

# Los sindicatos en México ante la globalización \*

ALEJANDRO ÁLVAREZ BÉJAR

## I. LO QUE ES LA GLOBALIZACIÓN Y LAS IMPLICACIONES QUE TIENE

**D**ESDE SUS ORÍGENES, el capitalismo ha sido un sistema mundial, global, donde las relaciones económicas configuran una compleja red que vincula individuos, empresas y países, voluntaria o involuntariamente. Por eso, cuando se habla de que vivimos en la era de la globalización, tenemos que empezar por identificar lo nuevo de esta situación.

Lo nuevo es que el tejido económico que ha generado la proliferación de las inversiones en todo el mundo “rebaso el marco de las manufacturas y de la explotación de recursos naturales hasta cubrir campos como las finanzas, los bienes raíces, los seguros, la publicidad y los medios de comunicación”.<sup>1</sup>

En ese nuevo contexto, otro rasgo distintivo es que cuando se integran a la acumulación capitalista mundial sectores completos, regiones y países, queda disponible una fuerza de trabajo también global, capaz de reproducir casi en cualquier lugar los procesos de trabajo más avanzados. La realidad de la explotación se condensa en la amenaza que pesa sobre todos los trabajadores de perder sus empleos debido a la extraordinaria movilidad del capital.<sup>2</sup>

La nueva trama económica ha sido posible, en buena medida, por el despliegue de la III revolución científico-técnica, que ha combinado ventajas en el transporte mediante contenedores y utilizando extensivamente la aviación. Pero además, se ha basado en la realidad de las nuevas redes de telecomunicaciones, que han permitido la movilización masiva y simultánea de datos, voces e imágenes mediante el uso de los satélites. La globalización, pues, es una realidad asentada en avances tecnológicos que han revolucionado el campo de las comunicaciones y los transportes, aunque no se reduce a eso, pues el aumento de la competencia ha mostrado el predominio de las tecnologías intensivas en conocimientos como la clave para la organización de los sistemas de producción, sin importar demasiado la dotación de recursos naturales.<sup>3</sup>

\* Este ensayo forma parte del proyecto de investigación e innovación docente que financia la DGAPA.

<sup>1</sup> The Editors, “Globalization - to what end?”, part. I, en *Monthly Review*, vol. 43, núm. 9, febrero, 1992, p. 1.

<sup>2</sup> Véase John Borrego, “La economía global: contexto del futuro”, en *Investigación Económica*, núm. 191, Facultad de Economía, UNAM, enero-marzo de 1990, pp. 186-187.

<sup>3</sup> Véase a este respecto el trabajo de Ray Marshall, “Labor in a Global Economy”, en Steven Hecker y Margaret Hallock, comps., *Labor in a Global Economy*, UO Books, University of Oregon, Labor Education and Research Center, 1991, pp. 13-14.

Cuando se habla de la globalización como el reconocimiento de la nueva realidad, la de un mundo económicamente integrado pero sin fronteras, en rigor se está subrayando la extraordinaria movilidad que ha adquirido el capital en las dos últimas décadas, la vertiginosa difusión de las nuevas tecnologías y el flujo exponencial de información que hoy se mueve por todo el mundo. Pero si bien es cierto que las fronteras convencionales que separan a los estados nacionales ya no son un obstáculo insalvable para el capital (habría que preguntarse si alguna vez hubo alguno), subsisten muchísimos obstáculos reales que, aunque remontables, influyen sobre el movimiento comercial de bienes y servicios, los flujos de capital y el desplazamiento frecuentemente intercontinental de la mano de obra, todo lo cual nos lleva por necesidad a matizar con cierta amplitud la expresión de “un mundo sin fronteras”.

El mundo de la segunda postguerra ha contado con tres grandes instituciones supranacionales: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT), cuyo papel central era facilitar el flujo de bienes y de capitales, cuidando que los desequilibrios eventuales no conduzcan a la economía internacional a una situación de catástrofe, como la Depresión de los años treinta; han sido instituciones que, de muchas maneras, han ayudado al proceso de globalización básicamente porque en ellas se negociaba desde una perspectiva multilateral, porque había inicialmente una hegemonía económica plena en manos de Estados Unidos y porque ejercían sobre la amplia masa de los países periféricos una especie de función de vigilancia.

Desde la década de los setenta, el cuadro de la economía internacional se ha complicado sustancialmente por el deterioro de la hegemonía económica estadounidense, por la emergencia de los nuevos países industrializados y el ascenso de nuevas formas de proteccionismo, cuestiones todas que claramente caminan en contra de las tendencias globalizadoras del capital y las propuestas del libre comercio. En especial, el recrudecimiento de la competencia entre los países más importantes y entre sus grandes corporaciones ha llevado a la búsqueda de optimizar las economías de escala, que procuran transitar de manera ordenada hacia nuevos esquemas de especialización e intentan darle al proceso de reestructuración económica una lógica para competir en forma global.

Pero mientras ocurre todo eso, se están ensayando en el mundo diversos procesos de integración económica regionalizada, los cuales implican la concesión de trato libre de aranceles para aquellos productores que cumplan con la regla de un mínimo de contenido regional, lo que deja en condiciones de desventaja a los productores colocados fuera del bloque comercial. Así pues, aun asumiendo que nadie en el mundo intenta construir superfortalezas comerciales para encerrarse en sí mismo, lo cierto es que la conformación de los bloques de comercio es contradictoria con la tendencia a la globalización.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Ésa es por ejemplo la posición de Bruce W. Wilkinson, “Regional Trading Blocs: Fortress Europe versus Fortress North America”, en Daniel Drache y Meric S. Gertler, comps., *The New Era of Global Competition*, McGill-Queen's University Press, Canadá, 1991, p. 51.

Pese a esta cruda realidad, la tremenda movilidad del capital que subyace en la tendencia a la globalización ha sido identificada ideológicamente con lo siguiente: con la *operación libre de las fuerzas del mercado*, pues ella permite que el comercio se convierta literalmente en el motor de las economías, en el supremo generador de empleos. Además, al dejar que operen con libertad las fuerzas del mercado, se define con precisión la *especialización* que más conviene a un país o a una empresa. En esa misma lógica, la especialización adecuada permite que se trabaje con verdadera *eficiencia*, sin importar en realidad cuál sea la dotación natural de recursos, sino buscando que la dinámica de la capacidad de competir le asigne a cada quien su papel en la división internacional del trabajo. En ese razonamiento circular se asimila también el valor estratégico de la *desregulación*, pues aparece como camino natural para eliminar los obstáculos que requiere precisamente el libre juego de las fuerzas del mercado. Por último, nada hay más benéfico para ese libre juego del mercado que abrirle nuevos espacios al capital y redefinir los alcances y los objetivos de la intervención estatal, de ahí la trascendencia de la *privatización*. Como se ve, son demasiadas cosas las que se asocian con la implacable tendencia globalizadora.

El desbordamiento de los límites del Estado-nación curiosamente se expresa cómo presión a un cierto tipo de reestructuración estatal: la que exige un Estado fuerte, capaz de mantener deprimidos los salarios y disciplinada a la fuerza de trabajo y, al mismo tiempo, suficientemente liberal como para conceder a los empresarios subsidios, concesiones fiscales y jugosas políticas de gasto.<sup>5</sup>

El recrudescimiento de la competencia intercapitalista ha hecho que abunden las sugerencias macro y microeconómicas que intentan reforzar la competitividad. Pero en todas ellas siempre aparecen tres factores clave: la *productividad*, la *flexibilidad* y la *calidad*. Por eso, en cuestiones de competitividad, el principal problema empresarial es cómo conseguir las tres cosas al mismo tiempo, y ello no se consigue más que reestructurando la producción e introduciendo nuevas tecnologías.<sup>6</sup>

Para entender el trasfondo de la lucha por lograr la competitividad en el mundo moderno recordemos algunos aspectos históricos básicos. El “fordismo” que se decanta entre los años veinte y treinta, y que fue tipificado magistralmente por Antonio Gramsci, no era sólo producción en masa sobre líneas de montaje rígidas, con mano de obra poco calificada y mercancías estandarizadas. Era un principio general de organización del trabajo (con clara separación entre la concepción y la ejecución de las tareas estandarizadas). Pero históricamente se reveló además como un régimen de acumulación basado en el consumo de masas que, en cuanto tal, implicaba una estabilidad contractual de largo plazo en las relaciones laborales, para operar como sistema de coordinación social y dentro de la fábrica. Por ello,

<sup>5</sup> Cf. Daniel Drache, “The World Economy and the Nation State: The New International Order”, en *The New Era of Global Competition*, op. cit., p. 9.

<sup>6</sup> Véase Ray Marshall, “Labor in a Global Economy”, en *Labor in a Global Economy*, op. cit., p. 15.

bajo el fordismo los sindicatos estuvieron no sólo legitimados, sino que eran perfectamente funcionales por medio de la negociación colectiva.<sup>7</sup>

A partir de los años setenta, la irrupción de la crisis económica, el cambio tecnológico a gran escala y la incapacidad para sortearlos mediante la tradicional gestión de la demanda para mantener el pleno empleo (mediante una combinación de políticas fiscales, monetarias y de manipulación del mercado de trabajo) pusieron de relieve la gravedad de la crisis de rentabilidad como esencia de la crisis del fordismo y condujeron la atención de los empresarios sobre los procesos de trabajo, hasta llegar a identificar la ineficacia de los viejos principios tayloristas en la eliminación de la iniciativa obrera.<sup>8</sup>

Pero en el paso de los sistemas mecánicos ordenados alrededor de la cadena de montaje a la aplicación de tecnologías electrónicas que hacen posible su ajuste programado, era evidente que no sólo habría de cambiar el principio de organización del trabajo, sino el régimen mismo de acumulación y las relaciones laborales en que aquél se basaba. La flexibilidad entró entonces como un principio tecnológico organizativo de la operación de las máquinas, pero rápidamente impregnó las relaciones laborales, la vida toda del centro de trabajo y hasta el papel social del trabajo y la legitimidad de los sindicatos.<sup>9</sup>

Es pertinente llamar la atención sobre el hecho de que la automatización flexible rompe con los presupuestos del fordismo básicamente en lo siguiente: en primer lugar, en que pretende elevaciones sustanciales de la productividad con la combinación de máquinas programables y trabajadores cuyo grado de involucramiento en la producción es decisivo. Rompe además en el hecho de que no intenta sólo el aprovechamiento de las economías de escala que subyace en la estandarización de los productos, sino la obtención de economías de gama, que permiten el acceso diferenciado a distintos segmentos del mercado con una amplia variedad de productos.<sup>10</sup>

Hablemos ahora un poco sobre el asunto de la calidad, preocupación central de las grandes corporaciones en todo el mundo porque se ha convertido en factor decisivo de la competitividad. Desde diversas perspectivas, los programas de calidad total se describen como un conjunto de técnicas que reducen drásticamente el porcentaje de defectos en la producción manufacturera, al evitar que se pierda tiempo en inspecciones y en mantenimiento de inventarios; se identifica también como una forma de satisfacer las aspiraciones de todos: de los empresarios, porque aumentan los beneficios; de los consumidores, porque disponen de mejores pro-

<sup>7</sup> Esto está desarrollado con toda amplitud por Daniel Leborgne y Alain Lipietz, "Ideas falsas y cuestiones abiertas sobre el postfordismo", en *Trabajo*, núm. 8, México, 1992, especialmente pp. 19-21.

<sup>8</sup> Cf. Daniel Drache, "The World Economy and the Nation State: The New International Order", en *The New Era of Global Competition*, op. cit., p. 4.

<sup>9</sup> Véase Daniel Draché, "The Systemic Search for Flexibility: National Competitiveness and New Work Relations", en *The New Era of Global Competition*, op. cit., p. 257.

<sup>10</sup> Véase al respecto Rianne Mahon, "Postfordism: some Issues for Labour", en *The New Era of Global Competition*, op. cit., p. 318.

ductos; y de los trabajadores, porque al involucrarse más en su tarea encuentran mayor satisfacción por estar entrenados para hacer un buen trabajo, resolver problemas y participar en el diseño e instrumentación de las soluciones.<sup>11</sup>

La política de calidad total ha sido tremendamente exitosa en el Japón, y ello ha provocado una fuerte tendencia a su aplicación en todo el mundo, sólo que las premisas en las que se basa no son fácilmente encontrables en otros lugares: se requiere una conducta empresarial que realmente estimule la participación de los trabajadores, que sea capaz de asimilar críticas y que comparta ideas sobre los procesos de trabajo. En la mayoría de los casos, la tendencia dominante es más bien a castigar a los trabajadores como camino para forzarlos a vigilar la calidad de la producción.

Para los neoliberales que han propagandizado a su favor la tendencia globalizadora presente en la economía mundial, los trabajadores son poco importantes en asuntos como el de la calidad; argumentan además que los sindicatos fuertes minan la competitividad, envenenan las expectativas de crecimiento y distorsionan la operación de las fuerzas del mercado, razón por la cual resultan anticuados y prescindibles.<sup>12</sup>

Por supuesto; son muchos los que consideran desfasada esa exigencia neoliberal y siguen considerando a los sindicatos como profundamente necesarios para la producción moderna, pero aquí más bien vale tomar en cuenta que el ambiente antisindical ha sido una construcción deliberada de los políticos neoliberales, quienes han aprovechado que las condiciones económicas, políticas y sociales han hecho más difícil que los sindicatos sobrevivan, se adapten y crezcan.

Es evidente que el acelerado cambio tecnológico se ha convertido en uno de los desafíos más importantes para los trabajadores y sus organizaciones de defensa, sobre todo porque los cambios están ocurriendo en los centros de trabajo. Hay investigadores que afirman que si en la década de los ochenta el centro de trabajo a nivel global sufrió rápidos cambios (en el lugar de trabajo, la materia de trabajo y la composición de la fuerza de trabajo), en la década de los noventa podríamos prever cambios aún mayores.

Para los trabajadores, ello implica una exigencia central por parte de los empresarios: acelerar el tiempo de adaptación productiva a los cambios de la demanda en el mercado; esa presión tendencialmente se concretará dentro del centro de trabajo en la variación de las formas de organización del trabajo, en la presión sistemática para reducir los costos, en la eliminación de cualquier regla de trabajo que resulte restrictiva y, por supuesto, en la introducción de las nuevas tecnologías que llegarán acompañadas de nuevos sistemas de relaciones laborales.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Sobre este problema, véase la excelente presentación de las políticas de calidad que está en David Levine, "The Quality Movement, Is it Defective?", en *Dollars and Sense*, núm. 179, Somerville, Ma. USA, septiembre de 1992, pp. 20-22.

<sup>12</sup> Este punto está examinado con detenimiento por Shirley G. E. Carr, "Canadian Labor Strategies for a Global Economy", en *Labor in a Global Economy*, op. cit., p. 25.

<sup>13</sup> Véase Anil Verna, "Restructuring in Industrial Relations and the Role for Labor", en *Labor in a Global Economy*, op. cit., p. 47.

Pero si los cambios no se limitaron al ámbito del centro de trabajo y de las relaciones industriales, fue porque el cambio en el carácter del mercado de trabajo tenía como fundamento la acción de las fuerzas económicas globalizadoras que se expresaron como declive del empleo manufacturero y aumento del empleo en los servicios, las finanzas y la información.

Ante este complejo panorama, sólo podemos mencionar algunas de las opciones estratégicas que podrían usar los sindicatos, aun cuando no todas estén por igual al alcance de la mano: tratar de restringir la movilidad del capital, hacerla más costosa al contribuir a la organización internacional de los trabajadores con el apoyo de iniciativas concretas y empujando hacia esquemas de trabajo con base en salarios altos. Es evidente que en una economía global hay mayor espacio para que los estándares de trabajo formen parte de las reglas internacionales de comercio, aunque no hay muchos precedentes. En otros planos, el sindicalismo puede optar por convertirse en socio "activo" en la búsqueda empresarial de la competitividad, puede intentar un cierto aislamiento de las fuerzas globalizadoras y resistir a los aumentos de productividad si no hay vinculación inmediata con la mejora salarial, o puede tratar de romper el ámbito sindical y de centros de trabajo para centrar sus acciones en la modificación de las políticas públicas.

Pero el reto verdadero es aprovechar las fuerzas que resisten o cuestionan los procesos de regionalización en cualquiera de los países involucrados, pues ello permite construir propuestas programáticas que, aún arrancando de una negatividad inicial, permitan tarde o temprano construir alianzas sociales de claro contenido transnacional.

## II. LA REGIONALIZACIÓN, PARA LOS SINDICATOS EN MÉXICO, ES MÁS TRASCENDENTE QUE LA GLOBALIZACIÓN

Hemos dicho que las tendencias a la globalización y a la regionalización son en buena medida contradictorias, pues si por un lado se amplían las relaciones económicas y la competencia a escala mundial, por el otro tenemos que la integración económica entre países que tienen cercanía geográfica es el resultado de factores de orden más bien histórico y hasta cultural, y tienden a configurar, para los países en lo individual, patrones de especialización económica sumamente rígidos.

Así, la agudización de la competencia y la rivalidad entre las potencias capitalistas, aunada a la lógica del crecimiento y a las dimensiones adquiridas por las grandes empresas transnacionales, está conduciendo de manera clara hacia la construcción de grandes regiones económicas, entre las cuales se distinguen por su nivel de desarrollo: la Comunidad Económica Europea (en cuyo centro se encuentra Alemania Federal), la Zona Norteamericana de Libre Comercio (cuyo eje gravitacional lo constituye Estados Unidos y cuya influencia se extiende natu-

ralmente hacia toda América Latina, que es su periferia) y una cierta Comunidad del Pacífico que, sin formalizaciones explícitas, en los hechos articula a los nuevos países industrializados de Asia alrededor del empuje económico de Japón.<sup>14</sup>

En la configuración de estas tres macrorregiones ha contado, en términos generales, el factor de la proximidad geográfica como propulsor natural de la intensidad de los intercambios comerciales y de los flujos de inversión. Es que la cercanía de los mercados no sólo disminuye los costos de transporte de los bienes intercambiados, sino que permite aprovechar economías de escala, diferenciales de salarios y de productividad, estructuras institucionales y hasta formas de regulación culturalmente fáciles de identificar, aparte de optimizar la racionalización misma de las operaciones de las grandes empresas transnacionales que, hoy por hoy, son la red más importante que integra los intercambios comerciales.

En el caso particular de la Zona Norteamericana de Libre Comercio (NAFTA por sus siglas en inglés) hay algunas variantes que es preciso identificar con sus antecedentes históricos, pues si bien es cierto que la intensidad de sus intercambios comerciales de exportación e importación se da entre Estados Unidos y sus países limítrofes, Canadá y México, aunque sean de magnitud e intensidad profundamente asimétricas, en medio de ellos se ubican las relaciones con el Japón y algunos países del sudeste asiático, de donde procede un porcentaje importante de sus importaciones manufactureras (de lo cual es responsable un número considerable de transnacionales estadounidenses que operan desde allá) y adonde manda una parte considerable de sus exportaciones agrícolas.

En el caso de Estados Unidos, se puede percibir un deterioro de su competitividad internacional poco antes y durante las crisis petroleras de los años setenta (1973-74 y 1989-90), que afectaron profundamente el corazón de las actividades industriales, la industria automotriz (por el cambio que indujeron en las preferencias de los consumidores) y la rentabilidad de otras actividades ligadas directamente al sector energético como la siderurgia, los textiles, la química, etcétera. No debe olvidarse que, por otro lado, sufrió además los embates de la creciente competitividad de los japoneses en la rama de la electrónica, que son por cierto su segundo socio comercial.

Ése fue el contexto de deterioro económico en el que se planteó primero, a finales de los setenta, bajo el gobierno de Jimmy Carter, la posibilidad de crear un mercado común energético entre Estados Unidos, Canadá y México; y a principios de los ochenta, bajo el primer gobierno de Ronald Reagan, la propuesta de un mercado común entre los tres países que luego, bajo el gobierno de George Bush, tendió a plasmarse concretamente en el Canada-US Free Trade Agreement (CUSFTA) mediante la firma de dicho convenio bilateral entre Estados Unidos y

<sup>14</sup> Véase Gérard Lafay y Deniz Kunal-Kesenci, "Les trois pôles géographiques des échanges internationaux", en *Économie Prospective Internationale*, núm. 45, 1er. trimestre de 1991, CEPII, París, pp. 47, 51, 54 y 65-68.

Canadá en 1988,<sup>15</sup> para luego darle forma al NAFTA entre México, Estados Unidos y Canadá en 1992.

En la promoción del proyecto del NAFTA han aparecido sistemáticamente los mismos argumentos: que se trata de formar el mercado único más grande del mundo; que se trata de aprovechar las economías de escala para ser más eficientes y competitivos; que se trata de producir bienes de mayor calidad a más bajo precio, para beneficio de los consumidores; y que se trata de asegurar el acceso sostenido de las empresas a dicho mercado.

Se proclama como verdad científica irrefutable que las presiones hacia la integración de los mercados son una fuerza global imparabile, ante la que no hay más que adecuarse. Pero en el caso específico del NAFTA, lo cierto es que las relaciones están mucho más desarrolladas entre Estados Unidos y Canadá que entre Estados Unidos y México, aparte de que las relaciones entre Canadá y México tienen un nivel sumamente modesto. Pero incluso entre Estados Unidos y México, las relaciones no han tenido siempre el mismo nivel y la misma importancia, aparte de que se trata de un proceso de integración que busca la libre movilidad de los bienes y los capitales, pero restringe la movilidad de las personas hasta con muros de acero. Veamos rápidamente cinco de los elementos centrales en el despliegue profundo de la integración de México con Estados Unidos, a la que muchos se refieren como el vuelco de México "al mercado mundial".

Sin lugar a dudas, es en la década de los setenta cuando la relación entre México y Estados Unidos dio un salto de calidad y de cantidad, cuando la integración económica realmente se profundizó debido en primer lugar a la operación de dos nuevos elementos: el petróleo y la deuda. Más en concreto, a partir de la cuadruplicación del precio internacional del petróleo en 1974-75 se intensificó el flujo financiero exterior hacia México y se hizo rentable la explotación de los yacimientos de la plataforma marina del sureste.

La situación estratégica de México cambió rápidamente para Estados Unidos, pues en el curso de unos cuantos años nos convertimos en el cuarto exportador mundial de petróleo, y desde entonces, el grueso de nuestras exportaciones ha ido a parar a los Estados Unidos; también en el curso de unos cuantos años, la deuda externa de México pasó de alrededor de 36 mil millones de dólares en 1976 a más de 100 mil en 1982 y 1992, es decir, prácticamente se triplicó. Con ello, el petróleo y las relaciones financieras se colocaron en el centro de una nueva etapa en las relaciones bilaterales.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> La lógica comparada de los pasos integradores en Europa y en América del Norte entre Estados Unidos y Canadá puede documentarse en el trabajo de Bruce W. Wilkinson, "Regional Trading Blocs: Fortress Europe versus Fortress North America", en Daniel Drache y Meric Gertler, comps., *The New Era of Global Competition*, op. cit., pp. 55-61.

<sup>16</sup> De aquí en adelante, al reconstruir los hilos centrales de la integración sigo esencialmente las argumentaciones que presentamos en Alejandro Álvarez y Gabriel Mendoza, "Mexico: Neoliberal Disaster Zone", en *Crossing the Border*, Newstar Press, Canadá, 1992.

La septuplicación del precio internacional del petróleo a lo largo de la década de los setenta se manifestó dramáticamente en los Estados Unidos como una oleada imparable de autos importados, por ser de motores más eficientes. La respuesta industrial estadounidense frente al declive automotriz ha sido lenta, pero sistemática: al inicio de los años ochenta comenzó un proceso de reestructuración de sus operaciones en una escala propiamente "continental", esto es, que contempla de manera integral sus operaciones en Canadá, Estados Unidos y México, y desarrolla en nuestro país la especialización en la producción de motores, autos compactos y camiones ligeros capaces de competir con los correspondientes japoneses y alemanes.

Esto ha producido en México una virtual segmentación de la industria automotriz en tres porciones: las viejas plantas ensambladoras y las abastecedoras de autopartes ubicadas en el centro y orientadas al mercado interno, las plantas ensambladoras del norte del país orientadas a la exportación hacia Estados Unidos y Canadá, y la nueva maquila productora de autopartes, también ubicada en el norte.

En el plano productivo, es importante hacer mención del papel que han jugado las maquiladoras como espacio para la reestructuración industrial de Estados Unidos. Todos sabemos que la década de los ochenta fue de extraordinaria expansión para las maquiladoras, tal vez la única actividad industrial en la que hubo un crecimiento dinámico del empleo, hasta llegar a ocupar a medio millón de obreros al inicio de los años noventa. Pero además de su dinámico crecimiento, la maquila mostró algunos cambios internos que nos indican que, en esos años, sirvió realmente como pieza clave en la reestructuración productiva de Estados Unidos, pues en México aumentó notablemente el peso del valor agregado, la inversión y el empleo total de la maquiladora en aquellas ramas que producían autopartes y electrónica de consumo.

Por último, tomemos en cuenta otro elemento central en el proceso de reestructuración industrial de los Estados Unidos y clave en el proceso global de integración con México: la creciente utilización de mano de obra migrante, pues ella nos indica que en el terreno del mercado de trabajo encontramos tal vez uno de los procesos más avanzados de la integración, realidad que se ha querido soslayar al decir que el tema no está en la mesa de las negociaciones del NAFTA porque los Estados Unidos lo consideran asunto de su exclusiva competencia.

En el diseño del NAFTA y para su objetivo de recuperar la competitividad, desde hace muchos años los Estados Unidos están recreando en el suroeste de su territorio y en el norte de México una gran zona geográfica ejemplarmente antisindical, desregulada, con un mercado de trabajo en rigor integrado, pero fuertemente controlado por segmentos, que aprovecha las grandes diferencias nacionales de salarios y en la que los trabajadores mexicanos ocupan los escalones más bajos en ambos lados de la frontera: acá, en las maquiladoras; allá, en los trabajos industriales más intensos y peor pagados, en los *sweatshops*. Se trata de una zona cargada de

inmigrantes mayoritariamente mexicanos, asiáticos y centroamericanos que representan una amplia reserva de mano de obra que contribuye a deprimir el nivel general de salarios y a limitar la eficacia organizativa de los sindicalistas.

El producto de ese proceso, la firme internacionalización de la clase obrera mexicana, se percibe en el hecho escueto de que tenemos a millones de compatriotas que generan la riqueza exactamente adentro del territorio estadounidense y que enfrentan tremendas dificultades raciales, culturales y políticas para organizarse e integrarse sindicalmente tanto a la clase obrera estadounidense como a la mexicana.

El proceso de integración regional en la dimensión bilateral es mucho más complejo y variado de lo que llevamos descrito hasta aquí, pero los cinco elementos que hemos recogido ilustran con mucha claridad la dimensión comercial, financiera, productiva y humana del proceso, así como por qué sostenemos que para México la tendencia hacia la regionalización, la integración absorbente que se genera desde Estados Unidos, es un proceso mucho más trascendente que la noción abstracta de globalización.

### III. LOS SINDICATOS MEXICANOS ANTE LA GLOBALIZACIÓN

En nuestro país, la crisis económica y la consecuente restructuración productiva han funcionado como el primer referente explícito de la "globalización" porque se plantearon como pretexto para una obligada "reinserción de México en las nuevas corrientes del mercado mundial". A principios de la década de los ochenta, la economía mexicana iniciaba una compleja transición que hoy todavía no concluye: de una industrialización sustitutiva de importaciones a una industrialización orientada a la exportación; de una economía cerrada por la densa red del proteccionismo y la regulación estricta de los flujos de capital externos, a una de las economías más abiertas comercialmente de la economía internacional, y crecientemente desregulada para el acceso del capital extranjero; de un Estado amplio y fuertemente interventor en la vida económica, a un Estado pequeño y con sensibles abandonos del campo de "lo social". Así nos llegaron los vientos de la "globalización", pero desde el principio esos cambios se expresaron como la recreación política y social de un profundo ambiente antilaboral.

El binomio referencial, crisis y restructuración, se ha sentido desde hace diez años como una pesada carga sobre amplias masas de trabajadores urbanos y rurales, pues la restructuración plasmada en la política económica gubernamental ha conservado la misma dirección estratégica a lo largo de todos esos años. Ha sido audaz y sorpresiva porque se viste con ropaje renovado a pesar de llevar el mismo contenido esencial, y porque se autoproclamó además "modernización inevitable" y se asentó en una gran capacidad para demeritar el papel del trabajo en la sociedad y a nivel de centro laboral en las ciudades, mientras que en el agro propició el desarraigo de la tierra de los productores directos y su empobrecimiento progre-

sivo, todo ello en una búsqueda desesperada por ampliar la escala de acumulación de capital en manos privadas.

Como en muchos otros lugares del mundo, el llamado proceso de modernización capitalista en México ha traído un aumento del desempleo, la caída de los salarios, la disminución de las prestaciones sociales, el ataque contra los contratos colectivos de trabajo y el uso de tecnologías que suprimen obreros, eliminan calificaciones y acarrear cambios drásticos en las relaciones laborales. Pero la modernización no ha avanzado en todas las actividades con la misma velocidad y profundidad, ya que los trabajadores han respondido de manera diferente dentro y fuera del centro de trabajo. Por eso, es importante reconocer las dimensiones de la modernización más específicamente nuestras.<sup>17</sup>

La crisis y la brutalidad del ajuste “modernizador” en México consiguieron poner a la clase obrera globalmente a la defensiva, en primer lugar porque afectaron la estructura y la composición del mercado de trabajo, en donde jugó un papel decisivo la confluencia del simple factor demográfico, pues con la entrada anual de casi un millón de jóvenes a la edad de trabajar a lo largo de la década de los ochenta, justo cuando la economía se mantenía virtualmente estancada con un promedio de crecimiento cero, se reforzaba una férrea disciplina laboral en el interior de los centros de trabajo que estaba sellada a nivel social por la tendencia demográfica que mencionamos. En suma, varió profundamente la naturaleza del empleo, pues se tendió a ocupar más a los jóvenes y a las mujeres.

En dicho proceso también la restructuración de las finanzas públicas tuvo un profundo impacto sobre el mercado de trabajo, especialmente el de los profesionales, pues el recorte presupuestal sistemático y progresivo para sanear el déficit, de plano eliminó empleos o indujo al retiro “voluntario” a muchos empleados públicos de las categorías más bajas, que se veían desalentados por el bajo nivel de salarios imperante.

Finalmente, otro factor profundamente impactante sobre el mercado de trabajo fue la ampliación de la reserva disponible de mano de obra no calificada, alimentada con la población desplazada del campo a la ciudad, pues ello prácticamente ancló los salarios mínimos en el fondo adonde los había conducido la política de austeridad gubernamental y de donde se pretende que salgan después de que aumente la productividad y la riqueza, pues “primero hay que producirla, antes de querer repartirla”.

La estrategia estatal de austeridad tuvo otros efectos muy particulares, ya que con la implantación de políticas periódicamente recesivas que indujeron el declive de la producción en 1982-83, en 1986, en 1988-89 y en 1992, provocó oleadas de despidos masivos en las actividades industriales y de la construcción, dejando sólo

<sup>17</sup> Sigo los razonamientos más ampliamente desarrollados en Alejandro Álvarez y Gabriel Mendoza, “México 1988: un capitalismo depredador en crisis”, en *Cuadernos Políticos*, núm. 56, Editorial Era, México, 1988; también en Alejandro Álvarez y Gabriel Mendoza, *México 1988-1991: ¿Un ajuste económico exitoso?*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1991.

al sector servicios como polo dinámico de crecimiento del empleo. La reducción del gasto social del gobierno federal y la tendencia a la disminución de su gasto corriente, provocaron problemas específicos entre los trabajadores de la educación, del sector salud y de los burócratas, así como entre los obreros de las empresas paraestatales.<sup>18</sup>

En el plano de las condiciones generales de trabajo, podemos mencionar, de un lado, las implicaciones negativas a nivel de empresa cuando se aplicaron estrategias de cierre, o en otros casos, cuando se impulsaron privatizaciones acompañadas de despidos selectivos, cuando se impusieron modificaciones unilaterales de los contratos colectivos, alteración de las jornadas de trabajo (unas veces aumentos, otras veces disminución) y cuando hubo cierre y reubicación de plantas.

Pero además, se vivieron implicaciones negativas asociadas con la introducción de nuevas tecnologías (automatización en unos casos, simplificación del trabajo directo en otros), cambios en las relaciones laborales y en la organización misma de los procesos productivos, como se observa con toda claridad en la industria automotriz, en teléfonos y comunicaciones, en la metalmecánica, en textiles, en la electrónica, en la producción siderúrgica, en la de cemento, en la de cerveza, en la de vidrio, en los servicios bancarios y otras más.

La regularidad de la acción y hasta las propias definiciones programáticas gubernamentales muestran que la modernización en el área estatal y paraestatal estaba cuidadosamente enfocada hacia el sector siderúrgico, el energético, el de comunicaciones aéreas, el de teléfonos y telecomunicaciones, la industria del azúcar y la petroquímica, la minería, el sector educativo y el sector salud, aunque también el sector bancario, que había sido estatizado en 1982.

En el ámbito productivo dominado por el capital privado, las actividades sometidas a cambios "modernizadores" se concentraron en la rama automotriz y en la electrónica de consumo (esencialmente en algunas empresas de la maquila), en la rama de productos de hule, en la rama de alimentos y otras.

Aunque la introducción de nuevas tecnologías no ha sido homogénea, es indudable que cuando se ha presentado lo ha hecho bajo dos vertientes principales: la automatización y la parcialización del trabajo, que en conjunto han cambiado la organización de la producción aumentando la flexibilidad de la mano de obra en el proceso de trabajo, por ejemplo, al hacer intercambiables turnos, actividades, departamentos y hasta localidades para un mismo trabajador.

La nueva tecnología ha reducido el número de obreros ocupados y disminuido en forma muy significativa el tiempo de entrenamiento básico para participar en la producción, aparte de que, por regla general, han sido suprimidas las cláusulas de los contratos colectivos que abrían el menor resquicio para la introducción

<sup>18</sup> A partir de aquí, sigo en lo esencial las ideas planteadas inicialmente en otro trabajo: Alejandro Álvarez, "Economic Crisis and the Labor Movement in Mexico", en Kevin J. Middlebrook, comp., *Unions, Workers and the State in Mexico*, Center for U.S.-Mexican Studies, Contemporary Perspectives Series, 2, U.C. San Diego, 1991, pp. 32-44.

negociada de nuevas tecnologías. Se ha abierto espacio al pago de salarios por horas, al tiempo que se amplía la contratación de eventuales y de trabajadores de confianza. En los hechos, se ha desmantelado el derecho de antigüedad y el escalafón se maneja a criterio de las empresas.

En esas condiciones, el nivel salarial ha quedado al margen del comportamiento de la productividad y, en rigor, supeditado a la rentabilidad que dicen tener las empresas, pero en los hechos está realmente definido por la abundancia relativa de mano de obra, la escasez de empleos y la política de austeridad gubernamental, y sobre todo, por la implantación de contratos colectivos con prestaciones sociales menores (salario indirecto).

La flexibilización del uso de la mano de obra a nivel de planta ha corrido paralela con la lenta pero segura “flexibilización” del orden legal que norma las relaciones laborales en el país. Se introdujeron figuras abiertamente restrictivas del derecho de huelga, como la calificación “previa” y la prohibición de las huelgas por coalición. La calificación de huelgas como “inexistentes” ha sido una norma estatal de uso generalizado, pero además, en muchos casos se abusó de la utilización de la figura jurídica de la “requisa” para impedir el ejercicio de las huelgas.

En la forma, el discurso gubernamental reniega una y otra vez de la intromisión estatal en las relaciones laborales,<sup>19</sup> justo porque se proclama una ideología neoliberal y desreguladora, pero en los hechos, su intervención ha sido abierta, sistemática y claramente orientada a apoyar los reclamos del capital. Por ejemplo, se ha alentado la división entre las centrales sindicales desde la Secretaría del Trabajo; desde ese mismo lugar se ha hostigado y desgastado a los sindicatos independientes, se ha golpeado a importantes dirigentes de la burocracia sindical en los más grandes sindicatos nacionales, se han desconocido direcciones democráticas, se ha utilizado al ejército y la policía para romper huelgas, se ha tolerado la utilización de guardias paramilitares de las direcciones sindicales oficialistas para reprimir a disidentes, se han legalizado los despidos en masa de los comités ejecutivos no gratos a las empresas, o se ha concedido como gracia el registro de determinadas organizaciones sindicales, etcétera.

Todo ello apunta además a la modificación de la Ley Federal del Trabajo que hoy, por cierto, se niega como objetivo explícito, pero se menciona con insistencia como parte de los cambios que tendrá que hacer el país para adecuarse a las nuevas realidades de la “globalización”, representada en el proyecto de una Zona Norteamericana de Libre Comercio.

Otro aspecto sumamente importante y también estrechamente ligado con las pretensiones de modificar la LFT es el proyecto gubernamental de implantar desde arriba un Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad (ANEP),<sup>20</sup> básicamente

<sup>19</sup> Puede verse, por ejemplo, el discurso de Carlos Salinas a propósito de la celebración del 1 de mayo de 1992, en *La Jornada*, 2 de mayo de 1992, primera plana.

<sup>20</sup> La primera denuncia sobre la negociación cupular del ANEP la hizo la Comisión Sindical del PRD en agosto de 1990. Véase *La Jornada*, 21 de agosto de 1990, p. 32. En abril de 1992 se formalizó el acuerdo.

dirigido hacia el sector industrial y con la pretensión de desarrollar “una nueva cultura obrera”, pero colocado como anexo de los contratos colectivos vigentes; el ANEP hace a un lado el papel tradicional (ya de por sí muy limitado) de los sindicatos para colocarlos en posición de simples espectadores de los mecanismos de capacitación y adiestramiento, de higiene y seguridad en el trabajo, y en la medida en que hace los convenios compulsivos, tiende a convertir a las direcciones sindicales en cómplices de la intensificación del trabajo, aparte de que facilita la explotación.

El ANEP presenta problemas conceptuales sobre qué se entiende por productividad, o por el uso de criterios salariales arbitrarios, como la fijación unilateral de diferenciales en función de la productividad, complicados por la implantación del criterio de que fueran convenios empresa por empresa, pero bajo la certeza de que el ANEP es compulsivo. Estos problemas llevaron de inmediato la discusión a los reclamos de participación obrera, pues en el proyecto gubernamental sólo tomaban parte activa las cúpulas obreras, empresariales y estatales.

Ante las diversas dimensiones de la estrategia gubernamental y empresarial de reestructuración capitalista, los sindicatos mexicanos, desde los oficiales, pasando por los formalmente independientes o abiertamente “blancos”, hasta llegar a los pocos democráticos, quedaron con sus diversas estrategias en tremenda crisis: lo mismo las grandes centrales (que cambiaron su estrategia de la lucha contra la austeridad a la lucha contra la carestía), los grandes sindicatos nacionales (que intentaron como camino alternativo una “concertación” con la parte patronal respectiva), las coordinadoras de masas (que aspiraban a agrupar contingentes a nivel nacional y quedaron reducidas a secciones individuales) y los sindicatos independientes que fueron virtualmente desmantelados; los frentes sindicales, los pactos sindicales y las mesas de concertación entre independientes y no tan independientes han sido claramente insuficientes.

El papel social de los sindicatos está severamente cuestionado, en unos casos por la acción proempresarial del Estado, en otros por la voracidad depredadora del propio capital; está además cuestionado por las propias bases trabajadoras y, pese a todo, es evidente que el control corporativo de las organizaciones sindicales sigue siendo el pivote central de la estructura de dominación que tiene el capital sobre las clases subalternas.

El sindicalismo, pese a la retórica de la modernización, ha estado y seguirá estando en la encrucijada de los conflictos económicos, políticos y sociales del México actual, justamente porque la intensidad del golpeteo del proyecto neoliberal sobre las condiciones de vida y de trabajo de la inmensa masa de asalariados reclama de éstos el ejercicio de una verdadera autonomía de clase, ejercicio que hoy está siendo sistemáticamente obstaculizado, mas no suprimido por la acción estatal, razón por la cual consideramos que están todavía abiertas muchas interrogantes sobre su evolución futura. Esa autonomía de clase se manifestó con una novedosa maduración en la derrota electoral de varios candidatos obreros del PRI

durante las elecciones de 1988, en las cuales, por cierto, también salió derrotado el mismo candidato del partido oficial a la presidencia.

Aunque los observadores internacionales a menudo se sorprenden de que la severidad del ajuste modernizador mexicano, con su tremendo declive salarial, no haya provocado ni grandes sacudimientos sociales ni una ruptura del orden constitucional, lo cierto es que aun globalmente a la defensiva, la clase obrera y sus organizaciones sindicales han resistido casi en todos los frentes, con una enorme voluntad que ha fracasado por la confluencia de varias cuestiones: en primer lugar, porque se ha tratado de luchas de contingentes tal vez numerosos, pero casi siempre aislados y bajo proyectos sindicales mutua e interesadamente excluyentes; en segundo término, porque los movimientos democratizadores no han sabido desenrañar el vínculo entre lucha económica y lucha política, que aparece inevitablemente bajo el sistema corporativista mexicano; y por último, porque la depresión de los salarios reales ha creado una mentalidad sindical extraordinariamente monetarizada y los trabajadores están a menudo dispuestos a canjear salud en el trabajo, seguridad en el empleo, y a aceptar la unilateralidad en la introducción de nuevas tecnologías, a cambio de dinero contante y sonante.

En la lucha de resistencia sindical, espaciadas sus acciones en el tiempo, los obreros movilizados y en protesta ciertamente se cuentan por centenares de miles, pero ello no ha sido suficiente todavía porque la clase obrera en su conjunto se cuenta por millones.