

¿Réquiem por el sindicalismo?

SAMUEL LEÓN*

A PARTIR DE LA ADMINISTRACIÓN DE Miguel de la Madrid se inician cambios radicales en la estrategia económica del país. De alguna manera, en el discurso oficial se destacaba que ese cambio era una respuesta a los severos desequilibrios macroeconómicos que se manifestaron en 1982 y que propiciaron la acumulación excesiva de deuda externa, el estancamiento de la actividad productiva, la vulnerabilidad de la economía ante choques externos y la inestabilidad de precios, lo cual acentuaba los problemas ya existentes de desigualdad y pobreza. El mensaje del cambio era muy claro: “la experiencia de 1982 hizo evidente que las políticas proteccionistas y la excesiva intervención del Estado en la economía habían fracasado en su capacidad de promover el crecimiento económico sostenido con estabilidad de precios”.¹

Las distorsiones estructurales de la economía se acumularon a lo largo de varias décadas y se intensificaron con la petrolización. A la vez, el intervencionismo estatal fue creciendo: las empresas paraestatales aumentaron de 391 en 1970 a 1 115 en 1982.² La dependencia del petróleo como fuente de ingreso de divisas se disparó y en 1982 llegó a 74%.³ Por último, otro de los obstáculos se refería a las leyes sobre inversión extranjera.⁴

La nueva estrategia económica instrumentada a partir de 1983 se dirigió a dos objetivos: la estabilización y el llamado cambio estructural. Las medidas que se empezaron a aplicar fueron:

- 1) estricto control de las finanzas públicas,
- 2) reforma fiscal,
- 3) desregulación del sistema financiero,
- 4) renegociación de la deuda externa,
- 5) desregulación en materia de inversión extranjera,
- 6) desincorporación de empresas públicas y
- 7) apertura comercial.

Sin duda todos estos cambios han tenido efectos muy significativos no sólo en la economía, sino que han afectado a actores sociales y a muchas de las alianzas políti-

* Agradezco los comentarios de Pablo Sánchez y Carlos Altamirano.

¹ SHCP, *El nuevo perfil de la economía mexicana*, febrero de 1991.

² *Cj. Estadísticas de Finanzas Públicas*, SHCP, 1990.

³ Banco de México, *Indicadores de Comercio Exterior*, 1982.

⁴ Banamex, *Inversión extranjera directa*, 1990.

cas. En este sentido, el escenario político del país tiene características sumamente novedosas en lo que va de 1982 a la fecha. Sin embargo, en este ensayo sólo nos interesa hacer hincapié respecto de los efectos que ha tenido la desincorporación de las empresas y la política de apertura comercial en el escenario laboral del país, y concluir con algunos elementos acerca de la imposibilidad de instrumentar la reforma laboral.

EL ESTADO ESBELTO

El proceso de desincorporación de las empresas paraestatales ha sido intenso; los siguientes datos lo ilustran: en 1982 el gobierno poseía 1 115 empresas y para 1990 sólo 280, según datos de la SHCP. Estas cifras no incluyen otra gran cantidad de empresas que para 1991 se encontraban en proceso de desincorporación, como son Teléfonos de México, Aseguradora Mexicana, Altos Hornos de México, Fertilizantes Mexicanos, Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, Productos Pesqueros Mexicanos, Ingenios Azucareros o los bancos comerciales.

El llamado adelgazamiento del Estado mediante la política de privatizaciones había sido anunciado permanentemente en el discurso y se había aplicado con la desincorporación de sus empresas.

Con la política de privatización, el Estado empezó a transferir funciones y responsabilidades hacia otros sectores de la sociedad. Desde principios de la década de los ochenta, el escenario nacional se empezaría a caracterizar por la presencia de un Estado mermado, contraído, endeudado, deficitario, sin los recursos de antes. Un Estado que empezaría a caminar en el sentido opuesto a las costumbres de los trabajadores. Al término de los ochenta, como lo ha señalado Héctor Aguilar Camín, la prioridad del Estado empleador va siendo la *productividad* y no la *protección social*. Reconversión, restructuración o modernización se empezaron a emplear como temas recurrentes para contrarrestar la crisis; sin embargo, aparecía una interrogante: ¿cómo emprender la modernización económica en el seno de una cultura sindical protectora de conductas improductivas, de sobrempleo, de complicidades clientelares, de compadrazgo y amistad política y con un crecimiento demográfico poco calificado? Se inició la reconversión y el proceso de privatizaciones sin dar paso a una fluida negociación laboral. Los contratos colectivos dejaron de ser el medio legal en el cual había descansado durante muchos años la prevención del conflicto. El desmantelamiento de prerrogativas en varios contratos colectivos fue permanente: petroleros, azucareros, ferrocarrileros, cinematografistas, mineros, entre otros.⁵

Los cambios se iniciaron y los sindicatos, además de acorralados, se encontraron paralizados, de tal manera que aparecieron, dentro del discurso de la restructuración, como el principal obstáculo para la eficiencia de las empresas. Por diversos motivos, la mayoría de los sindicatos del país no fue capaz de insertarse en

⁵ Cf. Héctor Aguilar Camín, *Después del milagro*, Cal y Arena, México.

la política de restructuración de sus propias empresas. Se han señalado diversas causas que pueden explicar la pérdida de poder de los sindicatos, como el surgimiento de nuevos actores sociales, la inédita beligerancia patronal, la incapacidad de los dirigentes sindicales para renovarse ante las transformaciones económicas, los cuestionamientos de las bases, así como el desprestigio social del sindicalismo, resultado de las distorsiones corporativas.⁶

Las líneas marcadas dentro del discurso de modernización se refieren de manera prioritaria a las necesidades de flexibilización de los contratos colectivos, y para que la restructuración contractual avance, se requiere lograr objetivos de productividad y competencia en las empresas.

En las empresas paraestatales, junto con el proceso de privatización, se empezaron a observar las tendencias de la restructuración contractual. En este escenario es en donde el conjunto del sindicalismo no ha tenido la capacidad de insertarse como interlocutor a agente de propuestas para ese cambio. Por ello, lo que ha destacado en términos generales es el carácter unilateral de la puesta en marcha de las restructuraciones, y que en la mayoría de los casos no se haya buscado la concertación con los sindicatos.

En este sentido, la convocatoria de la administración gubernamental respecto de la necesidad de lograr un fortalecimiento de los sindicatos para impulsar el diálogo y la concertación en el proceso de cambio no encuentra verdaderos interlocutores en las representaciones sindicales tradicionales. A todo ello se debe agregar la hostilidad con la que han sido tratados, al grado de plantear amenazas de quiebra cuando hay resistencia sindical.

Con acierto ha señalado recientemente el líder del sindicato de telefonistas, Francisco Hernández Juárez, que muchas de las corrientes sindicales creyeron que el proceso de privatización se podría revertir o detenerse con presiones de una acción sindical convencional, o por la llegada de nuevos partidos al poder. Sin embargo, se debe subrayar que, si bien la política de privatizaciones está en el contexto de medidas concurrentes, como la liberalización de la economía, la renegociación de la deuda externa, el cambio tecnológico, la restructuración del capital, etcétera, su dimensión rebasa ese entorno y se constituye como un complejo proyecto que se ha llamado *reforma del Estado*, que conforma un conjunto de propuestas y procesos en los que participan diversos actores sociales y políticos, y variadas estrategias, programas y estructuras. Es en esta línea donde el sindicalismo organizado deberá construir su opción de participación.⁷ Lamentablemente, sólo un sindicato o no más de tres han tenido la capacidad de insertarse en ese esquema general.

Resulta obvio que la parálisis del sindicato en relación con su empresa es lo que impidió la elaboración de respuestas alternativas por parte de federaciones, confederaciones o del inoperante organismo cúpula que es el Congreso del Trabajo, respecto a un hecho ya consumado: la privatización de las empresas.

⁶ Graciela Bensusan y Samuel León, *Negociación y conflicto laboral*, Friedrich Ebert Stiftung, México, 1991.

⁷ Francisco Hernández Juárez, "El nuevo sindicalismo", en *Nexos*, núm. 161, mayo de 1991.

Ese proceso de privatización no es sólo un adelgazamiento del Estado en su participación económica, sino también significa un *adelgazamiento ideológico*, que consiste, según el mismo dirigente, en que el gobierno pretende despojarse de la concepción patrimonialista que asumió durante mucho tiempo y colocarse como uno más de los actores con funciones precisas y, en algunos sentidos, limitadas. Así se presenta una recomposición de *lo público* hacia una construcción de un nuevo espacio de relaciones entre sociedad y gobierno, pero en el cual el sindicalismo del país está en un marasmo.⁸

EL ESTADO ABIERTO

En la legislación laboral del país se expresó una gran cantidad de conquistas para los trabajadores, que se presenta en cada revisión contractual; si bien éstas pudieron ser realizables sin un costo excesivo para la sociedad, en el período reciente se presentan como una traba que se romperá conforme se avance más en la apertura comercial.

El proceso de apertura comercial empezó a afectar el conjunto del sindicalismo mexicano. Muchos de los beneficios del movimiento obrero organizado, por garantizar su fidelidad al pacto con el gobierno de la revolución, fueron las conquistas progresivas en prestaciones y canonjías en cada revisión contractual. En la época de desarrollo estabilizador, esas prestaciones, en algunos casos excesivas, fueron viables pues su costo se podía trasladar al precio del producto sin ningún problema o, en otros casos, el gobierno federal desarrolló un esquema de subsidios a las paraestatales para solventar su funcionamiento, y absorbió las pérdidas que se dieron.

El problema del proteccionismo gubernamental y del ambicioso programa para impulsar al país hacia una economía de mercado abierto es que no tiene como único actor o traba al sindicalismo organizado, sino a su contraparte, es decir al empresariado. Si bien en los contratos colectivos de trabajo se lograron cláusulas improductivas, resultado de políticas proteccionistas y de aplicación de planes en subsidios sociales, el empresariado nacional también estuvo protegido en contra de la competencia extranjera con la manipulación de la oferta y la demanda. En casos extremos se podía recurrir a un sencillo mecanismo que consistía en gravar; aún más, las importaciones competitivas, o simplemente prohibir su ingreso en el país. Los negocios en México se habían caracterizado por sus enormes márgenes de utilidad en el marco de una economía ineficiente, donde destacaron ausencias significativas en innovaciones tecnológicas y en estudios de mercado; en síntesis, una economía donde los bienes y servicios entregados a los consumidores son de una calidad inferior a los que se podían obtener fuera del país, y además de mayor precio.

⁸ *Ibid.*

Por ello, uno de los retos más delicados en el proceso de apertura comercial por parte del empresario será tratar de resolver la inclinación de los consumidores nacionales a preferir los bienes y servicios de origen extranjero. El reto empresarial, al igual que para los trabajadores, es de calidad y productividad.

Paralelamente al proceso de privatización de las empresas, la administración de Miguel de la Madrid planteó inicialmente la apertura comercial. A modo ilustrativo planteamos una periodización de la apertura:

1982	Economía cerrada
1983	Proceso de apertura gradual
1986-87	Adhesión de México al GATT y apertura acelerada
1988-89	Adecuaciones a la política comercial
1990	Decisión de celebrar el TLC con EEUU y Canadá

Esa apertura se puede ilustrar con un dato que es la *Tarifa del Impuesto General de Importación* (% de tarifa máxima):

noviembre 1982	100%
noviembre 1987	40.9%
junio 1988	20.0%

Este último porcentaje se mantiene en la actualidad, o sea que el arancel mexicano máximo es de 20%, mientras que el canadiense y el estadounidense son del orden del 35%. Esto no equipara, sino por el contrario, pone en desventaja al empresariado mexicano que tiene una menor protección arancelaria. Se afirma que la eliminación de los aranceles será gradual y uniforme, en cinco años.

Con la finalidad de preparar el terreno para las negociaciones formales con las contrapartes, el 5 de septiembre de 1990 Carlos Salinas de Gortari instaló un Comité Asesor para el Tratado que quedó integrado por los representantes de los siguientes sectores:

Sector público:	Jaime Serra Puche
Organizaciones empresariales:	Antonio Madero Bracho Rolando Vega Íñiguez Luis Germán Corcoba Juan Gallardo Thurlow
Agropecuario:	Maximiliano Silerio Esparza
Académico:	José Sarukhán
Laboral:	Rafael Rivapalacio Pontones

A la vez, se designó como secretario técnico y negociador en jefe al exsubsecretario de Comercio Exterior de SECOFI, Herminio Blanco, apoyado por un coordinador de negociaciones (Jaime Zabudovsky) y dos encargados de áreas de estudio: económica y jurídica.

De la participación de estos sectores sólo han destacado los grupos empresariales. La Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE)⁹ fue la encargada de dar a conocer la organización que tendría el sector privado en la negociación; se designó a Juan Gallardo como representante para las negociaciones y a Guillermo Güémez como director ejecutivo. A la vez se formaron seis grupos, organizados sectorialmente y con un coordinador o responsable de sector:

Sector	Coordinador
Industrial	Rodolfo Cruz Miramontes
Comercio y servicios	Ruperto Flores
Agropecuario	Eduardo Bour Castelo
Seguros	Tomás Ruiz
Financiero	Edgardo Mendoza
Comercio exterior	Guillermo Güémez

Cada uno de estos grupos a la vez se subdividió por rama o actividad. En principio fueron 54 y se fueron ampliando. El sector industrial se dividió en 21 subgrupos (textil, calzado, autopartes, minería, cemento, etc.); el comercial y de servicios en 11 (aranceles, informática, compras de gobierno, etc); el agropecuario en 9 (productos tropicales, ganadería bovina, hortalizas y frutas, etc.); el de seguros en 6 (inversión extranjera, finanzas, seguros y daños, etc.); el financiero en 2 (casas de bolsa y bancos); y el de organizaciones de comercio exterior en 5 (CEMAI, ANIERM, CONACEX, etcétera).

Así, nuestro país se empezó a adentrar en un proceso amplio y complejo en el que incluso las contrapartes (Canadá y EEUU) ya habían avanzado en un acuerdo de libre comercio consistente en veinte capítulos y varios anexos que tardó en entrar en vigor casi cuatro años, lo que indica la complejidad de las negociaciones.

La negociación mexicana dio principio el 12 de junio de 1991 y la agenda quedó definida en seis grandes áreas: 1) acceso a mercados, 2) reglas de comercio, 3) servicios, 4) inversión, 5) propiedad intelectual y 6) solución de controversias.¹⁰ A la vez, se convino en la creación de 17 grupos de trabajo con temas específicos de interés.

Sin embargo, lo que aquí nos interesa destacar es la escasa o nula presencia del sindicalismo en los trabajos del mencionado comité. Los cambios dentro del Congreso del Trabajo han llevado a sus presidentes a fungir como simples figuras decorativas en los trabajos del comité asesor.

Conforme se ha avanzado en la negociación, se amplió la participación en el comité y los sindicatos no fueron la excepción; sin embargo, las diversas agru-

⁹ Formada a través del Consejo Coordinador Empresarial.

¹⁰ Independientemente de los Foros de Consulta organizados por el Senado de la República, buena parte de la consulta directa a los sectores se ha hecho a través de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE). Cf. SECOFI, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte*. Monografías: 1) Reglas de origen, 2) Propiedad intelectual, 3) Solución de controversias, 4) Prácticas desleales de comercio y 5) Compras gubernamentales, México, Talleres Gráficos de la Nación, 1991.

paciones obreras no han podido delinear criterios comunes ante el reto de esta apertura comercial. Cuanto más se avanza en la negociación general y se dibujan posibles escenarios en sectores específicos, los sindicatos más se alejan de la elaboración de posibles propuestas.

A modo de ejemplo, ya aparece cierta información sobre sectores que pueden tener o no ventajas comparativas de su inserción en las economías del norte. Algunos de los que se considera que saldrán beneficiados son: hortalizas, pesca, cemento, vidrio, pieles, calzado, química básica o partes automotoras.¹¹

Sin embargo el gran problema es que muy pocas de las agrupaciones obreras o campesinas tienen una idea clara de su futuro; de ahí su debilidad o incapacidad propositiva. Para dar un ejemplo, en el caso de productos automotores el país se convirtió en un importante productor a escala mundial, y si bien esta industria es de propiedad extranjera, los grupos empresariales siguen interesados en mantener un superávit comercial; existen proyectos de las empresas para mantener y expandir el sector ante la realización del TLC. Aquí no existe correspondencia de los sindicatos de esta rama, quienes se encuentran acorralados con problemas gremiales muy específicos, como son los conflictos de la Ford Cuautitlán, o de la VW de Puebla, en donde (durante los últimos seis años) el sindicato reclama permanentemente a las autoridades competentes (SHCP) que no permitan a la empresa que declare año con año que no obtuvo ganancias para evitarse dar el reparto de utilidades.

El problema de la separación de ambas esferas, empresa-sindicato, es que en el corto plazo se tiende a disminuir la productividad.

Precisamente, el problema de la productividad es uno de los grandes retos en que las iniciativas del discurso gubernamental, empresarial y sindical no han podido avanzar. Llevamos al menos dos años de que se anunció el Acuerdo Nacional para elevar la Productividad y no se ha logrado llevar a la práctica. La posición muy reciente de algunas agrupaciones ha resultado interesante. Por ejemplo, la Federación de Trabajadores de México hasta el 19 de agosto de este año empieza a definir en términos generales su posición respecto al Tratado de Libre Comercio.¹² En este documento se adhiere a la política económica del régimen principalmente en lo que se refiere a la apertura de la economía; demanda mayor información para los sectores con el fin de lograr una negociación clara, con tiempos razonables para la integración, con asesoría, financiamiento y mecanismos de apoyo.

En los buenos propósitos de la central se advierte que el objetivo final de esta apertura económica es "incrementar la producción y el bienestar material de todos los mexicanos y muy especialmente de los trabajadores". Demandan que deben de

¹¹ Cf. *The effects of a free trade agreement between the U.S. and Mexico*, preparado para el U.S. Council de Mexico-U.S. Business Committee, preparado por: Policy Economics Group, Washington, D. C., mayo de 1991.

¹² CTM, Comité Nacional, "La CTM ante el Tratado de Libre Comercio", 19 de agosto de 1991, en *CTM*, órgano de orientación e información de los trabajadores, 28 de agosto de 1991, núm. 2014, pp. 12-13.

quedar fuera de la negociación todas aquellas “condiciones que dañen el empleo y el nivel de vida de los trabajadores”, pero sin advertir de qué tipo de sectores económicos se podría tratar.

Para instrumentar el proyecto de productividad se demandan programas de capacitación por parte del gobierno, así como una revisión del sistema educativo, que brinde la posibilidad de formar jóvenes en áreas técnicas, necesarias para las nuevas actividades económicas.

Otras agrupaciones, como el Frente Auténtico del Trabajo, también se han manifestado respecto al TLC. A diferencia de la CTM, el Frente planea una postura más crítica en la apertura comercial, elabora una serie de consideraciones demasiado generales sobre empleo y salarios, pero de nueva cuenta carece de información y de propuestas que se puedan insertar en la propia negociación. Otra consideración que destaca esta organización es que el aporte de los obreros al TLC es el incremento en la productividad, por lo cual exige que en el Tratado se definan los términos en que deberá ser abordada ésta, en el entendido de que los beneficios redunden en la elevación del nivel de vida de los trabajadores.¹³

Por otro lado, ha destacado también una serie de consideraciones generales de agrupaciones como el Sindicato Mexicano de Electricistas,¹⁴ el de Telefonistas y el de Trabajadores de la Educación¹⁵ en la que plantean la necesidad de que las organizaciones de los trabajadores primero se inserten en la restructuración de sus empresas para lograr participar en esta apertura comercial. Buenos propósitos, consideraciones generales, opiniones encontradas y desconocimiento sobre la apertura es lo que explica que una organización como el Congreso del Trabajo no tenga un mínimo de consenso entre sus agremiados que le pudiese permitir expresar una mínima posición de fuerza en el proceso de negociación.

En la mayoría de las situaciones de cambio que se han presentado desde 1982, los trabajadores organizados han sido incapaces de ser sujetos de iniciativas de transformación, como ocurrió en otras décadas. La privatización y la apertura comercial vienen a dar cuenta de ello. Sin embargo, es pertinente formularnos la siguiente pregunta: ¿de qué sirven las anquilosadas estructuras sindicales del país? Al menos en el marco de las políticas de privatización y apertura comercial, se observa la persistente debilidad de los trabajadores y su incontenible pérdida de influencia.

¹³ Cf. *Análisis sindical*, año 3, núm. 27, agosto de 1991, número monográfico: “El sindicalismo mexicano frente al TLC”.

¹⁴ Cf. Jorge Sánchez García, “Los sindicatos ante el reto de la modernidad y productividad”, ponencia presentada en el encuentro internacional *Sindicalismo y democracia* organizado por el SNTE, septiembre de 1991.

¹⁵ Cf. Elba Esther Gordillo, “La capacidad de propuesta de los sindicatos”, *ibid.* De la misma autora, y Carlos García, *El sindicalismo mexicano de los 90's*, México, Friedrich Ebert Stiftung e Instituto de Estudios para la Transición Democrática, 1990.

UNA MODERNIDAD QUE NO ACABA DE NACER

Desde que se anunció el proyecto de modernización se elaboró una gran cantidad de interpretaciones que señalaron que la vieja maquinaria política empezaría a extinguirse. El viejo pacto político, caracterizado por la sustentación corporativa, supuestamente llegaba a su fin. La era de la post-revolución había cumplido su ciclo y el país debía abrirse a un futuro que desafiaba sus tradiciones.

Como lo ha señalado Aguilar Camín, “en las entrañas del fin de siglo mexicano luchan las aspiraciones ciudadanas sembradas por la modernización con las realidades subsistentes del pacto corporativo post-revolucionario. En la lucha de [...] la lógica liberal-democrática —de corte individual, ciudadano— y la lógica nacional —popular— de inspiración autoritaria, corporativa, colectiva. No hay una síntesis feliz de esas dos ‘lógicas’ nacionales. En sus circuitos se mezclan y pelean, como un baile promiscuo, valores antagónicos. Cambian de bando y ritmo, según la tonada del momento, pero mantienen la identidad profunda de sus estilos, a menudo inacoplables. La crisis de los ochenta ha convertido esos valores en los polos de cavilación y de la acción política mexicana de fin de siglo. Son:

Democracia o corporativismo.

Derechos ciudadanos o fueros de las corporaciones.

División de poderes o presidencialismo omnímodo.

Cultura electoral de votos libres o cultura clientelar de votos asignados.

Mercado y precios reales o economía de subsidios.

Agricultura capitalista o reforma agraria.

Liberalización comercial o proteccionismo industrial.

Integración con el comercio exterior o aislacionismo productivo.

Estado débil, subsidiario, recortado; o Estado fuerte, rector, asistencial”.¹⁶

Precisamente, las reformas políticas instrumentadas desde la pasada y en la actual administración —artículo 115, Asamblea de Representantes, Código Federal Electoral, el COFIPE o la XIV Asamblea del PRI— pretendían enterrar al viejo corporativismo y concentrar el avance político en el fortalecimiento de la presencia ciudadana, a través de un régimen pluripartidista.

Además de las transformaciones que experimentó la propia sociedad,¹⁷ en el terreno del sistema político se vislumbraba un cambio fundamental: el surgimiento cada vez más acelerado de un sistema de partidos competitivos entre sí. Como lo

¹⁶ Aguilar Camín, *op. cit.*, pp. 35–36.

¹⁷ Cf. Raúl Trejo, *Crónica del sindicalismo en México (1976–1988)*, Siglo XXI, México, 1990, y Samuel León e Ignacio Marván, “Los movimientos sociales en México 1968–1984”. en *Los movimientos sociales en América Latina*, Siglo XXI, México, 1989.

ha señalado Ignacio Marván, estos cambios sociales e institucionales fueron generando una agenda de posibles reformas que todos los actores políticos necesitarían atender, entre las que destacaron: la reformulación del equilibrio de poderes, la actualización del federalismo según las condiciones de pluralidad política, la consolidación de la reforma del Estado y la posible institucionalización de los mecanismos de concentración entre sectores, organizaciones ciudadanas y el propio gobierno.¹⁸

Así, la reforma política reconocía que la pluralidad social debía expresarse en pluralismo político, y al hacerlo empezó a abandonar el argumento del partido hegemónico.¹⁹ Con ello, la traba más significativa para avanzar en la reforma política no era exclusivamente el Partido Revolucionario Institucional, sino su vieja sustentación: el aparato corporativo. Se empezó a señalar que uno de los grandes rezagos del desarrollo político y el proyecto económico era la estructura sindical del país.

Durante 1987, última etapa del gobierno de MMH, la realidad económica del país era poco halagüeña: déficit del sector público sin posibles reducciones; nulo control sobre la inflación; pago sostenido de la deuda externa y caída del precio del petróleo (nuestro principal ingreso). Ello obligó a la administración a firmar el Pacto de Solidaridad Económica en el mes de diciembre, lo que marcó un partearguas en el sistema de alianzas políticas. El ajuste de los precios básicos de la economía, el mantenimiento de los salarios y otras medidas concentradas en el Pacto sólo fueron posibles mediante un acuerdo de concertación política tradicional, corporativa. El sistema se vio obligado, a partir de entonces, a recurrir de nueva cuenta a los viejos actores tradicionales, es decir, al sindicalismo organizado y a los empresarios.

La asistencia de los sectores corporativos a la convocatoria del gobierno para celebrar el pacto explica no sólo su capacidad de representación y disciplina, sino que pone el acento en la vigencia de las viejas formas políticas autoritarias del régimen post-revolucionario.

Impensable sería la situación del país sin las medidas que se han tomado en el marco, primero del Pacto de Solidaridad Económica y, posteriormente, en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico desde diciembre de 1987 a la fecha. Se trata de una alianza e instrumento que ha permitido privilegiar las acciones económicas y ha subordinado la posibilidad de democratizar las instancias del poder sindical.

Para ilustrar lo anterior presentamos, en el cuadro anexo, un esquema de la evolución y contenido de los subsiguientes pactos desde su origen.

Demasiadas consideraciones económicas se podrían desprender de lo anterior, pero aquí sólo nos interesa señalar algunas que han sido determinantes para el funcionamiento de la reforma económica instrumentada por el régimen:

¹⁸ Cf. Ignacio Marván, "Más allá de la reforma electoral", en Rafael Cordera (comp.), *La nueva reforma política*, *El Nacional*, México, 1991.

¹⁹ Cf. Soledad Loaeza, "La vía mexicana a la democracia", en *Nexos*, núm. 166, octubre de 1991.

Inflación: reducción del 179.7% en febrero de 1988, al 20.8% en agosto de 1991.

La canasta básica pasó de una tasa de crecimiento anual de 155.9% en diciembre de 1987, 19.2 en agosto de 1991.

De enero de 1988 a agosto de 1991, el salario mínimo ha perdido 30% de su poder adquisitivo. El mismo porcentaje se aplicó a los salarios contractuales.

El índice de inversión en importación de bienes de capital (maquinaria y equipo) aumentó en 250 por ciento.

Ajuste y mantenimiento del tipo de cambio. De diciembre de 1987 a agosto de 1991, el incremento porcentual ha sido del 36.5 por ciento.

El déficit financiero del gobierno pasó del 16% del PIB al 1.9% en 1991, con lo cual la actividad del gobierno se ha reducido notablemente.²⁰

En síntesis, es en el Pacto donde encontramos las condiciones necesarias para que opere el modelo económico. Así, los actores tradicionales siguen siendo para el Estado sus bases centrales para la viabilidad del proyecto. Esta funcionalidad que brinda la burocracia obrera al proyecto gubernamental es lo que explica que no se haya pretendido buscar una salida organizativa que sustituya a la vieja maquinaria sindical-corporativa. Tal vez el mejor ejemplo para comprender por qué nuestra modernidad no acaba de nacer es la preservación del viejo liderazgo sindical y sus añejas prácticas.²¹

En esta perspectiva, el endurecimiento gubernamental ha sido particularmente evidente en el terreno laboral, con la implantación de viejas prácticas sindicales en donde incluso se ha recurrido a la violencia para acallar protestas en contra de la imposición a las corporaciones. La tendencia a negociar demandas o a reconocer nuevos liderazgos no han sido características de una de las áreas más tradicionales del aparato gubernamental: la Secretaría del Trabajo.

En la lectura cotidiana de la política mexicana aparecen recurrentemente elementos del tradicional sistema político construido desde los años treinta. Por ejemplo, el tránsito que muchos percibían hacia un nuevo equilibrio de poderes lo que en realidad ha arrojado es un fortalecimiento de nueva cuenta del poder ejecutivo. Quién podría dudar que sólo gracias a la voluntad presidencial se hayan realizado actos espectaculares, como el encarcelamiento de la dirigencia petrolera, el desplazamiento de Jongitud, el cierre de la Refinería de Azcapotzalco o las medidas tomadas frente a la degradación del puerto de Veracruz.²²

²⁰ Fuente: Grupo de Economistas y Asociados.

²¹ Luis Carlos Gálvez Estrada, "La Reforma del Estado: del desencanto de la vida estatal a la modernidad", Tesis de licenciatura en Ciencias Políticas, FCPys, UNAM, México.

²² Cf. Federico Reyes Heróles, "De la debilidad al liderazgo", en *Este país*, núm. 6, septiembre de 1991.

La aparente consolidación de un régimen pluripartidista quedó pulverizada en los resultados de las elecciones de agosto de este año, en donde vuelve a surgir la fortaleza del partido dominante.

En la reforma propuesta durante la XIV Asamblea del Revolucionario Institucional, todo parecía indicar que los intereses de los grupos corporativos quedarían desplazados por la representación territorial e individual; sin embargo, y a modo ilustrativo, casi todos los dirigentes propuestos por el sector obrero triunfaron por un amplio margen en las elecciones de agosto, con lo cual, en la composición del legislativo continuaremos viendo las tradicionales y disciplinadas conductas de las corporaciones.

Destruir estas composiciones políticas y avanzar en la construcción democrática viene a ser un problema de tiempo, el cual se empieza a restringir por los escenarios que se han construido a partir del proyecto de modernización. No cabe duda de que nuestro viraje económico y la inserción en un mercado integrado con Estados Unidos y Canadá modifica toda la tradición histórica en la que se construyó el Estado mexicano desde mediados del siglo XIX.

El dilema para proponer un cambio en las relaciones laborales del país todavía se encuentra sujeto a ciertos logros económicos que sólo se darán en el marco del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico. Al menos podemos señalar algunas de las medidas que se tienen que tomar para la disciplina de los actores corporativos:

Para perfilar un intercambio competitivo se tiene que llegar a un índice de inflación, comparable al de Estados Unidos y Canadá, del orden del 5 al 7 por ciento.

Corregir el desequilibrio del sector externo; por ejemplo, para 1991 se estima en 11 mil millones de dólares el déficit en cuenta corriente, que es la cifra más alta que se tiene registrada.

Estamos obligados a entrar en una etapa de liberalización de precios, conforme avance la apertura comercial; en este sentido, cabe recordar que a fines de 1992 se firmará el TLC.

Una vez que concluya la etapa de privatizaciones, se debe de mantener el déficit fiscal en niveles bajos.

Iniciar un proyecto de cambio a fondo de las viejas reglas en las que se ha sustentado el sindicalismo mexicano, autoritarias y corporativas, depende de los logros anteriores. Una nueva cultura del trabajo centrada en la productividad y en nuevas formas de relación entre los factores de la producción, está condicionada a que se exprese la nueva representación de los trabajadores. Este elemento es fundamental para construir y proponer cambios que ya están siendo demandados por corrientes sindicales y agrupaciones empresariales; y en algunos momentos, aparecen en el discurso gubernamental, como en el de concertar el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad o la promulgación de una nueva legislación

laboral, ya que la actual, tanto en su contenido como en su práctica, permanece alejada de la modernidad.²³

En los usos y desusos que se hacen del corporativismo es donde el conjunto del sindicalismo mexicano no encuentra salidas alternativas ni logra su inserción en los cambios.

²³ El lector puede consultar: *Discurso de CSG a los trabajadores*, 1 de mayo de 1990. El documento elaborado por la COPARMEX, *Propuestas preliminares que la COPARMEX presenta para la discusión del anteproyecto de una nueva Ley Federal del Trabajo*, junio de 1990. Consejo Consultivo de Capacitación y Adiestramiento del D. F., *Bases de concertación sectorial entre empresarios, trabajadores y gobierno para impulsar la ejecución del Programa Nacional de Capacitación y Productividad*, julio de 1991. Y, por último, el documento elaborado por la STYPS, *Proyecto de Acuerdo Nacional para la Evaluación de la Productividad*, 21 de octubre de 1991.

FASES Y ACUERDOS DEL PACTO

Fase	Vigencia	T. cambio	Fin. públicas	P. públicos	P. privados	P. agrícolas	S. mínimo	Otros
PSE I (15/12/87)	29/02/88	Previo ajuste al dólar libre (36%) y controlado (22%).	Disminución del gasto prog. del 22% en 87 a 20.5% en 88 del PIB.	85% de alza en energéticos.	Ajustes de precios de diciembre de 87 a febrero de 88.	Compromiso de mantener los precios de 87.	15% de aumento a partir de 14 de diciembre y 20% el 1 de enero.	Reducción del arancel máximo de 40 a 20%
PSE II (28/02/89)	31/03/88	Deslizamiento previo de 2.7% en febrero. Se fija la paridad libre	Compromiso de mantener superávit primario.	Fijos en los niveles anteriores.	Fijos los controles y exhortación a no incrementar los libros.	Ajustes de acuerdo al calendario agrícola.	Aumento de 3% a partir del 1 de marzo extensivo a contractuales.	Libre importación de maquinaria para el campo.
PSE III (27/03/89)	31/05/88	Fijo en el nivel anterior.	Se ratifica el compromiso de la fase anterior.	Fijos en los niveles anteriores.	Fijos sin posibilidad de revisión.	Ajustes de acuerdo al calendario agrícola	Fijo en el nivel anterior.	Crédito suficiente y oportuno al campo.
PSE IV (28/05/88)	31/08/88	Fijo en el nivel anterior.	Se ratifica el compromiso de la fase anterior.	Fijos en los niveles anteriores.	Recomiendan una baja por reducción de costos financieros.	Ajustes de acuerdo al calendario agrícola.	Fijo en el nivel anterior.	Crédito suficiente y oportuno al campo.
PSE V (14/08/88)	30/11/88	Fijo en el nivel anterior.	Compromiso de mantener superávit primario.	Fijos en los niveles anteriores.	Reducción de 30% como promedio ponderado.	Compromiso de especificar en 15 días los precios reales de 88.	Fijo en el nivel anterior.	Se suprime el IVA en alimentos procesados y medicinas.
PSE VI (16/10/89)	31/12/88	Fijo en el nivel anterior.	Se ratifica el compromiso de la fase anterior.	Fijos en los niveles anteriores.	Fijos en los niveles anteriores.	Fijos.	Fijo en el nivel anterior.	
PECE I (12/12/88)	31/07/89	Deslizamiento diario de un peso a partir de enero de 1989.	Mantener las metas con superávit primario.	Fijos los energéticos y aumento en precios y tarifas con rezago.	Posibilidad de revisar los controles pero no aumentar los no controlados.	Se revisarán de acuerdo con el calendario agrícola.	Aumento del 8%	Se modifica la estructura arancelaria.
PECE II (18/06/89)	31/03/90	Continúa el deslizamiento de un peso.	Ratifica el compromiso anterior.	Fijos en los niveles anteriores.	Compromiso de no mover precios.	Mantener precios en términos reales.	Aumento del 6%	Se revisa el marco de importaciones.
PECE III (03/12/89)	31/07/90	Continúa el deslizamiento de un peso.	Disciplina fiscal para alcanzar la meta de 90.	Aumento de 6% a gasolinhas.	Posibilidad de revisar precios con rezago.	Ratificar el compromiso anterior.	Aumento del 10%, no extensivo a contractuales.	
PECE IV (27/05/90)	31/01/91	Deslizamiento diario de 80 centavos.	Ratifica el compromiso anterior.	Aumento de 6 a 12% en energéticos.	Ejercer las solicitudes de pre-cios.	Vigente el compromiso anterior.	Fijo en el nivel anterior.	Anuncio del acuerdo de la productividad.
PECE V (11/11/90)	31/12/91	Deslizamiento diario de 40 centavos.	Disciplina fiscal para alcanzar la meta de 91.	Aumento de 10 a 33% en energéticos.	Se recomienda absorber los incrementos en energéticos.	Revisar precios de frijol y maíz de acuerdo con inflación internacional.	Aumento de 18%, no aplicable en contractuales.	Incremento a 4 mil millones de pesos al subsidio de tortilla y leche.

cuadro 1