

CAMPO Y CIUDAD

EN UNA ERA DE TRANSICIÓN

PROBLEMAS, TENDENCIAS Y DESAFÍOS

Mario Bassols
(Coordinador)

Daniel Hiernaux Horacio Mackinlay
Enrique de la Garza Sergio de la Peña
Magda Fritscher Marcel Morales
Cristina Steffen Francis Mestries
Juan de la Fuente Miguel Ángel Aguilar
César Cisneros



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

Reestructuración espacial y reconversión industrial

Enrique de la Garza Toledo*

En este ensayo se analizan brevemente algunas de las teorías acerca de la reestructuración territorial actual, así como el concepto de espacio-tiempo. A continuación se describen las características de la reconversión industrial en México y sus impactos en la reestructuración espacial de la industria a partir de datos de los censos económicos y de población de la década de 1980 a 1990.

Introducción

En el último decenio varios procesos internacionales han impactado a la industria en México. Por el lado del mercado, la apertura de la economía con niveles de competencia desconocidos para la industria nacional; por el de los procesos de producción, la emergencia de la tercera revolución tecnológica, que ha cambiado las formas de producir; por el de la organización y gestión de la mano de obra, la crisis del taylorismo fordismo que se ha traducido en propuestas de trabajo en equipo, polivalencia, movilidad interna, el justo a tiempo. En síntesis, lo que Womack denomina el *lean production*,¹ para otros el "toyotismo",² el "posfordismo",³ o la "sistemomanufactura".⁴ A su vez,

* Departamento de Sociología, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Unidad Iztapalapa, Universidad Autónoma Metropolitana.

¹ J.P. Womack [et al.] *La máquina que cambió el mundo*, McGraw Hill, Madrid, 1992.

² U. Jurgens, "Struttura e precondizioni sociali del toyotismo nelle fabbriche giapponesi", *Sociologia del Lavoro*, núm. 34.

³ M. Piore, *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid, 1988.

⁴ Kaplinsky, R., *Automation, The Technology and Society*, Longman, Londres, 1984.

ha impactado la transformación del Estado: de uno "social" a otro neo-liberal⁵ o bien neoschumpeteriano.⁶

En cuanto a la reestructuración del espacio industrial en el nivel internacional, además de las teorías clásicas de las ventajas comparativas y las neoclásicas de localización industrial, cabe comentar algunas de las más recientes: la de la nueva división internacional del trabajo y la del capitalismo global.⁷

La teoría de la nueva división internacional del trabajo

Los planteamientos de Frobel y su equipo^{8, 9} superaron antiguas ideas dependientistas en su versión del círculo vicioso del subdesarrollo y llegaron a la conclusión de que en países del Tercer mundo se estaba produciendo una transformación importante. Esta transformación se relacionaba, según esta teoría, con la segmentación internacional de los procesos de trabajo, la cual llevaría al mundo subdesarrollado partes de los procesos productivos competitivos en el mercado internacional. Pero los segmentos relocalizados hacia la periferia serían los intensivos en fuerza de trabajo. Sin embargo, la explicación de la ubicación de los segmentos intensivos en fuerza de trabajo en el Tercer mundo no iba muy lejos de la teoría clásica del mercado internacional; le añadía premisas que eran propias de las teorías de la dependencia tales como: que el salario pagado en los países subdesarrollados no alcanza a reponer los costos de reproducción de la mano de obra, puesto que parte de dichos costos estarían a cargo del sector no capitalista; que las jornadas de trabajo en el Tercer mundo son más altas pero con productividades equivalentes a las del mundo desarrollado; que es más fácil despedir trabajadores y existe un ejército de reserva abundante en el subdesarrollo, lo cual permitiría una mejor selección de la mano de obra.

⁵ Enrique de la Garza, "Neoliberalismo y Estado", en Ac. Laurel, *Estado y políticas sociales en el neoliberalismo*, UAM-X, 1992.

⁶ Jeoff, B., "The Neoschumpeterian State", *Studies in Political Economy*, núm. 43, Toronto, Canadá.

⁷ M. Stopper, "La división espacial del trabajo", *Cuadernos políticos*, núm. 38, oct-dic., 1983.

⁸ F. Frobel, *La nueva división internacional del trabajo*, Siglo XXI, México, 1976.

⁹ F. Frobel, "The current development of the world economy", *Review*, V.A., primavera, 1982.

La conclusión en cuanto a reestructuración territorial internacional es muy simple: para un país como México implicaría la ubicación de segmentos competitivos de procesos de producción de mercancías dedicadas a la exportación, intensivos en fuerza de trabajo. Sin negar la parte de verdad que tienen tales planteamientos, cabría mencionar que la nueva división internacional del trabajo como teoría no es capaz de explicar la presencia de tecnologías de punta, ni dice mucho del auge de las nuevas formas de organización del trabajo o de las flexibilidades de las relaciones laborales en países como México. Es una teoría que sigue inmersa en una visión estática de las ventajas comparativas en las que principalmente se juega con dos variables de localización: costo de la fuerza de trabajo y del capital (medios de producción). Además hay un desconocimiento de que en países como México durante el llamado periodo de sustitución de importaciones se creó una importante industria nacional, es decir, que no toda la dinámica industrial en el Tercer mundo depende de las transnacionales. Por otro lado, el desglose de los costos que pudieran ser criterios de localización es más amplio que el que considera esta teoría, la cual sobre todo, ignora el concepto de "criterios flexibles de localización", que habla de no reducir el análisis a las condiciones dadas, sino a las potencialidades de recreación por parte de las empresas.

El capitalismo global

Desde principios de los ochenta se puso en evidencia en las teorías acerca de la dinámica internacional del capitalismo que en los llamados países subdesarrollados no todo el panorama industrial lo ocupaban las transnacionales,¹⁰ que hay países del Tercer mundo con desarrollo industrial apreciable; que en la localización internacional del capital no sólo influyen los costos salariales, sino una función compleja de costos;¹¹ que cuentan también las políticas económicas y laborales de los estados, las leyes del trabajo, etc. La teoría del capitalismo global ofrece la alternativa de ver al capitalismo como un

¹⁰ J. Henderson y R. Cohen, "The international restructuring of capital and a labor: Britain and Hong Kong", Xth World Congress of Sociology, México, agosto 16-21, 1982.

¹¹ M. Lanzarotti, "Realidad y perspectivas de la subcontratación internacional", en C. Ominoni (coord.), *La tercera revolución industrial*, GEL Rial amioni, B.A., 1986.

sistema de producción global, con intercambios y transferencias de plusvalía no sólo entre naciones, sino también entre regiones, ciudades y empresas. La extensión del planteamiento teórico del intercambio desigual a las regiones o ciudades de una nación les ha permitido proponer conceptos como los de fuerza de trabajo trasnacional,¹² ciudad global y clases globales.¹³ No obstante, dentro de esta teoría se pueden distinguir dos posiciones: la que a pesar de la extensión del concepto de intercambio desigual más allá de lo nacional reconoce en las luchas nacionales de liberación el elemento central en el nuevo periodo; y, por otra parte, la que lleva a su consecuencia lógica la posibilidad del intercambio desigual en diversos niveles, con la creación de nuevas heterogeneidades que cruzan tanto a los países desarrollados como a los subdesarrollados, y que abrirían posibilidades no sin contradicciones de un nuevo internacionalismo obrero.

Las consecuencias de la segunda versión de la teoría del capitalismo global nos parecen relevantes. Por un lado, la no aceptación de que la nueva economía y ciertas configuraciones sociotécnicas de los procesos productivos (tecnología, organización, relaciones laborales y fuerza de trabajo) tienden hacia la convergencia. Podríamos añadir que las tendencias abstractas hacia nuevas formas productivas siempre se especifican en forma espacio-temporal. Es decir, lo que podría ser un proceso internacional con determinadas características de cambio, al pasar al nivel nacional, regional o local tiene que sufrir especificaciones-mediaciones de acuerdo con las particulares condiciones anteriores —por ejemplo, de tecnología, organización, relaciones laborales, características de la fuerza de trabajo y, en otro nivel, macroeconómicas, de infraestructura, fiscales, crediticias, de mercados, culturales—. Las condiciones anteriores, junto a las potencialidades de transformación de dichas condiciones, proveen de determinantes más complejos en los planos nacionales, regionales o locales que aquellas que se aducen para las transformaciones en el nivel internacional. Es cierto que algunos de dichos determinantes (por ejemplo, ciertos niveles de calidad en los productos) pueden no depender de lo espacial, pero hay otros, incluidas las formas de

¹² E. W. Soja, "L. A's the place: economic restructuring and the internationalization of the Los Angeles region", *Paper* presentado a la American Sociological Association, San Antonio, agosto, 1984.

¹³ A. Fuentes y B. Eh Renneiche, "Women in the global factory", *INC Pamphlet*, núm. 2, Institute for New communications, South and press, 1983, y R. Ross y K. Trachtes, "Global cities and global classes: the pherpehvalization of labor in N.Y. City", *Review*, vol. VI, núm. 3.

construcción de las decisiones de los sujetos, que sí tienen componentes espacio-temporales.

El concepto de espacio-tiempo

Las presiones internacionales para los cambios en los procesos de producción son claramente conocidas: tercera revolución tecnológica, revolución organizacional, en las relaciones laborales, transformación del Estado y sus funciones económicas, globalización de las economías. Pero el capital decide localizarse en determinado espacio, en determinado tiempo, y con ello insertarse en un proceso que tiene desde el punto de vista espacial y de su ritmo de cambio ciertas características que en parte le vienen de la historia de dicho espacio. Al momento de su inserción este capital comienza a formar parte de este proceso con determinadas características espacio-temporales, y en esta medida puede contribuir en forma consciente o no a transformarlas. La transformación del espacio-tiempo industrial puede venir por los encadenamientos que promueva este proceso, tanto dentro de la región o localidad como fuera de ella. Tales encadenamientos pueden deberse a los insumos o productos, pero también al mercado de trabajo y sus necesidades de reproducción. Asimismo, los encadenamientos pueden ser de carácter político o culturales. Encadenamientos que habría que entender en su sentido dinámico, es decir, en la posibilidad de que el nuevo capital transforme los contornos del espacio, las características de dicho espacio y el ritmo de transformación. En los encadenamientos para los que fuera importante la red completa de relaciones económicas, políticas, sociales y culturales, hay segmentos industriales que pueden ser dominantes e imponer una buena parte de las características espacio-temporales. Es decir, el espacio puede verse a la vez como sustrato de relaciones sociales (lo dado), pero también como reestructuración de dichas relaciones. Incluso puede hablarse de los contornos del espacio sólo con referencia a determinado tipo de proceso; los contornos pueden cambiar dependiendo del interés de la investigación. En el espacio-tiempo, recortable de diversas maneras, lo nacional, lo local o lo regional implican la especificación de procesos de mayor amplitud. Las características y los procesos locales pueden no sólo darle un componente particular a procesos más generales, sino también contrarrestar, acelerar o retardar aquellos procesos. Como lo local no puede ser homogeneizado en términos absolutos, por tanto

los procesos generales siempre tendrán una manifestación local específica que puede acercarse o no a aquellos procesos generales. La especificación espacio-tiempo no supone la absoluta independencia de los procesos locales con respecto a los generales; implica la aceptación de determinantes locales pero también de la posibilidad de no pensar el mundo en forma totalmente sistémica. Las articulaciones mayores existen, pero no determinan todos los niveles locales de lo social de manera mecánica, ni sistémica, aunque la vinculación entre diversos espacios puede implicar subordinación, y también suponer contradicciones y discontinuidades.

En este sentido, las grandes tendencias de los cambios en la producción y en los mercados se originan en los centros internacionales de la economía, pero estos cambios no se transmiten en forma lineal a todo espacio-tiempo nacional, regional o local; la mediación puede implicar subordinación, pero subordinación especificada localmente. Por ejemplo, las tendencias a la *lean production* de que habla Womack se transmiten a los países como México, pero sufren "tradiciones" locales y encadenamientos específicos que no conducen necesariamente hacia la homogeneización de las configuraciones sociotécnicas de los procesos productivos. En otras palabras, las ventajas comparativas específicas en términos espacio-temporales pueden conducir a la decisión gerencial de configuraciones sociotécnicas exitosas que no sean completamente universales. Bajo esta concepción de la mediación espacio-temporal que puede especificarse tanto como se quiera, salta a la vista el simplismo de la teoría de la nueva división internacional del trabajo. Por otra parte, el análisis de la reconstrucción del espacio-tiempo industrial no puede reducirse a dar cuenta de los cambios en la ubicación de la industria por regiones, sino que tendría que considerar sus encadenamientos en mercados, incluyendo el de trabajo, políticos, sociales y culturales pertinentes a la localización y el funcionamiento dinámico de la industria. La reestructuración del espacio no puede dejar fuera los componentes subjetivos en las decisiones de la inversión, el empleo o la habitación en un espacio concreto. Por estas decisiones, que se dan en espacios dados por procesos anteriores, el propio espacio se puede reestructurar.

Crisis y reconversión industrial en México

La crisis de los ochenta en México se manifestó primero como agotamiento de la capacidad del Estado de financiar con su déficit la

acumulación del capital; la transformación del Estado y la apertura de la economía provocaron una crisis de la base sociotécnica de los procesos productivos dominantes en el llamado periodo de sustitución de importaciones, que en la superficie se captó como crisis de productividad. En realidad se trataba de la incapacidad de las configuraciones sociotécnicas anteriores de subsistir en condiciones en que el Estado dejaba de ser componente apreciable de la demanda agregada, y se abrían las fronteras a la importación. La crisis se trajo, para una parte de la industria, los servicios y el comercio, en necesidad de reconversión. Esta parte del aparato productivo introdujo cambios en las configuraciones sociotécnicas (tecnología, organización y/o relaciones laborales) que le permitieron ganar en productividad y calidad. Sin embargo, la mayoría de las empresas cuando mucho se aprovecharon de la caída de los salarios reales sin realizar cambios significativos de otro orden. El resultado ha sido una polarización del aparato productivo entre una minoría de empresas transnacionales y nacionales que se han modernizado y una mayoría que sigue produciendo con estándares bajos de competitividad. La polarización productiva corresponde a una imagen distinta de la segmentación industrial en departamentos y mercados estancos, incluyendo sus mercados de trabajo. Existe una gran heterogeneidad que se traduce en niveles de productividad, calidad y competitividad muy diferentes. El polo moderno tiene un núcleo que corresponde a grandes empresas exportadoras, el cual en parte se nutre de insumos producidos por otras empresas grandes y medianas menos modernas. Dicho núcleo tiene mercados en el exterior, pero también puede tener incidencia en el mercado nacional, sin estar dirigido necesariamente sólo a una esfera alta del consumo (por ejemplo, la cerveza o el cemento); además, los trabajadores del núcleo moderno no corresponden al mismo mercado de trabajo estrictamente segmentado de los otros (trabajadores de alta calificación, seguridad en el empleo y alto salario), puesto que las configuraciones sociotécnicas que han resultado exitosas en este núcleo no coinciden siempre con la idea de procesos de alta automatización en México, sino que pueden combinar taylorismo fordismo con toyotismo, cadenas tradicionales de montaje con automatización. Dependiendo también del tipo de proceso, por pieza o de flujo continuo, las opciones sociotécnicas han sido diferentes. En los procesos por pieza una configuración exitosa combina formas de organización toyotista a la mexicana, con tecnologías intermedias (fordistas), articuladas sólo en

ciertos puntos del proceso con robotización o control numérico, y relaciones laborales flexibles. Aunque habría que señalar que la anterior no ha sido la única configuración exitosa en el núcleo moderno. En los procesos de flujo continuo los niveles de automatización existentes en México pueden ser superiores, con aumentos mayores de la relación capital/trabajo.

El problema de la modernización con polarización, que excluye a la segmentación radical de mercados de bienes, servicios y mano de obra, complica el análisis de la reestructuración del espacio. Es decir, la reestructuración espacial no puede implicar la simple distribución entre industria moderna y atrasada; en cambio, es posible identificar zonas con núcleos modernizados o en reestructuración que implican a su atrasado archipiélago local, junto a otras donde la industria ha permanecido estancada desde el punto de vista de la reconversión pero que también tiene su archipiélago atrasado.

La relocalización industrial en México habría que distinguirla por tipo de procesos. Los de producción por piezas, que pueden o no ser maquilas dirigidas a la exportación, han tendido a situarse en la franja fronteriza, de ésta se han extendido a zonas nortenas no fronterizas y habría que añadir el caso especial de Aguascalientes. En la decisión de la inversión en estas zonas no sólo han influido los costos de transporte, sino probablemente determinadas ventajas en cuanto a infraestructura proporcionada en forma gratuita por los gobiernos locales (Ford de Hermosillo), un mercado de trabajo favorable para el tipo de proceso productivo (en unos casos la existencia de mano de obra con educación formal aceptable y desocupada, en otros mano de obra femenina en abundancia), la garantía de determinadas relaciones laborales (contratos colectivos mínimos acordados por centrales sindicales complacientes, como en Tijuana). Es decir, no sólo han influido variables estructurales locales preexistentes a las localizaciones, sino también acuerdos entre actores sociales y políticos, que dan ventajas potenciales a las localizaciones y garantías políticas, laborales y económicas al capital. En esta construcción de la decisión de la inversión en el nivel regional o local tampoco habría que despreciar los "factores" subjetivos por parte de las gerencias (apreciaciones valorativas, cognoscitivas, estéticas o discursivas no sujetas estrictamente a la verificación gerencial) acerca del estado local, de los sindicatos o de los trabajadores, de su cultura y acciones posibles. En algunos casos el capital optó por espacios relativamente vírgenes desde el punto de vista industrial, tratando de crear una nueva cul-

tura al respecto y redes sociales, políticas y económicas; en otros casos se trató de reestructurar antiguos espacios como en Monterrey, donde una añeja clase empresarial ha intentado modernizar sus procesos productivos, mercados, giros de actividad y relaciones con sus trabajadores y con el Estado. Zonas industriales importantes preexistentes como las de Monterrey, Querétaro, Toluca, Cuernavaca, Saltillo y parte de la del DF; otras son de nueva creación, como las de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Aguascalientes y Hermosillo.

En los procesos de flujo continuo más importantes (petróleo y petroquímica) la dependencia de la cercanía de la materia prima sigue siendo un factor importante de localización en el Sureste de México, con características diferentes en mano de obra y formas de injerencia estatal y laboral de las nuevas o reconvertidas regiones de los otros tipos de proceso.

En las zonas de nueva creación o reconvertidas desempeña ahora un papel importante el vínculo intermacional como articulación entre procesos productivos y/o entre mercados; la dinámica de los núcleos modernos de las zonas reconvertidas incluye ahora un importante componente intermacional. Pero las empresas ligadas a la globalización directamente ubicadas en determinadas zonas, siempre tienen vínculos con su espacio inmediato, no importa que, como en el caso de la maquila, importen la mayoría de sus insumos. Los vínculos pueden ser productivos, con empresas que les proporcionan bienes o servicios; con mercados de sus productos, empresas que venden una parte de su producción en mercados locales; con el mercado de fuerza de trabajo (su fuerza de trabajo está vinculada a otras empresas, que a su vez proporcionan bienes de consumo y que pueden ubicarse en el archipiélago atrasado). Es decir, podemos identificar dos tejidos industriales en las zonas modernas o con núcleos modernos: primero, el de empresas desarticuladas en cuanto a encadenamientos productivos hacia atrás o hacia adelante, tal es el caso de la maquila del norte; sin embargo, el relativo aislamiento local productivo se completa con un vínculo con determinado mercado laboral feminizado de baja calificación, que se articula con las empresas pequeñas y medianas que proporcionan bienes y servicios a esa fuerza de trabajo. Las redes en este modelo no son productivas sino reproductivas de sus fuerzas de trabajo, sindicales y político-estatales.

En el otro modelo, que corresponde más a las antiguas zonas industriales reconvertidas, puede haber encadenamientos producti-

vos y de mercados de bienes y servicios más importantes que en el primero, junto a una tupida red reproductiva y de las fuerzas de trabajo, política y sindical.

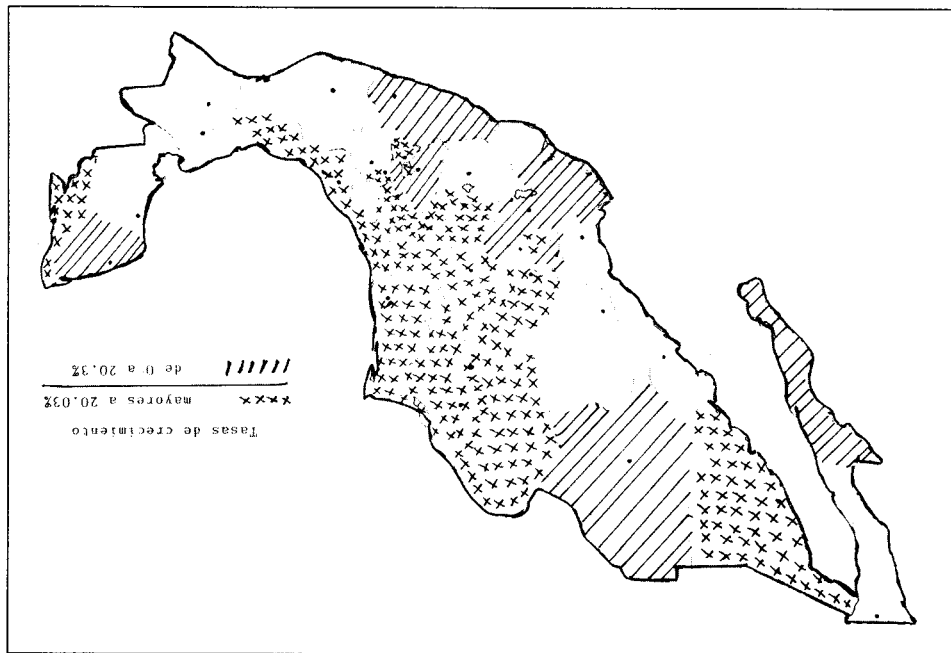
Los cambios espaciales de la industria en la última década

En este apartado analizaremos el comportamiento empírico de un número limitado de variables en el nivel de entidad federativa. Recordemos que en forma más fina podría hacerse por agrupamiento de municipios, con la conformación de una región industrial y con otras variables no disponibles en la información censal económica y de población.

1. Analizaremos el comportamiento por entidad federativa, en la década de 1980-1990, de la tasa de crecimiento de dos indicadores de modernidad en la industria manufacturera: la productividad (valor agregado/personal total ocupado), y la intensidad del uso del capital (depreciación de activos fijos/personal total ocupado). Para sendas variables se definieron tres estratos: alto cuando el crecimiento de la productividad fue superior o igual a la media nacional (20.03% en el decenio) y en la intensidad del uso del capital (mayor o igual a 55.36%). El estrato medio se tomó cuando la productividad creció entre cero y menos de 20.03%; y el bajo cuando la productividad decreció en el decenio. Se consideró a una entidad federativa con industria manufacturera moderna cuando la productividad y/o intensidad del uso del capital correspondía al estrato superior.

Los resultados pueden verse en el mapa 1. Con excepción de los estados de Sonora y Quintana Roo, la modernización, o bien la velocidad de modernización tendió a desplazarse hacia la región centro-oriental. En particular en una franja que recorre a la Sierra madre oriental y continúa por Veracruz y Tabasco, como puede verse en el mapa 2 donde se muestran los estados con mayor nivel de productividad manufacturera en 1990. De los datos que sirvieron para elaborar los dos mapas anteriores puede colegirse también que hay una correlación fuerte entre nivel de productividad e intensidad del uso del capital manufacturero por estado, así como entre sus crecimientos en 10 años. Sólo en dos estados hay contrastes extremos entre valores de productividad manufacturera e intensidad de uso del capital fijo: Tamaulipas y Guanajuato. Una hipótesis que tendría que verificarse con información complementaria podría ser en el sentido de la posibi-

Mapa 1. Estados con crecimiento de la productividad y/o de la intensidad del capital superiores a la media nacional (1980-1990)
Industria manufacturera



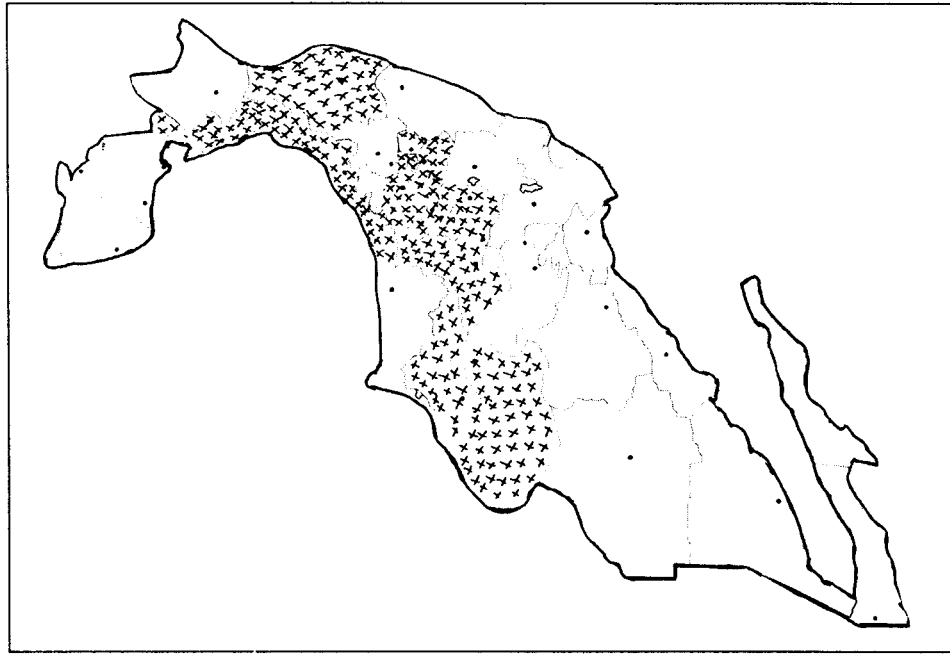
lidad de una alta productividad basada en el uso intensivo de la fuerza de trabajo en mayor proporción que en otros estados. Los contrastes observables también respecto a las dos variables anteriores entre Tlaxcala, Chihuahua y Quintana Roo pudieran apuntar hacia la misma hipótesis mencionada. En sentido inverso sucedió con Colima y Guerrero, en los cuales a una mayor intensidad de capital fijo no correspondió el mismo nivel de productividad. En estos casos la hipótesis pudiera apuntar hacia deficientes formas de organización del trabajo.

En el mapa 3 puede observarse en qué estados crecieron más que el promedio nacional las remuneraciones promedio del personal total ocupado en la manufactura en el decenio 1980-1990 (en realidad se trata de aquéllos en los que decrecieron menos, porque en dicho decenio prácticamente en todos los estados disminuyeron las remuneraciones reales con respecto a 1980).

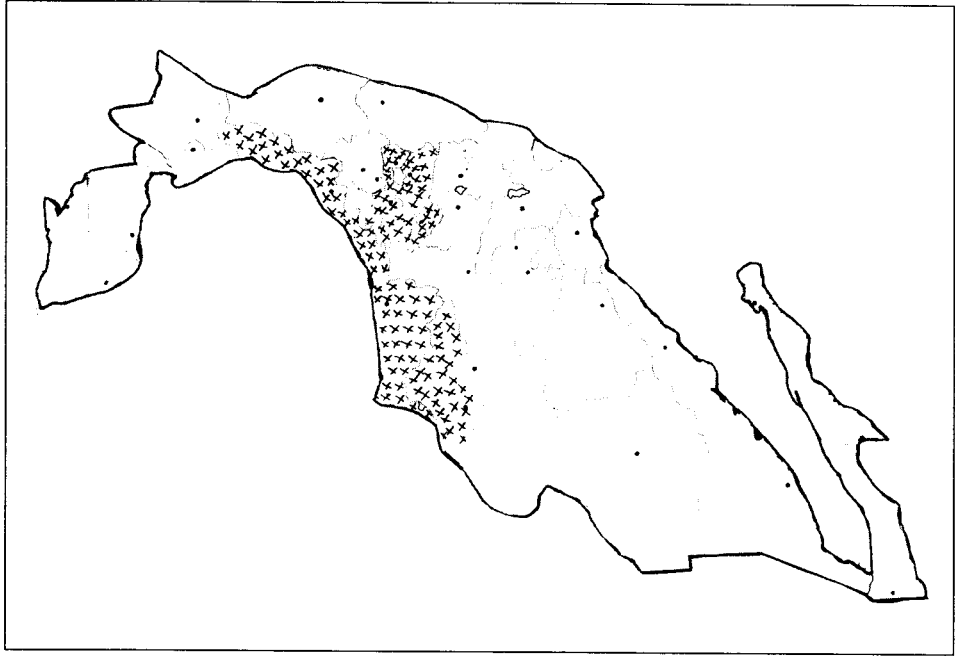
| Estados por niveles de modernidad manufacturera | Porcentaje de estados en los que se superó la media nacional de las remuneraciones promedio reales |
|---|--|
| I superior | 86% |
| II media | 67% |
| III inferior | 33% |

Nota: los porcentajes se refieren al total de estados en cada estrato. La suma de porcentajes de los tres estratos no tiene que ser 100.

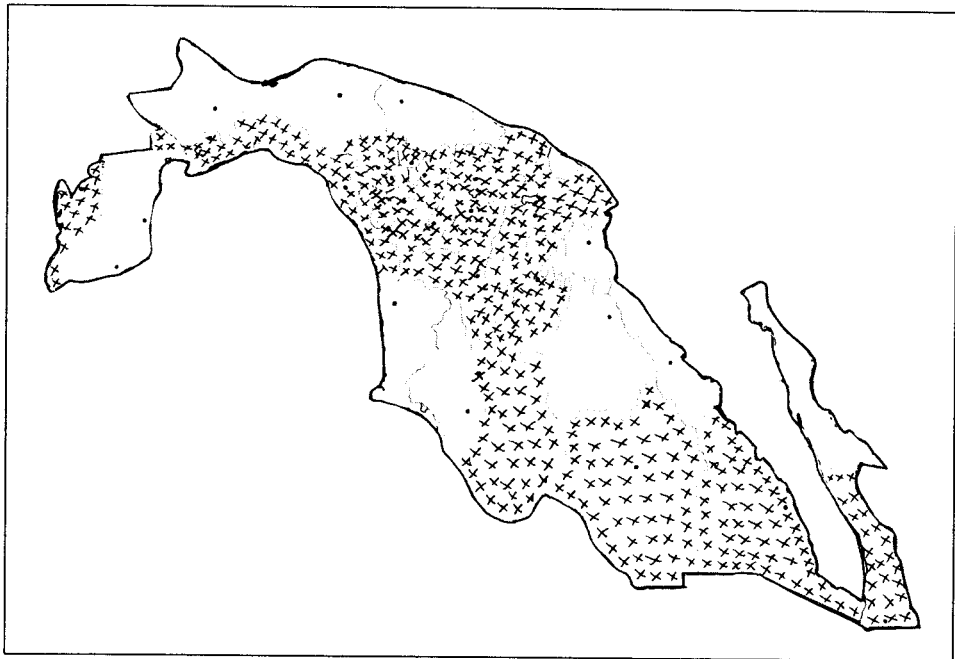
Existe una correlación aceptable entre estados en los que creció la productividad o la intensidad del capital fijo en la manufactura con respecto a aquéllos en los que el crecimiento de las remuneraciones promedio fue superior al promedio nacional. Hay casos de excepción tales como Nuevo León y Tamaulipas, en los que la explicación no puede ponerse sólo en función de productividad o modernidad; y en el sentido inverso se tiene a los de Michoacán, Puebla, Tabasco y Baja California Norte. Vista esta misma relación no como tasas de crecimiento sino por niveles de modernidad estatal de la industria manufacturera (productividad y uso del capital fijo), con respecto al nivel de las remuneraciones en 1989 se corrobora que en los estados en que la industria manufacturera es más moderna es donde mejor paga. (Quedan fuera Oaxaca, Guanajuato y San Luis Potosí.) En otro



Mapa 2. Estados con productividad manufacturera superior al promedio nacional (1990)



Mapa 4. Remuneraciones por personal ocupado superiores al promedio nacional en la industria manufacturera (1980)



Mapa 3. Estados con crecimiento en las remuneraciones por personal ocupado superior a la media nacional en la industria manufacturera (1980-1990)

estudio hemos mostrado, sin embargo, que al efectuar el análisis no por estado sino por rama, la correlación entre crecimiento de la productividad en el nivel nacional y remuneraciones es baja.¹⁴ Esto puede significar la posibilidad de una determinación espacial de las remuneraciones en conjunción con la modernidad mayor que la simple modernidad por ramas manufactureras.

Además no hay una relación clara entre estados en los que existe un alto porcentaje de la población con emolumentos mayores que cinco salarios mínimos y las altas remuneraciones en su sector manufacturero. Esto significa una débil influencia de los mercados laborales de mayores ingresos con respecto a los bajos y medios (escasa capilaridad).

Por otra parte, al estratificar a la población obrera en la industria/población ocupada en la industria y calcular su crecimiento en el nivel de estado, en el decenio de referencia, se observa que los estados cuya industria se ha modernizado más rápidamente no son aquéllos en los que ha crecido la proporción de obreros respecto del personal ocupado.

| Estados por estrato de crecimiento de modernidad de la industria manufacturera | Porcentaje de estados en los que creció la proporción entre población obrera/población ocupada en la industria |
|--|--|
| I superior | 29% |
| II media | 25% |
| III inferior | 50% |

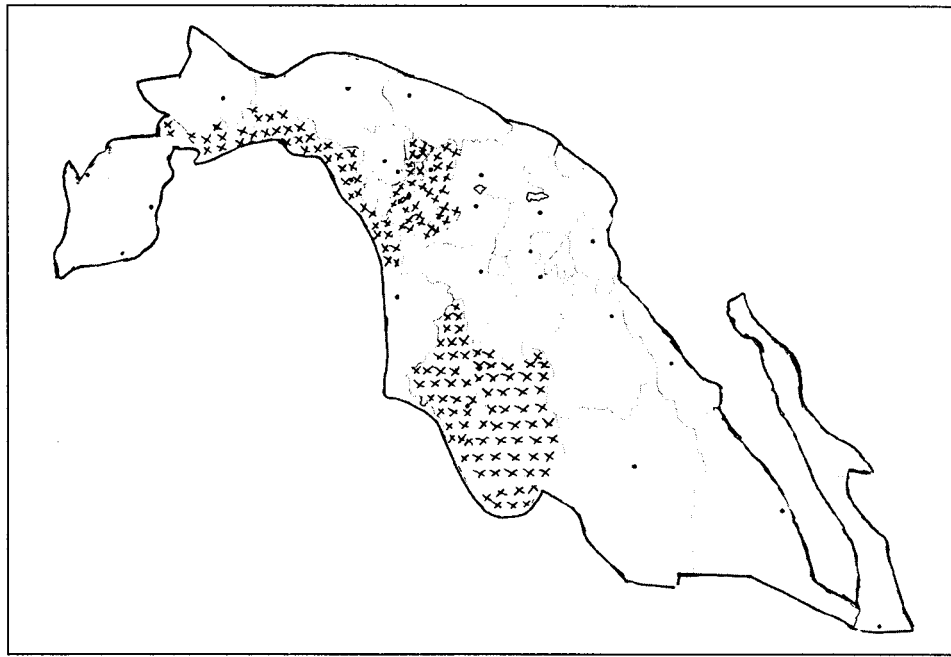
Nota: los porcentajes son con respecto al total de estados en un estrato. La suma de los tres estratos no tiene que ser 100.

Podría enunciarse la hipótesis de que una mayor modernidad industrial viene aparejada con el crecimiento de los trabajadores de cuello blanco, lo cual hace disminuir la proporción de obreros en el personal total ocupado.

En cuanto a la relación entre género y modernización podríamos apuntar las siguientes consideraciones preliminares. Los estados en los que la industria se moderniza más rápidamente no corresponden

¹⁴ Enrique de la Garza, "Reestructuración y polarización industrial en México", *El Cotidiano*, núm. 50, nov. 1992.

Mapa 5. Estados con remuneraciones por personal ocupado superiores al promedio nacional en la industria manufacturera (1990)



claramente a aquéllos en los que la proporción de población obrera masculina/población obrera crece más en la industria.

| Estados en los que la industria manufacturera se moderniza por niveles | Porcentaje de estados en los que la relación población obrera masculina/población obrera industrial aumenta más |
|--|---|
| I superior | 36% |
| II medio | 63% |
| III inferior | 25% |

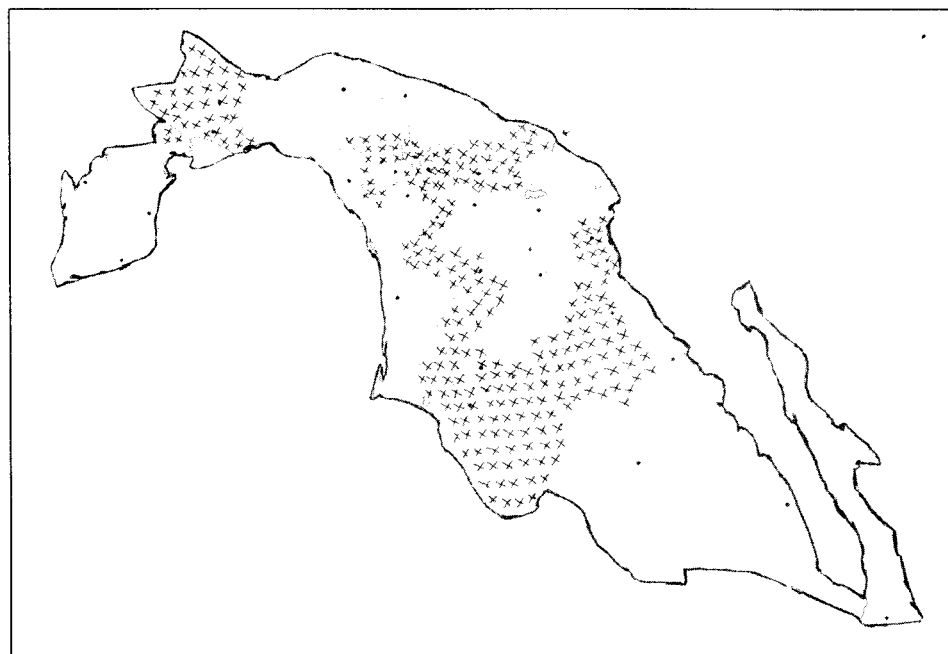
Nota: el porcentaje se refiere al total de estados en un estrato. La suma de porcentajes de los tres estratos no tiene que ser 100.

Visto el mismo problema para 1989 podemos concluir que los estados cuya industria fue más moderna no fueron aquéllos en los que la proporción de obreros hombres/población obrera en la industria fue superior en general.

| Estratos de modernidad manufacturera 1989 | Estados con mayor proporción de obreros hombres/obreros |
|---|---|
| I superior | 50% |
| II medio | 75% |

Nota: los porcentajes son con respecto al total de estados en un estrato.

Los datos anteriores no corresponderían a la idea de segmentación por género, según la cual las mujeres estarían en las industrias tradicionales o atrasadas en comparación con los hombres. Sin ser concluyentes podríamos esbozar la siguiente hipótesis: la modernidad no significa en México necesariamente procesos altamente automatizados con fuerza de trabajo altamente calificada; puede haber una modernización en el sentido de persistencia regional de procesos taylorizados, forjados o maquinizados sin automatización que, por mediaciones regionales, pueden ser de productividad alta y competitivos (por ejemplo, una parte mayoritaria de maquila del norte). En estos procesos las mujeres de baja o de media calificación pueden tener acep-



Mapa 6. Estados con productividad en la industria manufacturera superior al promedio nacional (1980)

tación. Esta reflexión se compagina con el dato censal de que por ocupaciones, sólo el 69.8% de los operadores de máquinas fijas y el 55.5% de los técnicos son hombres.

Conclusiones

La información censal regional acerca de la reestructuración espacial es pobre en México. Estas estadísticas incluyen un número insuficiente de variables para analizar la reconversión industrial. En esta medida, cuando mucho podremos esbozar algunas hipótesis que tendrían que someterse a verificación a través de la información captada con otros instrumentos de recolección. Por un lado, pareciera pertinente nuestra afirmación en el sentido de que el éxito industrial (que podría extenderse a servicios, comercio y al sector agropecuario) en términos de indicadores gruesos como productividad o uso intensivo del capital no necesariamente corresponde a las configuraciones socio-técnicas (en países como México) que incluyan entre sus componentes la alta automatización. Las mediaciones espaciales, entre las más importantes los costos salariales, la abundancia de fuerza de trabajo, las protecciones estatales en cuanto a relaciones laborales y sindicales, pudieran llevar al establecimiento de configuraciones socio-técnicas exitosas o adaptadas con fuertes componentes nacionales. La existencia de configuraciones exitosas sin tener todos los componentes que se atribuyen a la tercera revolución tecnológica u organizacional no implica la independencia de lo nacional o local con respecto al mercado y la producción en el nivel internacional, sino la posibilidad de articulaciones no homogeneizantes.

Por otro lado, la hipótesis de que la determinación de los salarios puede tener un componente regional importante, más que de rama, tendría que ser profundizada en el cruce de rama y entidad federativa. Sin embargo, puede afirmarse que el salario no depende sólo de la productividad; la política económica estatal en México ha sido un factor predominante que explica su caída en la década pasada. Pero, es probable que junto a la política económica jueguen otros determinantes, entre ellos la productividad, las tradiciones salariales regionales, gerenciales particulares de gestión de la mano de obra.

En cuanto a la segmentación de los mercados de trabajo, el bajo salario obrero no permite distinguir entre mercados de trabajo de industrias modernas respecto de las atrasadas (las diferencias salariales

por niveles de modernidad esconden la situación generalizada del bajo salario). Investigaciones como las de Escobar¹⁵ y Orlandina de Oliveira¹⁶ previamente habían mostrado que la capilaridad de la mano de obra entre empresas con niveles de modernidad diferentes era frecuente. Esta posibilidad se amplía desde el momento en que en México el éxito de una configuración sociotécnica en el mercado hasta ahora no se relaciona exclusivamente con procesos de alta automatización, e incluso los que están automatizados es común que incluyan partes forzadas que emplean fuerza de trabajo de calificación baja.

La relocalización industrial producida en México en la última década no se explica solamente en función de bajos salarios, ni por la calificación de la fuerza de trabajo. Es probable que influyan factores complejos, algunos traducibles en costos como los de transporte, pero también otros de ponderación menos clara, como los climas laborales y sindicales. A su vez, la influencia de la subjetividad gerencial en la localización pudiera ser una hipótesis interesante a profundizar y que, sin implicar estudios sistemáticos hasta ahora, estuviera diferenciando a los empresarios del nuevo capital maquilador del de las industrias con procesos más complejos o en reconversión.

¹⁵ A. Escobar, *Con el sudor de tu frente*, CIESAS-Guadalajara, 1988.

¹⁶ Orlandina de Oliveira, *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, El Colegio de México, 1984.