3.13%); la pobreza se incrementó (en 1985 el porcentaje en pobreza extrema fue del 23% de la población, en 1990 de 27.4%; la pobreza en general aumentó de un índice de 41% en 1980 a 46% en 1990; la concentración del ingreso se incrementó en esa década en Chile, Venezuela, Argentina, Brasil, Perú, México y Panamá; el consumo medio en Dls por mes cayó en esos años de 117.4 a 109.66); el llamado sector informal creció espectacularmente.

II. La reestructuración productiva.

La llamada política industrial neoliberal de promoción de la exportación debe considerarse más que como una política específica para el sector industrial un conjunto de medidas genéricas para la economía que inspiran al nuevo modelo: desregulación, privatización, lograr equilibrios macro, bajar inflación. Todo esto hace suponer que al neoliberalismo le resulta extraña realmente una política industrial, que es vista como distorsionante de mercados.

Sin embargo, plantear que el Estado ha estado totalmente ausente de la reestructuración productiva puede ser un error en América Latina, aunque su intervención sea ahora muy diferente a la del periodo de sustitución de importaciones. La intervención de los Estados es ahora a través de políticas salariales que han tendido a mantenerlos por debajo de la inflación y en su apoyo a la flexibilización de los mercados de trabajo, que implica muchas veces el combate o sometimiento de los sindicatos.

Así como las teorías sobre la reestructuración productiva se han difundido en América Latina, también se han acumulado estudios de caso y de ramas para los países más grandes. En estos estudios, en cuanto a las transformaciones en los procesos de trabajo priva la hipótesis del fin del taylorismo fordismo y la transición hacia otro paradigma. Pero los hallazgos empíricos en sectores que han emprendido la reestructuración productiva apuntan más hacia un “psedupostfordismo”, aunque las interpretaciones se dividen entre los optimistas que lo ven como resultado de una lectura deficiente de los empresarios, que presionados por los mercados tendrán que adoptar el camino correcto y único, el del “Lean Production”. Por otro lado, los pesimistas que no adivinan ninguna salida aceptable. En resumen, la investigación empírica sobre las transformaciones de los procesos de trabajo apunta hacia:

- la no coincidencia necesaria entre nuevas tecnologías y nuevas formas de organización del trabajo .
- el uso instrumental de las nuevas formas de organización del trabajo como forma de control sobre los trabajadores.
- la introducción de innovaciones no negociadas con los sindicatos
- la no combinación entre innovaciones tecnológicas u organizativas con mas altos salarios o seguridad en el empleo.

- la aplicación parcial del Justo a tiempo y la Calidad Total, con poca delegación de poder, poco involucramiento y combinados con líneas fordistas
- relaciones no unívocas entre cambio tecnológico o de organización con empleo, salario, calificación, condiciones de trabajo y relaciones laborales, interviniendo de manera importante las características del sistema de relaciones industriales, en particular las relaciones de fuerzas entre sindicatos, empresas y Estado.
- especialmente los estudios destacan el atraso de las tácticas y discursos sindicales con respecto de los cambios ya iniciados.

Con respecto del cambio tecnológico todas las encuestas más importantes realizadas por países coinciden en que hay una correlación positiva entre innovación de tecnología dura con respecto del tamaño de los establecimientos. Esta consideración junto a otros estudios que muestran la desarticulación del aparato productivo a partir de la apertura económica y su gran dependencia con respecto de los insumos importados, permiten cuestionar en las condiciones latinoamericanas la perspectiva de la especialización flexible. En esta región, la mayoría de las micro y pequeñas empresas son de nivel tecnológico bajo, con formas arbitrarias de organización, sin constituir distritos industriales al menos en la forma que imaginaron Piore y Sabel. En otras palabras, son poco exportadoras y poco competitivas sobre todo en calidad. Se han mantenido en nichos de “mercados de pobres”, con bajo costo pero mala calidad, sus competidores son los productos baratos y de mala calidad de China.

El otro hallazgo de las encuestas señaladas es en el sentido de que la capacidad exportadora no se relaciona estrictamente con la innovación tecnológica. Esta consideración es importante porque otras ventajas comparativas pudieran estarse utilizando, entre ellas el bajo salario para tener capacidad exportadora. En cambio hay datos contradictorios en cuanto a la propiedad del capital. En Chile y Colombia las encuestas muestran que las empresas transnacionales son más innovadoras tecnológicamente que las nacionales, en cambio en México no necesariamente sucede así.

En innovación organizacional la situación es semejante, en una parte importante de los establecimientos que hacen innovaciones se trata de profundizar o aplicar más cabalmente el taylorismo-fordismo; en otros, minoritarios, se introducen las nuevas formas de organización del trabajo (en Brasil y México más que en Chile, Argentina y Colombia). También habría que señalar que cuando se aplican las nuevas formas de organización del

trabajo comúnmente se hacen en forma parcial o combinadas con principios tayloristas y sobre todo con poco involucramiento y participación de los obreros.

En flexibilidad externa, ésta se ha extendido sobre todo con la utilización de subcontratistas, pero no tanto como algunos analistas suponen. El trabajador de base predomina en la industria en todos los países. El salario flexible ha tenido dificultades para establecerse tanto por la forma de evaluar el desempeño individual como por resistencia de los sindicatos. Al parecer las cifras abultadas de “salario flexible” en Chile y Argentina corresponden a formas de pago a destajo que no coinciden con las ideas actuales del salario flexible, se dan sobre todo en la pequeña y mediana empresa. La flexibilidad interna también se ha extendido en forma parcial predominando la rotación entre puestos.

En cuanto al perfil de la fuerza de trabajo, al parecer no ha habido un recambio de ésta en función de la innovación tecnológica, organizacional o la flexibilidad. Por un lado, el achicamiento de las empresas ha implicado reducción de personal de producción y el empleo de más personal técnico e ingenieril. Por otro lado, la fuerza de trabajo en producción sigue siendo en su mayoría la antigua clase obrera de base, de antigüedad media, de nivel educativo bajo que no ha sido extensivamente capacitada y en donde predominan los hombres. Es probable que la calificación de la fuerza de trabajo sea de los aspectos más relegados en la reestructuración actual y que los empresarios hayan preferido mantener operaciones manuales junto a equipo automatizado o separación entre concepción y ejecución a pesar de haber innovado en algún otro aspecto; es decir, la combinación de una estrategia de trabajo taylorista junto a aspectos parciales de las nuevas tecnologías o formas de organización.

Sin embargo, de lo expuesto salta a la vista que las estrategias del empresariado innovador en América Latina frente a la apertura y el nuevo modelo neoliberal no ha sido una sola. Está por un lado la estrategia tecnologicista en el Cono Sur, es decir apostar más a la renovación de equipos o la automatización de sistemas de información como tecnología dura que a los cambios organizacionales. Por el otro lado, en una parte de Brasil y México se ha apostado más a las tecnologías blandas que a las duras.

Hasta donde la información tan general de las encuestas amplias permite deducir, en América Latina parecen constituirse por ahora dos configuraciones sociotécnicas de reestructuración productiva:

Reestructuración conservadora

- innovación tecnológica reducida a la substitución de equipo anticuado por otro más moderno sin ser de última generación.
- aplicación más sistemática del taylorismo.
- baja flexibilidad externa y moderada flexibilidad interna.
- perfil tradicional de la fuerza de trabajo: trabajador de base, de nivel educativo bajo, poco capacitado, hombre.

Reestructuración flexibilizante

- el eje es la nueva organización del trabajo, más flexible.
- aplicación de aspectos parciales de la Calidad Total y el Justo a Tiempo en menor medida.
- flexibilidad interna y externa, con énfasis diferentes dependiendo del país.
- recapitación de la fuerza de trabajo.
- no claro recambio del perfil de la mano de obra con respecto de la tradicional.

De cualquier manera, los datos parecen apoyar la hipótesis de la polarización; es decir, la existencia de un polo en reestructuración (aunque no en forma idéntica a como se entiende en los países desarrollados) y otro polo mayoritario constituido sobre todo por micro y pequeñas empresas sin cambios. La articulación entre estos polos en términos de clientes proveedores es escasa. En cambio parece haber una mayor capilaridad entre mercados de trabajo. Es decir, la polarización no implica una estricta dualización en mercados de trabajo (tomando como unidad de análisis la empresa), es así porque el polo en reestructuración no implica necesariamente la polarización en calificaciones desde el momento en que se combina con una división del trabajo taylorista que no implica forzosamente nuevas y extensivas calificaciones para los obreros en producción. Sin embargo, en este polo en reestructuración es posible que se hayan conformado dos mercados de trabajo, uno el de los trabajadores tradicionales estables hasta ahora y de más alta calificación aunque construida en el piso de la fábrica y con contenidos tradicionales; el otro, constituido por trabajadores más móviles entre segmentos, menos calificados, más jóvenes y con mayor participación de mujeres.

III. Los cambios en las Relaciones Industriales

En cuanto a las relaciones de trabajo, la investigación latinoamericana muestra una tendencia hacia su flexibilización desde los niveles de las legislaciones laborales, pasando por los contratos colectivos, hasta los pactos corporativos cuando los hubo. Aunque a raíz de las transformaciones actuales se ha dirigido la mirada al pasado y algunos estudios muestran que en Latinoamérica no hubo un sólo “sistema de relaciones industriales”, en particular los hubo corporativizados (México, Venezuela, Argentina, Brasil y Paraguay) y otros en los que privó el enfrentamiento, pero en ninguno de los dos puede considerarse propiamente como sistema, con sus actores relativamente respetuosos de una normatividad y valores compartidos. Estas últimas relaciones laborales fueron subsumidas en la conflictividad política o los acuerdos políticos ad hoc, y los sindicatos y organizaciones empresariales se comportaron como partidos o fueron parte de ellos. Las diferencias anteriores quedan constadas por el contraste entre países en los que la contratación colectiva era una acción regular frente a otros en donde era inexistente en la práctica.

Sea como fuere, en la coyuntura actual la flexibilización laboral ha estado influida por las diferencias en relaciones de trabajo previas. En los casos en que los pactos corporativos funcionaron como parte de un quasi sistema de relaciones industriales, las modificaciones en las leyes laborales han tendido hacia su flexibilización y al cuestionamiento del “political bargaining”. Pero, en los casos en los que la institucionalización era menor o bien las dictaduras militares habían afectado la libertad sindical y los sindicatos son fuertes, las modificaciones han ido hacia el establecimiento de una institucionalidad y libertad que casi no existía, como en países de centroamérica, Chile e incluso Brasil.

De cualquier manera los estudios muestran la preferencia empresarial por las flexibilizaciones unilateral y por sus formas numérica y funcional sobre la salarial. Aunque para ser exactos, es posible distinguir tres estrategias empresariales de flexibilización en orden de importancia: la unilateral, la inducida a los trabajadores sin considerar al sindicato y la neocorporativa pactada con el sindicato en una relación de indentificación de intereses.

IV. El Estado

El Estado Latinoamericano transitó desde 1982, con mayor o menor rapidez de tres situaciones hacia el neoliberalismo civil: desarrollismo corporativista (México, Venezuela),

desarrollismo militar (Ecuador, Panamá, Perú, Brasil) y neoliberalismo militar (Argentina, Chile, Uruguay). Esta gran transformación ha implicado un viraje en las funciones estatales del período de sustitución de importaciones :

- a). En cuanto a la intervención del Estado en la economía, se ha pasado de un Estado fuertemente inversor en actividades productivas, a un vigilante de los equilibrios macroeconómicos en los niveles puramente monetarios.
- b). Ha habido una reducción de su papel en la reproducción pública de la fuerza de trabajo, con disminución de los gastos sociales per cápita, su focalización hacia los sectores de extrema pobreza y la privatización de los fondos de pensiones.
- c). Se ha producido la ruptura o decadencia de los pactos corporativos con menor influencia de los sindicatos en la política económica del Estado
- d). Así como la ruptura del Estado con la ideología desarrollista que implicaba intervencionismo estatal y política social.

El estado reorienta sus funciones en consonancia con el nuevo modelo económico muy dependiente de la inversión extranjera para lograr equilibrios en cuenta corriente de la balanza de pagos y para el combate a la inflación. Esta dependencia del capital extranjero privado, en un nivel que no se tenía en el período de sustitución de importaciones favorece las presiones directas o indirectas (el temor a la fuga de capitales) de las grandes corporaciones o fondos de inversión. A lo anterior se tiene que agregar el papel tan importante en América Latina del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial ya no como prestatarios internacionales sino principalmente como certificadores de políticas gubernamentales que manda señales positivas o negativas los inversionistas, en cuanto atender en forma ortodoxa los ajustes de la economía. Estas señales pueden tener varios significados : que habrá condiciones macroeconómicas estables para la inversión foránea ; que los gobiernos no impulsarán políticas proteccionistas o reguladoras ; que evitarán políticas “populistas” como aumentos salariales indeseables para la rentabilidad o el tener déficits fiscales excesivos. El tercer elemento que apunta hacia la internacionalización del Estado es la firma de acuerdos de libre comercio (en América Latina los hay propios del período anterior como el Pacto Andino o la ALALC , pero los hay que corresponden a los nuevos tiempos como el NAFTA y el Mercosur). Los pactos mas relevantes son desreguladores del intercambio de mercancías y de capitales, acordes con el GATT y la

OMC. Estos pactos consideran instancias supranacionales para dirimir disputas comerciales y prácticas desleales. En esta medida establecen mecanismos que van más allá de las fronteras jurídicas de los Estados. Sin embargo, hasta ahora la globalización de los Estados pasa más por las presiones directas o indirectas de las grandes corporaciones y del capital financiero que por estos mecanismos pactados supranacionalmente.

Sin duda que los Estados en América Latina han perdido soberanía frente a las presiones globales formales e informales. Pero, aunque sean más débiles los Estados ante las corporaciones, no lo son ante las clases subalternas que tiene un asiento nacional, especialmente los trabajadores asalariados. En esta medida, los Estados en América Latina no liberan propiamente el mercado de trabajo : a). Inducen su flexibilización a través de cambios legislativos o favoreciendo las reformas en la contratación colectiva en ese sentido, b). Marginando a las organizaciones obreras del diseño de las políticas económicas, c). Considerando al salario como variable de ajuste macroeconómico frente al combate a la inflación. Aunque las organizaciones obreras han roto con las políticas estatales neoliberales o son cada vez más débiles ante la lógica del nuevo modelo, que cuida sobre todo de no espantar a los inversionistas privados (sobre todo al capital global), en algunos países aparece un nuevo corporativismo, el corporativismo neoliberal. Inducido por los Estados, las empresas o los sindicatos. Estos definen el espacio de modernización de las empresas como su nuevo terreno de negociación, identificando intereses con los de los empresarios y aceptando la lógica neoliberal de preeminencia del mercado, traducible en cuidar sobre todo de no desalentar la inversión y de ganar la empresa competitividad. Es decir, el Estado en América Latina no es débil en sus acciones de protección del gran capital y de disciplinamiento del mercado de trabajo. Se ha transformado de un Estado de frente amplio, excepto las dictaduras militares de los setenta en el Cono Sur, a uno de protección del capital global y nacional internacionalizado. La presión internacional sobre el modelo económico neoliberal latinoamericano se vuelve determinante pero pasa y se interioriza a través de instituciones o actores locales refuncionalizados o de nueva creación. Se trata de las obligaciones no jurídicas globales de los Estados para reproducir el modelo neoliberal a nivel nacional. Habrá que apuntar que en América Latina esta transformación del Estado coincidió en los ochenta con un proceso de democratización, las dictaduras militares han desaparecido y los gobiernos neoliberales han arribado al poder por medio de

las urnas. Para lograr estos nuevos consensos, no basados en el crecimiento económico ni en la distribución del ingreso, contaron factores como el disciplinamiento popular logrado por las grandes inflaciones de los ochenta, también las decepciones populares acerca del populismo, desarrollismo y socialismo ; y en un segundo momento, el disciplinamiento popular por la propia globalización, el peligro de que la fuga de capitales ponga en crisis a las economías, como ha sucedido en varios momentos dentro del modelo neoliberal. Es decir, la democracia latinoamericana es una “democracia aprisionada” por el capital global, los Estados coincidentes con este y los capitales nacionales globalizados. Sin embargo, esta prisión para la democracia no es absoluta, pasó de un momento de aceptación electoral de las políticas de ajuste neoliberales y los cambios estructurales a principios de los noventa, pero al poco tiempo (crisis de 1995) a una reacción fuerte frente a los efectos del ajuste en el empleo, los salarios y la seguridad social.

Conclusión

En América Latina los fenómenos de globalización económica, política, cultural y social están presentes, presionado a la reconfiguración de estas sociedades. Sin embargo, las presiones globalizadoras son traducidas de acuerdo con instituciones, tradiciones y sujetos en los diversos contextos nacionales. Las tendencias homogeneizadoras son interiorizadas y siguen influyendo en las formas concretas que adquiere cada transformación factores locales no globales. Habría que añadir que lo “globalizado” se presenta en forma heterogénea con otras opciones menos internacionales al mismo tiempo. Economías con sectores productivos de varias velocidades, Estados presionados por corporaciones, flujos financieros y organismos financieros internacionales que a la vez tiene un papel fuerte en el mercado de trabajo y el trato a los nuevos movimientos sociales. Trabajadores y sindicatos rezagados pero buscando en algunos países y sectores alternativas. Nuevos movimientos sociales que han sabido utilizar el nuevo capital cultural de la globalización. Mientras tanto, los frutos de la globalización en este subcontinente no son distribuidos de manera justa, nuevas contradicciones están surgiendo del contexto global.

Apéndice: Neoliberalismo, Estructura Productiva y Trabajo en México

El desempeño de la economía durante el período neoliebral en México se caracteriza por su comportamiento de campana de corta ciclicidad. Entre 1994 y 1997 el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un mínimo en 1995 y un máximo en 1997, en 1999 el gobierno espera disminuya a alrededor de 3.5%. La formación bruta de capital con relación al PIB fue máxima en 1994, luego aumentó lentamente hasta 1997 sin llegar al nivel de 1994. Por lo que respecta al déficit en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, después de un mínimo en 1995 relacionado con una elevada devaluación que contrajo las importaciones y elevó las exportaciones, ha aumentado en forma acelerada, al grado de que en 1997 ya tenía niveles preocupantes. La balanza comercial también ha seguido un comportamiento de campana, inició su superávit en 1995 relacionado con la fuerte devaluación y ha alcanzó montos elevados superavitarios en 1996 y 1997 para decaer nuevamente en 1998. En cambio la inversión extranjera directa, después de una contracción en 1995 se ha elevado sostenidamente hasta 1997, a diferencia de la inversión extranjera en cartera que se ha mostrado más fluctuante. Sin embargo, la proporción de la inversión extranjera total con respecto del PIB no ha alcanzado hasta la fecha el nivel de 1994.

CUADRO No. 1

PIB y formación bruta de capital

	1990	1993	1994	1995	1996	1997 *
PIB	5.1	2.0	4.5	-6.2	5.2	7.0
Variación anual (%)						
Formación bruta de capital/PIB (%)	18.38	20.04	20.34	16.31	16.1	18.2

Fuente: Banco de México (1998) *Informe Anual*. México: Banco de México.

* preliminar

CUADRO No. 2

Balanza de pagos (millones de dls.)

	1990	1993	1994	1995	1996	1997
Cuenta corriente	-7451	-23399	-29662	-716	-2330.5	-7 448.4
Balanza comercial	-882	-13481	-18464	7089	6530.9	623.6
Cuenta de capital	8297	32482	14584	14112	4069.2	15410.6
Préstamos	10993	2777	1100	23244	10410.4	8694.9
Inversión extranjera						
Directa	2633	4389	10973	9526	9185.4	12477.1
Cartera	3371	28919	8182	-9715	13418.5	5037.1

Fuente: Anexo estadístico del Cuarto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo, 1998.

Cuadro No. 3: Inversión Extranjera Total entre PIB (%)

	1990	1993	1994	1995	1996	1997
Inversión	1.9	3.9	4.5	3.5	3.9	3.7
Ext/PIB						

Fuente: Anexo estadístico del cuarto informe de gobierno de Ernesto Zedillo, 1998

La exportación manufacturera desde años anteriores al NAFTA ya se había convertido en la más importante en el total exportado; en 1994 el porcentaje representado por la exportación de manufacturas se incrementó, tanto en la forma de *maquilas* como de industria no maquiladora. En 1994 *la maquila* significó el 43.1% del total exportado por México, superior a la contribución de otras manufacturas no maquiladoras. Sin embargo, entre 1994 y 1997 la parte de la exportación maquiladora en el total exportado ha decaído, posiblemente porque en el primer año el efecto de la devaluación incentivó exageradamente estas exportaciones y su efecto se ha amortiguado al haber cierta estabilidad en la tasa de cambio. Por su parte, las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y Canadá entre 1994 y 1997 aumentaron en un 116.2% en dólares, en tanto que las importaciones de México provenientes desde esos dos países sólo lo hicieron en 72.9%. Las importaciones del sector industrial mexicano con relación del total importado se han incrementado

constantemente desde la firma del NAFTA. En particular, el sector industrial ha crecido después de la crisis de 1995, aunque su repercusión sobre el empleo manufacturero ha sido mucho menor que el crecimiento del valor de la producción. Por otra parte, la concentración de la exportación en un número pequeño de empresas situadas en pocas clases industriales es notable: de 205 clases industriales, el 71% de la exportación es atribuible sólo a 12 que por efecto del NAFTA elevaron su coeficiente de exportación de 32% en 1994 a 42% en 1997. Ruiz Durán llega en su estudio a la conclusión de que en la recuperación industrial de los últimos dos años ha sido más importante el mercado interno que la exportación, y que si hay una relación fuerte en las clases industriales más exportadoras entre exportación y crecimiento de la productividad.

CUADRO No. 4

Indicadores de exportación e importación

	1990	1993	1994	1995	1996	1997
Exp. Maquiladora / Exportaciones totales	34.1%	42.1%	43.1%	39.1%	39.3%	38.1%
Exp. Manufacturera no Maquiladora/exp. Totales	31.7%	38.0%	35.6%	41.7%	42.1%	42.2%
Imp. de uso intermedio/ Importaciones totales	71.4%	71.1%	71.27%	80.6%	81.0%	n.d.
Importación industria/imp. Total (%)	60.8%	62.4%	63.3%	72.6%	72.6%	70.6%

Fuente: Anexo estadístico al Cuarto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo, 1998.

Cuadro No. 5: Exportaciones e Importaciones de México con Estados Unidos y Canadá (millones de Dls de Estados Unidos)

De México	1990	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	32 748	44 609	53 177	68 260	82 711	96 458

Importaciones	32 887	50 176	59 391	57 082	71 501	86 770
---------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Fuente: Anexo estadístico del cuarto informe de gobierno de Ernesto Zedillo, 1998

En conclusión, al parecer el NAFTA sí ha influido en el crecimiento de la inversión extranjera directa y ésta en las exportaciones manufactureras, en particular hacia Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, el peso de la deuda externa sumado al crecimiento de las importaciones, en particular de los insumos para el sector industrial, han contribuido al incremento del déficit en la cuenta corriente.

Empleo, salario, estándares laborales y productividad

Aunque el desempleo abierto en México sólo se disparó con la crisis de 1995, en 1994 poco aumentó el empleo, a pesar del crecimiento de la economía; incluso en la manufactura disminuyó la ocupación, mientras este sector crecía en aquel año, posiblemente por las políticas de racionalización de las empresas. En el sector manufacturero el impacto del NAFTA sobre el empleo ha sido muy diferenciado: sólo en dos ramas ha crecido el empleo (textiles y fabricación de maquinaria y equipo) pero el impacto positivo en estas ha sido pequeño, habiendo un resultado neto negativo en la creación de empleos entre 1994 y 1997. Entre inicios de 1994 y 1997 la tasa de desempleo abierto primero aumentó mucho en 1995 y se mantuvo alta en 1995 para decaer en 1997. Sin embargo, muchos analistas consideran esta tasa poco relevante en México por ausencia de seguro contra el desempleo y la extensión del sector informal y de actividades de autoempleo de baja productividad. Sin embargo, el número de trabajadores asegurados en el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) primero bajaron en 1995 para elevarse constantemente desde entonces, igual que el personal ocupado en la manufactura. Pero el crecimiento realmente impresionante del empleo ha sido en maquila de exportación en estos años. Lo anterior no se contradice con la afirmación de que la *maquila* es el gran sector con crecimiento en la economía y en la creación de empleo. La *maquila* no es una rama sino un tipo de régimen arancelario que incluye muchas ramas, aunque principalmente textiles, autopartes y fabricación de equipo eléctrico y electrónico.

CUADRO No. 6: Índice del volumen físico de la actividad manufacturera, y personal ocupado.

	1993	1994	1995	1996	1997
Índice del volumen físico de la producción manufacturera	100.0	104.8	96.7	106.8	116.3
Índice de personal ocupado (manufacturera)	100.0	97.1	88.3	89.4	

Fuente: Anexo estadístico del Cuarto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo, 1998.

En cuanto a los salarios, en 1994 el salario mínimo real cayó y los salarios contractuales promedio también, aunque las remuneraciones medias reales anuales en la manufactura se elevaron un poco, también en la maquila y en la industria de la construcción. En este año se inició la política amplia de firma de convenios de productividad entre empresa y sindicatos, impulsada por la Secretaría del Trabajo, al grado de que en 1994 el 50.7% de las negociaciones salariales a nivel federal (equivalen al 78% de los trabajadores contratados a nivel federal) incorporaron convenios por productividad. Pero en años posteriores el número de nuevos convenios ha crecido muy poco. Sin embargo, los resultados globales en cuanto aumento en los ingresos de los trabajadores fueron desalentadores, el 90% de los convenios firmados en 1994 otorgaron un 2% de aumento por productividad, el mismo porcentaje que se adjudicó a los salarios mínimos) y las repercusiones salariales han sido escasas. Hacia 1995 la política de recuperación del salario real a través de bonos por productividad se esterilizó frente a una inflación de 51.9% y un promedio de bonos por productividad de 1.2%.

En cambio el deterioro salarial en general no se ha detenido entre 1994 y 1997. El salario mínimo ha decrecido todos los años desde 1994, lo mismo que el salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal, así como las remuneraciones medias en la industria manufacturera y en el sector formal de la construcción. Situación similar ha sucedido en la maquila con la excepción de una ligera recuperación salarial en 1997, aunque

las remuneraciones en la maquila siguen siendo bajas con relación del conjunto de la industria manufacturera (54.4% en 1994 y 62.5% en 1997).

CUADRO No. 7: Índices de salarios y remuneraciones reales

	1990	1993	1994	1995	1996	1997
Salario mínimo general real (1994=100)	118.3	98.9	100	85.0	87.4	76.3
Salario contractual promedio en ramos de jurisdicción federal real (1990=100)	103.7	101.6	100	83.2	74.9	74.2
Remuneraciones medias en la industria manufacturera (1994=100)	81.5	105.0	100	87.1	79.1	78.0
Remuneraciones promedio en la maquila de exportación (1994=100)	96.1	95.7	100	93.7	88.3	89.6
Remuneraciones promedio en el sector formal de la industria de la construcción	88.1	99.8	100	88.3	71.1	69.7
Remuneraciones promedio en maquila/remuneraciones promedio en industria manufacturera	64.2%	53.1%	54.4%	58.6%	61.0%	62.5%

Fuente: Anexo estadístico del Cuarto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo, 1998

Desde 1994 las diferencias en salarios reales por hora en la manufactura entre México y los Estados Unidos se acrecentaron, mientras que en México la productividad laboral aumentaba más que en los Estados Unidos. En este tenor, el costo unitario de la mano de obra en la manufactura en México decayó desde 1994. Las diferencias en salarios, costo unitario de la mano de obra se han profundizado entre México y los Estados Unidos en los años de vigencia del NAFTA: en 1993 el salario promedio en la industria manufacturera en dólares por hora era el 17.9% que en los Estados Unidos, hacia 1997 se había reducido a sólo el 11.67%. De la misma manera, los costos unitarios de la mano de obra en la industria manufacturera disminuyeron en México (por hora hombre trabajada) entre 1993 y 1997 en un 43%, en tanto que en los Estados Unidos lo hicieron en un 4.53%. En México la productividad manufacturera creció entre 1994 y 1997 en un 32.25%, en tanto que en los

Estados Unidos en sólo 17.52%. El crecimiento de las remuneraciones en México se correlacionó negativamente con el crecimiento en la productividad en estos años.

CUADRO No.8: Salarios, costo unitario de la mano de obra y productividad en la industria manufacturera de México y USA

	1990	1993	1994	1995	1996	1997
Salarios en industria manufacturera (dólares/hora)						
México	1.48	2.10	2.13	1.29	1.34	1.53
USA	10.78	11.70	12.01	12.32	12.72	13.11
Índice de costo unitario de la mano de obra en industria manufacturera (por hora-hombre trabajada)						
México	71.41	100.0	93.83	56.2	52.3	56.6
USA	101.1	100.0	99.79	97.12	96.44	95.47
Índice de productividad en la industria manufacturera (por hora-hombre trabajada)						
México	82.48	100.0	109.9	115.28	125.74	132.25
USA	91.23	100.0	103.1	108.5	112.82	117.52

Fuente: Anexo estadístico del Cuarto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo, 1998.

Las diferencias en estándares laborales negativos para México se mantienen, en particular la brecha salarial ha aumentado.

Cuadro No . 9: Estándares laborales en México, Estados Unidos y Canadá

En 1995

	Canadá	México	Estados Unidos
Porcentaje del empleo total entre 25 y 44 años de edad en 1995	29.8%	31.5%	28.9%

Porcentaje de asalariados del total de la población ocupada en 1995	84.1%	58.4%	91.2%
Porcentaje del empleo manufacturero en el total del empleo en 1995	15.3%	15.8%	16.4%
Horas trabajadas en promedio por semana en la manufactura en 1995	38.4	44	41
Porcentaje de empleo no estándar en el total del empleo en 1995	39.4 % (1994)	63.9%	33.6% (1994)
Gastos gubernamentales en educación (porcentaje del PIB) en 1994	7.2%	4.5%	6.1%
Participación de los salarios en el PIB en 1994	61.09%	28.8%	54.07%
Vacaciones mínimas pagadas por año	15 días	7 días	No legislado, la práctica son 7 días
Seguro de desempleo	Si	No	Si
Porcentaje de la población con seguro de enfermedad en 1993	89.9%	34.2%	
Accidentes de trabajo mortales por cada 100 000 trabajadores en la Industria Manufacturera en 1993		33	16
Número de huelgas	326	96	31
Porcentaje de trabajadores cubiertos por la negociación colectiva	37% (1996)	30%	11.2%

Fuentes: ACLAN (1997) *Los Mercados de Trabajo en América del Norte*. Dallas: ACLAN

(continuación)

	CANADA		MEXICO		Estados Unidos	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Empleo de tiempo completo (%)	81.0	80.3	81.7	79.2	80.7	82.9
Empleo de tiempo parcial involuntario (%)	5.4	5.9	2.0	2.1	3.8	3.7
Tasa de desempleo	9.7	9.5	5.2	6.2	5.5	5.6
Duración del desempleo (semanas)	24.7	23.7	4.9	5.6	17.0	16.6
Desempleo involuntario (%)	78.0	78.9	58.4	71.0	82.0	81.8
Porcentaje de cambio en remuneraciones reales promedio	1.7	0.7	-3.6	-19.7	0.1	-0.7
Horas semanales trabajadas (industria manufacturera)	38.9	38.4	44	44	42.1	41.0

Fuente: ACLAN (1997) *Boletín*. ACLAN: Dallas.

Nota: los datos son en el primer trimestre de cada año

Cadenas y Reestructuración productiva

La estructura industrial en México desde antes del nuevo modelo económico ya era muy heterogénea, pero es probable que la distancia sociotécnica (tecnología, organización relaciones laborales y perfil de la fuerza de trabajo) entre los polos industriales haya aumentado. Por lo pronto la gran empresa, que en 1993 representaba solamente el 0.9% de

los establecimientos manufactureros, generaba el 62.4% de la producción en este sector, representaba el 43.7% del empleo, sus remuneraciones promedio por personal ocupado eran 474% mas altas que en los establecimientos micro y su productividad era 206 % mas elevada que en estos últimos.

CUADRO No 10. : Estructura de las empresas en México en 1993

	Porcentaje de establecimientos manufactureros, comerciales y de servicios según tamaño (1993)	Porcentaje de establecimientos manufactureros	Porcentaje de establecimientos comerciales	Porcentaje de establecimientos en servicios
Micro	94.57	91.6	94.69	96.11
Pequeño	4.63	6.3	4.7	3.5
Mediano	0.57	1.2	0.5	0.3
Grande	0.23	0.9	0.11	0.09
	Porcentaje del empleo	Porcentaje del empleo	Porcentaje del empleo	Porcentaje del empleo
Micro	72.5	21.1	60.3	51.6
Pequeño	20.4	28.8	19.7	23.4
Mediano	12.3	15.4	10.0	10.9
Grande	24.5	43.7	10.0	14.1

Fuente: NAFINSA (1995) La economía Mexicana en Cifras. México: NAFINSA

CUADRO No.11: Industria Manufacturera 1993 (precios del año, miles de nuevos pesos)

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Remuneraciones/Personal ocupado	5.3	12.3	24.0	30.4
Valor agregado/Personal ocupado	26.6	27.9	51.8	81.3

%Producción Bruta Total	9.1%	14.0%	14.5%	62.4%
-------------------------	------	-------	-------	-------

Fuente: Elaboración propia a partir del XVI Censo Industrial, INEGI (1993).

Es probable que el efecto del Modelo Neoliberal en las empresas industriales en México haya sido muy desigual, desde el momento en que la exportación en este sector sigue siendo prerrogativa de un número muy limitado de empresas y que esta situación no ha cambiado tan siquiera después de la gran devaluación de 1995, a través de la cual los productos mexicanos se abarataron en el extranjero. La concentración de la exportación mexicana es por consorcio pero también por rama industrial. Desde 1996, cuando las exportaciones se dispararon, el 67.3% de lo exportado corre a cargo de tres sectores: industria automotriz y de autopartes, eléctrica y electrónica, y maquinaria y equipo especial. Setecientas firmas exportan el 80% del total, representan sólo el 2% de las empresas exportadoras (había 27 924 empresas exportadoras en 1996 de un total en el país de 2 186 655 establecimientos de todo tipo y 266 033 manufactureros en 1993).

La investigación realizada por la Universidad Autónoma Metropolitana en 1994 acerca de las características de la estructura industrial en México (“Modelos de Industrialización en México”, UAM-I, 1998, Premio Nacional de Investigación Laboral de la STyPS en 1997, n=500) en 14 zonas industriales del país (Encuesta MIM), llegó a la conclusión acerca de la gran polarización del aparato industrial, medido por niveles de tecnología, forma de organización y gestión de la mano de obra, relaciones laborales, perfil de la fuerza de trabajo y articulaciones de las empresas hacia adelante y hacia atrás. Los resultados son semejantes a los de la Encuesta Nacional sobre Empleo, Tecnología y Capacitación, (ENESTYC) realizada en 1992 y 1994 por la Secretaría del Trabajo con una muestra representativa para el sector manufacturero de 5 000 establecimientos a nivel nacional. Los resultados más relevantes se pueden resumir de la siguiente manera:

a). Las relaciones cliente-proveedor dentro de la zona donde se encuentra el establecimiento son mas altas entre más pequeños los establecimientos, pero una minoría de establecimientos tienen a sus principales clientes o proveedores en su zona (MIM, entre 32% y 30.1% de los establecimientos pequeños). Los establecimientos grandes tienen pocas relaciones cliente-proveedor en su zona, sólo 22.1% y 9,6%(MIM) de los establecimientos grandes tienen sus principales proveedores o clientes en su misma zona, respectivamente.

b). Subcontratación. Los establecimientos grandes emplean mas subcontratistas (MIM, 64,9% de estos establecimientos) que los de otros tamaños.

c). Nivel tecnológico en el proceso de producción. Los grandes tienen mayor nivel, pero solamente 9.2% (MIM) de ellos tienen la más alta tecnología a nivel internacional.

Tampoco ha cambiado mucho la actitud de las empresas con respecto de la investigación y desarrollo, sus gastos en estos rubros se han mantenido en niveles irrisorios. Sorprenden también las cifras tan bajas dedicadas al pago de transferencia de tecnología, que puede ser indicador de un uso ilegal y *hechizo* de ésta en la mayoría de las empresas. En cuanto a la maquinaria y equipo empleado, saltan a la vista las grandes diferencias en el uso de instrumentos para el control de calidad entre los establecimientos grandes y pequeños y micro, en los primeros la mayoría los utiliza, en los últimos una pequeña minoría. Asimismo, el porcentaje en el valor de la maquinaria y equipo de los tornos de control numérico y de los robots es muy pequeño en todos los tamaños de establecimiento, aunque superior en los grandes.

d). En cambio la extensión de las nuevas formas de organización del trabajo parece que se ha incrementado a partir de 1994.

En cuanto a las diferencias entre empresas exportadoras y no exportadoras, así como de capital nacional y extranjero podemos concluir que hacia 1994 :

a). Las empresas extranjeras tienen un importante intercambio de mercancías intrafirma y alto contenido de insumos extranjeros.

b). En cuanto a nivel de la tecnología el NAFTA no se traducía en ese año en extensión de nivel tecnológico alto, aunque las empresas extranjeras llevaban una ligera ventaja a las nacionales

c). En organización del trabajo pareciera que la división del trabajo de las extranjeras tiende mas a esquemas tayloristas fordistas más estrictos que en las nacionales, posiblemente porque en estas haya mayor presencia de administración no científica, de la misma forma las extranjeras tienden mas a formalizar el trabajo en sentido taylorista.

d). En niveles de flexibilidad del trabajo no parece haber diferencias entre tipos de empresas

e). En bilateralidad, siendo baja en general, las extranjeras tienden menos a compartir con sindicatos y trabajadores las decisiones.

f). En cuanto al salario, en todos los tipos el ingreso es bajo.

f). En fuerza de trabajo la única diferencia es en cuanto a la mayor juventud y la menor antigüedad de la fuerza de trabajo en las empresas extranjeras, en todas se trata de trabajadores de bajo nivel educativo.

La condición de empresa extranjera o nacional fue más significativa que la exportadora o no exportadora en cuanto a las variables de la base sociotécnica de los procesos productivos consideradas. Situación importante si se considera que en las empresas con participación de capital extranjero en la manufactura representan el 22.4% del empleo en este sector. En esta medida el NAFTA puede estar provocando cambios en las empresas pero con una fuerte adaptación al sistema de relaciones industriales mexicano, poco protector del trabajo. Las empresas extranjeras en México al parecer que llegan con esquemas de organización tayloristas-fordistas, mezclados con aplicaciones parciales de la Calidad Total y el Justo a Tiempo, pero en el fondo con una división del trabajo que sigue asignando a los obreros tareas poco calificadas en contraste con técnicos e ingenieros. En esta medida, el recambio importante de la fuerza de trabajo a nivel global no es por la creación de una capa importante de trabajadores recalificados, sino por la incorporación de fuerza de trabajo joven, femenina, de gran rotación externa y bajo salario y calificación.

Lo anterior es probable que contribuya al mantenimiento de un círculo poco virtuoso para el desarrollo industrial. Las empresas grandes que son sobre todo exportadoras importan de manera creciente sus insumos y no emplean subcontratistas internos, con ello la pequeña y mediana empresa no se ve impulsada a modernizarse, cambiar de tecnología, organización, funcionar justo a tiempo o con niveles aceptables de calidad. Este círculo se cierra también por la escasa difusión de los distritos industriales y de *Clusters*. El porcentaje de establecimientos que en 1994 realizaron actividades conjuntas de investigación, comercialización, capacitación, financiamiento o ventas es pequeño

Un ejemplo claro de este comportamiento que desarticula cadenas productivas y de clientes y proveedores es la maquila del norte que a pesar del discurso sobre *Clusters* adoptado

oficialmente mantiene sus insumos nacionales en alrededor de 2% del total desde el inicio del actual modelo económico en 1982.

Conclusiones

La apertura comercial en lo inmediato ha contribuido al incremento en las exportaciones pero también a las dificultades en el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Es decir, si bien las exportaciones se han incrementado varios años han sido alcanzadas por las importaciones, entrándose en un circuito de crecimiento, déficit en cuenta corriente, devaluación. La inversión extranjera directa en 1994 comenzó a fluir en mayor cantidad que la de cartera, pero la crisis de diciembre de ese año la desalentó y en 1995 decayó sensiblemente, para elevarse nuevamente en 1996. Es decir, si bien el NAFTA favorece la llegada de capital productivo extranjero, otros factores macroeconómicos y las crisis políticas lo afectan, de tal manera que su arribo en forma masiva no puede garantizarse sólo a partir de este pacto. En lo inmediato no ha habido una generación importante de empleo ni efectos positivos globales sobre los salarios con la apertura, es probable que las políticas de racionalización de las empresas para ganar competitividad y las del Estado que considera al salario como variable macroeconómica de ajuste y el tipo de intercambios del Estado con los sindicatos sigan siendo factores importantes que influyen sobre salario y empleo.

Por otra parte, el aparato productivo mexicano ha sido de siempre muy heterogéneo y a partir de la desregulación y apertura de la economía, en particular de la firma del NAFTA, la mayoría de las empresas no han estado en condiciones de ser exportadoras, al grado de que la concentración de esta capacidad en pocas empresas (unas 700 del sector industrial) sigue siendo todavía una realidad hasta la fecha. Además, tampoco ha habido capacidad de eslabonamientos productivos importantes como para arrastrar las grandes a las pequeñas y medianas por la vía de la subcontratación. La condición de empresa exportadora tampoco está significando tendencia hacia la igualación de estándares laborales con respecto de los Estados Unidos y Canadá, aunque en las más dinámicas, como la industria automotriz si haya tendencia la igualación de la productividad y la calidad. También habría que pensar que las empresas extranjeras que se instalan en México o aquellas mexicanas que se han vuelto exportadoras pueden tener estrategias de relaciones

laborales que no impliquen bilateralidad con los sindicatos, de flexibilidades unilaterales y bajos salarios, y que hay todavía una sobredeterminación del sistema político en las relaciones industriales que inhibe otro tipo de transformaciones en el piso de las fábricas. Si las formas y contenidos de la flexibilidad en México son diversos se debe sobre todo a las diferentes estrategias empresariales de modernización (dejamos fuera las formas de flexibilidad previas a la reestructuración productiva actual). Esta visto que estas estrategias pueden ser varias pero pudieran resumirse en dos principales :

- a). Por un lado la que trata de ganar competitividad y productividad a través de nuevas formas de organización del trabajo que implican de alguna manera flexibilidad y cambio cultural. Sin embargo, esta forma se enfrenta en la actualidad a la constatación de que se establece la flexibilidad y se pide involucramiento e identidad con los fines de la empresa con escasa capacitación, baja delegación de poder de decisión a los obreros y bajos salarios.
- b). La segunda forma se asimila a la idea de flexibilidad como desregulación unilateral en favor de la empresa también con bajos salarios.

Es decir, las dos formas dominantes de la flexibilidad en México se enfrentan a contradicciones importantes, tensiones potenciales y distancia entre discursos, sobre todo entre el *toyotista* y la realidad.

Las tendencias hacia la flexibilización son reales, pero todavía prevalece la forma unilateral empresarial y la posibilidad de la concertación con los sindicatos (fuera de ciertas excepciones) es por ahora mas retórica que realidad en los lugares de trabajo. En efecto, la modernización de las empresas exportadoras no es tan espectacular como pudiera pensarse, posiblemente porque la ventaja comparativa del bajo salario sigue siendo una realidad en muchas de estas. Empresas exportadoras con bajos salarios, con fuerza de trabajo poco calificada y de nivel educativo bajo, con tecnologías intermedias, con aplicaciones parciales de la calidad total y el justo a tiempo, especialmente con poco involucramiento de los trabajadores, con esquemas de bonos por productividad poco atractivos para los obreros y baja bilateralidad con los sindicatos, parecieran mas basadas en el bajo salario y la racionalización con gran intensidad del trabajo que en la constitución de cualquier forma de *Postfordismo* o de *Lean Production*. La reestructuración productiva en México es real pero sigue caminos propios de acuerdo con las estrategias empresariales, el contexto institucional particular, las políticas estatales y las características previas de las relaciones

laborales, de los sindicatos y las culturas de estos actores. Taylorismo-fordismo con aspectos parciales de la calidad total y el justo a tiempo, todo esto con una división del trabajo que sigue segmentando las tareas de operación en el piso de las de concepción ; por ello la reestructuración en general no se acompaña con mayor calificación ni capacitación obreras y el recambio en perfil de la fuerza de trabajo es mas entre la antigua clase obrera, de educación baja, calificada en la práctica en el uso de una máquina, masculina, de antigüedad y edad medianas y bajo salario, con una nueva fuerza de trabajo más femenina, joven, de alta rotación externa, baja calificación y también bajo salario.

Estos cinco años del NAFTA en México han probado que los estándares laborales no dependen simplemente de cual es la elevación de la productividad marginal, que en México ha sido superior en la industria a la de los Estados Unidos. En México sigue siendo fundamental la presencia del Estado en la definición de las relaciones laborales. En especial en el problema del salario, ha sido el Estado el que ha fijado los parámetros de los aumentos con los pactos económicos con los sindicatos y empresarios. Los sindicatos no han sido capaces y tal vez no hayan estado realmente interesados en la modernización organizacional de las empresas y en lograr su interlocusión productiva. Es cierto que han aumentado los casos de participación sindical en este sentido, pero estamos lejos de presenciar un cambio generalizado en las políticas sindicales. En síntesis, un cambio democratizador en las relaciones laborales en México por ahora no parece emprenderse a partir de las empresas, ni del Estado y menos de los sindicatos, es probable que para ello se tenga primero que esperar a que se transforme mas el sistema político y de ahí impactar a las relaciones laborales en el nivel de la empresa.