



La Situación del Trabajo en México ha sido editada dos veces (2003 y 2006) con gran éxito editorial se convirtió en una obra de referencia no solo por las temáticas contenidas sino por la calidad de los redactores. Se trataría de editar la tercera versión (2012) en un marco de gran crisis financiera y económica. Es decir, el eje común de la reflexión durante la crisis actual, iniciada en el 2008 que se reflejará en series en el tiempo y en que medida la crisis se acuñó también en el ámbito interno de la Economía Mexicana, antes del 2008, además de sus innegables componentes internacionales o bien como estos componentes internacionales interiorizados en la Economía mexicana contribuyeron a desencadenar la crisis.

La segunda consideración con respecto de las ediciones anteriores es la conveniencia de dar mayor importancia a los principales conflictos laborales y sindicales que se han desarrollado en los últimos años, cuyo tratamiento más adecuado no sería a través de las cifras sino el análisis cualitativo con uso de entrevistas, noticias periodísticas, junto a los números necesarios del sector (por ejemplo de las huelgas mineras no solo importa el número de trabajadores, o de secciones del sindicato sino el análisis cualitativo del desenvolvimiento del conflicto).

La situación del trabajo en México, 2012 el trabajo en la crisis

La situación del trabajo en México, 2012 el trabajo en la crisis

**Enrique de la Garza
(Coordinador)**



www.plazayvaldes.com



La situación del trabajo en México, 2012, el trabajo en la crisis

**Enrique de la Garza Toledo
(coordinador)**



Primera edición: octubre 2012

D. R. © Enrique de la Garza Toledo

© Plaza y Valdés S. A. de C. V.
Manuel María Contreras 73. Col. San Rafael
06470 México, D. F. Teléfono: 5097 20 70
editorial@plazayvaldes.com
www.plazayvaldes.com

Plaza y Valdés Editores
Calle Murcia, 2. Colonia de los Ángeles
Pozuelo de Alarcón 28223, Madrid, España
Teléfono: 91 862 52 89
madrid@plazayvaldes.com
www.plazayvaldes.es

Corrección de Estilo: Alejandro Suverza
Formación Tipográfica: Eduardo Olguín Molina

ISBN:

Impreso en México / *Printed in México*

Contenido

I. Los nuevos escenarios de la crisis, por una salida social

Los nuevos escenarios económicos de la crisis 15
Etelberto Ortiz

II. El mercado de trabajo

Crisis, empleo y pobreza..... 41
Araceli Damián
La situación del empleo en la crisis en México 65
Regina M.A. Galhardi de Pujalt
La precarización laboral y desempleo en México (2000-2009)..... 91
Brígida García Guzmán
Sector Informal en México visto bajo el esquema conceptual
OIT-Grupo de DELHI..... 119
Rodrigo Negrete Prieto
Los dilemas de la integración laboral juvenil en tiempos de crisis 155
Minor Mora Salas y Orlandina de Oliveira
La manufactura en crisis y en la crisis 193
Enrique de la Garza Toledo
La industria automotriz en México (2008-2010) de la crisis
al afianzamiento regional estratégico 247
Alejandro Covarrubias V.
Los migrantes mexicanos en la crisis 289
Fernando Herrera Lima

El mercado de trabajo de los trabajadores de la educación 313
Juan Manuel Hernández, Ignacio Llamas y Nora Garro

Condiciones de trabajo y organización en algunas ocupaciones “atípicas”:
Call centers, Wal mart, Macdonald’s, extras de televisión,
ambulantes del centro histórico, vagoneros, tianguistas,
microbuseros, taxistas, metrobuseros 345
*Inés Montarcé, Juan Hernández, Gustavo Garabito, Azucena Feregrino,
Miguel Angel Olivo, Sandra Ruiz, José Luis Gayosso, Carlos León,
Leticia Pogliaghi, Carlos Martínez (miembros del proyecto y grupo
de investigación sobre el trabajo atípico, CESTA de la UAMI)*

III. Relaciones Laborales y Conflictos Sindicales

Los proyectos de Reforma Laboral a mayo del 2011 397
Enrique de la Garza
La polémica acerca de la tasa de afiliación sindical revisada al 2010 453
Enrique de la Garza Toledo
La Contratación Colectiva de Protección Patronal (CCPP) 473
Alfonso Bouzas O., Oliver Reyes y Mario Vega H.
The Struggle of the National Mine, Metal and Steel
Workers Union of the Mexican Republic..... 501
Benjamin Davies
Ese calvario llamado pasta de conchos..... 515
Carlos Rodríguez Rivera/CEREAL
La construcción conflictiva del SNTE..... 529
Marco A. Leyva Piña y Javier Rodríguez Lagunas
Presente y futuro de la Unión Nacional de Trabajadores (UNT) 569
Jorge Robles
El Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) en la coyuntura
de la crisis 605
Edgar Belmont
El nuevo sindicalismo blanco..... 639
Pedro S. Villegas Rojas

IV. La reestructuración de las empresas y el empresariado

Las asociaciones empresariales y el estado panista..... 661
Matilde Luna
Reestructuración del empresariado y de las grandes corporaciones..... 697
Marcela Hernández Romo
Corporaciones multinacionales y prácticas de empleo en México..... 731
Graciela Bensusan y Jorge Carrillo

La manufactura en crisis y en la crisis

*Enrique de la Garza Toledo*¹

Quedaron lejos los días de la industrialización por sustitución de importaciones que caracterizó todo un periodo de desarrollo (1936-1982), en el cual la incipiente industrialización lograda durante el Porfiriato (1880 y 1910) tuvo un nuevo repunte, coherente con concepciones de política económica que ponían el acento en la intervención estatal en la economía, especialmente, en la industrialización del país, que era vista como sinónimo de modernización. De esta forma, el Estado protegió a la industria nacional volcada hacia el mercado interno que producía sobre todo bienes de consumo, a través de barreras diversas a la importación de productos que hubieran competido con los nacionales. Por otro lado, la política de control de precios agrícolas también favoreció al sector industrial al garantizarle precios de materias primas baratas y de bienes de consumo para los trabajadores; el gasto del gobierno se convirtió en una palanca importante de la demanda de productos industriales para surtir de insumos a las grandes obras de infraestructura, al consumo corriente del sector público y a las empresas paraestatales; estas empresas fueron eje del desarrollo, al nacionalizar o estatizar el gobierno sectores claves de la economía que a su vez impulsaban con su gasto e inversión la producción en el sector privado. Finalmente, el consumo de la capa alta del proletariado también se convirtió en palanca de la demanda de bienes industriales de consumo (De la Garza, 1988), que en general vio mejorar sus condiciones de vida hasta 1976, por la vía de incrementos salariales positivos y de prestaciones contenidas en los contratos colectivos o a través de la seguridad social. Ya en este periodo la industria fue sector clave de la acumulación del capital,

¹ Profesor de la UAM.

aunque en términos de exportaciones era superado por el sector agropecuario, el petrolero y el minero. Esta situación cambió substancialmente a partir de los años ochenta.

La gran transformación de los años ochenta

El modelo económico de sustitución de importaciones llegó a su límite hacia la segunda mitad de los años setenta. Como modelo de inspiración keynesiana llevaba implícita la posibilidad del incremento del déficit fiscal, las empresas paraestatales ofrecían precios bajos en sus bienes y servicios para apoyar la acumulación del capital privado y aceptar el pacto corporativo con los sindicatos y los trabajadores. El gasto estatal tendió a ser deficitario ante la inconveniencia, de acuerdo con la lógica del Estado interventor y benefactor, de subsidiar a la industria y al consumo popular y, a su vez, recuperara los gastos a través del sistema impositivo, de tal forma que se recurrió cada vez más al recurso de la deuda externa para financiar el déficit público. La elevación de las tasas de interés internacionales, al inicio de la década de los ochenta, llevó a la moratoria de la deuda y al inicio de la reestructuración del viejo modelo de sustitución de importaciones.

El nuevo modelo económico se apoyó en la crisis del modelo anterior, pero también en un cambio de perspectiva en los sectores dominantes en el nivel internacional, que desde finales de los años setenta ya habían cambiado en Inglaterra y en Estados Unidos. Dichas fuerzas internacionales conjugadas, gobiernos de los países centrales, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banca Mundial, postularon los principios del nuevo modelo económico mundial en el llamado consenso de Washington. Las presiones hacia México muy propicias para seguir estas directrices, desde el momento en que se dependía de la capacidad de negociación con la banca privada y pública del exterior para solventar el problema de la deuda. En estas condiciones, emergió una nueva clase política no comprometida con el modelo de la Revolución mexicana, formada tecnocráticamente en la economía ortodoxa, que entró al relevo en 1982, luego de pocos años de incertidumbre, se construyeron los nuevos pilares del modelo neoliberal.² En los años ochenta, no toda la clase política coincidió con los cambios

² Por modelo neoliberal entendemos una configuración de diversos niveles que substituyó al de sustitución de importaciones, así como éste había substituido en el pasado a otro más de corte liberal. El concepto de liberalismo es uno de los importantes en la historia del pensamiento económico y político, en el primer sentido correspondió a los planteamientos de A. Smith en tanto pensar una intervención limitada del Estado en la economía; en lo político se vinculó con el cuestionamiento

neoliberales y, en general, tampoco los líderes sindicales; sin embargo, el régimen político estaba desde antes de tal manera articulado en la figura presidencial que no hubo la fuerza o la decisión para un cuestionamiento más enérgico —la ruptura se produjo con la corriente cardenistas, la más consecuente con la ideología de la Revolución mexicana que abandonó el PRI—, de forma que hacia 1990 la clase política estaba ya inscrita en este proyecto de transformación de la economía y del Estado, los opositores era estigmatizados como emisarios del pasado (De la Garza, 1994).

En la década de los noventa, las reformas neoliberales avanzaron a fondo, con excepción del sector eléctrico y la industria petrolera, los sectores estatal industrial, de servicios y agrícola fue privatizado. Se reformaron leyes importantes, como la del servicio de energía eléctrica que permitió la intervención del capital privado en la generación de electricidad, la del sistema de pensiones que llevó a la individualización de las cuentas, la agraria que privatizó los ejidos y se firmó el TLC con Estados Unidos y Canadá, quedó pendiente la reforma laboral.

Pero el nivel de la política económica se conjugó, no sin contradicciones, con otro más profundo en el nivel de los procesos productivos de empresas y sectores claves de la economía: la reestructuración productiva. Ésta se inició en México por decisión de grandes transnacionales que desde sus países de origen ya avizoraban un nuevo funcionamiento de la economía mundial que anticipaba a la globalización, en especial, en la formación de cadenas productivas mundiales. Estas fueron en primer lugar las transnacionales de la industria automotriz terminal, que en México operaban desde hace décadas dentro del esquema de sustitución de importaciones, es decir, como industrias protegidas dirigidas hacia el mercado interno. En esta medida, tenían diversas plantas en la zona central del país en donde estaba el mercado

to del derecho divino de los reyes y el tránsito hacia la democracia representativa, la división de poderes y el concepto de ciudadanía política. Sin embargo, la crisis económica de 1929 más los conflictos sociales escenificados por el proletariado presionaron hacia una gran transformación, la intervención del Estado en la economía para paliar el ciclo económico y el Estado social que reconoció que la sociedad no estaba simplemente formada por individuos iguales en el mercado sino por clases sociales con intereses diferenciados que de manera “normal” podía entrar en conflicto. En México, se tradujo con la aparición del derecho laboral, del agrario y de la seguridad social, así como en el pacto corporativo entre organizaciones de las clases subalternas con el Estado. El concepto de neoliberalismo remite a su antepasado liberal del siglo XIX, pero en las nuevas condiciones es una configuración que comprende una concepción sobre la sociedad reducida al mercado y del hombre como actor racional que decide individualmente la acción, guiado por el cálculo de la relación costo/beneficio; es una política económica de retirada del Estado de la inversión productiva, de desregulación y de apoyo a la flexibilización del mercado de trabajo. Es un tipo de reestructuración productiva centrada en la flexibilidad, y, en fin, un sentido común acerca de los efectos negativos en cuanto a la eficiencia y la libertad del intervencionismo estatal (De la Garza, Enrique 1998).

principal de sus productos. A inicios de los años ochenta, Ford instaló plantas en Hermosillo y Chihuahua, Chrysler y General Motors en Ramos Arizpe, Coahuila, y Nissan en Aguascalientes posteriormente (De la Garza y Bouzas, 1998). Dichas plantas funcionaron de manera diferente que las de las mismas empresas en el centro del país —con los años las antiguas plantas del centro fueron cerradas o reestructuradas de acuerdo con el nuevo modelo. Primero, fueron pensadas como exportadoras eminentemente hacia mercados competidos como Estados Unidos; segundo, formando una cadena de valor mundial en la que las partes a ensamblar podrían provenir de diversos países; tercero, se instalaron con tecnología moderna y con el uso extensivo de nuevas formas de organización del trabajo, que incluyen a la flexibilidad interna en la forma de polivalencia y movilidad principalmente; con contratos colectivos flexibles para dar a la gerencia más libertad en el uso de los trabajadores, pero con los mismos sindicatos corporativos que las plantas del centro. El punto de arranque paralelo fue el de la maquila de exportación, en la misma década, muy concentrada en estados del norte (De la Garza y Bouzas, 1999). Dicho sector se estableció desde los años sesenta, pero con el inicio del nuevo modelo internacional a inicios de la década de 1980 comenzó su despegue en producción, inversiones y empleo de trabajadores. El régimen jurídico de la maquila que permitía a las empresas inscritas evitar impuesto de importación y de exportación y al IVA, se adelantaba a los tratados de libre comercio; pero que en sus inicios fue un esquema preexistente para crear empleo en la frontera durante la vigencia plena del modelo de sustitución de importaciones que no fue diseñado para sustituir a la industria protegida. Pero, a diferencia de la industria automotriz terminal, que implicaba procesos sofisticados en lo técnico y en lo organizacional, el inicio de la maquila fue de ensamble sencillo a través de formas tayloristas y fordistas de segmentación de tareas, con trabajo estandarizado, rutinario, medido, utilizando mano de obra no calificada, pero que buscó el mercado externo, lo que lo presionó en cuanto a costos, productividad y calidad. Ya avanzada la década de 1980 la reestructuración productiva avanzó hacia grandes empresazas que venían del periodo de la sustitución de importaciones, que en una minoría tomó la forma de adopción de tecnología de punta; pero en la mayoría que emprendieron reestructuraciones ésta tomó la forma organizacional y, sobre todo, en la flexibilización de las relaciones laborales. Se iniciaba la etapa de flexibilización de los contratos colectivos de trabajo hacia finales de los años ochenta, muchas veces relacionada con la privatización de paraestatales. Este fenómeno impactó prácticamente a todas las grandes empresas en México y a una parte de las medianas en mayor o menor grado, de tal forma que hacia la segunda mitad de los años noventa el modelo de contratos colectivos cambió hacia otro en el que la flexibilidad era el principio central. Lo anterior

no significa que todas las cláusulas de los contratos consideradas rígidas cambiaron, por esta razón el proceso continúa. Asimismo, aunque los contratos cambiaron no sucedió lo mismo con la Ley Federal del Trabajo, a pesar de que los planteamientos acerca de la necesidad de su flexibilización datan de 1987.

Así como cambiaron los modelos productivos dominantes durante la sustitución de importaciones, así cambió también la clase obrera de la industria y de los servicios modernos (Ortiz, 2009). Por un lado, porque en las plantas nuevas se emplearon trabajadores que no venían de la sustitución de importaciones y que no habían conocido otro modelo sino el de flexibilidad; en las reestructuradas, que ya existían antes de 1980, los trabajadores de la sustitución de importaciones fueron paulatinamente substituidos por jóvenes en las mismas condiciones que los primeros (por recorte de personal o jubilación), la única diferencia se podría encontrar cuando los sindicatos eran fuertes y mantenían protecciones relativas en pleno periodo neoliberal, como el Sindicato Mexicano de Electricistas hasta antes de su cuestionamiento actual. En general, en México existe una clase obrera diferente a la del periodo de sustitución de importaciones, más flexible, peor pagada y más insegura en su puesto de trabajo, que en buena parte no ha conocido —si siquiera por memoria histórica— otra situación más que el neoliberalismo (De la Garza y Neffa, 2010).

El modelo manufacturero exportador

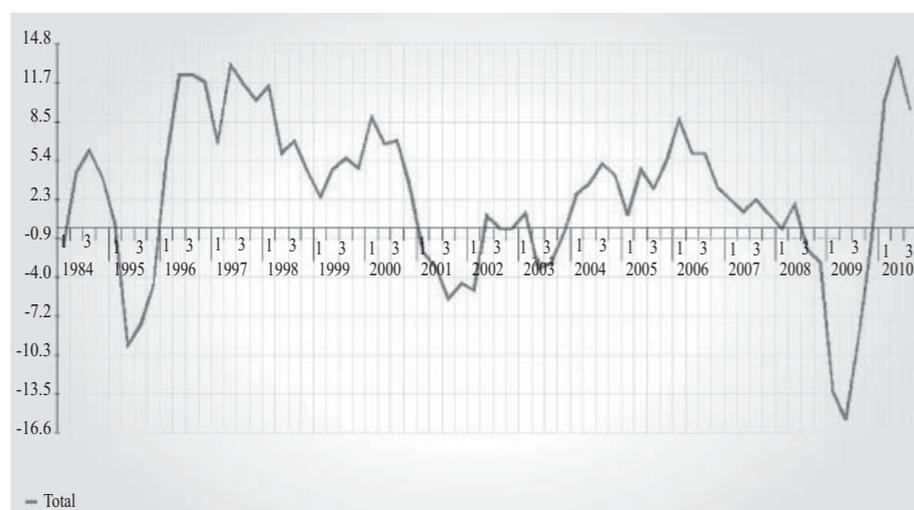
El modelo económico neoliberal en el mundo ha significado diversos submodelos en el nivel de los sectores productivos. En países como Chile, Argentina, Colombia y en parte Brasil, dicho modelo ha tenido en su centro el sector primario (carne, café, soya, minerales, fruta); en otros países ha sido sobre todo el desarrollo de servicios. En el caso de México y los países maquiladores de América Central o del sureste asiático ha sido la manufactura la preferentemente conectada en las cadenas mundiales de valor (OCDE, 1999).

El concepto de *modelo manufacturero exportador* fue acuñado desde los años ochenta, para dar cuenta de cómo una parte del sector industrial se volcaba hacia la exportación (Boyer y Freyssenet, 2001). Pero con el tiempo habría que acotar mejor su definición. Primero, fue cierto que se convirtió en el plato fuerte de la exportación total del país, incluyendo a la petrolera llegó a un máximo de 90% —la maquila dentro de este sector ha significado hasta más de 50% de dicha exportación. Segundo, la importancia de la manufactura en la exportación no fue equivalente en el empleo, ni tampoco en el PIB —en el empleo total, el de la manufactura nunca rebasó 30% y en el PIB el manufacturero no pasó de 22 por ciento.

Tercero, las tasas de crecimiento de la manufactura entre 1990 y 2010 han sido muy irregulares, como también ha sucedido con la tasa del PIB, que ha pasado por la gran crisis de 1995, luego por un inicio de la crisis actual en 2001-2002 y finalmente otra gran crisis desde mediados de 2008. Cuarto, aunque ha permitido captar divisas por exportación su balanza comercial es deficitaria por la importancia de la importación de sus insumos y componentes.

La trayectoria del crecimiento del PIB manufacturero, entre 1994 y 2009, es de notar su comportamiento tan oscilante, la caída del más de 8% en 1995, el crecimiento elevado hasta 2000, nueva caída al inicio de este siglo con recuperación parcial antes del hundimiento de 2009 (gráfica 1). Lo anterior se compagina con las tasas de crecimiento del índice de volumen físico de la producción manufacturera (cuadro 1).

Gráfica 1. Crecimiento anual del PIB manufacturero (precios de 1993)



Fuente: INEGI (2010).

Cuadro 1. Tasas de crecimiento del volumen físico de la producción manufacturera y del personal total ocupado en la manufactura

Año	Tasa de incremento anual del índice volumen físico	Tasa anual crecimiento del índice de ocupación
1998	7.4	
2000	6.9	1.0
2001	-3.8	-4.4

2002	-0.7	-4.9
2003	-1.3	-3.4
2004	3.8	-3.3
2005	1.3	-0.8
2006	5.9	2.5
2007	1.6	0.1
2008	-9.8	-3.6
2009	-10.2	-9.1
2010	6.2	

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Gráfica 2. Actividad industrial. Variación anual, enero-mayo de cada año



Fuente: INEGI (2009), Banco de Información Económica (BIE).

En la gráfica 3 se observa la evolución del empleo en la manufactura en números absolutos antes y durante la crisis actual.

Cuadro 2. Inversión extranjera directa, balanza comercial y exportaciones en la manufactura en México y (millones de dólares)

Año	Balanza comercial manufactura	Inversión extranjera directa manufactura	Exportaciones manufactura
1995	-961.2	4871.0	6578.9

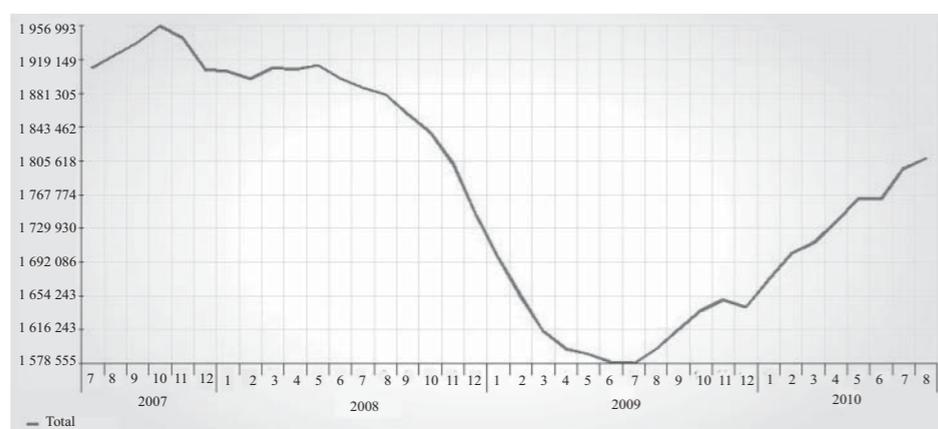
Continúa...

...continuación

2000	-16211.6	9968.2	14472.5
2001	-14025.8	5910.7	14074.9
2002	-14033.0	8795.9	14163.5
2003	-14014.4	7749.8	14063.2
2004	-20149	13206.9	15774.7
2005	-22235.2	11035.5	17516.6
2006	-24309.3	9879.5	20027.4
2007	-25953.3	12188,7	21908.5
2008	-27740.7	6529.1	23084.0
2009	-12334.9	4871.8	15578
2010	8932.0		18327

Fuente: INEGI (2010) BID.

Gráfica 3. Personal total ocupado en la manufactura



Fuente: INEGI (2010) BIE.

En el modelo manufacturero exportador han desempeñado un papel central las empresas transnacionales desde su inicio, esto se reflejó en la importancia de la inversión extranjera directa en la manufactura (cuadro 2), aunque llegó a su máximo en 2004 y a partir de este mismo año disminuyó, especialmente, en 2009.

La balanza comercial de la maquila ha sido crecientemente deficitaria, en 2009 disminuyó como efecto de la crisis económica que redujo la actividad manufacturera, por incapacidad de la economía en generar suficientes insumos nacionales para esta rama y las políticas globales de las grandes corporaciones en cuanto a decidir las

conexiones de las cadenas productivas mundialmente —cuestión que profundizaremos posteriormente.

Aunque la manufactura ha tenido años de importante crecimiento anual, dicha importancia en el total del PIB no ha rebasado 22% de éste en el año 2000, y es el sector terciario el que ocupa lo principal de dicho PIB, los años del presente siglo han sido de disminución de la importancia de la producción manufacturera en el PIB. En cambio, en las exportaciones totales lo correspondiente a la manufactura es muy alto hasta la actualidad, incluyendo 2009, aunque llegó a su máximo en 2001 y luego disminuyó ligeramente; es decir, ciertamente la capacidad exportadora del país ha dependido de la manufactura desde el inicio de los años noventa. Sin embargo, dicha capacidad exportadora tampoco se compagina con la capacidad de generación de empleo, el porcentaje de la población total ocupada en la manufactura con respecto al total de dicha población es inferior a las proporciones exportadoras, cuando mucho llegó a 30% en 2000 para luego decaer y de manera importante; durante 2009 llegó a caer 13% con respecto a 2007, y en los primeros meses de 2010 se ha recuperado pero se encuentra muy lejos de su punto máximo en esta década.

Cuadro 3. Importancia de la manufactura en el PIB en la exportación, en la ocupación

Año	PIB-M/PIB-T	Exp-M/Exp-T	PTO-M/PTO
1990	19.6	68.4	
2000	21.5	87.1	29.3
2001	20.7	88.6	26
2002	20.4	87.9	24.9
2003	19.9	85.4	24.9
2004	19.7	83.9	24.9
2005	19.5	81.9	16.7
2006	18.0	81	16.7
2007	17.7	81.1	16.5
2008	17.4	80.6	15.9
2009	16.7	79.2	14.2
2010 primer T	17.5	82.5	15.3

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Aunque la manufactura tuvo años de importante crecimiento, junto a otros de depresión, el crecimiento de la productividad de la mano de obra ha seguido en general un ciclo descendente, luego de incrementos muy altos en 1993, 1994 y 1996.

Cuadro 4. Tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo e índices de las remuneraciones reales al personal total ocupado en la manufactura, 1993=100

	<i>Tasa de incremento Productividad en manufactura</i>	<i>Índice de remuneraciones totales reales en la manufactura</i>	<i>Tasa de crecimiento de la productividad en la maquila</i>
1990	7.0	83.4	14.5
1991	5.9	88.3	-1.8
1992	5.9	95.8	1.8
1993	8.5	100	0.0
1994	9.9	104	3.7
1995	4.9	90.9	0.4
1996	9.1	81.9	-0.4
1997	4.2	81.4	-0.5
1998	4.2	83.7	-0.7
1999	1.9	85.0	-0.4
2000	4.9	90.0	0.9
2001	0.7	96.3	-2.8 1.7% *
2002	4.8	98.1	1.7 6.9
2003	3.4	99.4	-0.1 0.9
2004	5.6	99.5	3.2 -2.2
2005	0.8	95.9	0.5
2006	4.4		1.2
2007	1.9		
2008	-0.2		
2009			
2010			

*Diferencia por cambio en la metodología de cálculo.
Fuente: INEGI (2010) BIE.

La tasa de incremento de la productividad laboral en la manufactura ha decaído en la primera década del siglo XXI, excepto en los años de 2004 y 2006; en particular durante la crisis de 2009. La capacidad de la planta manufacturera utilizada llegó a

su máximo hacia 2005 en la década de 2000, para decaer profundamente hacia octubre de 2008 y llegar a su nivel más bajo en febrero de 2009 con apenas 74.7%, luego se ha elevado; pero a inicios de 2010 está lejos de alcanzar sus mejores momentos. En tanto que el índice de remuneraciones reales por persona ocupada ha sufrido un estancamiento. La evolución detallada de la ocupación y remuneraciones y salarios durante la crisis actual se pueden observar en el cuadro 5:

Cuadro 5. Índices de personal ocupado, remuneraciones y salarios pagados por persona ocupada en la manufactura (2003=100)

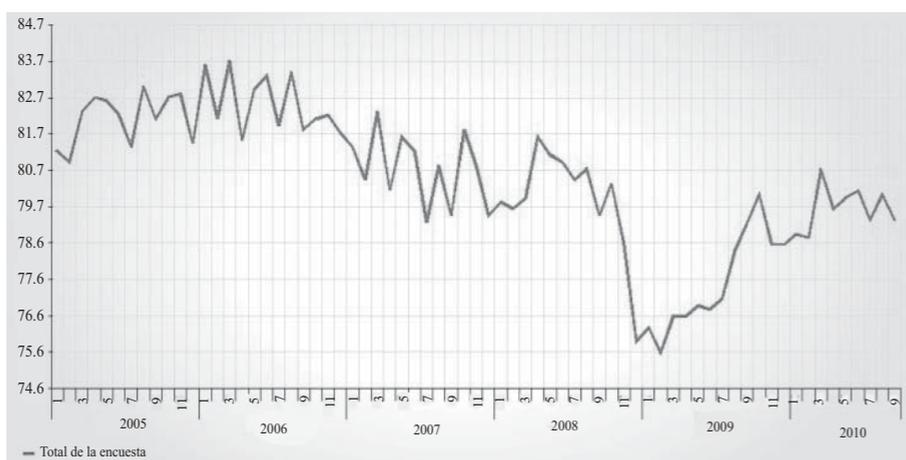
<i>Año y mes</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Remuneraciones por persona</i>	<i>Salarios por obrero</i>
2009			
Febrero	85.9	99.8	103.1
Marzo	85.4	104.6	110.3
Abril	85.1	103.6	109.3
Mayo	84.7	102.7	108.3
Junio	84.6	102.4	104.7
Julio	84.6	104.5	111.5
Agosto	84.6	102	105.7
Septiembre	85.1	103.4	110.4
Octubre	86.1	104.2	111.5
Noviembre	86.3	102	108.3
Diciembre	85.4	104.3	106.2
2010			
Enero	85.8	100.1	
Febrero	86.5	98.6	

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Las dificultades de la manufactura se manifiestan también en una caída en 2007, 2008 y 2009 de la capacidad instalada, que en los últimos meses se ha recuperado porque se encuentra muy alejada de 2005.

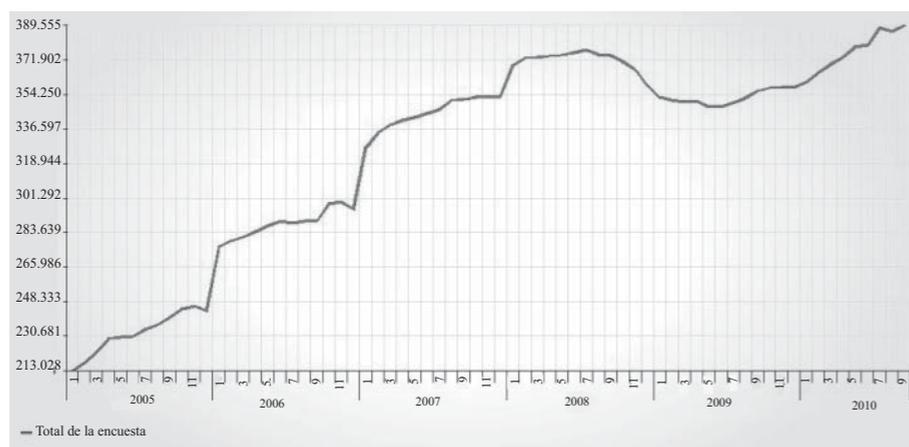
Un fenómeno que hay que anotar es el crecimiento del personal subcontratado en la manufactura (gráfica 4). Este fenómeno, hasta 2005, era poco importante pero se incrementó con rapidez en los años posteriores, cayó un poco durante la crisis y en 2010 se incrementó nuevamente. En 2008, el porcentaje del personal subcontratado en la manufactura fue de 20% del personal remunerado.

Gráfica 4. Porcentaje de capacidad instalada en la industria manufacturera



Fuente: INEGI (2010) BID.

Gráfica 5. Personal subcontratado en la manufactura



Fuente: INEGI (2010) BIE.

En términos de relaciones laborales la tasa de sindicalización en la manufactura es superior a la media nacional históricamente, sin embargo ésta ha disminuido al pasar de 21.57% de la población ocupada de más de 14 años —en 1992— a 15.02% en el 2002.

Cuadro 6. Tasa de sindicalización en la manufactura

Año	Porcentaje de sindicalizados manufacturera
1992	21.57
2002	15.02

Fuente: Esquinca y Melgoza (2006).

Un indicador importante de formalidad en las relaciones laborales es la inscripción al IMSS, en este sentido, la evolución de los asegurados en el IMSS en la industria de la transformación totales y eventuales, los primeros disminuyeron en 20.3% entre 2000 y 2009; en tanto que los segundos pasaron de representar 6.8% del total en el 2000 a 11.4% en junio de 2010.

Cuadro 7. Total de asegurados en el IMSS de la manufactura y eventuales

Año	Total asegurados manufacturera	Asegurados manufacturera eventuales
2000	4 397 034	300 293
2001	4 171 253	238 782
2002	3 950 789	229 362
2003	3 800 072	227 499
2004	3 804 605	247 360
2005	3 841 034	267 822
2006	3 917 173	288 250
2007	3 947 159	307 552
2008	3 842 405	323 624
2009	3 503 446	336 299
2010 julio	3 757 751	429 988

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Sin embargo, es de notar que el salario medio de cotización en la industria de transformación aumento hasta 2009.

Cuadro 8. Salario medio de cotización en el IMSS (pesos nominales por día) industria de la transformación

Año	Salario medio de cotización
2000	128.15
2001	146.24
2002	159.61
2003	170.18
2004	179.42
2005	190.24
2006	200.9
2007	213.24
2008	227.78
2009	299.80
2010junio	247.61

Fuente: STYPS (2009).

Los conflictos, primero en la forma de huelgas federales llegaron a su máximo en 2006 y luego cayeron sustancialmente, situación semejante a las huelgas locales; en cambio el número de huelguistas se mantuvo relativamente alto, así como los conflictos individuales.

Cuadro 9. Conflictos obrero patronales en la manufactura

Año	Huelgas federales	Huelgas locales	Trabajadores de-mandantes	Conflictos indivi-duales
2000	21	47	37 553	22 697
2001	31	84	48 865	25 077
2002	29	66	42 495	25 980
2003	34	51	47 038	29 889
2004	23	47	36 670	26 755
2005	36	58	32 087	24 624
2006	38	24	36 788	24 266
2007	13	56	40 147	28 031
2008	8	35	43 450	28 230

2009	9	24		26 249
2010 junio	2	nd		

Fuente: STYPS (2010).

La maquila

Si la manufactura fue el plato fuerte de la exportación en el nuevo modelo económico, su eje central fue la maquila de exportación, sin embargo, la importancia que tuvo la maquila en la exportación no es equivalente al del empleo que es relativamente pequeño en el total nacional e incluso en las manufacturas. En los años del presente siglo, la exportación maquiladora con respecto de la exportación en la manufactura se ha mantuvo arriba de 55%, sin embargo, con la crisis de fin de década disminuyó apreciablemente, a pesar de que la nueva estadística incluye un universo de establecimientos superior a la anterior. Otro tanto podemos decir de la exportación de la maquila con relación de la total del país que casi llegó a 50% al inicio de la década del 2000, pero con la crisis disminuyó apreciablemente. El impacto de la maquila en el empleo con relación al total en la manufactura no ha sido tan espectacular como en la exportación, tuvo su mejor año en 2002 con 40%, pero ha decaído casi a la mitad. Asimismo, lo que representa la maquila en el PIB de la manufactura es muy bajo, datos que refuerzan la hipótesis de que se trata de un sector de baja incorporación de valor agregado, a pesar de que su exportación es muy elevada: 17.3% del PIB manufacturero es lo más que ha aportado la maquila.

Cuadro 10. Importancia económica de la maquila. La maquila ha sido el plato fuerte de la exportación manufacturera

Año	Exportación maquila/exp manufactura	Exportación maquila/exp total	Personal maquila/personal manufactura	Valor Agregado maquila/PIB manufactura	Número estableci-mientos
1990	49% (1991)	34.1	13.6	7.0	1 703
2000	54.2	47.8	31.5	16.1	3 590
2001	54.1	48.4	30.8	17.4	3 630
2002	54.5	48.5	40.0	17.1	3 003
2003	54.3	47.0	39.6	17.3	2 864
2004	55.1	46.3	22.0	15.5	2 810
2005	55.2	45.4	22.3	16.3	2 816
2006	Nd	Nd	23.6	17.3	2 810

Continúa...

...continuación

2007*			38.9		5 145
2008*	32.9	26.6	38.8		5 253
2009*	29.1	23	25.4		5 259
2010*	41.7	34.5	22.7		5 281

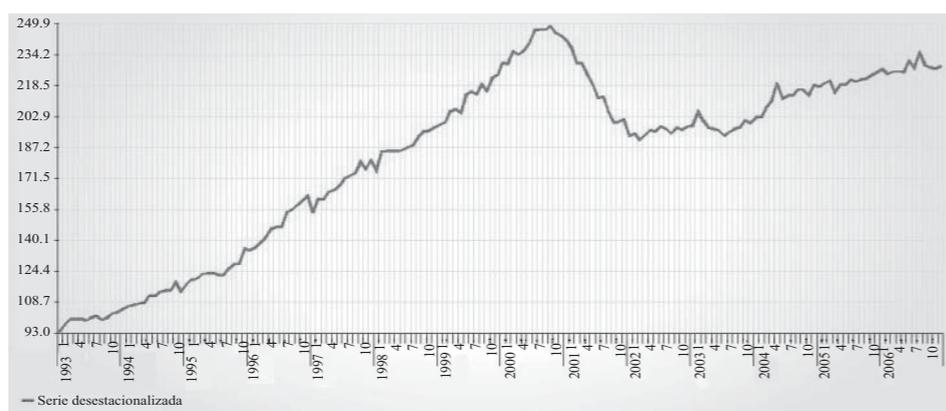
*Cambio de base de cálculo de la maquila ampliada a otros programas de importación temporal de insumos (IMMEX).

Fuente: INEGI (2010) BIE.

A partir de 2008, el INEGI cambió la base de cálculo de la encuesta de la maquila, sumó a la maquila jurídicamente definida como tal a otros programas como PITEX que suponen permisos para la importación temporal de insumos, de tal manera que en la nueva encuesta, a partir de 2008, llamada IMMEX los datos no son comparables con los de la antigua encuesta de maquila que desapareció. Por ello dividiremos el análisis entre 2000 y 2007, y luego de 2008 a 2010.

El índice del volumen físico de la actividad maquiladora creció hasta el año 2000, luego disminuyó en la primera fase de la crisis actual de 2001 a 2003, posteriormente, se recuperó sin llegar a su nivel máximo del 2000 (gráfica 6).

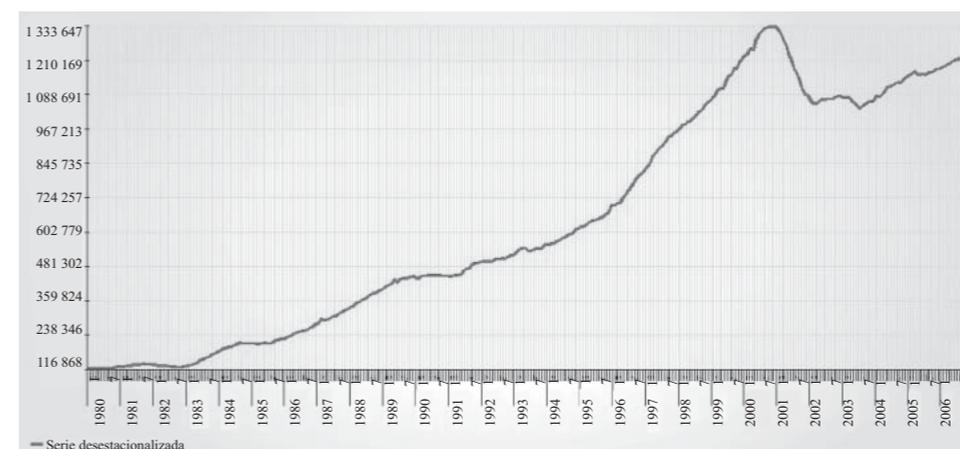
Gráfica 6. Índice del volumen físico de la actividad maquiladora



Fuente: INEGI (2010) BID.

Otro tanto se puede ver del índice del personal total ocupado en la maquila que subió en la década de 1990 hasta llegar en 2000 a 1 331 647 trabajadores, máximo histórico, para luego decaer, recuperarse y —como se verá más adelante— tener una profunda disminución a partir de 2008.

Gráfica 7. Personal total ocupado en la maquila



Fuente: INEGI (2010) BID.

Un aspecto de la polémica sobre el futuro de la maquila es su capacidad de sustituir insumos importados por nacionales y mejorar así su balanza comercial, además de efectos multiplicadores hacia atrás en la industria nacional. Hasta 2007, las evidencias son en contra el porcentaje de insumos importados con respecto de los insumos totales en la maquila: apenas bajó de 98.1% en 1990 a 96.4% en 2006.

Cuadro 11. Porcentaje de insumos importados/insumos totales en la maquila de exportación

Año	Porcentaje de insumos importados
1990	98.1
2000	96.8
2001	96.7
2002	96.1
2003	96.3
2004	96.9
2005	96.6
2006	96.4

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Cuadro 12. Saldo de la balanza comercial de la maquila (millones de dólares)

Año	Saldo	Tasa de incremento de la productividad en la maquila
1991	4 051	14.5 (1990)
2000	17 759	0.9
2001	19 282	-2.8
2002	18 745	1.7
2003	18 171	-0.1

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Aunque hay que reconocer que la balanza comercial positiva se ha mantenido elevada en los años del presente siglo, no obstante, que la mayor parte de su valor agregado corresponde a remuneraciones al personal y no porque estas sean muy elevadas, sino porque a la fecha siguen predominando actividades basadas en el uso intensivo de la mano de obra, compaginado con tasas decrecientes del incremento de la productividad laboral en el presente siglo.

Otro indicador en cuestión, dentro de esa polémica, es la capacidad de la maquila de transitar hacia una mano de obra calificada. El indicador comúnmente utilizado es el porcentaje de técnicos y algunos impropriamente utilizan el de porcentaje de hombres, bajo el supuesto arbitrario de que los hombres serían más calificados que las mujeres. De hecho, la maquila emplea —como veremos de otra información— una mayoría de trabajadores hombres no calificados.

Cuadro 13. Porcentaje de hombres, de técnicos y de obreros en la maquila de exportación

Año	Porcentaje de hombres	Porcentaje de técnicos	Porcentaje de obreros
2000	49.1	11.9	80.8
2001	49.6	12.1	80.5
2002	50.4	12.8	79.4
2003	50.7	12.9	79.2
2004		12.6	79.5
2005		12.8	79
2006	45.6	13.1	78.8

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Aunque es cierto que de los años noventa a 2007 creció el porcentaje de hombres en la maquila, lo cierto es que casi reparten por igual su presencia y este no es un indicador seguro de aumento en la calificación, puede tener que ver con fortalezas físicas necesarias en ramas como la de autopartes. En cuanto al porcentaje de técnicos, este también aumentó de los años noventa a 2007, pero sólo en uno o dos puntos porcentuales como para pensar que han hecho la diferencia en el personal total ocupado en cuanto a calificación o tecnificación, en cambio el porcentaje de obreros sigue rondando 80% del personal total ocupado. Un tercer aspecto de la polémica, es el supuesto tránsito de la maquila hacia servicios vinculados con la creación de conocimiento (tercera supuesta generación). Sin entrar por ahora al detalle de la creación de conocimiento, simplemente la presencia de los servicios en las actividades maquiladoras es marginal, en 2006 el personal en servicios era sólo el 4.3% del total en la maquila (cuadro 14).

Cuadro 14. Número de establecimientos, personal total ocupado en maquilas de servicios

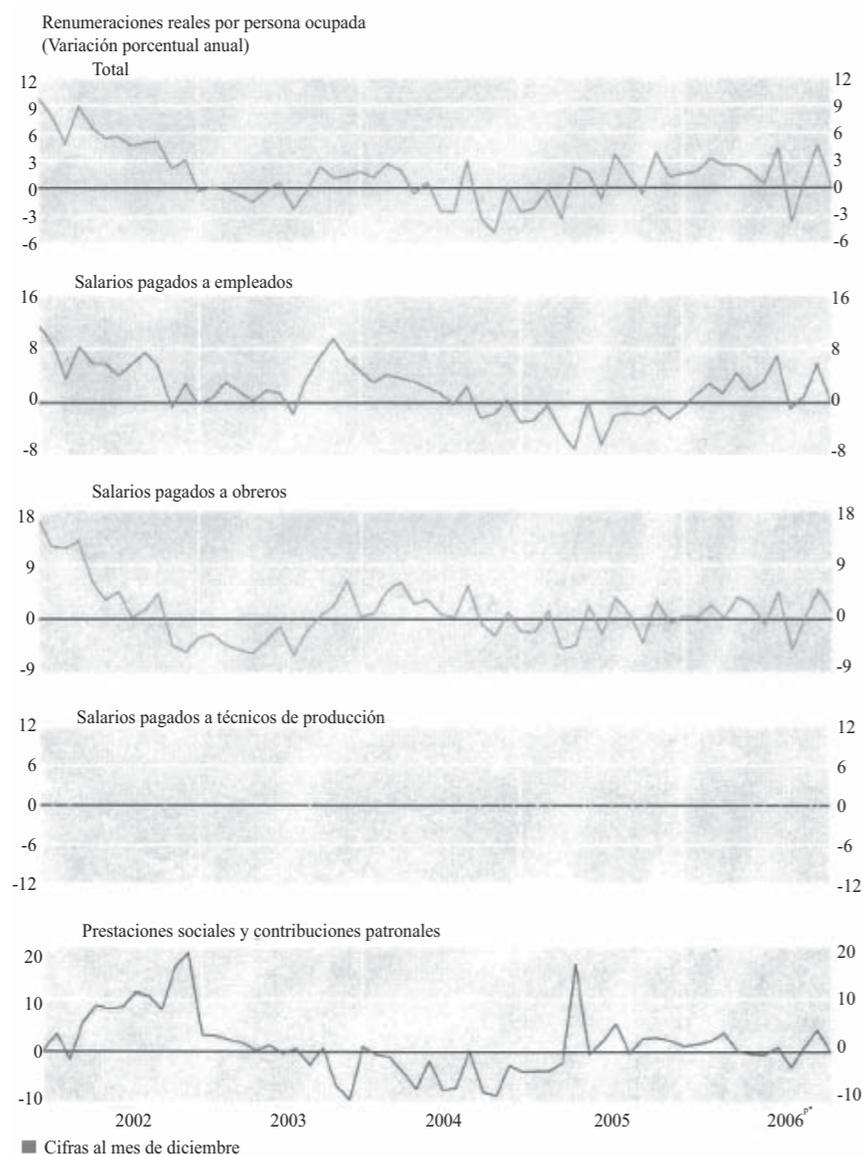
Año	Número de establecimientos	Personal ocupado
2000	237	49 416
2001	238	43 691
2002	220	37 505
2003	252	36 335
2004	291	42 406
2005	801	48 213
2006	361	52 124

Fuente: INEGI (2010) BIE.

En la siguiente gráfica se aprecia la evolución de las remuneraciones, salarios, sueldos y prestaciones en términos reales en la maquila.

Las remuneraciones reales en su tasa de crecimiento cayeron a partir de 2001 y se han mantenido en promedio de cero, desde entonces hasta 2006, éste ha sido el comportamiento de salarios, sueldo y prestaciones en su crecimiento anula real.

Gráfica 8. Variación porcentual anual de las remuneraciones totales, salarios, sueldos y prestaciones reales en la maquila



Fuente: INEGI (2010) BIE.

Cuadro 15. Indicadores económicos de la maquila de exportación

Año	Remuneraciones/valor agregado	Utilidades/valor agregado	Utilidades/remuneraciones
2000	50.7%		
2001	51	11.1	21.9
2002	46.3	12.1	24.2
2003	46	12.5	25.9
2004	46.3	12.1	27.1
2005	46.4	12.6	24.7
2006	44.9	14.2	31.6

Fuente: INEGI (2010) BIE.

Del cuadro anterior se reafirma que casi la mitad del valor agregado en la maquila se debe a las remuneraciones y este porcentaje aunque ha disminuido no altera la afirmación; en cambio, la proporción que significan las utilidades con respecto a las remuneraciones se ha elevado, así como la parte en el valor agregado que significan las utilidades. En el subperiodo de 2008 a 2010 los comportamientos son los siguientes: en cuanto al personal ocupado contratado directamente por los establecimientos maquiladores —de acuerdo con la nueva definición IMMEX— éstos pasaron de 1 555 322 personas en 2007, a 1 493 135 en 2008, a 1 283 888 en 2009 y a 1 328 955 en 2010. Es decir, de 2007 a 2009, se perdieron 271 434 empleos y la recuperación de los primeros meses de 2010 es todavía insuficiente para recuperarlos. Asimismo, sucedió con el número de técnicos y obreros contratados directamente por el establecimiento que en 2007 eran 1 334 308, y en 2010 1 121 071. En cuanto al personal subcontratado, éste pasó de 374 875 en 2007, a 376 812 en 2010; es decir, en 2007, 24.1% era subcontratado. En 2010, 28.4 por ciento. En cuanto a los insumos importados, en 2008 fueron 74.5%; en 2009, 77% y, en 2010, 73 por ciento. No han cambiado dentro de la nueva clasificación de la IMMEX. Las remuneraciones medias reales al personal ocupado pasaron de 8 378 pesos mensuales por persona en abril de 2008, a 8 406 en 2009 y 8 453 en abril de 2009.

Modelos de producción en la manufactura

A continuación, profundizaremos en las características de los modelos productivos en la manufactura y en la maquila, buscando explicar su insatisfactorio comportamiento

y si sus crisis recurrentes se deben al comportamiento del mercado americano o, también, se relacionan con las formas de producción establecidas. Para ello utilizaremos los datos de las encuestas ENESTYC para el sector manufacturero y sus módulos de maquila que llegan hasta 2004, tiempo suficiente para el análisis que pretendemos.

Cuadro 16. Distribución de los ingresos totales en la manufactura no maquiladora por tamaños de establecimiento en 2004

Tamaño	Porcentaje de los ingresos
Grandes	78.6
Medianos	9.9
Pequeños	10.0
Micros	1.5

Fuente: INEGI (2005) ENESTYC.

Cuadro 17. Capital extranjero en la manufactura no maquiladora en 2004

Tamaño	Porcentaje de establecimientos manufactureros con participación de capital extranjero	Distribución porcentual del capital extranjero
Total	0.5	
Grandes	34.3	26.72
Medianos	18.1	23.98
Pequeños	2.9	12.14
Micros	0.0	0.0

Fuente: INEGI (2005) ENESTYC.

El 95.5% de los establecimientos manufactureros no maquiladores en 2004 no eran sucursales de otras matrices —de los grandes sólo 48.6% no lo eran—, pero el capital extranjero tenía participación en 34.3% de los establecimientos manufactureros no maquiladores y representaba 26.7% del capital invertido en este sector.

Cuadro 18. Encadenamientos productivos por tamaño de establecimiento manufacturero

Indicador de encadenamiento	1994			1998			2001		
	G	M	P	G	M	P	G	M	P

Porcentaje del valor de la producción elaborada por subcontratistas	3.3	4.3	4.0	5.9	8.1	7.8	5	5	4.8
Porcentaje de establecimientos que contrataron maquila	3.4 (1988)	3.2 (1988)	2.3 (1988)	3.86	5.57	3.31			

Fuente: INEGI (1994, 1998 y 2001) ENESTYC.

Cuadro 19. Porcentaje de establecimientos en la manufactura no maquiladora en 2004 por vinculación operativa

Tipo de vinculación	Porcentaje del total	Porcentaje de los grandes
Joint Ventures	0.08	4.0
Outsourcing	0.65	14.7
Empresas integradoras	0.3	9.2
Clusters	0.04	1.8
Uso de Maquila	3.5	31.9

Fuente: INEGI (2005) ENESTYC.

Cuadro 20. Porcentaje de establecimientos manufactureros no maquiladores que realizaron acciones conjuntas en 2004

	Compra de materia prima	Utilización de maquinaria y equipo	Compras o promoción
Total	9.3	4.0	3.6
Grandes	26.2	17.0	21.4
Medianos	24.3	15.5	17.3
Pequeños	21.3	13.1	1.5
Micros	8.5	3.4	2.8

Fuente: INEGI (2005) ENESTYC.

Hasta 2001, periodo de auge de la configuración manufacturera exportadora, la utilización de subcontratistas en todos los tamaños de establecimientos fue limitada, así como el porcentaje de establecimientos que contrataron maquila con otros. En cambio, para 2004, en establecimientos no maquiladores grandes se encargó maquilar en 31.9% de los casos y se usó el *outsourcing* en 14.7%; en ese año, el número de trabajadores no dependientes de la razón social que laboraron en la industria manufacturera fue de

322 023 (10.3% de la planta manufacturera no maquiladora). El *outsourcing* llegó tarde pero se extiende. En general, en la manufactura, formas de vinculación diferentes de las relaciones-cliente-proveedor son escasas, sin embargo, en los establecimientos grandes son más elevadas. En particular, el uso de maquila se practicó en 2004 en 31.9% de los establecimientos manufactureros no maquiladores.

Sin embargo, los vínculos más importantes diferentes de los encadenamientos productivos son de los más sencillos. Las formas principales son utilización conjunta de maquinaria y equipo (4% de los establecimientos), ventas (3.6%), acceso a crédito (3.7 por ciento). La dependencia de la importación de insumos y maquinaria, y equipo del exterior se refleja en la deficitaria balanza comercial de la manufactura.

En cuanto a los niveles tecnológicos predominantes en estas configuraciones productivas manufactureras, el porcentaje de los ingresos dedicados a investigación y desarrollo es sumamente bajo, independientemente del tamaño de establecimientos y esta situación no ha cambiado del auge a la crisis de la configuración industrial. En 2004, sólo 9.9% de los establecimientos hizo investigación y desarrollo, aunque se incluye en éste mejorar el control de calidad que es la forma principal de investigación y desarrollo. La Investigación y Desarrollo (ID) más sofisticado, como el diseño de nuevos productos o modificación de la maquinaria y el equipo sólo se dio en 2.1% de los establecimientos el primero, y en 7.2% el segundo (en los grandes las cifras fueron 12.5% y 1.2% respectivamente).

Cuadro 21. Nivel Tecnológico

Indicador de nivel tecnológico	1992			1998			2001		
	G	M	P	G	M	P	G	M	P
Porcentaje de los ingresos dedicados a investigación y desarrollo	0.7	0.9	0.5	0.4	0.3	1.5	0.6	1.2	0.7
Porcentaje de ingresos dedicados a la compra o pago de tecnología	3.0	3.9	2.4	4.0	4.2	7.3	2.5	2.6	2.6
Porcentaje del valor de la maquinaria de tecnología automatizada, computarizada o no (niveles tecnológicos alto y medio)	35	30	23	27	49	27.6			
Porcentaje de trabajadores que usaron equipo automático, computarizado o no	12.2	9.5	6.76	19.5	14.9	14.1			

NOTA: (G= grandes, M= medianos, P= pequeños).
Fuente: INEGI (1992, 1998 y 2001) ENESTYC.

Cuadro 22. Porcentaje de establecimientos en la manufactura no maquiladora que en 2004 hicieron investigación y desarrollo

	Total	Grandes	Medianos	Pequeños	Micros
Porcentaje del total de los gastos en IyD	4.1	4.07	4.26	3.85	5.84

Fuente: INEGI (2005) ENESTYC.

En la manufactura no maquiladora en 2004 el 44.8% del equipo no era automatizado o computarizado sino manual, maquinas herramientas simples o de control numérico no computarizado (en establecimientos grandes esta cifra es el 42.17%).

Cuadro 23. Distribución del valor de la maquinaria y el equipo en la manufactura no maquiladora en 2004 según tipo

Tipo	Total de establecimientos	Grandes
Equipo manual	16.99	14.88
Máquinas herramientas	23.01	22.28
Control numérico no computarizado	4.8	5.01
Equipo automático	36.37	37.29
Control numérico computarizado	14.03	14.98
Robots	4.81	5.56

Fuente: INEGI (2005) ENESTYC.

En la manufactura, en 2004, la tecnología adquirida comercialmente sólo involucró al 5.3% de los establecimientos, y de éstos el 57.7% lo hizo a través de publicaciones o de eventos especiales. En los grandes predominó la compra de paquetes tecnológicos en 12.2% de los establecimientos; la consultoría en 11%, la obtenida de la matriz en 10 por ciento. En el tipo de equipo adquirido en 2004 predomina ampliamente el manual, en los grandes el automático, el manual y la máquina herramienta. Todo ello forma parte de la manera de funcionar de la configuración productiva que tradicionalmente ha dedicado poco de los ingresos a la compra de tecnología desde los noventa. En la manufactura desde los años noventa ha sido más extensivo el cambio en la organización del trabajo que el cambio en maquinaria y equipo de proceso, especialmente, en los establecimientos grandes.

Cuadro 24. Porcentaje de establecimientos manufactureros que realizaron cambios en la organización del trabajo

	<i>Cambiaron organización del trabajo</i>	<i>Cambios complejos en organización del trabajo (CEP y JIT)</i>
1994		
Grande	64.1	17.7
Mediano	53.0	15.6
Pequeño	37.1	15.5
1998		
Grande	96	10.2
Mediano	89.6	12.8
Pequeño	81.5	14.0
2001		
Grande	95.4	19.0
Mediano	95.2	4.9
Pequeño	82.1	12.6
2004*		
Total	22.9	8.45
Grande	77.1	
Mediano	72.0	
Pequeño	7.0	

*sólo manufactura no maquiladora.

Nota: (CEP= Control Estadístico del Proceso; JIT= Justo a Tiempo).

Fuente: INEGI (1995, 2002 y 2005) ENESTYC.

Cuadro 25. Porcentaje de establecimientos manufactureros no maquiladores que operan con nuevas formas de organización del trabajo y los que hicieron cambios

<i>Nuevas Formas de Organización del Trabajo (NFOR)</i>	<i>Porcentaje del total de establecimientos que los tienen en 2004</i>	<i>Porcentaje de establecimientos que hicieron cambios en 2004</i>
Control Estadístico del Proceso	8.4	2.8

Control Total de la calidad	17.8	1.5
Justo a Tiempo	5.3	1.0
Reingeniería	3.3	0.2
Reordenamiento del equipo	6.4	0.9
Rotación interna	5.0	0.7
Involucramiento	5.8	1.6
Control de calidad	17.8	13.9
Otro	1.3	0.6

Fuente: INEGI (2005) ENESTYC.

De los cambios en organización del trabajo establecidos en 2004, el principal fue el control de calidad. En el mismo año, 22.9% de los establecimientos manufactureros no maquiladores hizo cambios organizacionales, de éstos sólo el 12.4% fue en CEP y 4.5% en JIT.

Cuadro 26. Sindicalización en la manufactura

	<i>Porcentaje de establecimientos con sindicato</i>	<i>Porcentaje de trabajadores con sindicato</i>
1992		
Grandes	87.1	Nd
Medianos	84.0	Nd
Pequeños	66.0	Nd
1998		
Grande	90.1	68.2
Mediano	79.9	56.4
Pequeño	42.7	34.9
2001		
Grande	89.7	65.6
Mediano	78.2	56.2
Pequeño	51.7	40.8

Continúa...

...continuación

2004*	4.52	37.8
Grande	70.5	59.3
Mediano	62.6	49.9
Pequeño	35.9	33.0

*Sólo manufactura no maquiladora.
Fuente: INEGI (1993, 1999, 2002 y 2005) ENESTYC.

El porcentaje de establecimientos con sindicato en la manufactura se ha mantenido bajo, sin embargo, en los grandes es muy elevado y considerando que estos concentran a la mayoría del personal ocupado no es extraño que, por tanto, el porcentaje de trabajadores sindicalizados sea muy elevado, especialmente, en los grandes. En 2004, 89% del personal ocupado era de planta en la manufactura no maquiladora. Sin embargo, el hecho de que el porcentaje de trabajadores sindicalizados sea elevado no se refleja en mejores condiciones de trabajo, como la jornada laboral que es mayor de 40 horas por semana y los días laborales siguen siendo de seis; asimismo, la proporción de trabajadores asalariados sin prestaciones casi llega 50% y, en general, no ha cambiado esta situación. En cuanto a las remuneraciones éstas son bajas: las remuneraciones totales de obreros generales en la manufactura no maquiladora, en 2004, fueron de 4 600.00 pesos mensuales; el salario promedio mensual del obrero general en 2004: 3 mil pesos; el salario mensual promedio de obrero especializado, en 2004, de 4 mil pesos y el 72% de las remuneraciones de los obreros generales son salarios.

Cuadro 27. Tasas de regulación laboral en la manufactura no maquiladora, (2004)

Tipo de contratación	Manufactura sin maquila en general	Manufactura sin maquila que tienen Contrato Colectivo de Trabajo
Eventuales	8.74	1.4
Subcontratación	2.81	0.24
Trabajadores confianza	3.57	0.47
Rotación de personal	4.03	0.56
Promoción	4.08	0.96
Cambio de organización	3.65	0.62

Cambio tecnológico	2.35	0.32
Capacitación	5.44	1.59
Calidad o productividad	6.05	0.83
Jornada	17.30	2.84
Horarios	20.05	2.96
Tabulador	9.67	2.5
Prestaciones	8.95	2.4
Otra	2.18	1.63
Ninguna	66.17	69.77

Nota: la tasa de regulación se obtienen al dividir el número de establecimientos en los que existen regulaciones de un tipo de aspecto de la relación laboral entre el total de establecimientos.

Fuente: INEGI (2004) ENESTYC.

De la misma forma, el hecho de tener sindicato en la manufactura no se traduce en mejor regulación laboral. La tasa de regulación laboral, en 2004, fue nula en 66.17% de los establecimientos, y las más altas tasas de regulación corresponden a horarios (20%), jornada (17.3 por ciento). En los establecimientos grandes no tienen ninguna regulación laboral: 11.2%, y la más alta corresponde a capacitación: 69% de los casos. Cuando se tiene CCT las tasas son muy semejantes, con ninguna regulación están 69.7% de los establecimientos, posible indicador de la extensión del contratismo de protección, es decir, sindicatos simulados promovidos por las empresas. En cuanto al perfil de la mano de obra, en el 2004 predominaron los trabajadores generales sin particular especialidad, característica que se ha mantenido desde los años noventa y esta situación no cambia en los establecimientos grandes. Aunque es cierto que los obreros con nivel educativo menor o igual a primaria terminada han disminuido, y actualmente predominan los que tienen secundaria, resultado de la extensión de la educación pública.

Cuadro 28. Distribución porcentual de tipos de trabajadores por tamaño de empresa en la manufactura no maquiladora, 2004

	Total	Grande	Mediano	Pequeño	Micro
Total	100	42.3	12.4	16.3	29.0
Directivos	6.3	0.1	2.1	4.1	16.4

Continúa...

...continuación

Empleados	21.9	22.7	22.2	22.3	20.3
Obreros especializados	21.7	23.4	21.1	18.0	21.5
Obreros generales	49.9	53.8	54.6	55.6	41.8

Fuente: INEGI (2004) ENESTYC.

Para la manufactura en general y analizadas, las configuraciones productivas por dimensiones, concluimos que:

- Una minoría tiene tecnología elevada.
- Una mayoría han hecho cambios sencillos de organización del trabajo.
- La mayoría no están sindicalizadas y no cuentan con protecciones en contratos, prestaciones jornada y estabilidad en el empleo, y con bajos salarios aun en los establecimientos sindicalizados.
- Que la mano de obra en su mayoría no es calificada y de poca antigüedad en la empresa, con escolaridad no alta.

Podemos concluir que la reestructuración productiva avanzó en México, especialmente, durante la década pasada, pero el camino principal seguido no fue el cambio tecnológico en su nivel más alto, sino el cambio en la organización del trabajo, sin flexibilidad numérica ni salarial importantes (De la Garza y Bouzas, 1998); no obstante, la implantación de bonos de productividad no representaron considerablemente en el total de las remuneraciones (De la Garza, 2006). La flexibilidad avanzó más al nivel de los contratos colectivos de trabajo en lo funcional permitiendo la movilidad interna, la polivalencia y el ascenso por capacidad.

Es probable que haya en la manufactura tres o cuatro configuraciones productivas dominantes: la primera corresponde a las empresas macro con tecnologías de alto nivel, con extensión de nuevas formas de organización del trabajo y mano de obra calificada, y que han introducido la informatización de los procesos productivos y administrativos, salarios más elevados que los otros tipos; la segunda, el toyotismo precario caracterizado por tecnología media o baja, nuevas formas de organización del trabajo, flexibilidad media o baja y calificación baja, bajos salarios, alta rotación externa voluntaria; la tercera corresponde a la persistencia del taylorismo-fordismo, con tecnología media o baja, flexibilidad media o baja, media o baja calificación y organización fordista, y bajos salarios: sin olvidar en las micro y una parte de las pequeñas configuraciones tradicionales, con tecnologías de nivel bajo, formas arbitrarias de organización, no sindicalización y salarios bajos. En cuanto a la forma principal que ha adquirido la

reestructuración productiva, ésta ha seguido la vía del toyotismo pero a la mexicana, con bajos salarios en general, baja calificación, flexibilidad funcional, alta rotación externa de personal: un toyotismo precario (De la Garza, 2006a).

Modelos de producción en la maquila de exportación

La industria maquiladora inició operaciones en México hacia los años sesenta, sin embargo hasta los años ochenta y noventa fue cuando creció aceleradamente, así al grado de convertirse en parte del núcleo central de la configuración industrial manufacturera exportadora. Hay un régimen jurídico que regula las relaciones de la maquila con el mercado interno y externo, régimen que proporciona a las maquiladoras exenciones fiscales en la importación de insumos, maquinaria y equipo, y en la exportación de sus productos con la condición de exportar una parte de su producción, aunque las reglas se han flexibilizado con el tiempo. A partir de 2001, la maquila ha entrado en dificultades económicas, cayeron todos los indicadores económico productivos, hubo una ligera recuperación en el periodo 2004-2006 sin llegar a los niveles de 2000, para luego caer profundamente con la crisis actual.

Cuadro 29. Indicadores de crisis de la maquila

	2000	2001	2002	2003
Personal total ocupado	1 291 232	1 198 942	1 071 209	1 062 105
Número de establecimientos	3 598	3 630	3 003	2 860
Crecimiento tasa volumen físico de la producción	13.8	-9.7	-9.1	-1.0
Tasa de crecimiento de productividad	0.9	-2.8	1.7	-0.1
Exportaciones (millones de dólares)	79 467	76 881	78 098	77 476
Inversión extranjera en maquiladoras (millones dls.)	2 983	2 172.2	2 043.5	1 961.1

Fuente: Fox (2004).

Las causas de esta crisis han sido atribuidas a dos factores principales:

1. La caída en la demanda de productos de las maquilas debido a la recesión en la economía de Estados Unidos de principios de este siglo y la actual.
2. La competencia de otros países de salarios más bajos que México, tales como China y los países de América central, provocando el cierre de maquilas en México y a veces su traslado hacia alguno de aquellos países.³

Excepto la primera hipótesis, las explicaciones aceptan implícitamente que la maquila es un sector basado en bajos salarios y, por tanto, cuando esta ventaja nacional se agota la maquila tiende a salir del país o simplemente a cerrar sus plantas. Desde el punto de vista del desarrollo económico del país, la pregunta es si la maquila es una vía aceptable de crecimiento de la economía y de los empleos dignos. La posición optimista acepta que la Maquila empezó como trabajo de ensamble tipo taylorista-fordista, con trabajo no calificado, actividades repetitivas, tediosas, estandarizadas medidas en tiempos y movimientos; tecnología basada en herramientas manuales o en máquinas no automatizadas; abundantes mujeres, bajos salarios, con muy escasos encadenamientos productivos y de servicios en el territorio nacional. Sin embargo, añaden los partidarios de esta posición, la maquila ha tendido a transformarse, a partir de la década de 1980, en una actividad que no se reduce al ensamble sino que incorpora procesos propiamente de manufactura, con tecnología automatizada, nuevas formas de organización del trabajo, obreros más calificados y un incremento en el porcentaje de técnicos de producción (CEPAL, 1998). Por estas dos últimas circunstancias, y con una tendencia a la masculinización de la fuerza de trabajo que ha implicado mayor aprendizaje tecnológico, y la formación de clusters y otros encadenamientos productivos y de servicios (Carrillo y Hualde, 2002; Lara, 1998; Gereffi, Spencer y Bair, 2002).

Es decir, la propuesta optimista presenta a la maquila como una vía aceptable de desarrollo industrial a través de una transición (*Upgrading*) del ensamble sencillo a la manufactura compleja (Echeverri-Carroll, 1995). Los argumentos del *Upgrading* como un proceso evolutivo van en varios sentidos:

1. La constatación empírica, a través de estudios de caso, de que ya están presentes en México aspectos parciales de una maquila moderna (Kenney, 1998).

³ El impacto de la manufactura China en las exportaciones de la maquila mexicana hacia Estados Unidos se constata, a pesar de los costos más elevados de transporte de China a los Estados Unidos, porque en tales años México ha sido desplazado del primer lugar como proveedor de ropa y productos electrónicos por China, y en autopartes la distancia se reduce a favor de China.

2. La analogía con el sureste asiático, donde países como Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong empezaron en condiciones semejantes a las de México y actualmente son exportadores de manufacturas de alto valor agregado (Gereffi, Spencer y Bair, 2002).
3. La idea de que en México hay otras ventajas diferentes al bajo salario, como la cercanía con el mercado de Estados Unidos, la infraestructura, el costo de la energía, una mano de obra educada, así como paz laboral y social. Las anteriores condiciones harían que México sea atractivo aunque los salarios no fueran tan bajos como en otros países. Por tanto, si el salario no fuera la principal ventaja competitiva las maquilas tenderían hacia procesos de mayor valor agregado, con mano de obra más calificada y mejores salarios (Shaiken, 1990).
4. La discusión teórica acerca del fin del taylorismo-fordismo, que en el caso de las maquilas significaría que las plantas tayloristas-fordistas tendrían las limitaciones para aumentar la productividad propias de este modelo de producción y, por tanto, habría que cambiar de un modelo a otro de tipo Toyotista,⁴ de Lean Production o de especialización flexible, que sería la explicación más profunda de que sí hay cambio generacional en las maquilas (Wilson, 1996).
5. La tesis de las tres generaciones de la maquila —después se hablará de cuatro y hasta cinco—, que implica el tránsito de una primera generación consistente en ensamble sencillo y procesos tayloristas-fordistas con mano de obra no calificada; una segunda que aplicaría nuevas formas de organización del trabajo y tecnologías semiautomatizadas o automatizadas; y una tercera que sería de producción de conocimiento con mano de obra muy calificada.⁵
6. La tesis que afirma que las maquilas no son una rama, una industria o un modelo de producción sino un sector solamente caracterizado por un régimen arancelario y, por tanto, en la maquila cabrían muchas posibilidades de tipos de tecnologías, organización, fuerza de trabajo. Es decir, no habría una lógica

⁴ Modelo productivo inspirado en las experiencias históricas de Toyota en Japón, especialmente, forma de organización que utiliza trabajo en equipo, círculos de calidad, polivalencia, movilidad interna con involucramiento y participación de los trabajadores a favor de la productividad.

⁵ No hay ningún estudio que muestre una evolución entre una maquila de primera hacia una de segunda o hasta otra de tercera generación, y si los hubiera mientras no demuestren que éste es un proceso amplio que abarca más de un establecimiento no podría considerarse demostrada dicha tesis. Las escasas maquiladoras de generación de conocimiento, por ejemplo de diseño de motores, no resultaron de la transformación de maquilas de segunda generación en otras de tercera, sino de la decisión de los corporativos internacionales de establecer nuevos establecimientos en México

productiva o de industrialización propia de las maquilas, sino sólo se caracterizarían por estar inscritas en un régimen arancelario (Carrillo, 1992).⁶

Evidentemente, los argumentos optimistas son complementarios sólo en parte, en otros aspectos son contradictorios: los que hablan del *Upgrading* difícilmente pueden coincidir con la idea de que la maquila es un simple régimen arancelario, porque habría una transición a un modelo de producción y de industrialización más avanzado, por tanto la maquila sería un modelo en transformación. Asimismo, la idea de generaciones antigua, intermedia y nueva de la maquila apunta también a modelo de producción y de industrialización, no se diga de los que analizan el *Upgrading* como resultado de la crisis del taylorismo-fordismo.

Es cierto que una parte de la atracción para ser maquilas es la exención de aranceles y tarifas, pero es válido preguntarse si dicho régimen de aranceles aunado a otros factores, como el bajo salario, atrajo preferentemente maquilas con ciertas características productivas. También es lícito preguntar si en este proceso de atracción, en tanto modelo de industrialización, desempeñaron un papel ciertas relaciones con el entorno (Dussel, 1997).

Muchas de las preguntas anteriores se pueden resumir en si la maquila es un modelo de producción e industrialización o una configuración, o la imbricación entre un número finito de éstas, entendiendo por una configuración productiva la compuesta de cierto nivel de la tecnología, forma de organizar el trabajo, tipo de relaciones laborales y condiciones de trabajo, perfil de la mano de obra (sociodemográfico, de calificación y salarial); culturas laborales y gerenciales, y de industrialización, como formas de encadenamientos productivos y de servicios hacia delante y hacia atrás, vínculo con los mercados de la tecnología, de trabajo y de dinero, con el sistema de relaciones de trabajo de una zona o del país, con las políticas económicas, con el mercado interno y externo, con el resto de la industria, la agricultura o los servicios.

Tanto las configuraciones productivas como las industriales en ciertas condiciones del mercado, institucionales y políticas llegan a sus límites para incrementar la productividad y la competitividad. La pregunta es por tanto si es posible caracterizar configuraciones productivas centrales en la maquila —que es diferente a la búsqueda de una configuración única—, a diferencia de la tesis que dice

⁶ Es evidente que la maquila empieza por un régimen jurídico de tipo arancelario para incrementar la industrialización, generar empleos, aumentar las exportaciones, pero el problema es si acogiéndose a este régimen se establecieron principalmente ciertos modelos productivos, sin suponer total homogeneidad en el sector.

que es un simple régimen arancelario, y si las dificultades actuales de la maquila se explican por límites en las formas de cómo se produce. El análisis de dichos problemas tiene que ir al interior de los procesos productivos y sus articulaciones con el entorno, bajo el supuesto de que las formas de producir pueden relacionarse con variables económicas del sector. De manera complementaria, si en México hubiera obstáculos para extender el *Upgrading* en la maquila ¿cuales serían las causas y diferencias con el proceso seguido en el sureste asiático desarrollado? (Wilson, 1996).⁷ El caso es que el crecimiento de la productividad en la maquila —a partir de 1995, año de crisis y de grave disminución de los salarios reales— ha tenido un comportamiento decreciente en términos generales.

Cuadro 30. Índices de productividad en la maquila (1993= 100)

Año	Índice
1993	100
1994	103.7
1995	104.0
1996	103.5
1997	97.6
1998	97.1
1999	96.8
2000	97.5
2001	94.5
2002	95.0

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica (BIE).

Las maquilas grandes de más de 250 trabajadores por establecimiento representan la mayor parte del personal ocupado, del capital fijo invertido y del valor de la producción. Aunque en el total de los establecimientos maquiladores, los grandes no son la mayoría.

⁷ Es claro que sobre el comportamiento productivo de un sector influyen los encadenamientos productivos y no productivos, pero es una simplificación afirmar que el crecimiento de la productividad se atribuye exclusivamente a los encadenamientos; esta tesis no toma en cuenta que cada establecimiento en cadena influye, a su vez, en el comportamiento del conjunto, de tal forma que la productividad de la cadena es resultado de la productividad en cada unidad, más el plus del encadenamiento.

Cuadro 31. Importancia de los Establecimientos grandes (más de 250 trabajadores) en la maquila de exportación

	1999	2001
Porcentaje del total de establecimientos	43.1	36.2
Porcentaje del personal total ocupado	87.3	78.8
Porcentaje del capital fijo invertido	96.3	76.1
Porcentaje del valor de la producción	82.5	81.1

Fuente: INEGI (1999 y 2002) ENESTYC.

Cuadro 32. Importancia de las relaciones con el extranjero en la maquila

	1999	2001
Porcentaje del total de establecimientos	64.1	58.2
Porcentaje del total de capital fijo invertido	96.7	76.28
Porcentaje de subsidiarias con respecto de lo establecimiento de capital extranjero	98.4	63.7
Establecimiento de los Estados Unidos con respecto de los de capital extranjero	87.4	90.4
Subsidiarias de Estados Unidos con respecto de las subsidiarias extranjeras	87.7	91.0
Porcentaje de capital Estados Unidos con respecto de las de capital extranjero	96.7	76.3
Porcentaje de exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá	90.4	95.5
Porcentaje de insumos importados de Estados Unidos y Canadá	82.15	80.2
Porcentaje que representan las exportaciones en el total de ingresos	73.5	85.4
Porcentaje de insumos importados en el total de insumos	87.4	87.1
Porcentaje de las exportaciones hacia los Estados Unidos y Canadá	90.39	95.5

Fuente: INEGI (1999 y 2002) ENESTYC.

La maquila es un sector volcado hacia el exterior, la mayoría de las maquilas son de capital extranjero y de éstas la gran mayoría son subsidiarias de grandes corporaciones, en especial, de Estados Unidos. Asimismo, la mayoría de las exportaciones van a Estados Unidos y las importaciones vienen de este país. Las exportaciones representan la gran mayoría de los ingresos de las maquilas y esta situación no ha cambiado con el tiempo, y este tipo de comportamiento no se reduce a ser empresas inscritas en un régimen jurídico.

De los indicadores del cuadro 32, concluimos que la mayor parte del equipo y maquinaria en la maquila no es de alta tecnología, que la presencia de la más avanzada queda reducida a porcentajes sumamente pequeños.

Cuadro 33. Distribución relativa del valor de la maquinaria y el equipo en operación en los establecimientos maquiladores (1998 y 2000)

Tipo	Total	
	1998	2000
Equipo manual	7.3	17.6
Equipo automático	10.3	36.8
Maquinas herramientas	76	36.0
Máquinas herramientas de control numérico	2.4	3.0
Maquinas herramientas de control numérico computarizado	3.3	4.9
Robots	0.3	1.6

Fuente: INEGI (1999 y 2001) ENESTYC.

Nota: la diferencia de 100% se debe al redondeo.

En cuanto a la investigación y desarrollo, 16.9% de los establecimientos maquiladores reportaron en 1998 que lo hicieron en su propio establecimiento, sin embargo, sólo 5.3% hicieron diseño de nuevos productos, o de maquinaria y equipo. En cambio, 59.6% de los establecimientos declararon pagos por transferencia o compra de tecnología.

La principal fuente de tecnología de las maquilas son las casas matrices, esto es particularmente intenso entre los establecimientos grandes (64.3% en 1999), en las medianas baja a 35.7% y en las pequeñas es de sólo 23.5 por ciento. La segunda fuente de tecnología es la lectura de publicaciones, las asesorías y la asistencia a

eventos académicos. En las grandes, esta fuente es menos importante (0.7%), en cambio en las medianas es de 38.9% y en las pequeñas de 27.1% en 1999. Es probable que este indicador de uso de publicaciones, asesorías y asistencia a eventos esconda una forma muy tradicional en México de hacerse de tecnología, la copia o la construcción a partir de modelos que no implican pago por transferencia o regalías. Además, la actividad maquiladora es considerada suficientemente volátil como para arriesgar en inversiones tecnológicas de consideración.

Cuadro 34. Porcentaje de los ingresos de las maquilas destinados a la inversión en tecnología

Tipo de inversión	Establecimientos nacionales		Establecimientos extranjeros	
	1997	2000	1997	2000
Compra de maquinaria y equipo	1.75	1.56	1.12	1.0
Ingeniería básica y asesoría técnica	0.21	0.12	0.04	0.05
Tecnología administrativa	0.03	0.06	0.01	0.08
Otra	0.01	0.0	0.01	
Total	2.0	1.82	1.2	1.15
Investigación y desarrollo	0	0.07	0.00	0.01
Uso de patentes y marcas	0	0	0.01	0.01

Fuente: INEGI (1999 y 2001) ENESTYC.

Cuadro 35. Porcentaje de establecimientos que realizaron cambios complejos en organización del trabajo

Cambios organizacionales complejos	1999	2001
Justo a Tiempo	7.0	8.4
Control Estadístico del Proceso	7.1	15.6
Control Total de la Calidad	29.8	24.4

Fuente: INEGI (1999 y 2001) ENESTYC.

La segunda gran dimensión de lo que estamos considerando las configuraciones productivas de la maquila es la organización del trabajo. La mayoría de los cambios en la organización del trabajo en la maquila fueron dentro de la forma toyotista de organización, pero en formas simples como los círculos de calidad o el cambio de *Lay Out*. En cambio, los que realizaron transformaciones más complejas como el Justo a Tiempo, el Control Estadístico del Proceso o el Control Total de la Calidad son minoría (las cifras no deben sumarse porque un mismo establecimiento hizo todos los cambios a la vez). De cualquier forma, los cambios organizacionales han sido más frecuentes en la maquila que los tecnológicos duros, y las cifras muestran que los cambios en la organización del trabajo, desde sus formas más simples hasta las más complejas, están en la mayoría de las maquilas. Sin embargo, el círculo virtuoso de las nuevas formas de organización del trabajo no se cierra al no impactar las empresas en la conciencia de los trabajadores, sin lograr su identidad con el trabajo y la empresa, su involucramiento y participación. Como veremos más adelante, los elevados índices de rotación externa voluntaria de personal en la década de 1990 pudieran relacionarse con la ausencia de este componente moral en las nuevas formas de organización del trabajo por los bajos salarios, el trabajo alienado e intenso, la falta de carreras profesionales entre otros factores.

La tercera gran dimensión de las configuraciones productivas son las relaciones laborales, dos aspectos importantes de estas son la bilateralidad con los sindicatos o los trabajadores y la otra la flexibilidad del trabajo. El porcentaje de establecimientos maquiladores con sindicato es alto (53.9% en 1999 y 56.8% en 2001), y la CTM (principal central sindical del país) ocupa el lugar principal, seguida de lejos de la CROC y la CROM, las tres principales centrales corporativas en México. Comparando con el sector manufacturero en general, los porcentajes de trabajadores sindicalizados son semejantes, 46% en la manufactura contra 42.3% en la maquila en 1999, y 44.6% en 2001. Los especialistas en la maquila han encontrado dos modelos de relaciones entre sindicatos y empresas en el sector; por un lado, el que predomina en Tijuana con contratos cercanos a los de protección⁸ (De la O. y Quintero, 1992), con ausencia práctica de los sindicatos de los lugares de trabajo y amplias prerrogativas para organizar el proceso de trabajo y gestionar la mano de obra por parte de las gerencias. Por otro lado, un modelo corporativo tradicional presente en la maquila de Matamoros

⁸ En México se llama sindicatos y contratos de protección a aquellos que están registrados ante las autoridades del trabajo, pero los trabajadores desconocen que pertenecen a un sindicato o el contenido del contrato. Se trata de una simulación de representación de los trabajadores y de regulación de la relación laboral concertada entre líderes sindicales, gerentes y autoridades gubernamentales.

que mantiene el monopolio de la contratación de la mano de obra casi a 100% y obtiene prestaciones económicas adicionales a las de ley en la zona de Matamoros. Sin embargo, ambos modelos dejan a las gerencias la gestión del proceso productivo sin ingerencias por partes de los sindicatos. En comparación con el sindicalismo de la gran industria no maquiladora, ni siquiera el caso de Matamoros se asemeja al tipo de relaciones que han establecido los grandes sindicatos nacionales con las empresas de tipo corporativo, porque estos últimos (petroleros, electricistas de la comisión federal de electricidad textiles, automotrices de la industria terminal) tienen una importante ingerencia defensiva dentro del proceso de trabajo y aunque sus contratos en general han sido flexibilizados el sindicato sigue teniendo presencia en los ascensos, la distribución de tareas, la movilidad interna, la negociación defensiva de la introducción de nuevas tecnologías o formas de organización del trabajo. No es comparable un contrato colectivo de la maquila de Matamoros con los del núcleo central del corporativismo sindical, están más cerca de los de Tijuana que de la Industria automotriz terminal que no es maquiladora. En cambio, los contratos de la maquila de Matamoros pudieran asemejarse en prestaciones y bilateralidad entre sindicatos y empresas con los de sindicatos corporativos en empresas manufactureras medianas. Es decir, en este caso no basta con considerarlos corporativos tradicionales sino que habría que agregar de bajo perfil de protección y de bilateralidad. En cambio, el otro modelo sindical y de contratación en la maquila se asemeja al de los contratos y sindicatos de protección.

La flexibilidad laboral tan extendida en las maquilas no significa que estos establecimientos no lo tengan regulado, normalmente a favor de las gerencias, aspectos fundamentales de cómo se gestiona la fuerza de trabajo. Porque una forma de regulación frecuente es precisamente el establecer en los contratos colectivos de trabajo que la decisión será tomada por la gerencia. Es decir, las cifras altas de regulación podrían conceptualizarse como de regulación unilateral en cuanto a decisiones en el proceso de trabajo, conservando comúnmente los sindicatos el monopolio de la contratación de personal formalmente, porque en la práctica de la contratación con sindicatos de protección las gerencias tienen amplias prerrogativas también en este renglón.

La mayoría de los establecimientos maquiladores no emplean trabajadores eventuales, aunque se elevaron un poco entre 1999 y 2001, y cuando lo hacen la causa principal es por aumento en el volumen de la demanda del producto. El porcentaje de eventuales era de 3.2% del total de trabajadores en 1999, de la misma manera los trabajadores subcontratados por horas y por honorarios, son muy escasos hasta la fecha. Pero estas cifras se repiten para la manufactura en general, una posible explicación es que siendo los contratos en la maquila de protecciones mínimas, en muchos

aspectos no rebasan las de Ley laboral, con mayoría de sindicatos de protección y salarios bajos, además por ser hasta hoy un sector de paz laboral aparente, las empresas pudieran no verse precisadas a buscar subcontratistas o a emplear eventuales, como tampoco a buscar la desindicalización.

Cuadro 36. Indicadores de redes entre empresas y encadenamientos productivos en la maquila

<i>Tipo de encadenamiento productivo</i>	<i>1999</i>	<i>2001</i>
Porcentaje de establecimientos que contrataron a otras maquilas	18.0	0.03
Porcentaje de la producción total que fue maquilada	10.44	14.1
Porcentaje de establecimientos que subcontrataron a otros	4.2	2.8
Porcentaje del valor de la producción realizada por subcontratistas	4.0	5.0
Porcentaje de establecimientos que fueron subcontratados por otros	2.9	2.2
Porcentaje de los ingresos por ser subcontratado con respecto a los ingresos totales	6.99	11.56

Fuente: INEGI (1999 y 2001) ENESTYC.

Como señalamos al inicio de este informe, hay una polémica en cuanto a la capacidad de arrastre de la maquila por la vía de los encadenamientos o la subcontratación dentro del país. La encuesta ENESTYC denomina hacer maquila para otra empresa a realizar una parte de la transformación fuera de las instalaciones de la contratante y subcontratación cuando la transformación se realiza en las propias instalaciones de la contratante pero con trabajadores de la subcontratada, en otros estudios ambos serían incluidos en las tareas de subcontratación. En todo caso, los encadenamientos productivos pueden implicar que la maquila contrate con otras tareas a su vez de maquila dentro de México o de subcontratación, en este sentido el porcentaje de establecimientos que contrató labores de maquila o de subcontratación con otros se redujo substancialmente a raíz de la crisis de 2001; en cambio, en valor aumentó el porcentaje que fue maquilado. El porcentaje del valor de la producción que fue subcontratada a otros aumentó un poco. La otra línea de encadenamiento es cuando la maquila realizó a su vez tareas de maquila o como subcontratista de otras empresas dentro de México. En este aspecto el porcentaje de maquilas que fueron subcontra-

tadas por otras empresas se redujo, aunque aumentaron sus ingresos por tareas de subcontratación. De cualquier manera los porcentajes son bajos y no muestran una tendencia hacia el fortalecimiento de encadenamientos. De la misma forma, la realización de actividades en conjunto con otros establecimientos, aunque no fueran maquilas, son bajas. El porcentaje más alto de estas actividades fue la utilización compartida de maquinaria y equipo (7% de las maquilas lo hicieron en 1999), en tanto que actividades conjuntas de ventas, crédito, investigación y desarrollo fueron mucho más escasas. Diversos factores pueden influir en esta incapacidad de la maquila para establecer encadenamientos productivos amplios en México:

1. Las políticas de las matrices que obligan a la importación de insumos de la matriz o entre filiales como estrategia global o multinacional que mira hacia la rentabilidad de la cadena internacional, y no hacia un segmento ubicado en un país en particular, mucho menos hacia el desarrollo del tejido industrial de una nación.
2. Las deficiencias nacionales de las empresas para producir justo a tiempo, con calidad y productividad homogéneas y sostenidas en el tiempo, así como con costos competitivos.
3. El propio régimen jurídico de la maquila que proporciona exención de impuesto para la importación de insumos, y que con esto no propicia la sustitución de proveedores con empresas dentro del territorio nacional.

La cuarta gran dimensión de las configuraciones productivas es el perfil de la mano de obra que incluye el sociodemográfico (edad, escolaridad, género, estado civil), el laboral (calificaciones, distribución por categorías ocupacionales, jornada semanal, capacitación, antigüedad) y el salarial (salario base, prestaciones, estímulos y bonos).

Cuadro 37. Distribución porcentual del personal total ocupado por género y categoría ocupacional

Categoría	Total		Hombres		Mujeres	
	1999	2001	1999	2001	1999	2001
Total	100	100.0	50.7	49.7	49.3	50.3
Directivos	1.4	1.3	91.0	74.2	9.0	25.8
Empleados	18.1	19.1	59.0	54.1	41.0	45.9

Obreros especializados	19.3	21.0	57.5	53.4	42.5	46.6
Obreros generales	61.2	58.6	49.9	46.4	50.1	53.6

Fuente: INEGI (1999, 2001) ENESTYC.

La distribución por género del personal total ocupado en la maquila ha tendido a igualarse, a diferencia de los años ochenta en que había un claro predominio de las mujeres, lo anterior es particularmente cierto en obreros generales (que no poseen una especialización en particular); en cambio, en gerencia, empleados de oficina y obreros especializados predominan los hombres. El porcentaje del total del personal ocupado que no tiene una especialidad en particular sigue siendo muy alto (61.2% del personal total ocupado en 1999 que se redujo a 58.6% en 2001), si se consideran únicamente los obreros este porcentaje de obreros no calificados se elevaba a 76% del total de obreros en 1999 y sólo se redujo a 73.6% en 2001; es decir, la maquila sigue siendo el lugar del trabajo no calificado. Comparando con la manufactura, el porcentaje de obreros especializados es de 33.4% contra 19.3% en la maquila. Todavía hay diferencias en cuanto a composición por género con la manufactura, en la que el personal masculino significaba 71.1% contra 50.7% en la maquila en 1999.

En el total del personal ocupado en la maquila predominan los trabajadores con primaria completa o menos (51.1% en 1999 y bajó a 42.6% en 2001), seguidos de secundaria completa (31.1% en 1999 que aumentó a 35.5% en 2001). Entre los Directivos predominan ampliamente los profesionistas, los empleados de oficina se reparten entre secundaria completa y bachillerato o carrera técnica, los obreros especializados tiene mayoritariamente primaria y secundaria completas, y los obreros generales, que son la gran mayoría del personal ocupado en la maquila, más de la mitad tienen primaria completa; aunque este porcentaje bajó entre 1999 y 2001 todavía más de 50% se encuentran en esta situación. Se desmiente el mito del nivel educativo alto en la maquila que han difundido estudios parciales de este sector. La crisis en la maquila se ha traducido como ya hemos visto en una preferencia de los establecimientos que no cierran por trabajadores con mayor nivel educativo, sin que las tendencias de los noventa se reviertan todavía del predominio de personal ocupado de bajo nivel educativo, en particular, entre los obreros. Según la ENESTYC, el nivel de secundaria es el nivel educativo que en la mayoría de las maquilas buscan las gerencias para los obreros especializados y el de primaria completa para los obreros generales, es decir, independientemente de los niveles de educación disponibles en el mercado de trabajo, la política de contratación de las gerencias maquiladoras coincide con los niveles que se encuentra empíricamente en las empresas, posible

indicador de no búsqueda de mayor calificación por las características de los procesos productivos.

A principios de los años noventa, en 1991 (Carrillo y Santibáñez, 1993), la tasa mensual de rotación externa en la maquila era de 10%, aunque esta cifra variaba por ciudades y ramas, las de la frontera norte eran las que tenían cifras más altas de rotación (Tijuana 12.7% y Ciudad Juárez 10.9% mensuales), y por ramas la del vestido 15.8 por ciento.

Para 1999, la mayoría del personal total ocupado (67.3%) no rebasaba los tres años de antigüedad en el establecimiento maquilador, aunque en 2001 han sido ampliamente rebasados por los que tienen entre uno y tres años de antigüedad; en cambio, los directivos se reparten entre aquellos que han durado entre uno y 10 años. Los empleados de oficinas están concentrados en la antigüedad de uno a cinco años. Los obreros especializados entre cero y cinco años. En cambio, los obreros generales tenían menos de un año, en 1999, pero en 2001 han sido rebasados por los que han durado entre uno y tres años en el trabajo. Ciertamente la mayoría de los trabajadores, los obreros generales, tiene poca antigüedad en la maquila (menos de tres años) el 67.5% y el 32.6% con menos de un año en 2001. Las tasas de rotación externa son una de las explicaciones de la brevedad de la antigüedad de la mayoría de los trabajadores en la maquila, en estas condiciones es difícil pensar que, a pesar de que las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido en este sector, el involucramiento y la participación por parte de los trabajadores, pudiera darse de manera sincera en la mayoría de esta clase obrera de antigüedad tan breve en la empresa. Sin embargo, la crisis trajo algunos cambios importantes, los trabajadores tienden a rotar menos que antes y los empleadores prefieren conservar personal de mayor antigüedad con respecto de los de menor tiempo en la empresa.

Cuadro 38. Remuneraciones en la maquila/en la manufactura

	<i>Remuneraciones Maquila/ Manufactura (%)</i>
1994	56
1995	61
1996	61
1997	63
1998	62
1999	60

2000	57
2001	63
2002	64.8
2003	64.9
2004	64.7
2005	68.4
2006	65.7

Fuente: STYPS (2005).

Entre 1994 y 2003, las remuneraciones en la maquila (que comprenden salarios base, prestaciones, bonos estímulos, horas extras) aumentaron con respecto a los que se pagan en la manufactura, en general, pero nunca los han rebasado (en 2004 la maquila pagó sólo 64.7% que la manufactura). En 2004, el salario por hora en la manufactura fue de 4.4 dólares, en la maquila de 2.8 dólares.

Cuadro 39. Distribución porcentual de las remuneraciones pagadas al personal por rubro

<i>Tipo de remuneración</i>	<i>1999</i>	<i>2001</i>
Sueldos y salarios base	68.5	80.2
Horas extras	10.0	4.5
Prestaciones	18.4	13.8
Otras remuneraciones	3.1	0.5

Nota: se excluyó el rubro de contribuciones a la seguridad social para hacerlo comparable con otras estadísticas de remuneraciones.

Fuente: INEGI (1999, 2001) ENESTYC.

La parte gruesa de las remuneraciones obtenidas por los trabajadores en la maquila, la conforman sueldos y salarios base: 68.5% en 1999, que han aumentado considerablemente en 2001 al alcanzar 80.2%; las horas extras constituían 10% del total de remuneraciones en 1999, en el 2001 han bajado a 4.5%; las prestaciones sociales también han bajado de 18.4% en 1999 a 13.8% en 2001. Habría que advertir que en otras remuneraciones se encuentran los bonos por asistencia, puntualidad, productividad, etcétera, entre todos ocupan un porcentaje muy bajo del total de las remuneraciones de 3.1% en 1999, y han caído a la irrisoria cantidad de 0.5% del total de

remuneraciones en 2001. Es decir, la crisis en cuanto a remuneraciones y salarios ha sido afrontada por las empresas maquiladoras reduciendo la parte variable, en particular, horas extras y los bonos y estímulos, adquiriendo más importancia la fija que corresponde a los salarios base.

Desde el punto de vista de las configuraciones productivas, la mayoría de las maquilas son ensambladoras que utilizan tecnología intermedia (maquinizada no automatizada), prácticamente no realizan investigación y desarrollo, sino que la tecnología la obtienen de sus matrices; han introducido cambios organizacionales, aunque en la mayoría las formas más simples como los círculos de calidad, es probable que lo que predomine sea el taylorismo- fordismo mezclado con aspectos parciales, comúnmente los más sencillos del toyotismo. La mayoría de las maquilas tienen sindicato, aunque otros estudios sugieren que muchos pueden ser o comportarse como si fueran de protección, la mayoría de los trabajadores son de planta, característica general de las manufacturas en México. Los encadenamientos productivos son escasos. La mano de obra se ha ido masculinizando aunque se ha estabilizado, compartiendo actualmente entre hombres y mujeres porcentajes casi por igual, sin embargo, el crecimiento de los trabajadores masculinos no ha estado aparejado con la calificación y la mayoría sean hombres o mujeres no son calificados, el nivel de instrucción tendió a aumentar a secundaria, la antigüedad a subir de menos de un año entre obremos generales, a entre uno y tres, las jornadas de trabajo siguen altas, y el porcentaje que representan los bonos por productividad en el total de las remuneraciones es muy bajo y tendió a ser menor, los salarios siguen siendo bajos, no suficientes para la subsistencia de una familia promedio. Un análisis reciente (De la Garza, 2005) mostró que las configuraciones productivas predominantes fueron primero la combinación entre organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad baja o media y calificación baja o media con bajos salarios y, en segundo lugar, el toyotismo precario consistente en la introducción de nuevas formas de organización del trabajo, con tecnología, flexibilidad y calificación bajas o medias y bajos salarios, otros perfiles existen pero son francamente minoritarios.

Cuadro 40. Configuraciones productivas de los establecimientos maquiladores en México (2004)

<i>Perfil</i>	<i>Porcentaje</i>
Organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad baja o media y calificación de baja a media	47.2%
Organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad baja o media y calificación alta	7.5%

Organización fordista, tecnología baja o media, flexibilidad alta y calificación de baja a media	9.4%
Organización fordista, tecnología baja o media, con flexibilidad y calificación altas	3.8%
Organización fordista, tecnología alta, con flexibilidad y calificación bajas o medias	9.4%
Organización toyotista, con tecnología, flexibilidad y calificación bajas o medias	17.0%
Organización Toyotista, con tecnología y flexibilidad bajas o medias y calificación alta	3.8%
Organización Toyotista, con tecnología alta pero con flexibilidad y calificación bajas o medias	1.9%
Total	100.0%

Fuente: De la Garza (2005).

Es decir, estamos lejos de tener en la maquila no sólo a la tercera generación (maquila de producción de conocimiento) de que habla Jorge Carrillo —una prueba indirecta es la cifra pequeña de las maquilas de servicios, categoría en donde deberían de estar incluida la producción de conocimiento— sino que habría dudas de la forma que adquiere la segunda, al menos no se presenta con alta tecnología y, seguridad con fuertes elementos tayloristas y fordistas, además de una mano de obra mal pagada, de alta rotación externa y poco calificada. Durante los años de la crisis de la maquila que se inicia en 2001 se observa una disminución en el total de establecimiento de los de tamaño grande, así como del porcentaje de trabajadores empleados en estos, asimismo aumentó la antigüedad de los establecimientos, y aunque el capital extranjero sigue siendo mayoritario disminuyó apreciablemente. Es decir, las empresas maquiladoras que se fueron o quebraron con la crisis fueron preferentemente las grandes, de capital extranjero, subsidiarias de otras y las más jóvenes. Sin embargo, no ha disminuido su carácter exportador hacia Estados Unidos ni tampoco la proporción de los insumos importados con respecto de los totales, no hubo en la crisis una sustitución de insumos extranjeros por nacionales, coincidente con las cifras bajas que se mantuvieron de indicadores de encadenamientos productivos.

Los límites del toyotismo precario y la restauración del corporativismo sindical en México

El concepto de límite de una configuración productiva se empezó a utilizar desde finales de los años setenta, referido al del taylorismo-fordismo, aunque en aquella época no

se le denominaba modelo de producción propiamente dicho, sino forma de organización del trabajo o régimen de acumulación. Los límites del taylorismo-fordismo como forma de organización del trabajo se referían a la inutilidad de insistir en aplicar sus principios para el incremento de la productividad (Addison y Hirsch, 1989). En esa época se cuestionaron las bondades de los principios del taylorismo-fordismo: la segmentación de tareas en forma minuciosa para tener operaciones simplificadas, estandarizadas y medidas con tiempos y movimientos, la división del trabajo por puestos individualizados organizados en secuencias lineales y, por tanto, el empleo de mano de obra no calificada. Esta forma de organización que permitió elevar la productividad desde principios del siglo xx, primero en Estados Unidos y luego en otros países, habría llegado a su límite en torno a la gran crisis capitalista de segunda mitad de los años setenta, porque implicaba un tiempo productivo y otro improductivo de transporte entre un puesto y otro en la línea de producción, y el principio de segmentación minuciosa haría aumentar el porcentaje del tiempo de transporte interno en las líneas de producción con respecto al tiempo total de producción que llegaría a contrarrestar la ventaja de operaciones más rápidas al dividir más el trabajo (Boyer, 1989). Por otro lado, no era posible segmentar indefinidamente el trabajo ni tampoco simplificarlo más, después de cierto punto. También, la organización taylorista-fordista, basada en el mayor desgaste de la fuerza de trabajo —lo que Marx llama intensificación del trabajo, que no es el concepto de trabajo intensivo de la economía convencional que remite a relación de costos laborales a costos totales—, supuso resistencias individuales y colectivas de los trabajadores relacionadas con dicha intensificación, con la monotonía, el trabajo poco creativo y poco participativo (Boyer, 1989). Las resistencias de los trabajadores podrían ir desde la incapacidad física para trabajar más rápido, hasta las formas menos directas como el tortuguismo, el sabotaje a la producción, el ausentismo, el *turn over*, el alcoholismo, la drogadicción. Las formas de resistencia colectiva a esta forma de organización desgastante de la mano de obra más reconocidas fueron el paro loco, la huelga, la negociación colectiva que frenaba la velocidad de las cadenas de montaje. Y las culturales, con la no conformación de una cultura organizacional homogénea, sino la segmentación entre las culturas obreras y las de las gerencias y el empresariado, con sus consecuencias en la no identidad con el trabajo, con la empresa y la productividad (De la Garza, 2000).

La visión regulacionista con su concepto alterno de fordismo, como régimen de acumulación, añadió el componente de articulación entre producción en masa y consumo en masa, componente muy importante porque permitió relacionarlo con niveles de la economía y la política que rebasaban al proceso productivo. Sin embargo, las teorías de crisis del taylorismo-fordismo no dejaban de ser tipos ideales con relación a situaciones muy diversas de implantación de tales formas de producción

en el mundo: primero, no en todos los países se vivió un periodo keynesiano de casi pleno empleo, con sindicatos fuertes y representativos de los trabajadores, ni se acuñaron en forma acabada culturas obreras arraigadas en la gran fábrica manufacturera con trabajo estable y orgullo obrero; de tal forma, que elementos importantes que apuntarían hacia límites de esta forma de organización del trabajo, así como a las formas de resistencia que la acompañaron, no operaron al mismo tiempo ni se presentaron iguales siempre. De tal manera que el taylorismo fordismo sigue existiendo en el mundo, especialmente, en países maquiladores, de bajos salarios, sindicatos inexistentes o controlados por los Estados, con abundante mano de obra dispuesta a aceptar un empleo por bajas remuneraciones y gran desgaste de su fuerza de trabajo (Clark, 1980).

De cualquier forma, de manera sistemática en los inicios de los años ochenta las nuevas doctrinas gerenciales, una parte de la academia, de los gobiernos y organismos internacionales plantearon como salida a la crisis de productividad de la década de los setenta la implantación del toyotismo con sus principios de: reintegración de tareas *vs.* segmentación del taylorismo; polivalencia *vs.* trabajo simplificado y rutinario; movilidad interna entre puestos, categorías y departamentos *vs.* un puesto un hombre; participación e involucramiento del trabajador para poner a disposición de la empresa el saber hacer tácito acumulado por éste *vs.* un trabajador que se reduce a obedecer reglas; la creación de una cultura propiamente organizacional, es decir, compartida por directivos y trabajadores y una identidad del trabajador con la empresa y con su trabajo *vs.* la actitud instrumental del trabajador (Marslen y Thompson, 1990). Sin embargo, como sucede con todas las recetas abstractas, tenía el defecto de ignorar que las doctrinas gerenciales siempre se asientan en contextos y con actores locales que las llenan de contenido y con ello las formas y los resultados de su aplicación pueden diferir. Se olvidaba que el éxito de Japón a partir de la década de 1950 y, en especial, durante la crisis de los años setenta no se podía disociar de instituciones del sistema de relaciones de trabajo que sobrepasaban a las empresas, como era la institución en las grandes compañías del trabajo de por vida, el ascenso no por capacidad sino por antigüedad, la existencia como fenómeno histórico construido con conflictos después de la Segunda Guerra Mundial de la figura del *sindicato de la casa* (sindicato que coopera con la gerencia en la gestión cotidiana de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo), la existencia de un reparto de utilidades según el desempeño financiero de la empresa (muy diferente de los bonos occidentales por productividad individualizados), la presencia de un mercado dual de trabajo, uno muy protegido por las empresas grandes y otro desregulado que permitía la expulsión de trabajadores de las compañías subcontratistas en momentos de crisis y, finalmente, una seguridad social en las firmas grandes dependiente de la empresa y no del Estado (Metclaf, 1993).

Pero, el nuevo toyotismo, como antes el taylorismo, se asentó inevitablemente en contextos locales. Para países como México:

1. Con una abundante mano de obra en busca de empleo, no calificada, de bajo nivel educativo, joven, sin experiencia laboral.
2. Dispuesta a aceptar bajos salarios.
3. Con sindicatos corporativos poco representativos, dispuesto a aceptar condiciones laborales a la baja.
4. Con un gobierno controlador de las relaciones de trabajo a favor de las empresas que avala, protege y contribuye junto con los sindicatos a erradicar la disidencia.

Esta “nacionalización” del toyotismo ayudó, junto a decisiones de los actores principales, Estado, empresas, sindicatos y trabajadores a la conformación de un *toyotismo precario*, como forma dominante de la reestructuración productiva en México, que implicó: aplicación parcial del justo a tiempo y el control total de la calidad, en la mayoría de las empresas reestructuradas reducido a sus aspectos más simples como los círculos de control de calidad; un toyotismo que en México implicó la continuación de la segmentación entre el trabajo de operación de los obreros y el de concepción de técnicos, ingenieros y directivos, con el predominio de obreros no calificados; el achatamiento de los tabuladores para obreros, con la consiguiente no carrera profesional, sobre todo, la persistencia de la barrera entre ser obrero y no; flexibilidad salarial extensa, pero convenios de productividad que premian la puntualidad y asistencia, además, de montos poco atractivos como bonos; persistencia en el sector estructurado de la economía de la rigidez en el empleo y desempleo, las reglas generales de cómo desemplear no han cambiado y están contenidas en la Ley Federal del Trabajo; flexibilidad funcional más amplia que la numérica; bajos salarios y una mayoría de los obreros en los linderos de la pobreza (De la Garza y Bouzas, 1998; De la Garza, 1994). El toyotismo precario se combinó con la flexibilización de los contratos colectivos de trabajo a partir de la segunda mitad de los años ochenta. Esta forma de toyotismo se tradujo en alta rotación externa voluntaria, y elevadas demandas individuales ante las juntas de conciliación y arbitraje por violación en derechos laborales.

El toyotismo precario se extendió con cierto éxito durante la década de 1990, especialmente, en el sector estrella del modelo neoliberal en México, el manufacturero, pero desde el inicio del presente siglo —así como en el segundo quinquenio de los setenta para el taylorismo-fordismo— la coyuntura de recesión en la economía en Estado Unidos, bajó la demanda de productos manufacturados mexicanos y la nueva competencia en las inversiones extranjeras directas de países como China, en

especial en el área de las manufacturas conformaron parte del marco externo de la crisis. Pero esta crisis no se dio sin un contexto nacional que le ayudó: la extensión del toyotismo precario en la maquila y, a su vez, la maquilización de una parte de las manufacturas no maquiladoras, es decir, la extensión de las configuraciones productivas dominantes en la maquila a otros sectores; la gran desarticulación de antiguas cadenas productivas, no substituidas por los escasos encadenamientos que el modelo maquilador ha propiciado, reflejado en el déficit persistente de la balanza de pagos en la manufactura. La casi inexistencia de investigación y desarrollo en las empresas del país, correlacionado con la importación creciente de su maquinaria y equipo; el fracaso para las empresas productivas de la privatización bancaria con el encarecimiento del crédito y su escasez; finalmente, la falta de una política industrial de fomento, que supliera desventajas por un tiempo de aquellas empresas sometidos adentro y afuera del país a la competencia internacional. Es decir, la crisis económica en México de los primeros años de este siglo XXI y finales de la primera década, tiene en su centro no el sector financiero como en la de 1995, sino el aparato productivo, particularmente, el eje del modelo que ha sido el manufacturero. Esta crisis en la actualidad no ha sido remontada y han influido factores externos a las empresas como los mencionados más otros internos que contribuyen a convertirla en crisis de la productividad, al menos en la parte en que predomina el toyotismo precario.

En su aspecto más abstracto, el toyotismo puede llegar también a su límite para permitir incrementar la productividad en ciertos contextos (Rosenberg, 1988). El toyotismo, como el taylorismo, también es un régimen laboral basado en la intensificación del trabajo, no en la alta automatización de los procesos productivos y en esa medida puede tener límites físicos y sociales. Los físicos son evidentes, aunque el trabajador esté más motivado que el del taylorismo y su trabajo sea más creativo, hay un límite a su capacidad física y a su ingenio para aumentar la productividad en términos de no poder desgastar más rápido su fuerza de trabajo, so pena de crisis biológica o psicológica. La muerte en Japón por exceso de trabajo como figura jurídica reconocida en la legislación es indicador de dichos límites. Los límites sociales también pueden imaginarse: la rotación voluntaria, tan común en la maquila de exportación en México y la insatisfacción con el trabajo que puede originar demandas individuales o colectivas; también se puede ver la crisis del toyotismo como crisis de las relaciones en la familia, olvidada frente a largas jornadas para cumplir con las metas de productividad o el trabajo en días de descanso con la misma finalidad (Weller, 2000). Finalmente, la crisis como crisis de identidad con la empresa, como disyuntiva entre vivir o trabajar, como de la realización personal, que puede conducir al rechazo a este trabajo que se apodera de toda la personalidad y reduce los mundos de vida al del trabajo, es la crisis de la mejora continua que no tienen límite para consumir toda la integridad del trabajador en

aras de la productividad. Es decir, la crisis y los límites del toyotismo podrían ir más allá de su forma precaria y estar presente en el mismo Japón.

A la crisis del toyotismo en México han contribuido aspectos específicos: la contraposición entre crisis en la economía, específicamente en la manufactura en los primeros años de este siglo y aumentos salariales reales limitados en este sector como parte de la política laboral del actual gobierno, que contribuyeron a convertir a la crisis de productividad en una de rentabilidad manifiesta en la maquila de exportación. Tampoco los aumentos reales lograron recuperar el poder adquisitivo en la manufactura de inicios de los años noventa ni podrían llevar a la conclusión que el actual gobierno propició el tránsito hacia una vía alta del desarrollo, porque no contó con una política industrial de acuerdo con esa meta, y porque prefirió la restauración de la relación corporativa sindical tradicional (Salas, 2006).

El corporativismo mexicano siempre fue de Estado, por largo tiempo se confundió con el partido político —los sindicatos corporativos en México pertenecen a PRI—, pero el cambio a un gobierno diferente en 2000 mostró que las raíces del corporativismo están en lo laboral y no en el sistema de partidos. Lo laboral articulado con lo político estatal, pero no necesariamente con el sistema electoral. Así sucedió, las corporaciones sindicales son cada vez menos importantes electoralmente, pero son insustituibles en el control actual del sistema de relaciones de trabajo. Sistema que incluye todavía una cúpula de decisión centrada en el ejecutivo federal en comunicación con las cúpulas de los sindicatos y de los empresarios. Este sistema, largamente construido involucra a la Secretaría del Trabajo y a las Juntas de Conciliación y Arbitraje, en donde confluyen nuevamente patrones y líderes de sindicatos y donde se reproduce principalmente el corporativismo como relación de intercambio de paz laboral a través del control sindical a cambio del sostenimiento de los cotos de poder de las direcciones gremiales. Este nodo central no cambió con el actual gobierno e incluso hubo intentos de renovar la alianza macro del Estado con los sindicatos en torno de la elaboración del proyecto de Ley laboral impulsado por la Secretaría del Trabajo que implicó un acuerdo de intercambio entre mayor flexibilidad laboral por protección del monopolio de representación de los sindicatos por la dirigencia del Congreso del Trabajo.

La crisis del toyotismo precario contribuyó al estancamiento o lento crecimiento de la economía, especialmente del sector manufacturero incluyendo a la maquila de exportación. Sólo las macro corporaciones, como las 500 más grandes de México, que no formaban en general parte del toyotismo precario, que si habían introducido desde los años noventa nuevas formas de organización del trabajo, parecieran reconocer recientemente algunos de los límites mencionados e iniciado otra reestructuración basada en tecnología dura, y la informatización de su administración y del propio proceso productivo. Economía del conocimiento, diagnosticará algún académico, pero

en términos más sencillos compra de tecnología, compra de sistemas informáticos, con algunas innovaciones en las propias empresas, que no eliminan la diferencia entre el conocimiento requerido para la creación de un nuevo equipo controlado por computadora o un software, con la operación del mismo. De cualquier forma como se conceptualice este posible cambio en los gigantes empresariales en México permite prever nuevas polarizaciones con las otras grandes empresas y, sobre todo, con las de menores tamaños, y abre la interrogante de cuales serían los modelos de producción alternativos al toyotismo precario en el siglo XXI que permitieran un desarrollo más sostenido y justo.

Referencias

- Addison, J. T. y B. T. Hirsch (1989), “Union Effects on Productivity, Profits and Growth”, *Journal of Labor Economics*, vol. 7, num. 1, pp. 72-107.
- Boyer, R. y M. Freyssenet (2001), *Los Modelos Productivos*, Buenos Aires, Lumen, Humanitas.
- Clark, K. (1980), “Unionization and Productivity”, *The Quarterly Journal of Economics*, December.
- De la Garza, E. (1988), *Ascenso y Crisis del estado Social Autoritario*, México, El Colegio de México.
- _____ (1994), *El Corporativismo Teoría y Transformación*, Iztapalapa, año 14, núm. 34, julio-diciembre.
- _____ (1998), *La formación socioeconómica neoliberal*, México, UAM, Plaza y Valdés.
- _____ (2005), *Modelos de producción en la maquila de exportación*, México, Plaza y Valdés, UAM.
- _____ y A. Bouzas (1998), *Contratación colectiva y flexibilidad del trabajo*, México, IIEC-UNAM.
- _____ (2000) (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ y A. Bouzas (1999), *Relaciones laborales en México*, México, IIEC, Plaza y Valdés.
- _____ y J. C. Neffa (2010), *Trabajo y modelos productivos en América Latina*, Buenos Aires, Clacso.
- Esquinca y Melgosa, *La situación del trabajo en México*, México, Plaza y Valdés, UAM. INEGI, Aguascalientes disponible en: www.inegi.com.mx; consultado el 15 de agosto de 2010.

- Marslen, D. y M. Thompson (1990), "Flexibility Agreements and their Significance in the Increase in Productivity in British Manufacturing since 1980", *Employment and Society*, vol. 5, num. 1, March. pp. 17-35.
- Metclaf, D. (1993), "Industrial relations and Economic Performance", *British Journal of Industrial Relations*, vol. 31, núm. 2, june.
- OCDE (1999), *Employment Outlook*, Paris.
- Ortiz, E. (2009), *Crisis y Cambio Estructural*, México, UAM.
- Rosenberg, R. (1988), "Participation and Productivity an Empirical Study", *Industrial and Labor Relations*, Review.
- Salas, Carlos (2006), "Perspectivas del Mercado de Trabajo en México", ponencia presentada en el Seminario Internacional Balance Laboral de dos gobiernos, México y Brasil, México, UAMI, 17 de abril.
- Weller, J. (2000), *Economic Reforms and Employment*, Santiago, CEPAL.

La industria automotriz en México (2008-2010) de la crisis al afianzamiento regional estratégico

Alejandro Covarrubias V.¹

Presentación

La crisis de las grandes corporaciones del auto y, en particular, de las firmas estadounidenses, que se desnudó con la crisis financiera iniciada con la bancarrota de Lehman Brothers en agosto de 2008, colocó un emplazamiento final a los diseños productivos, sistemas de manufactura y empleo, estrategias de comercio y organización industrial seguidas por las firmas bajo modelos industriales no sustentables (Freysenet, 2009; Mc Duffie, 2010). De hecho, el primer autor en una lectura ya por ahora referencial, postula que todo ello nos sitúa en el umbral de la "segunda revolución del automóvil" (Freysenet, 2009); el movimiento que vendrá a substituir el motor de combustión interna como paradigma industrial dominante por nuevos sistemas energético-motrices.

En 2008, la producción mundial de vehículos automotores se desplomó en casi tres millones respecto al año previo. Pero lo más grave lo experimentó el mercado estadounidense, pues cedió más de 2 de esos 3 millones. Esto significó que Estados Unidos en tan sólo cuatro años (entre 2004 y 2008) bajaran de representar 18.4% de la producción mundial a 12.2%. De ahí que para este momento no sólo Japón produjo más vehículos que Estados Unidos (11.4 contra 8.7 millones), sino que China también (9.3 millones). No les tomaría a los chinos más que unas decenas de meses más para tomar el liderazgo como nuevo centro mundial de producción y ventas.² En

¹ Investigador de El Colegio de Sonora.

² Lo sorprendente de China es que, *sensu contrario*, cuatro años antes no hacían ni la mitad de los vehículos producidos en Estados Unidos. Datos de INEGI, 2010: El Sector Automotriz en México; véa-