



Desindustrialización y crisis del
neoliberalismo.
Maquiladoras y telecomunicaciones.

Adrián Sotelo Valencia

DESINDUSTRIALIZACIÓN Y CRISIS DEL NEOLIBERALISMO

Maquiladoras y telecomunicaciones

Adrián Sotelo Valencia



Primera edición: 2004

- © Adrián Sotelo Valencia
- © Universidad Obrera de México
- © Escuela Nacional para Trabajadores
- © Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Derechos exclusivos de edición reservados para Plaza y Valdés, S.A. de C.V. Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin autorización escrita de los editores.

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

Francesc Carbonell, 21-23 Entlo.
08034 Barcelona, España
Teléfono: 9320 63750 Fax: 9328 04934
pyvbarcelona@plazayvaldes.com

ISBN: 970-722-288-3

Impreso en México / *Printed in Mexico*

*Para mi amigo
el doctor Miguel S. Moreira
por su inquebrantable humanismo*

Índice

Introducción	13
1. Ideología, teoría y crítica en el pensamiento social	17
Introducción	17
Crisis teórica y sociología del trabajo	17
Conclusión	30
2. El metabolismo social del trabajo y el capital en el patrón de acumulación neoliberal	31
Introducción	31
Cuestiones de método	31
El sistema de metabolismo social del capital como eje del análisis teórico del mundo del trabajo	36
Conclusión	42
3. El patrón de acumulación de capital y la organización del trabajo: de la industrialización sustitutiva al neoliberalismo	45
Introducción	45

América Latina en el concierto de la crisis internacional	46
La crisis del patrón “tipo A” y la re inserción de América Latina en la economía capitalista mundial	53
El mundo del trabajo en el patrón de acumulación capitalista “tipo A”	64
La crisis del patrón “tipo B”: de acumulación capitalista neoliberal dependiente	71
Conclusión	83
4. Dependencia y especialización productiva:	
La crisis del modelo neoliberal	85
Introducción	85
Especialización productiva, desindustrialización y exigencias de la globalización	85
El fracaso de la nueva industrialización	89
En el neoliberalismo, todo lo sólido se desvanece en el aire: el “casillero vacío” se desintegra ..	92
Conclusión	110
5. El mundo del trabajo en el patrón capitalista neoliberal dependiente	111
Introducción	111
Valor de la fuerza de trabajo, precariedad y exclusión social: variables interdependientes	111
El metabolismo social de la precarización del trabajo	121
Los paradigmas del mundo del trabajo en el patrón de acumulación capitalista neoliberal dependiente	133
Conclusión	137
6. Los paradigmas del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones	139
Introducción	139

La industria maquiladora de exportación	141
Desvinculación, dependencia y superexplotación de la fuerza de trabajo en la IME	149
Desvinculación	150
Dependencia del capital extranjero	155
Tasa de plusvalía y explotación en la IME	156
Condiciones y explotación de la fuerza de trabajo	159
La crisis de las maquiladoras de primera, segunda y tercera generación: ¿a quién sirven y para qué?	167
Industria de las telecomunicaciones: el caso de Telmex	177
Producción de plusvalía absoluta y relativa en Telmex	184
Plusvalía relativa y productividad del trabajo	187
La intensidad del trabajo	191
Conclusión	203
Conclusión general	205
Bibliografía	211

Introducción

Una de las grandes controversias que ha levantado el neoliberalismo, a propósito de sus prácticas económicas y políticas, es la relativa a las características de la industrialización en América Latina durante el periodo de vigencia del patrón de acumulación dependiente neoliberal (1980-2003).

Para algunos, la región entró en un proceso de reestructuración que le permitió abrir sus fronteras económicas al capital extranjero y a las grandes empresas transnacionales, cambiar la correlación de fuerzas entre el Estado y el capital a favor de éste y del mercado; especializar los sistemas productivos y priorizar las exportaciones en una política que hegemoniza el mercado mundial como eje de su proceso de acumulación (endógena) de capital.

Se habría operado, así, un cambio en beneficio de una nueva forma de industrialización, ya no de sustitución de importaciones para el mercado interno como sucedió en el pasado, sino exportadora para el mercado mundial, donde es éste el que a partir de aquí determina la dinámica y el funcionamiento de las economías nacionales.

Sin embargo, las perspectivas más críticas difieren de la anterior concepción y plantean que, por el contrario, lo que ocurre en el neoliberalismo es un intenso proceso de desindustrialización que opera en función del capital extranjero, de las transnacionales y del comercio internacional, siendo en éste último donde encuentra su eje.

No son las “zonas francas” regionales o las empresas maquiladoras las nuevas envolturas de la industrialización; por el contrario, constituyen la expresión más avanzada de la transnacionalización y de la dependencia que los países latinoamericanos enfrentan conforme profundizan un patrón de acumulación de capital neoliberal, hoy en crisis. Dicho patrón afecta no solamente a la sociedad en términos generales, sino a variables fundamentales de su existencia como la nación, su cultura, los derechos sociales y laborales, el empleo, los salarios y la calificación de la fuerza de trabajo de la que dependen cada vez más los ingresos globales de los trabajadores en el sistema neoliberal.

Al análisis de estas problemáticas y dimensiones se destina el presente libro.

De esta forma, el capítulo 1 centra su reflexión en la relación pensamiento social-reestructuración del trabajo en países bajo condiciones de dependencia y subdesarrollo, con el objeto de construir un enfoque teórico alternativo que restablezca al mundo del trabajo como unidad contradictoria dentro del sistema capitalista, y rescatarlo de las visiones parciales y sociologizantes —como la teoría de la dualidad del mercado de trabajo, de las trayectorias laborales, de la segregación o, finalmente, de los enfoques institucionalistas importados de Europa y Estados Unidos para aplicarse a la realidad de América Latina.

El capítulo 2 construye una dimensión metodológica a partir de la indagación de cómo estudiar el mundo del trabajo en

INTRODUCCIÓN

los países dependientes. Para ello, acuña el concepto *sistema de metabolismo social del capital* que concibe el mundo del trabajo como unidad dialéctica ligada al Estado y al capital.

El capítulo 3 estudia los efectos en el mundo del trabajo del patrón de acumulación de capital —que denomino “patrón A”—, así como la crisis del “patrón B”. El primero caracteriza al capitalismo y la organización del proceso de trabajo en el patrón de acumulación sustitutivo de importaciones para el mercado interno (tipo “A”), mientras que el segundo se remite al patrón de acumulación de capital dependiente neoliberal vigente (tipo “B”).

El capítulo 4 concibe al proceso de crisis y reestructuración capitalista que ocurrió en las últimas dos décadas del siglo XX bajo la forma de desindustrialización, especialización productiva y flexibilización de la fuerza de trabajo, al influjo de la mundialización del capital. Además, plantea que el neoliberalismo, en tanto modo de producción y de circulación, ha entrado en una etapa terminal cuyo desenlace es sumamente difícil presagiar.

El capítulo 5 se centra en el estudio de los efectos del patrón tipo “B” en el mundo del trabajo a través de dos componentes: el valor de la fuerza de trabajo y la ubicación de la precarización laboral como eje del sistema de metabolismo social del capital en condiciones de dependencia estructural.

Por último, el capítulo 6 remite a “estudios de caso” centrados en las maquiladoras de exportación y en las telecomunicaciones, ubicados en México. Éstos proporcionan elementos de verificación de las hipótesis de trabajo que sostengo en capítulos anteriores y sirven para evaluar hasta qué punto los paradigmas industriales y de la organización del trabajo ayudan a superar el estado actual de recesión y crisis que experimenta la economía, tanto en el plano mundial como en el ámbito mexicano.

1

Ideología, teoría y crítica en el pensamiento social

Introducción

Durante las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado, las teorías y métodos de investigación y de análisis sobre los fenómenos del trabajo fueron influidos por las vertientes dominantes del pensamiento europeo y las teorías elaboradas en Estados Unidos. Por ello, la alternativa que aquí se plantea es proceder a un rescate positivo de las vertientes latinoamericanistas del pensamiento social y de la sociología del trabajo, sin desvirtuar o menospreciar a las existentes. Por el contrario, se trata de reconstruir una visión crítica y dinámica de la situación actual del mundo del trabajo, inmerso en las condiciones y contradicciones del capitalismo dependiente.

Crisis teórica y sociología del trabajo

La expansión de la crisis capitalista desde mediados de los años sesenta; la desestructuración de las dictaduras militares

y la emergencia de democracias electorales restringidas y gobernables; la crisis nicaragüense; la caída del Muro de Berlín y el derrumbe del socialismo liderado por la URSS a finales de la década de los ochenta del siglo XX, son factores que influyeron en una redefinición de los contenidos, teorías y métodos de investigación de las ciencias sociales en general y de la sociología del trabajo en particular. Si bien es cierto que éstas son expuestas a un proceso de revisión epistemológica constante para compaginar sus conceptos y categorías con las “nuevas necesidades” de interpretación y análisis crítico y científico de nuestros tiempos, de ninguna manera esa revisión presupone reducir el conocimiento a la simple descripción de los fenómenos sociales. Por el contrario, si entendemos con Friedmann (1978: 28) por *sociología del trabajo* “el estudio, en sus diversos aspectos, de todas las colectividades humanas que se constituyen con motivo del trabajo”, lo que hoy se denomina “mundo del trabajo” o “sociedad del trabajo”, en tanto “colectividades humanas”, el método analítico tiene que ser fundamentalmente dinámico y dialéctico con el fin de establecer las conexiones entre la forma y la esencia para captar las transformaciones fundamentales por las que va atravesando.

De alguna manera esto ha ocurrido con la sociología del trabajo en su vertiente funcionalista y sociologizante que, a partir de una visión de *sujetos sociales y configuraciones institucionales* que se constituyen a partir del individuo aislado y bajo una fuerte concepción subjetiva, hace completa abstracción del mundo del trabajo objetivo y sus condicionantes inmersas en la realidad económica y social del capitalismo.

La nueva sociología del trabajo se tiene que estructurar dialécticamente en el marco de un proceso global epistemológico que gire en torno a la dinámica de reproducción del capital y sus relaciones sociales e institucionales, vale decir, el Estado, los partidos políticos, las reformas sociales, etc.,

que de manera directa o indirecta influyen en el mundo del trabajo y en la relación contradictoria de éste con el Estado y el capital.

Los cambios derivados de la reestructuración productiva y del trabajo en el curso de la década de los ochenta —automatización flexible, sindicalismo de empresa, desreglamentación y flexibilidad laboral, salarios de productividad, economías de variedad, etc.— confirieron nuevas características a la sociología del trabajo al afectar en intensidad y magnitud la estructura y las condiciones de vida y de trabajo de la clase obrera, así como las de los sectores populares que reproducen su existencia en cualquiera de los sectores (formal o informal) de la economía capitalista. En vez de restringirse, el trabajo asalariado (que cambió de forma, pero no de contenido) se ensanchó y hoy afecta a más núcleos poblacionales que en el pasado,¹ en virtud de la universalización de la ley del valor-trabajo. Como afirma Martínez (1999: 57):

Por lo que se refiere al significado de la mundialización de la asalarización, cabe destacar que implica que *todas* las formas de vida, todos los aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo, tendrán que adaptarse y redefinirse con base en la *mercantilización privada y colectiva*. La introducción de la esfera del valor de cambio en dicha reproducción de la fuerza trabajo supone la reestructuración de los modos no capitalistas, tales como el intra/inter/doméstico, la autoproducción/autoconsumo, etc., y la supeditación a la rentabilidad de aspectos hasta ahora más o menos salvaguardados de ella (educación, sanidad,...). Ello, a su vez, tiene

¹ En 1999 la PEA mundial sumaba 2 mil 362 millones de personas; de ésta, la PEA femenina estaba constituida por 964 millones 700 mil mujeres, según el Banco Mundial (*Informe sobre el desarrollo mundial 2001*, tomado de Balderas, 2004).

implicaciones en la expansión de la asalarización de las mujeres y los niños, y esa creciente oferta de fuerza de trabajo *dependiente de un ingreso monetario* se enfrenta a una estructura de la demanda de fuerza de trabajo *ya* mundializada por las necesidades del capital.

Además, este fenómeno se ha acompañado de aumentos importantes en las tasas de desempleo, de subempleo y de pobreza.

Esta investigación se centra en el análisis de las diversas interpretaciones que se han elaborado sobre este fenómeno en particular; es decir, cómo han sido apreciados estos cambios y qué papel se les atribuye en la constitución estructural del trabajo en el mundo contemporáneo.

La sociología del trabajo admite diversidad temática y de líneas de investigación en aspectos como el económico, social y político. También incluye corrientes y enfoques teóricos: el marxismo, el funcionalismo, el estructuralismo y el neoestructuralismo, con sus respectivas combinaciones (para un análisis de las corrientes sociológicas, ver Flecha, Gómez y Puigvert, 2001).

De manera simultánea, estas corrientes se cruzan con cuatro enfoques de los fenómenos del trabajo: a) *historiográfico*, b) *descriptivo* (o monográfico), c) *sindical* y d) *proceso de trabajo*, perspectiva esta última en la cual me adscribo y que despegó desde mediados de la década de los setenta en América Latina y en México, aunque no en todos los casos con un enfoque determinista, como afirman Iranzo (1993) y Castro y Leite (1993), sino *dialéctica*, encontrando *mediaciones y articulaciones* que la alejan definitivamente del economicismo y del determinismo sociológico.

El problema que nos ocupa es complejo debido a que la sociología latinoamericana del trabajo es una disciplina rela-

tivamente reciente que se desarrolló en América Latina durante las décadas de los sesenta y setenta del siglo XX,² a diferencia de las ciencias sociales que ya cuentan con una consolidada trayectoria, por lo menos desde la Segunda Guerra Mundial (Sonntag, 1989).

Se han elaborado balances de sociología del trabajo, pero desafortunadamente hasta ahora son escasos quienes se preocupan por su génesis global y quienes destacan todos y cada uno de los momentos de constitución de la disciplina, así como a los autores que en ella participan. Por el contrario, el análisis se ha sesgado a ciertas corrientes y autores que no siempre son los más representativos, pero mantienen relaciones burocráticas y financieras con instituciones oficiales y privadas que difunden sus trabajos.

En contrapartida, brillan por su ausencia estudios que den cuenta del “estado de arte” de esa disciplina en México y en América Latina de *manera integral*; es decir, cubriendo todas las corrientes, autores, enfoques, perspectivas políticas, metodologías y teorías, por más divergentes que sean. Ciertamente, hay algunos estudios al respecto, pero son insuficientes y parciales como para considerarlos un punto de partida o de rigurosa referencia. Pero sobre todo se ignoran o excluyen los estudios críticos emanados de investigadores provenientes del medio obrero y sindical que sostienen puntos de vista contrarios a los de sus dirigencias.

² Análisis generales de la sociología del trabajo se encuentran en las ponencias presentadas en el *Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Ciudad de México, Antigua Escuela de Medicina, 22-25 de noviembre de 1993: Humphrey, La Rosa; para Perú, Sulmont; para Argentina, Neffa; para Venezuela, Iranzo, y para Brasil, Castro y Leite. Para los orígenes de la disciplina, ver Friedmann y Naville, 1978.

En este marco destaca el trabajo coordinado por De la Garza (2000) que incluye autores identificados con la línea convencional de la CEPAL o de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Por tanto, el enfoque ideológico que priva en todos estos autores y trabajos está encuadrado, en lo general, en las directrices institucionales de esa disciplina, aunque otros autores francamente se desenvuelven en el redil neoliberal.

Algunas perspectivas teóricas se enmarcan en el eurocentrismo y utilizan métodos descriptivos, pero incluyen muy poco de los ingredientes nacionales o latinoamericanos que se predicen en la introducción de la obra citada. Incluso, en algunos casos, se pondera el enfoque de la sociología de la empresa y de las organizaciones más que la del trabajo. De esta forma, la sociología latinoamericana del trabajo queda reducida a una simple disciplina de estudio que aborda problemas comunes como empleo, crecimiento económico, distribución del ingreso o “democracia”, por citar algunos. Es decir, antiguos problemas levantados desde las décadas de los sesenta y setenta por el funcionalismo y la teoría neoclásica del desarrollo y la modernización. No se plantea una perspectiva trascendente que transforme el mundo del trabajo y la sociedad en un sentido de superación cualitativa de las relaciones de explotación y de dominación, cuestión que requiere negar las formas actuales de integración que impone el sistema. Por el contrario, siguiendo los lineamientos de las *corrientes dominantes*, se busca la *integración funcional* al sistema capitalista como mecanismo para “deificar” el trabajo y “desenajenarlo”.

El balance de sociología del trabajo en México, de Carrillo (1991: 107-113),³ expresa esa *parcialidad explícita* en beneficio de autores y corrientes de la sociología, cuando omite

³ Ver también el ensayo de Juan José Castillo (2000: 39-64).

perspectivas teóricas y autores que no se encuadran dentro de su concepción. Es así como, mientras destaca, por su “productividad” y “capacidad” de articulación, a investigadores y redes de la desaparecida maestría de sociología del trabajo de la UAM-I; a la OIT, a la CTM, al Colegio de la Frontera Norte y a la Fundación alemana en México Friedrich Ebert, ignora los desarrollos de la escuela mexicana y latinoamericana de la dependencia; a corrientes marxistas y de la regulación, con enfoques como los de Gutiérrez (1985, 1989, 1990 y 1988 y con Sotelo, 1998a), Valenzuela (1990 y 1991), con sus trabajos sobre el patrón de acumulación y sus efectos en los salarios, la tasa de explotación y el empleo; Guillén (1984), que realiza importantes análisis sobre la explotación, los salarios y el empleo, e incluso de autores pioneros de la sociología del trabajo como Casanova (1980), con su clásico libro: *Sociología de la explotación*.

En América Latina, ocurre lo mismo con escuelas contemporáneas de sociología (crítica) del trabajo de la UNICAMP, en el estado de São Paulo, Brasil, con autores como Antunes (1999 y 2001); Alves (2000); Gounet (1999); Mattoso (1995); Jinkings (1995); Márquez (1997), de la PUC-SP; Martins (1999 y 2003), de la UFF-RJ; Teixeira (1996) y su equipo de la Universidad de Ceará, en Fortaleza; Dal Rosso (1996 y 2000) de la Universidad de Brasilia, que es de los pocos especialistas en estudios de *tiempo de trabajo*; de investigaciones y estudios del Departamento Intersindical de Estadísticas del Trabajo y Estudios Socioeconómicos (DIESSE) y los desarrollos de sociología del trabajo ligados a la revista *Herramienta* y a la editorial Antídoto en Argentina (López y Menéndez, 2001), quienes han desplegado una intensa labor de difusión en la disciplina en los últimos años.

Cabe mencionar también los trabajos en Chile del profesor Orlando Caputo y de su equipo ligado a la Universidad

Arcis y al Centro de Estudios sobre Transnacionalización, Economía y Sociedad (CETES), entre otros. Todos estos trabajos y autores deben ser considerados en cualquier interpretación, balance y reconstrucción de la sociología del trabajo.

En la conclusión de su trabajo, Carrillo es elocuente. Después de pasar revista a la “sociología del trabajo” en México, dice que: “Ante esta situación cambiante y heterogénea, la sociología del trabajo en México se ha visto reforzada y rejuvenecida (¿?) al tratar de explicar y comprender —en el sentido weberiano— la nueva realidad mexicana y latinoamericana” (1991: 112).

La omisión, deliberada o no, de autores, temáticas y corrientes no institucionales, es un reflejo de debilidad para la sociología del trabajo. Afortunadamente esta disciplina ya incluye una larga lista de autores y corrientes formados en las tres últimas décadas en nuestro continente.

Rearticular el pensamiento crítico latinoamericano y la sociología del trabajo en aquellos puntos de continuidad, más que de ruptura, supone a mi modo de ver una recuperación de su capacidad crítica ante las teorías anglosajona y eurocéntricas del trabajo, así como ante los nuevos paradigmas —neofordismo, onhismo-toyotismo, automatización flexible, kalmarismo, reingeniería— impuestos por el capitalismo central hegemónico y las empresas transnacionales, en el contexto de la mundialización del capital, y que no siempre explican la realidad estructural de nuestros países.

No se pueden obviar las condiciones en que estos procesos de mundialización se están desarrollando en todo el mundo: la extensión que está asumiendo la *superexplotación del trabajo* como *eje* de la moderna precarización del mundo del trabajo y de la exclusión social, el aumento de la jornada de trabajo y su intensificación, acompañadas o no de aplicación de tecnología

a los procesos productivos. Todos estos fenómenos indudablemente influyen en la sociología del trabajo.

No es suficiente describir los fenómenos particulares a que hace referencia la sociología del trabajo como el empleo, las trayectorias laborales, los “sujetos sociales”, los sistemas de administración del trabajo, etc.; es necesario profundizar en el análisis de los fenómenos del ámbito del trabajo con el fin de interconectar su esencia con las múltiples formas que adopta. En otras palabras, proceder a la destrucción del mundo de la “pseudo concreción”, como plantea certeramente Kosik (1967).

Considerando que en escala global el mundo del trabajo atraviesa hoy por una profunda crisis de reestructuración expresada en el complejo fenómeno de fragmentación, flexibilización y reconfiguración dentro de los nuevos paradigmas del trabajo, se hace urgente recuperar el análisis objetivo y subjetivo de la condición obrera y, en general, del mundo del trabajo, con el objeto de entender los múltiples cambios a que éste se encuentra sometido en tanto objeto de reestructuración del Estado y el capital (ver capítulo 6).

Como certeramente plantea Alves (2000: 15):

La principal debilidad del abordaje sociológico tradicional es la incapacidad de aprehender las determinaciones histórico-ontológicas de la nueva crisis del mundo del trabajo, como derivada del propio desarrollo de la lógica del capital a escala mundial. Muchas veces, los análisis sociológicos se mantuvieron meramente en el nivel descriptivo, sin ninguna pretensión de insertarlas en una reflexión que contemplase la totalidad concreta. La mera acumulación de percepciones empíricas no condujo a la clara comprensión de los rumbos del proceso histórico —más amplio—, de la reestructuración productiva y su vinculación con las determinaciones de la sociabilidad capitalista, como la lucha

de clases, y de la lógica del capital, como proceso en contradicción. La epistemología de cariz neopositivista impidió la percepción de los nexos contradictorios de la producción (y reproducción) del capital, principalmente en sus impactos sobre la subjetividad de la clase.

Los estudios del trabajo se circunscribieron a enfoques positivistas cuyos resultados, las más de las veces, dejaron mucho que desear. A lo sumo se describía el objeto de investigación (el mundo del trabajo), pero se dejaban fuera sus determinantes estructurales, entre las que figura el ciclo del capital, la lucha de clases y los efectos de la intervención del Estado en los procesos de trabajo y laborales. El trabajo quedaba comprendido como un mero “hecho social” y éste, a su vez, en tanto fenómeno social, reducido a simple “cosa” en la mejor tradición durkheimiana. De aquí la propensión de los investigadores a ajustarse fielmente a las tres reglas del método sociológico postuladas por el sociólogo francés: *a)* desecher sistemáticamente todas las “preconcepciones”, *b)* evitar el dominio de las ideas vulgares para dirigir la atención hacia los “hechos”, y *c)* reducir a cero las sensaciones e impresiones del investigador de carácter subjetivas (criterio de objetividad del conocimiento).

Es evidente que mediante estas reglas del método sociológico se filtraba la noción de una presunta objetividad del conocimiento; es decir, la disociación entre el objeto y el sujeto, aplicada al mundo del trabajo. Con este subterfugio pasaba inadvertida la concepción acrítica del supuesto carácter “neutral” del objeto de estudio; es decir, el mundo del trabajo que podía ser estudiado, analizado, cuantificado y revalorizado sin infiltraciones de los prejuicios y la ideología del investigador.

Por el contrario, como plantea Naville (1978: 38), el “hecho social”, su identificación en sí,

no se explica científicamente porque algunos de sus aspectos hayan sido considerados objetivamente, con el necesario rigor científico. El estudio del trabajo constituye una prueba ejemplar: la observación minuciosa de los gestos de un trabajador manual, por ejemplo, no dice nada sobre la remuneración obtenida por la ejecución de esos gestos. El estudio de esa remuneración exige recurrir a otros métodos. El funcionamiento interno de una fábrica no reproduce el de una economía nacional. Un grupo de trabajo no tiene nunca funciones puramente formales.

En otras palabras, un “hecho social” “creador” de instituciones no significa nada en sí mismo si no es contextualizado-integrado dentro de determinaciones estructurales y superestructurales de la sociedad (sociedad concreta).

La epistemología de las reglas del método sociológico reposa en un individualismo filosófico propio de las concepciones positivistas y organicistas del siglo XIX, que nublan el terreno de “lo social” cuando se impide verlo en su totalidad, como “unidad de múltiples determinaciones”, como plantea Kosik.

Lenin puso el dedo en la llaga cuando planteó la postura del marxismo frente al idealismo en relación con “lo social”:

El análisis de las relaciones sociales materiales permitió inmediatamente observar la repetición y la regularidad, y sintetizar los sistemas de los diversos países en un solo concepto fundamental de *formación social*. Esta síntesis fue la única que permitió pasar de la descripción de los fenómenos sociales (y de su valoración desde el punto de vista del ideal) a su análisis rigurosamente científico, que subraya, por ejemplo, qué es lo que diferencia a un país capitalista del otro y estudia qué es lo común para todos ellos (Lenin, 1974: 15-16).

Partiendo de esta premisa, para compensar el esfuerzo que implica la investigación de la forma social de los fenómenos

del trabajo, es necesario descender a la esencia del fenómeno, porque, como plantea Marx,

en la ciencia no hay calzadas reales, y quien aspire a remontar sus luminosas cumbres, tiene que estar dispuesto a escalar la montaña por senderos escabrosos (Marx, 1984: *Prólogo y Nota Final* a la edición francesa de *El capital*: XXV).

Lisa y llanamente, esto quiere decir que para poder conocer verdaderamente la esencia de los fenómenos, interconectada con sus manifestaciones, es preciso escalar todas las pesadumbres que implica el proceso de conocimiento y ser capaces de distinguir la investigación de la exposición.

En efecto, en el *Posfacio* a la segunda edición alemana de *El capital*: XXIII, Marx escribe que

el método de exposición debe distinguirse formalmente del método de investigación. La investigación ha de tender a asimilarse en detalle la materia investigada, a analizar sus diversas formas de desarrollo y a descubrir sus nexos internos. Sólo después de coronada esta labor, puede el investigador proceder a exponer adecuadamente el movimiento real. Y si sabe hacerlo y consigue reflejar idealmente en la exposición la vida de la materia, cabe siempre la posibilidad de que se tenga la impresión de estar ante una construcción *a priori*.

Mi método dialéctico no sólo es fundamentalmente distinto del método de Hegel, sino que es, en todo y por todo, la antítesis de él. Para Hegel, el proceso del pensamiento, al que él convierte incluso, bajo el nombre de idea, en sujeto con vida propia, es el demiurgo de lo real, y esto la simple forma externa en que toma cuerpo. Para mí, lo ideal no es, por el contrario, más que lo material producido y traspuesto a la cabeza del hombre.

Esta diferencia de método es elemental para delimitar dos momentos del conocimiento científico de las ciencias sociales:

el que implica la selección del objeto de estudio y, por ende, su investigación (método concreto-inductivo) y el que expone y redacta críticamente sus resultados de manera coherente y sistemática (método abstracto-deductivo); si no se tiene claridad en el primero difícilmente se puede abordar el segundo.

En contraposición al positivismo, el mundo del trabajo, en cuanto “objeto de estudio”, no puede ser visto “objetivamente”; es decir, fuera de la conciencia del sujeto. Necesariamente el colectivo de investigadores filtra su ideología de clase —percepciones, prejuicios, juicios y concepciones del mundo, de la vida y de la historia— tanto en su selección y tratamiento (proceso de investigación) como en la exposición ideológica y científica de los resultados en la forma de ensayo, documento o libro.

Para algunas concepciones, por ejemplo, para la de las “trayectorias laborales”, una “trayectoria laboral”⁴ construye el mapa de la rotación laboral a lo largo de la vida de un trabajador, ocultando que dicha rotación obedece en esencia a los constantes despidos de trabajadores que realizan los empresarios en un contexto de existencia de estructuras de desempleo y subempleo, entre cuyas funciones destaca la de presionar a los trabajadores en activo a competir contra los que se encuentran fuera de los mercados —formales— de trabajo. Otros, como los empresarios y los investigadores a ellos ligados, plantearán que la introducción en las legislaciones laborales del “contrato temporal” servirá para paliar y combatir al desempleo, ocultando que uno de los efectos de la introducción de

⁴ La teoría de las “trayectorias laborales” se atribuye a autores como Sorensen, Mayer y Carrol, entre otros (ver Pries, 2000: 522-523), que desde los años ochenta plantearon la investigación de trayectorias de trabajo y de vida como consecuencia de la ubicación de distintas ocupaciones, las que pueden partir de cuatro “instituciones”: el mercado, la profesión, la organización o el clan.

dichos contratos ha sido justamente el de incrementar la precarización del trabajo, disminuir los salarios y los derechos de los trabajadores y aumentar el espacio de la “economía informal” y el desempleo, debido a la facilidad con que se contrata y despide a la fuerza de trabajo.

Por ello, es necesario incorporar una perspectiva global que esté en condiciones de replantear la crítica de la recomposición y destrucción del mundo del trabajo por el capitalismo, así como empeñar y comprometer, tanto a las teorías como a los estudios del trabajo (sociólogos y científicos sociales) en la investigación profunda para avanzar en la construcción de un nuevo sistema económico social *no capitalista*, donde una “sociedad del trabajo” sea realidad y fructifique *sin* explotación y sin dominación. Esto es lo que hay que destacar y no sólo empeñarse en *adecuar* el conocimiento social para hacerlo funcional y rentable al Estado y a los intereses del capital.

Conclusión

La crisis de los paradigmas en las ciencias sociales, en particular la sociología del trabajo, no se resuelve a través de la superposición de las teorías dominantes en las líneas de investigación y en los métodos de trabajo. Por el contrario, partiendo de una evaluación crítica de los desarrollos teóricos precedentes, es necesario rearticular sus conceptos, categorías e hipótesis para verificarlos en el estudio empírico de la realidad concreta del mundo del trabajo en nuestros países y sociedades. Solamente así es posible conocer las características peculiares que la reestructuración y reorganización del trabajo asumen en las condiciones que le confiere la dependencia y el subdesarrollo a través de la imposición de paradigmas y métodos de trabajo por parte de las empresas transnacionales, principales difusoras de la globalización.

2

El metabolismo social del trabajo y el capital en el patrón de acumulación neoliberal

Introducción

Este capítulo relaciona la teoría del sistema del metabolismo social con el concepto de *patrón de acumulación de capital*, dentro de la perspectiva de la sociología latinoamericana del trabajo. De esta forma, en el plano del método, se construye un procedimiento que permite estudiar las características y determinaciones histórico-estructurales del mundo del trabajo, a partir de una visión integral que posibilita ubicarlo dentro del par dialéctico Estado-capital.

Cuestiones de método

¿Cómo estudiar el mundo del trabajo?

Esta interrogante remite a estrictas cuestiones de método olvidadas en nuestros días por las modas intelectuales domi-

nantes impuestas por las nuevas formas de eurocentrismo y norteamericanismo que dominan a las ciencias sociales.

En efecto, cuando se estudia el mundo del trabajo con frecuencia se ve a éste como un ente autónomo, como si existiera en sí mismo y no constituyera parte de un todo articulado, complejo, heterogéneo, diverso y contradictorio. En otras palabras, como si no formara parte de una realidad concreta que existe como totalidad y no como parcialidad y vaciedad subliminal. De esta forma, omite la advertencia de Friedmann (1978: 21) cuando dice que “un estudio verdaderamente total de los fenómenos del trabajo implica necesariamente el de los fenómenos del no trabajo; unos y otros oponen relaciones de causalidad recíproca: campo considerable que las ciencias sociales apenas comienzan a abordar”.

Cuando se adopta aquella perspectiva, se incurre en una serie de errores teórico-conceptuales que nublan la visión global del investigador y le impiden adoptar una actitud crítica y analítica, no sólo descriptiva de los fenómenos estudiados. Es como asomarse a un “pozo sin fondo” y querer encontrar allí los antecedentes, datos e información pertinentes del proceso de investigación. Lógicamente la vaciedad fenoménica no puede contextualizar el objeto de estudio; lo opaca y describe de manera parcial, sobrepuesta y distorsionada.

El estudio fenoménico del mundo del trabajo, como de cualquier otro fenómeno histórico-social, es —como dijera Marx— un genuino resultado de la totalidad histórica que lo contextualiza y sobredetermina: el esfuerzo teórico por encontrar las relaciones internas entre la forma y la esencia que, al revés de lo que plantea el positivismo, son elementos interrelacionados, aunque no coincidentes, que justifican el quehacer de la ciencia a través del método abstracto-deductivo y sus concatenaciones con el empírico-inductivo. Esto quiere decir, por ejemplo, que si se estudia la dinámica salarial o

el empleo, dichas categorías son a la vez sobredeterminadas por otros fenómenos tales como la tasa de acumulación, las inversiones productivas, el desempleo, la competencia y la dinámica de la economía mundial formados por múltiples determinaciones que constituyen una realidad histórico-social integral. Cuando se ignora esta realidad se cae en una especie de “claroscuro”; es decir, en la pseudoconcreción que, de acuerdo con Kosik (1967: 27), es

el conjunto de fenómenos que llenan el ambiente cotidiano y la atmósfera común de la vida humana, que con su regularidad, inmediatez y evidencia penetra en la conciencia de los individuos agentes asumiendo un aspecto independiente y natural.

Cuando el trabajo asalariado se despliega en la cotidianidad, donde los hombres adquieren “conciencia”, y lo exponen como un “sistema autónomo”, llámese segmentación, “trayectorias laborales”, segregación, fordismo, taylorismo o reingeniería, dissociado completamente de la totalidad histórico-social que constituye la antítesis de la pseudoconcreción, entonces se requiere replantear el problema en términos de concatenación porque “la destrucción de la pseudoconcreción es el proceso de creación de la realidad concreta y la visión de la realidad en su concreción” (Kosik, 1967:37).

En las ciencias sociales este recurso metódico de concatenación implica por lo menos tres premisas:

- a) Presentar el objeto de estudio (el mundo del trabajo, el subdesarrollo y el atraso o la dinámica del sistema financiero, etc.) en íntima conexión con las estructuras socioeconómicas del capitalismo: metabolismo social del capital, tasas de crecimiento, comportamiento de los

patrones de acumulación, explotación de la fuerza de trabajo, plusvalía, ganancia, dinámica salarial, mercados de trabajo, calificación, tecnología, ciencia, innovaciones tecnológicas, etcétera.

- b) En segundo lugar, con esa visión global y dialéctica el objeto de estudio está metodológicamente en condiciones de ser “aislado” y “autonomizado”, por decirlo así, para poderlo estudiar, analizar, caracterizar y conceptualizar, lo que significa que cada fenómeno puede ser comprendido como parte del todo¹ porque:

Un fenómeno social es un hecho histórico en tanto y por cuanto se le examina como elemento de un determinado conjunto y cumple por tanto un *doble* cometido que lo convierta efectivamente en hecho histórico: de un lado, definirse a sí mismo, y, de otro lado, definir al conjunto; ser simultáneamente productor y producto; ser determinante y, a la vez, determinado; ser revelador y, a un tiempo, descifrarse a sí mismo; adquirir su propio auténtico significado y conferir sentido a algo distinto. Esta interdependencia y mediación de la parte y del todo significa al mismo tiempo que los hechos aislados son abstracciones, elementos artificialmente separados del conjunto, que únicamente mediante su acoplamiento al conjunto correspondiente adquieren veracidad y concreción. Del mismo modo, el conjunto donde no son diferenciados y determinados sus elementos es un conjunto abstracto y vacío (Kosik, 1967: 61).

- c) En tercer lugar, la concatenación referida del objeto de estudio (el mundo del trabajo), implica situar a éste en el lugar que en la sociedad capitalista contemporánea le corresponde dentro de un *conjunto articulado*: Esta-

¹ Para este tema ver Marini (1983: 7-22).

do, capital y trabajo (asalariado y no asalariado). Olvidar esta premisa conduce inevitablemente a apreciaciones y concepciones unilaterales y precipitadas que erigen teorías e hipótesis parciales y, por tanto, mistificadas de la realidad; como (en parte) algunas expresiones de la escuela de la regulación —las que reducen el proceso de trabajo a los mecanismos de la “relación salarial” o sustituyen incorrectamente el concepto *modo de producción* por el de “modo de regulación”, etc.— de las trayectorias laborales y tecnológicas, las teorías de la segmentación o de la “dualidad” estructural de los mercados de trabajo.

Estos tres puntos nos remiten a una premisa esencial: la de que no es posible concebir y ubicar al mundo del trabajo —fuerza de trabajo, relaciones sociales y procesos productivos, mercados laborales de compra y venta de fuerza de trabajo, interrelación con la tecnología y demás— en un plano unidimensional y sin contradicciones, porque como certeramente plantea Mészáros,

El sistema capitalista está articulado en una enmarañada jungla de contradicciones que apenas pueden *controlarse* con éxito por un tiempo, pero nunca superarse definitivamente. En todas encontraremos, en sus raíces, el irreconciliable antagonismo entre capital y trabajo, que asume siempre necesariamente la forma de *subordinación estructural/jerárquica del trabajo al capital*, por más elaborados y mistificadores que sean los intentos de enmascarar esta subordinación estructural (Mészáros, 2003: 15).

Prescindir de la concepción del sistema como un tripié compuesto por la interrelación dialéctica Estado-capital-trabajo tiene como consecuencia más seria conceptualizar unilate-

ralmente y sin argumentos sólidos la “desaparición” del trabajo y de su centralidad en el capitalismo contemporáneo.

El sistema de metabolismo social del capital como eje del análisis teórico del mundo del trabajo

Para construir mi método de estudio del mundo del trabajo, en tanto objeto global que existe dentro de una realidad histórico-social global, parto de la teoría marxista del investigador húngaro István Mészáros (2001), que concibe al capitalismo contemporáneo como un sistema de metabolismo social compuesto por mediaciones de primer y segundo órdenes.

De acuerdo con Mészáros (2001: 158-161), las “mediaciones de primer orden” son las siguientes:

- a) La regulación de la reproductividad biológica de acuerdo con la población y los recursos disponibles.
- b) La regulación del proceso de trabajo entre el hombre y la naturaleza que garantice la reproducción tanto de la humanidad como de los instrumentos de trabajo, las empresas y el conocimiento del proceso global de reproducción de la sociedad.
- c) El establecimiento de relaciones de intercambio vinculantes de las necesidades de los seres humanos para optimizar los recursos naturales, culturales y productivos.
- d) La organización, control y coordinación de las múltiples actividades que resguarden y aseguren los elementos materiales y culturales de la reproducción del metabolismo social de las comunidades humanas, mismas que históricamente se van haciendo más complejas.

- e) La asignación racional de los recursos humanos y materiales para combatir la escasez utilizando racionalmente los medios y las vías de reproducción en la sociedad.
- f) La promulgación y administración de reglas y regulaciones de la sociedad articuladas con las anteriores mediaciones señaladas en los incisos precedentes.

Por su parte, las “mediaciones de segundo orden” (Mészáros, 2001: 124 y ss) son las siguientes:

- a) La prevalencia de la familia nuclear que hoy el capitalismo tiende a desintegrar, sobre todo con la incorporación masiva de la mujer y los hijos a los mercados de trabajo.
- b) Los medios de producción alienados y sus personificaciones.
- c) El dinero mistificado, desde el cacao de los antiguos mexicanos hasta la época del moderno sistema financiero especulativo internacional.
- d) El sometimiento del consumo y de las necesidades de la producción y acumulación fetichizadas.
- e) El total divorcio del trabajo asalariado y enajenado respecto al control de los medios de producción.
- f) La existencia de variedades de Estados nacionales.
- g) El incontrolable y caótico mercado mundial.

Las mediaciones de primer orden son *constituyentes* del modo de control metabólico social, en tanto que las mediaciones de segundo orden son idénticas a la constitución del sistema del capital en tanto tal (Mészáros, 2001: 125).

En relación con las mediaciones de primer orden del metabolismo social del capital, Mészáros hace la siguiente aclaración distintiva respecto a las mediaciones de segundo orden:

“ninguno de estos imperativos mediadores primarios exige en y por sí mismo el establecimiento de jerarquías estructurales de dominación y subordinación como el marco necesario de la reproducción metabólica social” (Mészáros, 2001: 159), distinción fundamental para entender dos movimientos que se producen dentro de la dinámica y lógica capitalistas. En primer lugar, el hecho de que las formas esenciales de mediación de primer orden se ven alteradas y subsumidas (diríamos exactamente que se produce la subsunción real, para utilizar el lenguaje conceptual de Marx) a la lógica y dominio de las mediaciones de segundo orden, que corresponden a la reproductividad esencial del capitalismo en su conjunto, en cuanto a garantizar la producción de valor, de plusvalía y ganancias del capital.

De esta forma,

a través de las mediaciones de segundo orden del capital cada una de las formas primarias se ve alterada más allá de cualquier reconocimiento, a fin de satisfacer las necesidades autoexpansionistas de un sistema de control metabólico social fetichista y alienante, que debe subordinar absolutamente todo al imperativo de la acumulación de capital (Mészáros, 2001: 159).

En segundo lugar, las mediaciones de segundo orden requieren como premisa de un orden jerárquico de dominación y subordinación real a la lógica del capital, porque en la práctica éste ejerce el poder mediante una red intervencional de mediaciones de segundo orden (Mészáros, 2001: 144). Además, una observación fundamental que debemos destacar, de acuerdo con Antunes (1999: 22), es que el núcleo del sistema del metabolismo social del capital está constituido por el tripié Estado-capital-trabajo, de tal manera que no es posible “liberar” a alguno de estos componentes interrelacionados por sepa-

rado sin que el capital global se siga reproduciendo, como ocurrió en la Unión Soviética durante la época del estalinismo.

Apoyado en Mészáros, Antunes asegura que debido a que el sistema no tiene límites para su expansión (lo que es exacto respecto a la naturaleza mundializante del capital) es que se torna en un sistema ontológicamente incontrolable (Antunes, 1999: 23; Mészáros, 2001: 47), y yo agregaría implanificable, contra los postulados de la escuela neoclásica del “equilibrio de mercado”, como sostienen autores como Alfred Marshall o Samuel Huntington, por citar algunos, y que en realidad nunca se ha visto por ningún lado.

Cabe aclarar que, para los motivos de esta investigación, considero que *el trabajo no se puede deificar, desenajenar, liberar*, en cualesquiera de los paradigmas existentes creados por el capital en los últimos años (tales como el neofordismo, el taylorismo reestructurado, el kalmaranismo, la reingeniería, el toyotismo, etc., o cualquiera otra combinación),² si no es superado-destruido el tripié en su conjunto por la acción liberadora de las fuerzas obreras y de las demás clases sociales, subsumidas realmente bajo los sistemas de dominación y explotación del capital, dentro de su estructura de mando jerárquica que ensambla el sistema de control metabólico social del sistema capitalista en tanto sistema universal.

Por último, Mészáros (2001: 153-155) descubre que las tendencias positivas del capital (dominio de la economía, homogeneización de las formas e instituciones del intercambio social, expansión ininterrumpida de la acumulación de capital, institución de la “igualdad formal” y de la “desigualdad sustantiva”, etc.) efectivamente aseguraron durante las fases ascendentes la dominación y reproductividad de las

² Para un análisis crítico de estos paradigmas ver Sotelo, 2003.

mediaciones de segundo orden identificadas más atrás. Sin embargo, debido a la lógica contradictoria, destructiva y en espiral que observó el capitalismo, durante el curso del siglo XX, en particular en sus dos últimas décadas, se produjo una *inversión* de todas esas tendencias

que en su momento promovían la expansión dinámica del sistema de control metabólico social ahora globalmente dominante [lo que] tiene graves implicaciones para la viabilidad futura de las mediaciones de segundo orden del capital, (Mészáros, 2001:156).

Dentro de la crisis estructural del capitalismo, uno de sus componentes articulados con el proceso de producción de valor y plusvalor —es decir, el proceso de trabajo y su organización, como constitutivos fundamentales del sistema del metabolismo social del capital— ha sido objeto de una profunda reestructuración que comenzó desde mediados de la década de los ochenta del siglo pasado bajo el impacto de las políticas neoliberales del gran capital, consagradas a restablecer los mermados niveles de productividad social del trabajo, a frenar y/o destruir el activismo sindical combativo (*clasista*), fragmentar el mundo del trabajo, flexibilizarlo y precarizarlo. Desde entonces:

Los intentos de modificación de la organización del trabajo que se han multiplicado a partir de mediados de los años sesenta se concretan en el desarrollo del control automático de la producción y en la perspectiva de la transformación de las relaciones de producción capitalistas [...] Se trata de superar la crisis de reproducción de la relación salarial que se hereda del fordismo, transformando el proceso de trabajo merced a la flexibilización que permite la automatización. En la actualidad todavía no ha surgido ninguna nueva forma dominante en el proceso de trabajo [...] (Aglietta, 1979: 105).

Desde entonces, la restructuración del trabajo y el capital estuvo encaminada al sagrado objetivo de elevar la tasa de ganancia y la rentabilidad del capital. Para ello, echó mano de la superexplotación del trabajo y de reformas del Estado, entre las que sobresale la laboral, reforma regresiva y consagratoria de los sacrosantos principios de la economía de mercado, esto es, del derecho del capital y de sus personificaciones en los empresarios de contratar y despedir libremente a los trabajadores (ver Sotelo, 2000: 69-103; 2003a), introduciendo para ello la figura del *contrato temporal* y reduciendo o anulando la antigüedad laboral.

A partir de la ubicación de las mediaciones de segundo orden y sus implicaciones en la base de la reproductividad del capital, así como de la identificación del sistema del capital global contemporáneo como un tripié entrelazado y dialéctico (Estado-capital-trabajo), descendiendo ahora un escalón más en mi proceder metodológico para ubicar el mundo del trabajo en términos históricos, en particular en México y América Latina. Se trata del concepto *patrón de acumulación de capital* utilizado por los autores marxistas como mediación histórica, concreta y de periodización de épocas del desarrollo del capitalismo para comprender variables socioeconómicas, parámetros y paradigmas, sobre todo en países caracterizados por pertenecer a la periferia del sistema del capitalismo avanzado en calidad de dependientes, atrasados y subdesarrollados.

Los patrones de reproducción del capital estudiados por otros autores (*cf.* Marini, s/f; Valenzuela, 1990; Sotelo, 1993; Balderas, 1996; Ouriques, 1995; Olave, 2003; y Martins, 2003) se pueden articular con el concepto de *metabolismo social del capital*, porque ellos revelan la manera concreta en que las determinaciones de segundo orden —como la familia, la propiedad de los medios de producción, los ciclos de capital, la dialéctica de los mercados interno-externo estudiados

por la teoría de la dependencia, la superexplotación del trabajo, la disociación estructural de los aparatos productivos del consumo de los trabajadores y, en general, de las masas, el intercambio desigual y las transferencias sistemáticas de ganancias entre los centros y las periferias— constituyen históricamente la relación dialéctica Estado-capital-trabajo.

En síntesis, el método utilizado aquí plantea de principio a fin estudiar el mundo del trabajo, su contexto socioeconómico, sus determinaciones estructurales, sus entornos paradigmáticos y sus consecuencias en los distintos patrones de acumulación de capital de manera global; es decir, utilizando el concepto de *metabolismo social del capital*, que sustituye las visiones parciales y mistificantes por una concepción integral de la actual dinámica del modo capitalista de producción y de sus respectivas formaciones mundiales, regionales y nacionales, constituyentes del mundo del trabajo indisolublemente articulado al capital y al Estado.

Conclusión

El mundo del trabajo está inmerso en las condiciones y determinaciones que le confieren la intervención del Estado y las estrategias del capital. Por ello, no puede ser liberado, reificado o reintegrado en su unidad física-intelectual, sin que al mismo tiempo se supere y trascienda el orden capitalista global, así como el Estado que le sirve de sustento.

Paralelamente, la dinámica, estructura y organización del mundo del trabajo, le atribuyen cierta autonomía en tanto objeto de estudio. Ésta permite, por un lado, comprender la manera en que reacciona a la dinámica y contradicciones de la reestructuración del capital; por otro lado, cómo constituye su propia estructura en las condiciones de una organización

social del trabajo que opera en el ámbito de sociedades y economías dependientes. De esta manera, en el patrón capitalista “tipo A” el mundo del trabajo debió constituirse en íntima correlación con el proceso de sustitución de importaciones que operó en América Latina en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, mientras que, en el patrón de acumulación dependiente neoliberal (“tipo B”) la reestructuración y fragmentación de la organización del trabajo resultó de la conjunción de la crisis internacional capitalista con el agotamiento y crisis del proyecto industrializador en el curso de la década de los ochenta del siglo pasado.

3

El patrón de acumulación de capital y la organización del trabajo: de la industrialización sustitutiva al neoliberalismo

Introducción

En este capítulo analizo el desarrollo y la crisis del patrón de acumulación de capital posbélico y la reinserción que experimenta la economía mexicana en el mercado internacional. Ello es necesario para evaluar la forma en que el mundo del trabajo fue constituido al influjo del proceso de sustitución de importaciones que privó en América Latina y en México después de la Segunda Guerra Mundial. Asimismo, plantea la crisis del patrón neoliberal en su actual etapa terminal para, en el siguiente capítulo, constatar sus consecuencias en el mundo del trabajo.

América Latina en el concierto de la crisis internacional

América Latina está conformada por un mosaico heterogéneo de naciones, países y Estados delimitados por territorios, poblaciones, clases sociales, culturas, agrupaciones sociales y personas. Por ello, de ninguna manera la región latinoamericana puede ser diluida en nociones abstractas como “fin de la historia”, “globalización”, “aldea global”, o cualquier otra denominación a-histórica, so riesgo de perder esa rica estructuración histórica y cultural de nuestras formaciones sociales dentro de la actual división internacional del trabajo y el capital en escala planetaria.

En este libro sustento que América Latina, al mismo tiempo que heterogénea en varias dimensiones (económica, social, cultural, étnica y política), también conserva características comunes que la protegen y preservan de auténticas fuerzas disgregadoras y balcanizantes que la dinámica y la crisis del capitalismo mundial acarrearán, a saber: anexión económica, integración comandada por las empresas transnacionales de los países imperialistas, debilitamiento de la soberanía de los pueblos y del Estado-nación, “acuerdos comerciales” tipo TLC, OMC y ALCA, etcétera.

Estas características, diversidad y manutención de rasgos comunes, son las que permiten elaborar hipótesis que conduzcan a indagar y profundizar sobre las tendencias generales en que está inmersa la región en el contexto del capitalismo global. Como dijera Agustín Cueva (1995: 381) en relación con América Latina:

A nuestro entender no se trata sólo de una comunidad cultural y una comunidad histórica —que las hay y cuentan mucho— sino

igualmente de una *ubicación estructural común* que determina un “similar” estilo de subdesarrollo y de problemas básicos por resolver.

Así como en el pasado fue posible determinar la existencia de una economía primario-exportadora, sucedida por un proceso de industrialización en la segunda mitad del siglo XX, hoy (independientemente de diferencias destacadas en el plano geográfico o cultural, por ejemplo, entre Brasil y México o entre Centroamérica y el Caribe) se vislumbra cómo la región en su conjunto —con la sola excepción de Cuba— entró de lleno a gravitar en torno a un patrón de acumulación dependiente neoliberal tanto en Suramérica como en Centroamérica, en la región del Caribe como en la Andina y, por supuesto, en México. Por otra parte, como rasgo también común se distingue que ese patrón que atravesó distintas fases en dos décadas de vigencia entró en crisis estructural y afecta al conjunto de los países de la región, al grado de someterlos a tendencias contradictorias de integración y fragmentación, de especialización de sus aparatos productivos y a la desindustrialización que afectan gravemente a los procesos productivos, de trabajo y a los mercados laborales de la región (ver capítulo 4). Así, por ejemplo, México y El Salvador comparten el “privilegio” de exportar fuerza de trabajo barata como segunda y primera fuente de divisas, respectivamente, a pesar de las diferencias entre ambos países. De manera tardía, Brasil ha entrado en un proceso de desindustrialización visible en el desmantelamiento de su industria electrónica y de nuevas tecnologías, para ser cada vez más dependiente de las importaciones del mercado mundial y de la exportación de productos primarios.

La profunda crisis de la economía mundial, derivada de insuficiencias estructurales en los mecanismos de producción

de valor y de plusvalía que afectan la rentabilidad del sistema capitalista, se proyecta negativamente en América Latina, independientemente de las características de sus economías, bajo el influjo de políticas neoliberales restrictivas que desmoronaron la industrialización provocando crisis estructurales sistémicas a lo largo de las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX.

El correlato de lo anterior ha sido un marcado incremento de la deuda externa y un deterioro escandaloso de las condiciones de vida y de trabajo de las poblaciones latinoamericanas.

Una de las razones de este fenómeno obedece a lo que algunos autores han denominado “financiarización” de la economía mundial que, en palabras de Claudio Lara, significa

no sólo la tendencia de las grandes empresas (o grupos económicos) a colocar cada vez más recursos en activos financieros en lugar de invertir en el sector productivo, sino además el que los ingresos al nivel de la reproducción global del capital (o macroeconómico) que provienen de las distintas formas de colocación del capital-dinero, constituyen exacciones sobre el valor creado en el circuito productivo. El proceso de financiarización ha venido avanzando en medio de un crecimiento espectacular de las transacciones financieras, posibilitado por la liberalización y desregulación progresiva del sistema financiero local y mundial, así como por la imposición de un régimen de finanzas de mercado, o finanzas desintermediadas y “globalizadas” (Lara, 2002: 56).

Por su parte, derivándola de la sobreproducción de capital, Jorge Beinstein (30 de abril de 2003) plantea que:

La financiarización norteamericana y global estaba inscrita en la crisis de sobreproducción no resuelta desde comienzos de los

años setenta; dicha financiarización significó no sólo el desquicio económico (sobreequipamiento industrial, consumismo desenfrenado con ahorros personales iguales a cero, endeudamiento generalizado, delirio bursátil), sino también la degradación social e institucional, que desató al demonio del autoritarismo guerrero. Este último se presenta ahora como la tabla de salvación del Imperio, pero su dinámica lleva a la economía norteamericana a un callejón sin salida, no aporta reactivación (como ocurría en la remota época del keynesianismo militar) sino más recesión. La hiperproductividad de la industria de guerra significa que más gastos en armamento no implican más empleo sino sencillamente más déficit fiscal que pesa depresivamente sobre un Estado abrumado por las deudas. La decadencia constituye un fenómeno irresistible.

El extendido fenómeno de financiarización de la economía mundial en función de los intereses de los centros industrializados y de las empresas transnacionales, en particular norteamericanas, ha provocado una fuerte contracción de los sistemas productivos, y aun contra el comercio internacional, como observa John Gray (2000: 83) cuando dice que

lo más significativo sea que las transacciones en los mercados de cambio internacionales han llegado actualmente a la apabullante suma de alrededor de 1.2 billones de dólares diarios: el nivel del comercio mundial multiplicado por más de cincuenta. Alrededor de 95% de esas transacciones son de naturaleza especulativa y muchas usan nuevos y complejos instrumentos financieros derivados y basados en mercados de futuros y operaciones de opción.

Además —como ocurre en el Chile actual, pero también en otros países de América Latina— la financiarización tarde o temprano se traduce en factor de presión sobre el crecimien-

to de la deuda externa y, a la par, trae consigo la consolidación de la flexibilidad de los salarios y del empleo (Lara, 2002: 68) que quedan, de esta forma, subordinados a las necesidades de valorización del capital especulativo.

Este fenómeno especulativo encontró en Marx un concepto en el *capital ficticio* que conduce, tarde o temprano, al estancamiento productivo y a la crisis del sistema, como ha ocurrido con la impredecible explosión de las “burbujas financieras” desde la crisis financiera y estructural mexicana de 1994-1995 (“efecto tequila”) que afectó a las economías de Argentina y Uruguay. Esto provocó la caída de las bolsas de valores de Filipinas, Hong Kong, Tailandia, Malasia, Taiwán, Singapur, Corea del Sur y de Japón, pasando por las sucesivas “crisis de la mundialización” como la asiática de 1997-1999 (que afectó a Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia), la rusa de 1998-1999, de Brasil en 1998, Estados Unidos (2001-2003) y Argentina (2001-2003).

De alguna manera estas crisis corresponden a la extensión del fenómeno de financiarización del capital ficticio, como observa un autor:

...en las últimas décadas hemos asistido a una brutal expansión del capital ficticio y de los movimientos especulativos que le son propios. Como a la vez se viene dando un notorio proceso de “desregulación financiera”, la volatilidad de estos capitales se transmite en forma amplificada al resto de la economía. Este factor juega ahora como un factor de desestabilización adicional y que debería profundizar tanto el largo como la hondura de la crisis (Valenzuela, 2003: 23).

El arribo de la economía capitalista mundial a esta fase de predominio del capital especulativo ha producido fenómenos de distorsión que amenazan no sólo la existencia de la huma-

nidad, sino la del propio sistema. Como plantea otro autor cuando coteja la magnitud del problema,

Diariamente, el sistema financiero globalizado mueve más de 2 200 000 000 000 de dólares (esta cifra diaria es ocho veces mayor que el PBI anual de la Argentina y casi 25% del PBI anual de Estados Unidos). Es decir, la economía “simbólica” o virtual equivale anualmente a un flujo permanente, que jamás se detiene, de 400 billones de dólares. Sin embargo, si sumamos los productos brutos internos (PBI) anuales de todos los países del mundo más la economía negra (incluyendo el crimen organizado, narcotráfico y la venta de armas que, al fin y al cabo, aunque no nos guste, son parte de la “economía real”), vemos que apenas alcanzan los 40 billones de dólares. Una cifra 10 veces menor. Refiriéndose a este gigantesco flujo diario de capitales y dinero virtual, Peter Drucker, gurú del *management*, en su obra *La sociedad poscapitalista* dice que sólo 5% de este monto se corresponde con la “economía real” del trabajo y la producción, mientras que 95% restante se refiere a la “economía simbólica” de la especulación y el parasitismo (Rey Alamillo, 19 de diciembre de 2003).

En términos generales, esta etapa ha tenido graves repercusiones para los países dependientes de la periferia capitalista, como las siguientes:

- a) Cambios cuantitativos en los procesos de producción y acumulación de capital que han provocado desplomes en las tasas de crecimiento económico durante las dos décadas en que ha estado vigente el neoliberalismo en América Latina.
- b) Cambios cualitativos en la naturaleza de la producción y acumulación de capital, reflejados en una conversión de las economías latinoamericanas, industriales y en

expansión basadas en la demanda interna de tipo suntuaria, en economías especializadas en la producción para la exportación, donde la “demanda externa” se coloca como el principal motor de la acumulación de capital.

- c) Desmantelamiento de la industrialización que floreció en el periodo de posguerra hasta finales de la década de los setenta del siglo XX y el retorno a la dependencia de la producción de productos primarios, agroindustriales y del mar dentro de la actual división internacional del trabajo.
- d) *Inversión* del ciclo económico manifiesto en el proceso mediante el cual las fases de crecimiento económico de América Latina se están reduciendo peligrosamente y aumentando las de crisis y recesión. Ello supone que si se considera, por ejemplo, un periodo de un año, entre los puntos más altos de la tasa de crecimiento, se observa que cada vez se requieren varios trimestres más entre ambos para recuperar el nivel inmediato anterior. Fenómeno estructural que tiende a agravar las condiciones mínimas de recuperación de los países latinoamericanos y que Rollinat capta correctamente cuando afirma que “con la inversión del ciclo y la incapacidad de desarrollar segmentos de producción competitivos a escala mundial, surgen con brutalidad las crisis financieras” (Rollinat, 2003: 7).

Evidentemente la crisis ha afectado al mundo del trabajo en primer lugar, desestructurándolo y, en segundo lugar, fragmentándolo para flexibilizar los mercados de trabajo y adecuarlos *eficazmente* a las características funcionales del patrón de acumulación capitalista neoliberal.

La crisis del patrón “tipo A” y la reinserción de América Latina en la economía capitalista mundial

El neoliberalismo es una reacción virulenta contra el intervencionismo estatal que impulsó el desarrollo capitalista de la posguerra en la segunda parte del siglo XX. Para un neoliberal, cualquier etapa que anteceda al neoliberalismo (1982-2003) es esencialmente perversa y deben atribuirse a sus distintas modalidades de intervención todas las dificultades del “modelo”, desde los problemas de inflación pasando por los de balanza de pagos hasta el desempleo y la pobreza.

Esta forma de pensar se comprueba, por ejemplo, cuando voceros de la burguesía mexicana integrantes del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), en un estudio titulado “Para retomar el crecimiento” (*La Jornada*, 28 de julio de 2003), defendieron el “modelo neoliberal” y sostuvieron que por décadas México y América Latina aplicaron “políticas populistas basadas en una ampliación del gasto, sin fuentes de financiamiento, lo que provocó pobreza y pérdida de empleos y de ingresos”.

Obsérvese que los autores de este estudio no se percatan de las *causas* de la falta de financiamiento ni de por qué, según ellos, se provocó pobreza, caída de ingresos y desempleo. Es decir, eluden la explicación de los problemas de producción de valor y plusvalía, de realización de mercancías, de la caída de las ganancias y del agotamiento y crisis del patrón de acumulación que generó la crisis estructural y financiera de 1982 (Sotelo, 1993). Mientras que el capital nacional y extranjero salió bien librado y recompensado durante los gobiernos neoliberales de Miguel de La Madrid y de Salinas de

Gortari, los trabajadores y el pueblo cargaron con los costos de la crisis y de la “década perdida”.

Además, lejos de sugerir que para superar tal situación es necesario, por ejemplo, “cambiar el modelo”, por el contrario plantean que:

Una de las opciones fue aplicar reformas estructurales, las cuales no son sinónimo de crecimiento económico alto y sostenido, si no se hacen en forma ordenada y hasta sus últimas consecuencias. Por ello, una de las tareas para elevar el crecimiento es completar, corregir y complementar las reformas estructurales llevadas a cabo desde hace una década [...] aparte de las reformas se necesitan políticas públicas activas para crecer, tales como la seguridad jurídica, el estado de derecho, el combate a la informalidad, la piratería y el contrabando, así como el avance en la desregulación y la eliminación de la burocracia excesiva [...] En el caso concreto de México [...] hay que reconocer que se hicieron reformas estructurales incompletas y que falta ampliar la competencia. La ausencia de reformas de “segunda generación” está atrasando el despegue de la economía mexicana [...] México obtuvo un crecimiento importante del empleo gracias a la liberalización comercial; ahora el aumento del desempleo y del sector informal evidencia que faltan tareas por hacer [...] el crecimiento de las exportaciones se ha reducido, no sólo por la recesión mundial; hemos dejado de exportar incluso con los tratados de libre comercio firmados. La falta de reformas y de políticas coordinadas inhibe la inversión y generación de empleos nuevos, independientemente de la pérdida de competitividad [...] negar las bondades y beneficios del mismo (*del modelo neoliberal*, AS) es algo equivalente a intentar tapan el sol con un dedo.

Con este recetario lastimoso, quienes tapan el sol con un dedo son precisamente ellos, el capital y los personeros del Estado neoliberal, que de manera completamente perversa

diagnostican que la crisis del pasado obedece a las “políticas populistas”. Las dificultades y crisis sistémicas, propias del patrón de acumulación capitalista neoliberal vigente hace más de 20 años, se explican por la “falta de reformas estructurales”, ocultando que dichas reformas se han llevado a cabo de manera sistemática en cumplimiento cabal de los lineamientos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, pero han sido completamente ineficaces para ya no digamos mantener el “modelo” en situación de estabilidad, sino para generar periodos de crecimiento y de desarrollo sostenido (ver cuadros 1 y 2).

Como se puede apreciar, el organismo empresarial responsabiliza de la crisis y de los problemas de la economía mexicana al carácter “incompleto” de las reformas y a la ausencia de “reformas de segunda generación”, lo que significa la privatización de la industria petrolera y de los energéticos, incluyendo la electricidad; la reforma fiscal, que generaliza y grava con impuestos a alimentos y medicinas, y la puesta en marcha de la reforma laboral de corte neoliberal y regresiva.

Lo mismo se desprende de un estudio de la Oficina de Responsabilidad Gubernamental (GAO) del Congreso de Estados Unidos (*La Jornada*, 27 de julio de 2003), cuando plantea que, ante la grave crisis que experimenta la industria maquiladora de exportación en México¹ —que solamente entre octubre de 2000 y octubre de 2002 perdió alrededor de 290 mil empleos y redujo su producción casi 30%—, es necesario llevar a cabo reformas (neoliberales) “para restaurar la atractividad del país como sitio para negocios e inversión”. Sólo de esta forma —concluye el estudio— se podrá revertir el impacto negativo del comercio transfronterizo y en el em-

¹ Ver más adelante el capítulo 6.

pleo relacionado con el comercio estadounidense de la frontera común.

Lógicamente, son fenómenos ausentes del mencionado diagnóstico los efectos negativos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las políticas arancelarias completamente favorables a las empresas extranjeras de la maquila que revierten sus ganancias a sus filiales en Estados Unidos y a otros países del capitalismo central, y el declive de la competitividad de la industria mexicana. Otros factores como la creciente competencia de los productores de China, de Centroamérica y del Caribe son mencionados como “negativos” para la dinámica empresarial de maquilas estadounidenses en México.

Por otra parte, autores como Bazdresch y Levy (1992: 290) plantean que no se deben adoptar políticas populistas porque éstas atentan contra los “agentes”; es decir, los empresarios, ante la escasez de los incentivos y la restricción de los recursos, además de que dichas políticas obran contra las ganancias y el “bienestar”. En sus palabras:

Desde un punto de vista estrictamente técnico, el argumento contra las políticas populistas es sencillo y claro: esas políticas no pueden sostenerse porque olvidan la reacción de los agentes ante la estructura de los incentivos, así como las restricciones básicas de los recursos. Además, cuando se agotan los beneficios económicos a corto plazo que pueden generar tales políticas en potencia, la inevitable corrección subsecuente tiene costos económicos que minan las ganancias económicas iniciales; en términos del valor presente las políticas populistas reducen el bienestar.

Los autores encuentran sencillez en su “argumentación” antipopulista porque se limitan a señalar que las políticas emanadas del populismo molestan a los empresarios a quie-

nes supuestamente perjudican, ocultando que si se puede identificar un periodo histórico de esplendor expansionista del capitalismo en América Latina y, por supuesto, en México, es precisamente el de las políticas económicas expansionistas aplicadas por los gobiernos populistas durante la segunda parte del siglo XX, hasta antes del surgimiento y consolidación del neoliberalismo en el curso de la década de los ochenta.

Para colmo de los neoliberales, en la fase más intensa del patrón de acumulación de capital anterior —durante el “desarrollo estabilizador” que opera entre 1954-1970 (para este tema ver Ortiz, 1998, y Sotelo, 1993), caracterizado por baja inflación y por una notable estabilidad en el tipo nominal de cambio—, tanto el producto interno bruto como el producto por habitante y los salarios reales experimentaron incrementos espectaculares que no volverían a repetirse en las siguientes décadas neoliberales (ver cuadro 1). Por supuesto que esto no fue bien visto por la burguesía y las fracciones de las clases medias favorecidas por las “políticas nacionalistas”. Ideólogos como Bazdresch y Levy (1992: 263) los caracterizaron como “sucesos simultáneos” que no habían ocurrido en el pasado, ni volverían a ocurrir.

El mismo comportamiento tuvo la distribución del ingreso que, por lo menos, fue un poco más favorable a las clases populares durante ese periodo (Levy y Bazdresch, *op. cit.*, p. 269, nota 21), que en los sucesivos gobiernos neoliberales: desde Miguel de la Madrid hasta Vicente Fox.

Para Dornbush y Edwards (1992:17),

el “populismo económico” es un enfoque de la *economía* que destaca el crecimiento y la redistribución del ingreso y menosprecia los riesgos de la inflación y el financiamiento deficitario, las restricciones externas y la reacción de los agentes económicos [¿?] ante las políticas agresivas ajenas al mercado.

Preocupados por las variables macroeconómicas del sistema, a estos autores les sorprenden las políticas redistributivas del ingreso y el crecimiento económico que fueron favorecidos por el desarrollismo latinoamericano y mexicano durante las décadas de los cincuenta y sesenta del siglo XX. La crisis de los años setenta y el agotamiento del patrón de industrialización por sustitución de importaciones para el mercado interno generaron las condiciones para que incubara el patrón neoliberal a finales de la década de los setenta y en el curso de la siguiente. Sin embargo, esos autores ligados al Banco Mundial no se sorprenden de que una vez puestas en marcha las políticas neoliberales, no solamente se hayan corregido los desequilibrios estructurales de la economía, sino que han sido exacerbados al máximo, al grado de que, como se aprecia más adelante en el apartado que analiza el patrón de acumulación de capital “tipo B”, las tasas históricas de crecimiento promedio exhiben tendencias a la baja y el sistema, en casos como el de Argentina, presenta fuertes contracciones y estancamiento (ver cuadro 1).

Esta realidad del neoliberalismo fue reconocida por la CEPAL —organismo que no oculta su inclinación por las políticas de mercado— cuando sus economistas declararon la década de los ochenta como “década perdida” para el desarrollo, luego de que en ese periodo la tasa promedio de crecimiento económico fue de tan solo 0.9% (Sotelo, 1999, cuadro 2, p. 64). Ese mismo organismo ha reconocido recientemente (CEPAL, 2003a: 17) que una coyuntura económica desfavorable de finales de la década de los noventa del siglo XX y los primeros dos años de la primera década del siglo XXI constituye ya “media década perdida”, periodo en que el producto interno bruto creció, en promedio, sólo 1.2% durante cinco años (1998-2002). Recientemente en otro documento, la CEPAL (abril de 2003: 7) proyecta el crecimiento del PIB

CUADRO 1
América Latina: principales indicadores económicos

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001 ^a	2003 ^b
	<i>Tasas anuales de variación</i>									
Producto interno bruto c/	5.2	1.1	3.8	5.1	2.2	0.5	3.8	0.4	-0.6	1.5
Producto interno bruto por habitante c/	3.4	-0.6	2.1	3.4	0.6	-1.0	2.2	-1.1	-2.1	0.0
Precios al consumidor d/	324.3	25.4	18.2	10.5	9.8	9.4	8.7	6.0	12.1	8.6
	<i>Porcentajes</i>									
Desempleo urbano abierto	6.6	7.5	7.9	7.5	8.1	8.8	8.4	8.3	8.9	—
Deuda externa bruta total/PIB a/	35.4	36.7	35.0	33.3	37.8	42.6	37.2	37.7	43.3	—
Deuda externa bruta total/Exportaciones de bienes y servicios	248.9	228.9	214.2	201.5	229.3	218.1	177.5	181.3	180.5	—
	<i>Miles de millones de dólares</i>									
<i>Balanza de pagos</i>										
Balanza de cuenta corriente	-51.6	38.0	-38.9	-64.9	-87.3	-53.8	-45.3	-51.2	-13.4	-3.7
Balanza de bienes	-12.7	3.3	5.3	-11.9	-33.4	-5.7	4.4	-1.6	24.3	37.2
Exportaciones fob	188.5	229.5	257.3	286.4	283.2	299.1	358.3	343.5	346.4	361.7
Importaciones fob	-201.2	-226.2	-252.1	-298.4	-316.6	-304.8	-353.9	-345.1	-322.1	-324.5
Balanza de servicios	-15.6	-15.6	-15.5	-19.8	-20.7	-15.9	-16.9	-19.3	-14.0	-14.6
Balanza de renta	-36.1	-40.8	-43.2	-48.3	-49.9	-51.5	-53.2	-54.5	-50.7	-54.8
Balanza de transferencias corrientes	12.8	15.1	14.5	15.1	16.7	19.2	20.4	24.2	26.9	28.5

Continúa...

CUADRO 1
América Latina: principales indicadores económicos (Continuación)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001 ^a	2003 ^b
Balanza de renta	-36.1	-40.8	-43.2	-48.3	-49.9	-51.5	-53.2	-54.5	-50.7	-54.8
Balanza de transferencias corrientes	12.8	15.1	14.5	15.1	16.7	19.2	20.4	24.2	26.9	28.5
Balanza de capital y financiera f/	41.7	29.8	67.7	83.6	68.9	47.8	60.0	32.9	-14.2	—
Inversión extranjera directa neta	24.4	25.8	40.3	57.0	60.6	79.6	67.8	68.7	39.0	—
Capital financiero g/	17.3	4.0	27.4	26.7	8.3	-31.7	-7.7	-35.8	-53.2	—
Balanza global	-9.9	-8.2	28.7	18.7	-18.5	-6.0	14.7	-18.4	-27.6	—
Variación en activos de reserva h/	4.5	-23.1	-26.1	-15.8	9.6	6.3	-7.0	1.2	3.2	—
Otro financiamiento i/	5.5	31.3	-2.6	-2.9	8.9	-0.3	-7.7	17.2	24.5	—

Fuente: CEPAL, sobre cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares

b/ Proyecciones

c/ Sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes de 1995

d/ Variación de diciembre a diciembre

e/ Estimaciones sobre la base de cifras en dólares a precios corrientes

f/ Incluye errores y omisiones

g/ Se refiere a los saldos de las balanzas de capital y financiera menos la inversión extranjera directa neta, más los errores y omisiones

h/ El signo menos (-) indica aumento de los activos de reserva

i/ Incluye uso del crédito y préstamos del Fondo Monetario Internacional y financiamiento excepcional

(Tomado de CEPAL, 2003a: cuadro A-1: 31.)

para 2003 en América Latina en 1.5%, y el producto por habitante, en 0.0%; es decir, 2% por debajo del que se presentó en 1996 (CEPAL, 2003a; cuadros A-2 y A-3). Por lo tanto, hablamos de una economía latinoamericana sin crecimiento capitalista y, lo que es más grave, sin creación de puestos de trabajo.

Vemos que la recesión y la intensificación de la crisis se confirman en el análisis por países cuando se constata que solamente Costa Rica y Argentina proyectan crecimiento de entre 4.5% y 5.5% en 2003, mientras que, en el polo opuesto, figuran drásticas caídas en Venezuela (-13%), Uruguay (-2.5%) —que ya cumple cinco años en recesión y crisis— y República Dominicana (-0.1%). Magros crecimientos entre 1.5% y 2%, se proyectan en Bolivia, Brasil, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, México, Nicaragua, Panamá y Paraguay. Tasas de crecimiento de entre 2.5% y 3.5% incluyen a Colombia, Chile, Perú, Honduras y al subconjunto del Caribe (CEPAL, 2003a, cuadro A-2: 32).

Frente a esta situación de recesión y de crisis estructural, no pretendo hacer una defensa del populismo y de las políticas desarrollista y neodesarrollista pro capitalistas que precedieron al esquema neoliberal, enmarcadas en el patrón de acumulación de capital por sustitución de importaciones para el mercado interno (para un análisis del populismo, ver Ianni, 1975 y Laclau, 1978).

Desde el punto de vista del “desarrollo social” (distribución del ingreso, política salarial, bienestar social, etc.) hubo ciertos avances identificados con el Estado social o del bienestar, que correspondió a dicho patrón, y a las luchas políticas y sociales del periodo. Sin embargo, debo señalar que el punto común de esas políticas con las del neoliberalismo es que ambas profundizan y extienden el capitalismo, cuestiones que, por otra parte, posibilitaron su globalización en el curso de la

década de los ochenta. En cambio, lo que varía es la *estrategia* para conseguir lo anterior: mientras que para el primer patrón de acumulación sus clases sociales y el Estado luchan contra las viejas estructuras oligárquicas y terratenientes con el fin de imponer una industrialización que favorece el ascenso de las fracciones de la burguesía industrial (dependiente), el patrón neoliberal pugna por imponer una alianza de clases bajo la conducción de la fracción de la burguesía moderna neoliberal anclada en el ciclo del capital internacional.

En términos estrictamente capitalistas, la dinámica de acumulación y de sus variables en el periodo de posguerra en México revela los siguientes resultados.

De acuerdo con Valenzuela (1986: 32-34), tanto el producto como la inversión en el periodo 1939-1978 crecieron en promedio anual a una tasa de 6% y 8.9%, respectivamente. Considerando un periodo amplio de casi 30 años (1949-1978),

los datos indican: *a)* un crecimiento muy dinámico de la inversión, lo cual pudiera ser indicador de una muy favorable rentabilidad; *b)* aumento en la intensidad capitalista (mayor coeficiente de capital) de los procesos productivos; *c)* las cadencias de la inversión fluctúan más ampliamente que el producto; *d)* probable existencia de un ciclo largo en el curso del desarrollo mexicano.

Respecto a la teoría del ciclo largo, el autor aclara que los estudios sobre el comportamiento cíclico de la economía mexicana eran escasos en esa época debido probablemente a que el proceso de desarrollo de la posguerra fue relativamente estable, ya que “entre 1939 y 1981 no se observa ninguna caída absoluta”. Pero no ocurre así respecto a la inversión bruta fija, cuyo análisis a largo plazo permite hablar de un “comportamiento cíclico *stricto sensu*”.

Desde el punto de vista del patrón de acumulación, lo que me interesa destacar es la conclusión del autor (1986: 34) en el sentido de que

no es arriesgado pensar que la mayor proclividad cíclica del último periodo se debe a problemas de carácter estructural. En este sentido, se puede pronosticar que —en ausencia de cambios estructurales— la economía mexicana ha entrado en la viciosa dinámica cíclica del *stop and go*. Es decir, los ciclos serán más recurrentes, con una fase de auge menos largo y menos alta, y con una fase recesiva más larga y más profunda. La consecuencia obvia es una reducción de los ritmos de crecimiento o, si se quiere, la tendencia a un estancamiento relativo, todo ello no siendo otra cosa que la manifestación del agotamiento del patrón de acumulación tradicional. (Esta tesis es desarrollada en otros escritos del autor, por ejemplo, en Valenzuela, 1999.)

El agotamiento del patrón de acumulación tradicional y el ingreso del nuevo patrón fundado en la dependencia y el neoliberalismo es lo que he caracterizado como *inversión del ciclo económico*; es decir, el hecho de que debido a la implementación de reformas neoliberales las fases de ascenso, crecimiento y prosperidad han reducido su amplitud espacio-temporal al lado de un peligroso aumento de la durabilidad espacio-temporal de las fases de recesión y de crisis estructural. El planteamiento es el siguiente:

Estos hechos están en la base de un fenómeno aún más complejo intensificado en los últimos años a causa de la aplicación de las políticas de ajuste neoliberal, que consiste en una *inversión de los ciclos económicos* que reduce cada vez más las fases de recuperación y prosperidad (auge), mientras que las de recesión y crisis (como la actual) resultan más largas y pronunciadas. Este fenómeno se presentó prácticamente en todo el mundo durante la década de los noventa del siglo xx (Sotelo, 2003: 43).

*El mundo del trabajo en el patrón
de acumulación capitalista “tipo A”*

La organización capitalista del proceso de trabajo en el patrón de acumulación “tipo A”, que floreció en América Latina y en México durante la segunda mitad del siglo XX, tuvo como eje el proceso de industrialización y la expansión de las ramas productivas a él ligadas. Industrias como la automotriz, siderúrgica, textil, de producción de bienes de consumo duradero como línea blanca y enseres domésticos tuvieron crecimientos espectaculares auspiciados por la gran intervención del Estado en la ejecución de sus políticas económicas de sustitución de importaciones, cien por ciento favorables al gran capital nacional y extranjero. Es la época de consolidación del capitalismo monopólico, con incontrastable hegemonía de las empresas transnacionales y el capital financiero que durante ese periodo conoce procesos expansivos inéditos en la historia precedente latinoamericana.

Aquí se origina el debate acerca del tipo de organización del trabajo y de las relaciones sociales que van a caracterizar al mundo del trabajo, particularmente en los países más grandes de la región desde el punto de vista de su composición orgánica de capital, del desarrollo, extensión y profundización del modo capitalista de producción.

Tenemos por un lado la teoría de la regulación. Ésta entiende la crisis general del capitalismo avanzado a partir de la desestructuración y posterior crisis del “modelo fordista” de producción y de relaciones salariales, que fue hegemónico después de la Segunda Guerra Mundial. Esta es la posición teórica y política de autores como Boyer (1989), Lipietz (1986), Coriat (1985) y Aglietta (1979), quienes generalizaron ese “modelo” de la producción en masa como si realmente fuera

característico del conjunto de los países del capitalismo avanzado y que, incluso, autores como Williams y Haslam (1994: 3-47), así como Castillo (1994: 49-78), ponen en el tapete de la discusión. Además, y como una importante deficiencia de esta teoría de la regulación, no dejaron espacio teórico para caracterizar y determinar la naturaleza del mundo del trabajo en los países dependientes y subdesarrollados, ya que a éstos se les coloca como reflejo emblemático de lo que ocurre en los centros en materia de organización del proceso de trabajo. También aquí fructificó el eurocentrismo que puede observarse de manera concreta, por ejemplo, en la obra de Lipietz (1986) y su concepción de *fordismo periférico*, versión eurocentrista y crítica de las vertientes latinoamericanas de la teoría estructuralista y de la dependencia. Lipietz, al igual que otros regulacionistas, postula que las “formas de regulación” de los países avanzados fueron “internalizadas” en el capitalismo subdesarrollado pasando por alto las diferencias histórico-sociales entre ambas formaciones capitalistas.

Una manera de plantear el problema que nos ocupa es resumiendo en primera instancia los principios del fordismo y, después, interrogándonos acerca de qué es la “norma de producción y de consumo” en el esquema fordista.

Gounet (1999: 18-19) resume las características del fordismo de la siguiente manera: *a)* producción en masa y racionalización de las tareas realizadas por los obreros, *b)* parcelación de las tareas y separación del trabajo de ejecución del de concepción, *c)* introducción de la línea de montaje o cadena sin fin, *d)* control directo del proceso global de producción a través de la integración vertical y monopolización de empresas productoras de piezas y componentes y, *e)* proceso de automatización de las fábricas.

La norma de producción y de consumo supone la producción en masa estandarizada a través de la cadena de montaje

que asegura la producción en serie. En los manuales fordistas la norma de consumo es la que asegura la realización de la producción mediante la satisfacción de la demanda, incluyendo la de los trabajadores. Esta es la tesis típica del fordismo: suponer que el trabajador con un salario relativamente alto coadyuva a la realización de la producción en masa y asegura, así, la acumulación de capital en los países desarrollados, porque de alguna manera la producción industrial incorpora el consumo popular y procura abaratar los artículos ligados a este tipo de consumo (Marini, 1973: 58) para la obtención de plusvalía relativa (ver capítulo 6, segundo apartado).

Resulta indefendible la idea que postula a un “compromiso histórico capital trabajo” como la causa de que esa norma de producción y consumo pudiera desarrollarse. Nada de esto ocurrió históricamente en las relaciones de producción y de consumo de América Latina: ni en Brasil, México o Argentina, que son los países más “cercanos” al “modelo fordista”. Pero tampoco ocurre, ni ocurrió, en el capitalismo avanzado al decir de autores como Aglietta (1979) o Brenner y Glick (1991), cuando niegan que haya existido un “acuerdo” entre el capital y el trabajo que garantizara el crecimiento salarial y el consumo masivo como postulan, en cambio, Boyer y Lipietz en sus obras fundamentales, mediante la fórmula del “compromiso fordista”. Porque, como asegura otro autor (Alves, 1996: 26), el capital “nunca se resignó a aceptar la participación del trabajo en las ganancias de productividad, pero sí luchó con uñas y dientes para limitar el crecimiento del salario real”.

El traslado mecánico y eurocéntrico, sin mediaciones históricas, del taylorismo-fordismo con sus categorías y conceptos al ámbito de América Latina borra las especificidades de las estructuras de producción y organización del trabajo, que debieron erigir “paradigmas organizativos” diferentes de los

dominantes en los centros. Simplemente el fordismo fue un método sumamente restringido a algunas ramas y empresas, como la automotriz, que introdujo la industrialización dependiente debido, entre otras razones, a que la famosa “norma de consumo” de los regulacionistas y el “pacto clasista” entre capital y trabajo nunca se dieron ni operaron en la acumulación de capital ni en el mundo real del trabajo y el capital latinoamericanos.

Además, la industrialización se desarrolló con la utilización de métodos intensivos en capital que hicieron aún más limitado y elitista el proceso, como plantea H. Haber (1992: 238):

México se servía de métodos de producción de capital intensivo porque importaba casi toda su tecnología industrial de Europa y Estados Unidos, países que justamente practicaban esos métodos. Era más lógico que los empresarios utilizaran esta tecnología, aunque de dimensiones inapropiadas para el país, que someterse al prolongado proceso de experimentaciones que habría sido necesario para desarrollar una tecnología propia [...] la sola existencia de este rezago tecnológico impulsó a la industrialización y permitió que las etapas iniciales del crecimiento industrial se sucedieran con bastante rapidez [...] era razonable que la industrialización tendiera a ser de capital intensivo, ya que en México escaseaba la mano de obra calificada y de disciplina industrial. Puesto que la mayor parte de la población vivía en un continuo estado de miseria y subempleo, eran muy pocas las personas que efectivamente sabían operar la nueva maquinaria.

El autor apunta, además, que ante la situación de pobreza y poca calificación de la población, el capital recurrió al uso de técnicos capacitados y operadores extranjeros, así como al “aparato coercitivo del Estado para controlar a la clase obrera y a la sustitución de trabajo por capital” (Haber, 1992: 239).

Desde la perspectiva de las formas de producción (modo de producción dependiente), el resultado de la utilización de la acumulación intensiva de capital en la industrialización consistió en un reforzamiento de las formas tradicionales de producción y de las relaciones sociales correspondientes que trabaron el desarrollo de nuevos métodos y técnicas de producción dominantes (como el fordismo) y su generalización en el conjunto del aparato productivo y en los sectores económicos del país. Ello acentuó la heterogeneidad estructural y profundizó las estructuras de la dependencia: económica, comercial, productiva, tecnológica y financiera.

En la explicación de la naturaleza de las relaciones industriales y sociales que se constituyeron en tejidos de las relaciones de explotación y acumulación de capital, se esmeraron teorías latinoamericanas como la de la dependencia y la de la articulación de modos de producción de factura estructuralista. Mientras que la vertiente marxista de la primera sustenta la preeminencia de la superexplotación del trabajo como el factor básico sobre el que se erigen tanto las relaciones industriales modernas del capital como las legislaciones laborales desde la década de los treinta, la segunda lo hace a partir de la tesis de la articulación de varios modos de producción y de la organización del trabajo bajo el dominio de un modo de producción hegemónico (capitalista).

A pesar de obvias diferencias conceptuales debidas a su origen epistemológico, estas teorías permiten analizar y diagnosticar el mundo del trabajo en América Latina, así como su naturaleza y configuración actuales en el contexto de mundialización del modo capitalista de producción (para este tema, ver Martínez, 1999).

Me concentro en la primera vertiente por considerar que es la que más expectativas explicativas y de ubicación del tema de estudio ofrece en la actualidad.

¿Por qué razón digo que en la América Latina capitalista no ocurrió el mismo proceso que en los centros, es decir, la expansión del fordismo?

La respuesta se encuentra en un mecanismo histórico-estructural de la dependencia: el hecho de que la mayoría de la población y gran parte de las poblaciones obreras industriales nunca fueron “factores activos” de demanda efectiva, es decir, no incidieron en sectores y ramos productivos *motores* de las industrias de producción suntuaria, que lideraron el desarrollo capitalista dependiente de la región con la industrialización sustitutiva de importaciones en las décadas de los sesenta y setenta del siglo XX. Esta realidad del mundo del trabajo deslegitima a todos aquellos análisis que igualan la realidad social y laboral de los países capitalistas centrales y la de los países dependientes, sin considerar que en ambos la formación de instituciones (tutelares del trabajo, seguros de desempleo, contratos colectivos de trabajo, de seguridad social, etc.) es completamente diferente, como diferentes son sus mecanismos y funciones.

En su polémica con María da Conceição Tavares, Francisco de Oliveira y Gilberto Mathias, Marini (1979: 37) plantea la siguiente tesis que se relaciona con el objeto de estudio en cuestión:

Lo esencial [...] es que, en las economías dependientes de mayor desarrollo relativo, la búsqueda de sobreganancias y la elasticidad de la demanda que corresponde a la esfera alta de circulación orientan hacia el sector III [de consumo suntuario, AS] las inversiones, en particular extranjeras, por las características propias del sector, en cuanto a la producción de plusvalía, y las condiciones de distribución creadas por la superexplotación del trabajo. Con ello se eleva la composición orgánica de ese sector a un ritmo más rápido que en los demás, inclinándolo a su

favor el mecanismo de nivelación de la cuota de ganancia. Ambos factores —el drenaje de plusvalía que resulta de la nivelación de ganancias ante un sector de alta composición orgánica y el que deriva de la ganancia extraordinaria (la cual, como vimos antes, se encuentra vinculada directamente a las condiciones de mercado)— deprimen la cuota de ganancia en los demás sectores (a excepción de las ramas del sector I que producen fundamentalmente para el sector III): en este sentido, y sólo en éste, es que la atrofia de I y II puede atribuirse al desarrollo del sector III.

¿Qué se desprende de la cita anterior en relación con el metabolismo social del mundo del trabajo?

En primer lugar, se demuestra que en las economías dependientes el desarrollo histórico del capitalismo, a diferencia de lo que ocurrió en los países desarrollados, se dio básicamente en función de la expansión del sector productor y distribuidor de bienes de consumo de lujo y de sus ramas y empresas destinadas a satisfacer la demanda de las clases sociales no obreras. En esta dirección se desarrollan tanto el “patrón A” de acumulación de capital (1945-1980), con la demanda interna suntuaria como factor privilegiado de acumulación de capital, como el “patrón B” (1982-2003) que, ante la insuficiencia de esa demanda y la inexistencia de una proveniente de las clases obreras y populares, se desdobra al exterior buscando allí, en el mercado mundial, las condiciones de su realización.

En segundo lugar, siendo esos sectores suntuarios dominantes (y también los del productor de medios de producción a ellos ligados), naturalmente el proceso de trabajo y las relaciones laborales fueron organizados en su lógica; es decir, en función del metabolismo social del capital dependiente para atender las necesidades de valorización y creación de nuevo valor.

En tercer lugar, si hubo indicios de fordismo fue justamente en estos estrechos límites del capitalismo —aquí sí se puede hablar “estrechamente” del “fordismo periférico” al estilo Lipietz— y en la lógica expansiva de las grandes compañías multinacionales que impusieron su lógica de acumulación y centralización de capital, además de apropiarse de las ganancias privadas del conjunto de las economías capitalistas dependientes.

Entonces: ¿de qué tipo de “fordismo” hablo? En esencia, de uno sumamente restringido, funcional y localizado en ramas dinámicas que florecieron en la época de la industrialización dependiente, pero que jamás impregnaron ni generalizaron sus mecanismos de producción y explotación, así como sus formas organizativas, al conjunto de la economía y la sociedad. Mejor, en aras de la obtención de ganancias fáciles y de afianzar la acumulación dependiente de capital en el contexto de la división internacional del trabajo, recurrieron —y recurren en la actualidad— a los mecanismos de superexplotación del trabajo: aumento de la jornada de trabajo, incrementos notables de intensidad y remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (ver capítulo 5).

La crisis del patrón “tipo B” de acumulación capitalista neoliberal dependiente

La debilidad estructural de la política macroeconómica del neoliberalismo provocó que la tasa promedio anual de crecimiento del PIB en América Latina durante la década de los noventa fuera de tan sólo 1.2%. Si se considera completo el periodo neoliberal (1981-2001), dicha tasa en promedio fue de apenas 2.05% (CEPAL, 2001, cuadro 1: 739), mientras que el producto por habitante fue negativo (0.9%) en los años no-

venta y creció sólo 0.15% durante todo el periodo neoliberal (CEPAL, 2001, cuadro 2: 741).²

Además, si consideramos que en la actualidad el comercio exterior de América Latina representa menos de 5% del comercio mundial (CEPAL, 2001, cuadro 7: 43), entonces tenemos un panorama de crisis no sólo en el ámbito económico sino, lo que es más grave, en el político y social.

Como vemos, sea por el lado de la esfera de producción como del comercio internacional, el patrón neoliberal es incomparable, aun desde la perspectiva capitalista, con el patrón capitalista que lo presidió.

El cuadro 2 resume y compara dos variables (PIB y PIB por habitante) en dos patrones de acumulación de capital. El primero (“tipo A”) se extiende de 1970 a 1981 mientras que el segundo (“tipo B”) cubre el periodo de 1982 a 2002.

Del cuadro anterior se desprende, en primer lugar, que el patrón dependiente neoliberal de acumulación y valorización de capital es deficitario y proyecta comportamientos macroeconómicos cuya tendencia conduce al estancamiento con todas las consecuencias negativas en variables como gasto social, empleo, salarios, calificación de la fuerza de trabajo, desempleo y pobreza.

En segundo lugar, es claro que el PIB por habitante es extremadamente bajo, alcanzando tasas negativas como en el caso de Argentina.

Por último, se advierte por inferencia que ante la contracción productiva que acarrea el patrón neoliberal se reafirma la tendencia a la financiarización de la economía en beneficio del capital especulativo internacional.

² Para un análisis pormenorizado ver Sotelo, 2003, especialmente capítulos 3 y 4.

CUADRO 2
América Latina: producto interno bruto y por habitante
en dos patrones de acumulación de capital, 1970-2002

		<i>Patrón A*</i>	<i>Patrón B**</i>
América Latina	PIB	5.9	2.21
	PIB/H	3.4	0.38
México	PIB	6.6	2.49
	PIB/H	3.6	0.58
Brasil	PIB	9.4	2.01
	PIB/H	6.9	0.43
Argentina	PIB	2.5	- 1.8
	PIB/H	0.9	- 13.1

Fuente: elaboración propia con base en CEPAL, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2002*, Santiago de Chile, 2002, cuadros A-1 y A-2 (pp.107 y 108, respectivamente); BID (1995, cuadro B-1 (p. 273 y B-2: 273).

*Patrón de acumulación de capital de industrialización productiva para el mercado interno en la década de los setenta.

**Patrón de acumulación de capital neoliberal dependiente volcado a la exportación, 1980-2002.

La *inversión* del ciclo económico y la persistencia de la crisis estructural se muestran en el cuadro 3, de manera concreta, en el caso de México.

Como se desprende de la lectura de ambos cuadros, es posible concluir que la inversión del ciclo económico, tal como la definimos más arriba, se ha consolidado como un mecanismo estructural del funcionamiento de la economía capitalista neoliberal. En este fenómeno he insistido reiteradas veces, y ahora lo identifica la CEPAL (abril de 2003: 30), en el siguiente planteamiento:

CUADRO 3
México: inversión del ciclo económico
en el patrón neoliberal, 1982-2002

<i>Periodo</i>	<i>Característica</i>	<i>PIB promedio</i>
1982-1986	Estancamiento con inflación	1.66%
1987-1990	Estabilización/recuperación	2.45%
1991-1995	Desaceleración/crisis	1.26%
1996-2000	Recuperación	5.54%
2001-2002	Crisis estructural	0.8%
1982-2002	Promedio del patrón neoliberal	2.34%

Fuente: elaboración propia con base en fuentes diversas.

La fragilidad del proceso de crecimiento económico durante el decenio anterior se hace evidente al observar la gran volatilidad del producto regional desde la crisis de México de diciembre de 1994. No obstante, la recuperación después de cada ciclo auge-contracción es menos fuerte. Esto no se puede atribuir a factores técnicos o estadísticos vinculados a la amplitud de los ciclos y debe analizarse, por tanto, a la luz de un debilitamiento de los factores productivos mencionados y de la pérdida de crecimiento potencial. Otra señal preocupante es la inercia mayor a recuperarse luego de pasar por una fase de actividad mermada: en los años noventa, dos trimestres separaron el punto más bajo del ciclo de la cima del repunte. Esta vez, tres o cuatro trimestres serán necesarios.

No puedo afirmar que lo anterior sea suficiente para erigir dicho fenómeno de inversión del ciclo económico en estatus de ley; pero sí es posible por lo menos asumir su carácter estructural en virtud de su comportamiento histórico macroeco-

nómico de largo plazo —obsérvese que en 20 años de neoliberalismo han existido de hecho escasamente cinco años de crecimiento entre 1996-2000 (ver cuadro 3). Es esa su *trayectoria histórica* que, incluso, se corrobora con los datos oficiales que situaron el crecimiento del producto en 1.5% en 2003 (contra un crecimiento negativo de - 0.4% que tuvo en 2002; ver CEPAL, 2003b).

A pesar de que organismos especializados públicos y privados auguran una cierta recuperación de la economía latinoamericana para este último año, no se atreven a postular que dicha recuperación sea firme y duradera. Incluso de presentarse, ésta sería inferior a las anteriores “recuperaciones”, mientras que se reconoce explícitamente el carácter global de la crisis capitalista. El planteamiento de la CEPAL (abril de 2003: 29) es el siguiente:

La recesión en 2001-2002 y, por ende, la recuperación esperada para el año 2003 contrasta en naturaleza y profundidad con las anteriores crisis que afectaron a la región. El deterioro del crecimiento económico en América Latina se inició en el último trimestre del año 2000. A partir del tercer trimestre de 2001, el PIB regional empezó a disminuir, situación que duró hasta el segundo trimestre de 2002 [...] el ciclo de estancamiento y recesión ha sido más largo y profundo que en episodios anteriores. Esta tendencia regional esconde diferencias cualitativas importantes, según los países [...] Y tiene implicaciones muy diferentes según la dinámica anterior de las economías.

Esta última se asociaba muy de cerca a la naturaleza geográfica de las dos crisis anteriores. Mientras la crisis de 1994-1996 afectó particularmente a dos economías (México y Argentina), la crisis de 1998-1999 fue circunscrita a las economías de América del Sur. Al contrario, la crisis de 2001-2002 es mucho más generalizada, lo que se explica por el carácter global que ha tenido. De la misma manera que la crisis afectó a un conjunto amplio de eco-

nomías en la región, se espera que la recuperación sea también general, con algunas excepciones resultantes de factores más extra-económicos. No obstante, esta recuperación dista mucho de tener el vigor que tuvieron los repuntes anteriores y esto no sólo por el cuadro complejo que define la coyuntura internacional, sino también por el progresivo agotamiento de la dinámica económica en varios de los países considerados.

En términos generales, considero que, entre otras consecuencias negativas, la modificación del ciclo económico castiga la inversión productiva (pública y privada, nacional y extranjera) y presiona aún más el déficit de la balanza de pagos, incluso en aquellas situaciones en las que, como en México, se ha registrado superávit en la balanza comercial (ver cuadro 4).

El correlato de lo anterior ha sido el creciente endeudamiento externo de la región. Basta con señalar al respecto que si la deuda externa total de América Latina en la década de los setenta era de alrededor de 200 mil millones de dólares, y de 400 mil millones de dólares en la de los ochenta, en la década de los noventa dicha deuda se acerca peligrosamente a 800 mil millones de dólares, que implican el pago por concepto de intereses de la estratosférica suma de 76 mil millones de dólares por año. Nuevamente México, que con Brasil y Argentina concentran más de 70% de la deuda externa total de la región, representa un caso paradigmático al acumular una deuda total, pública y privada, externa e interna, reconocida oficialmente, de más de 410 mil millones de dólares, equivalentes a 65% del PIB en el año 2002, como se desglosa en el cuadro 5.

Empeñado en su política monetarista y antiproductivista que suple con deuda la insuficiencia de los ingresos fiscales, el gobierno neoliberal de Fox ha destinado en lo que va de su administración más de 181 mil 238.8 millones de pesos al

CUADRO 4
México: principales indicadores económicos

	2000	2001	2002 ^a
<i>Tasas de variación anual</i>			
Producto interno bruto	6.8	-0.4	1.2
Precios al consumidor	9.0	4.4	5.4 ^b
Salario real ^c	6.1	6.6	1.4 ^d
Dinero (M1)	15.4	20.5	12.6 ^e
Tipo de cambio real efectivo ^f	-7.4	-6.0	-1.6 ^g
Relación de precios del Intercambio	5.0	-0.1	1.8
<i>Porcentaje promedio anual</i>			
Tasa de desempleo urbano	2.2	2.5	2.8 ^h
Resultado fiscal del gobierno Central / PIB	-1.3	-0.7	-0.7
Tasa de interés real pasiva	-1.7	0.0	-1.7 ⁱ
Tasa de interés real activa	9.4	8.6	4.3 ⁱ
<i>Millones de dólares</i>			
Exportaciones de bienes y servicios	180 167	171 103	172 527
Importaciones de bienes y servicios	190 494	184 614	183 854
Saldo en cuenta corriente	-18 160	-18 002	-15 000
Cuenta de capital y financiera	25 269	25 327	19 600
Balanza global	7 110	7 325	4 600

Fuente: apéndice estadístico.

^a Estimaciones preliminares

^b Variación entre noviembre de 2001 y noviembre de 2002

^c Industria manufacturera

^d Estimación basada en el promedio de enero a septiembre

^e Variación entre octubre de 2001 y octubre de 2002

^f Una tasa negativa significa una apreciación real

^g Promedio de enero a octubre

^h Estimación basada en el promedio de enero a octubre

ⁱ Promedio de enero a septiembre, anualizado

Fuente: CEPAL, 2002: 85.

DESINDUSTRIALIZACIÓN Y CRISIS DEL NEOLIBERALISMO

CUADRO 5
México: deuda total como porcentaje del PIB
(millones de dólares)

	2001/p	% del PIB	2002	% del PIB
Deuda externa total	162 626.0	26.9	165 115.2	25.9
Deuda pública externa	80 300.00	13.3	78 818.1	12.4
Gobierno federal	44 100.0	7.3	57 879.1	9.1
Organismos y empresas públicas	11 900.0	2.0	12 338.3	1.9
Banca de desarrollo	24 300.0	4.0	8 600.7	1.3
PIDIREGAS	18 117.0	3.0	23 495.8	3.7
Deuda externa privada	64 209.0	10.6	62 801.3	9.9
Banca comercial	8 481.0	1.4	6 396.5	1.0
Empresas	55 728.0	9.2	56 404.8	8.9
Deuda interna total	248 009.6	41.1	245 181.0	38.5
Deuda interna consolidada	83 437.2	13.8	87 991.0	13.8
Estados y municipios	10 761.9	1.8	11 025.7	1.7
Distrito Federal	3 504.3	0.6	3 712.2	0.6
Resto de la República	7 257.6	1.2	75 417.2	11.8
Programas de rescate	112 376.3	18.6	107 504.8	16.9
IPAB	81.092.0	13.4	78 359.3	12.3
Programa apoyo a deudores	6 332.2	1.0	688.5	0.1
Programas de restructuras en Udis	4 622.3	1.0	4 053.3	0.6
Rescate carretero (FARAC)	11 542.3	1.9	13 692.1	2.1
Fideicomisos y fondos	13 409.8	2.2	12 018.7	1.9
FIDELIQ	837.7	0.1	2 278.8	0.4
Otros	12 572.1	2.1	9 739.9	1.5
Fondos de pensiones	41 434.2	6.9	38 659.5	6.1
IMSS	30 731.0	5.1	29 161.5	4.6
ISSSTE	10 703.2	1.8	9 498.0	1.5
Deuda total	410 635.6	68.0	410 296.2	64.4

Fuente: Banxico, SHCP, IPAB.

pago de los intereses generados exclusivamente por el endeudamiento público interno, según la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (*La Jornada*, 21 de julio de 2003), con el afán de cumplir cabal y puntualmente con los empresarios internos. Para hacer más gravoso el panorama de crisis estructural del país, se calcula que el gobierno federal pagará entre 2003 y 2010 alrededor de 861 mil 252 millones de pesos por intereses de la deuda del sector público, que significan más de la mitad de la deuda del sector público (un billón 629 mil 720.6 millones de pesos) registrada hasta el 31 de diciembre de 2002 (*La Jornada*, 14 de junio de 2003).

En síntesis, frente a la crisis y agotamiento de su anterior patrón de industrialización, lejos de haber transitado hacia un “nuevo modelo” de acumulación y de relaciones internacionales, América Latina parece haberse retrotraído al siglo XIX al reconvertirse en una economía primario-exportadora, donde recursos naturales como petróleo, gas, minerales, agricultura, silvicultura, pesca, ganadería y minería, además del turismo y la exportación masiva de fuerza de trabajo de países como Guatemala, El Salvador o México hacia Estados Unidos, se constituyeron en los verdaderos pivotes del crecimiento económico del patrón de acumulación dependiente neoliberal.³

³ Para comprender la dinámica contemporánea de las migraciones, es fundamental la distinción de Martínez (2000: 14), entre “globalización” del mercado de fuerza de trabajo —que implica movilidad territorial y migración de la misma— y “mundialización del capital variable”, que no supone necesariamente dicha movilidad, como erróneamente cree el pensamiento burgués neoliberal a través de su enfoque neoclásico que confunde el capitalismo, en tanto modo de producción, con la presunta “economía de mercado” (esfera de la circulación del capital), ya que no es teórica ni conceptualmente lo mismo.

Estas tendencias se expresan por lo menos en dos fenómenos. Por un lado en el creciente número de trabajadores indocumentados que cruzan la frontera mexicana en busca de trabajo, bastando al respecto con señalar que desde el comienzo del gobierno conservador de Vicente Fox (diciembre de 2000) se calcula que por lo menos 650 mil mexicanos han cruzado la frontera cada año en busca de oportunidades de trabajo en Estados Unidos (*La Jornada*, 30 de octubre de 2003).

Por otro lado, la división internacional del trabajo asignó a América Latina, entre otras funciones, la de exportar fuerza de trabajo barata, de acuerdo con cifras del informe del Banco Mundial (2003a). En función de ello, en 2002 esta región obtuvo 25 mil millones de dólares provenientes de los trabajadores emigrantes que envían parte de su salario a sus familias en sus países de origen (ver cuadro 6). Por su importancia, en

CUADRO 6
América Latina y el Caribe: envío de remesas del exterior
(miles de millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
América Latina y el Caribe	16.9	19.2	22.6	25.6
Brasil	1.5	1.4	1.5	
Colombia	1.3	1.6	1.8	
República Dominicana	1.6	1.8	2.0	
El Salvador	1.4	1.8	1.9	
México	6.6	7.6	9.9	

Fuente: World Bank, *Global Development Finance*, 2003.

segundo lugar figuran las remesas enviadas por los trabajadores de los países del sudeste asiático, que alcanzaron la cifra de 16 mil millones de dólares. Por su parte, Brasil, Colombia, México, Ecuador, República Dominicana y El Salvador se encuentran entre los 20 países que reciben la mayor cantidad de remesas en el mundo y sólo India supera a México. Sin embargo, el mayor volumen de remesas enviadas desde el exterior, como proporción del PIB, corresponde a Centroamérica.

Debo destacar que las remesas totales de América Latina y el Caribe enviadas por los trabajadores latinoamericanos a sus países de origen representan 61% de la inversión extranjera Directa (IED), misma que en 2002 alcanzó 42 mil millones de dólares.

Según el Banco de México, durante los primeros siete meses de 2003 las remesas que enviaron los trabajadores mexicanos desde Estados Unidos a sus familias en México alcanzaron 7 mil 255 millones de dólares, cantidad que superó casi 30% a la del mismo periodo de 2002 y que fue equivalente a tres cuartas partes del valor de las exportaciones de petróleo crudo realizadas entre enero y junio de 2002. Se estima que la mayor parte de estos ingresos se destinan a la satisfacción de necesidades básicas y a sufragar gastos en educación y salud, además de vivienda, ya sea en la adquisición de una nueva, en su mejora, ampliación o construcción. Pero considerando las entradas de remesas durante 2003, éstas rompieron la marca al sumar 14 mil 500 millones de dólares (*La Jornada*, 28 de octubre de 2003).

Tan importantes han sido estas remesas que en la actualidad superan las entradas de inversión extranjera directa y los recursos provenientes del turismo. El monto de las remesas fue equivalente a 74% del valor de las exportaciones petroleras efectuadas entre enero y junio de 2003 y alcanzaron 2%

del PIB (*La Jornada*, 28 de agosto de 2003),⁴ mientras que el Banco de México señala que las remesas enviadas al país en ese lapso alcanzaron 6 mil 135 millones de dólares; por su parte la IED fue de 5 mil 217 millones de dólares. De esta forma, según el Banco de México, mientras que las remesas crecieron 29.1% (respecto al año 2002), la inversión extranjera directa fue menor en mil 371 millones de dólares (*El Universal*, 28 de agosto de 2003).

Por último, cabe mencionar las restricciones que plantea la “democracia gobernable y limitada” desde el punto de vista político-electoral y de los intereses estratégicos del aparato de dominación, los desplomes del producto interno bruto y del producto por habitante, además de la disminución de la inversión productiva y del correlativo aumento de la inversión especulativa. Aunado a lo anterior, en el conjunto de la región se han ensanchado el desempleo, la pobreza, los problemas de exclusión social y la precarización de los mercados de trabajo.

Estas son las condiciones en que se “reinserta” América Latina, como economía dependiente, en la globalización del capitalismo durante la década de los ochenta. Los procesos de “integración” tipo Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Mercado Común Centroamericano (MCCA), Caribbean Community and Common Market (Caricom, por sus siglas en inglés) y la futura Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) —que

⁴ *El Universal*, 17 de septiembre de 2003. Es importante señalar que la cifra de remesas enviadas por medios oficiales (sin considerar las que se envían por medios informales) se situó en 14 mil 500 millones de dólares en 2003 según el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Pew Hispanic Center (PHC), lo que más que duplica su participación en el producto interno bruto (Ver *La Jornada*, 28 de octubre de 2003).

representa una reencarnación de la Doctrina Monroe (1823) y del panamericanismo del siglo XIX que impuso unilateralmente Estados Unidos frente a las potencias europeas al proclamar que “América es para los americanos”, entendiendo por “América” lógicamente a Estados Unidos (Cf. Marini, 1993 y Saxe-Fernández, 2002)—, son procesos de integración que han sido incapaces de revertir las tendencias a la especialización productiva, a la monoexportación y a la caída progresiva del crecimiento cualitativo y cuantitativo de las variables micro y macroeconómicas de la región en los últimos años. Por el contrario, esta nueva división internacional del trabajo es un genuino resultado de la especialización productiva a que es sometida intensamente la periferia del sistema capitalista en la época del neoliberalismo y del neomercantilismo, en una especie de resurrección de la vieja economía liberal del comercio internacional basada en las “ventajas comparativas”.

En síntesis, desde el agotamiento y crisis del anterior patrón de acumulación y reproducción del capital (1950-1982), América Latina se “reinsertó” en la economía mundial desplegando un patrón de reproducción especializado en la producción para la exportación. Esto implicó desatender los mercados internos, sobre todo los ligados al consumo popular, y desechar las políticas estatales de subsidio a la fuerza de trabajo y al bienestar social de la población. Este fenómeno se expresa, a mi juicio, en un intenso proceso de desindustrialización a que es sometida la periferia dependiente dentro del actual esquema capitalista neoliberal en escala mundial.

Conclusión

Lejos de constituir al fordismo como método dominante de las relaciones sociales y del mundo del trabajo en América

Latina y en México, éstos desplegaron las peculiares condiciones del modo de producción capitalista preexistente, entre las que destaca la superexplotación del trabajo, como eje de la expansión de la industria y de la organización social del trabajo.

A partir de aquí, los métodos dominantes de la organización del trabajo introducidos por las grandes empresas transnacionales, que de alguna manera influyeron la industrialización, el desarrollo de los mercados internos y la expansión de las relaciones del trabajo asalariado, serán extremadamente restringidos y reservados a las áreas más avanzadas y dinámicas de dichas empresas.

El trabajo asalariado, sus formas de organización y la manera en que incide en los procesos de creación de valor y valorización de capital, quedarán articulados a los modos de producción preexistentes, los cuales serán refuncionalizados y supeditados realmente a los intereses y necesidades de la expansión del gran capital nacional y extranjero.

La crisis del patrón de acumulación y valorización de capital dependiente neoliberal abrirá el camino para el pleno desarrollo de las estrategias del capital en materia de reestructuración del trabajo y de reforma laboral para flexibilizar la fuerza de trabajo, precarizarla y ajustarla a los requerimientos de un nuevo proceso de acumulación que tendrá como eje su vinculación y dependencia al mercado internacional.

4

Dependencia y especialización productiva: la crisis del modelo neoliberal

Introducción

La crisis capitalista y la desindustrialización de América Latina en las dos últimas décadas del siglo XX forjaron sociedades subdesarrolladas con grandes contingentes poblacionales (indígenas, campesinos, migrantes, artesanos, obreros precarizados) sumidos en la pobreza extrema, en la precarización del trabajo y en la marginalidad social, características que parecen ser “prerrogativas” de una globalización de hierro que exige que cada país, gobierno y Estado realicen los ajustes internos necesarios en el marco del orden capitalista neoliberal para poder adquirir la llave mágica de acceso a sus presuntos “beneficios”.

Especialización productiva, desindustrialización y exigencias de la globalización

A principios de la década de los ochenta, el chileno Fernando Fajnzylber fue quizás el primer autor en originar una polémica

ca sistemática contra la emergente política neoliberal en materia de industrialización y de su futuro en la región latinoamericana. No sin antes apuntar que los responsables del cambio en el patrón de acumulación habían sido los grupos de capital hegemónicos de los países avanzados a finales de la década de los sesenta, líderes y organismos internacionalizados con fuerte influencia en el poder ejecutivo del Estado capitalista que propugnaron por la liberalización a nivel internacional frente a otros grupos más débiles de la burguesía ligados a los parlamentos y a la burocracia política del Estado, inclinados a adoptar medidas proteccionistas (Fajnzylber, 1983: 87).

En el contexto de la existencia de dos proyectos divergentes que correspondían a dos fracciones de la burguesía dependiente —o “lumpemburguesía” como la denominó André Gunder Frank, en 1973— donde el nacional-desarrollismo iba en picada, Fajnzylber planteó el problema en los siguientes términos para iniciar la elaboración de una propuesta de “nueva industrialización” que enfrentara, en términos positivos, la concepción neoliberal en ascenso (1983: 15). ¡Quién iba a decir que la realidad de los hechos se iba a imponer justamente contra esa propuesta!

Pero, ¿cómo entendía el autor esa “concepción neoliberal en ascenso”? Como aquella que

despoja al sector industrial de sus atributos de liderazgo y catalizador del progreso y la transformación económica y social; el sector industrial pasa a integrarse a una base productiva en la que desaparecen las “prioridades” y las consideraciones de “articulación interna de la estructura productiva”, progreso técnico y “autonomía”, criterios que, al menos retóricamente y en muchos casos en áreas localizadas de la realidad, había inspirado la reflexión y las políticas industriales en el modelo anterior. Pasan a privilegiarse aquellas actividades o rubros productivos suscep-

tibles de encontrar colocación en el mercado internacional (Fajnzylber, 1983: 243).

Fajnzylber capta el fenómeno de traslación que va a verificarse en el transcurso de la década de los ochenta y noventa del siglo XX desde las actividades industriales —que constituían hasta entonces el eje del patrón de acumulación de capital— hacia nuevos sectores como los servicios, el comercio, la maquila, el turismo, la agroindustria, la subcontratación y la exportación de fuerza de trabajo, que se convierten de este modo en nuevas estructuras de acumulación y explotación de las grandes empresas transnacionales en América Latina.

Fajnzylber menciona cuatro razones por las que ve urgente analizar la importancia de la concepción neoliberal naciente y su práctica económica y política en la América Latina del primer lustro de la década de los ochenta.

Destaca, en primer lugar, el carácter político de la propuesta neoliberal enraizada en una corriente de pensamiento vigente en la economía internacional, principalmente en los Estados Unidos de Ronald Reagan y en la Inglaterra de Margaret Thatcher y que se extenderá hegemónicamente en el transcurso de dicha década prácticamente al resto del mundo. En seguida, porque aparece como la “respuesta” contundente ante las evidentes “carencias e insuficiencias del modelo de desarrollo precedente” (*ibid.*: 243). Después, porque se alimenta de irracionalidades y deficiencias del anterior patrón de industrialización expresadas, supuestamente, en bajos niveles de calidad de los productos, vocación antiexportadora creciente, proteccionismo indiscriminado que termina por favorecer a las transnacionales, estatismo y actitudes anticompetitivas que retroalimentan las ineficiencias, la corrupción y el parasitismo, lo que genera grandes disparidades respecto a las características de los países industrializados. Por último, debido

al “efecto demostración” que el nuevo paradigma irradiará al conjunto de la región frente a la crisis estructural que experimenta el capitalismo dependiente a finales de los años setenta.¹

Para Fajnzylber el neoliberalismo avanza desde el Cono Sur, en países como Brasil, Argentina y Chile, y sigue su marcha ascendente hacia las regiones andinas y Centroamérica, hasta estacionarse definitivamente en México donde se registra el más veloz experimento neoliberal de la región:

Si bien es cierto que:

Aun cuando las propuestas de política económica de inspiración neoliberal están presentes en el conjunto de la región con claras diferencias de intensidad y respaldo político en cada caso, han alcanzado un nivel de concreción mayor en el Cono Sur y expresiones parciales localizadas en Perú, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Brasil y México. El caso de aplicación extrema parecería ser el de Chile. En este sentido, parece importante intentar acercarse a la comprensión de la formulación e instrumentación de la política económica en ese país, cuyo desarrollo industrial se inicia a fines del siglo pasado y alcanza un nivel relativamente avanzado en la posguerra, para posteriormente sufrir un proceso de estancamiento relativo (Fajnzylber, 1983: 244; para Chile, ver Marini, s/f, y Olave, 2003).

¹ Autores supuestamente de “izquierda”, como por ejemplo Mires (1993: 55 y ss), en vez de culpar de la crisis del capitalismo desarrollista y el advenimiento del neoliberalismo a sus propias contradicciones y a sus leyes salvajes, las encuentra salomónicamente en la teoría de la dependencia cuando, además de plantear erróneamente que esta teoría es “la prolongación radicalizada del pensamiento cepalino” (p. 55), afirma que “el colapso de ese discurso” —se refiere al discurso de izquierda— en todas sus formas, daría lugar a una ‘solución’ radical de derecha: el neoliberalismo” (Mires, 1993:59).

Sin embargo, México constituyó un caso paradigmático de “apertura externa” combinada con la aplicación de políticas de choque y austeridad en el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988), de estabilización, recuperación y crisis en el de Salinas de Gortari (1988-1994) y de recuperación y crisis en el de Ernesto Zedillo (1994-2000, ver cuadro 3).

El eje del proceso fue la privatización que experimentó el sector público mexicano durante los gobiernos priístas neoliberales.

El fracaso de la nueva industrialización

Fajnzylber capta el carácter global del neoliberalismo que se va imponiendo en América Latina y en México, aunque en aquella época su *pico* más avanzado era Chile, justamente el país de los militares y del golpe de Estado que fue pionero en la introducción de las políticas hayekiana y monetarista de ajuste y estabilización en la región.²

Bajo una concepción neoestructuralista y con argumentos shumpeterianos, la “alternativa” que el autor propone frente al neoliberalismo —y que en su momento parecía “lógica-

² De acuerdo con Fajnzylber (1983: 253), en Chile “la aplicación rigurosa del modelo se inicia en 1975, cuando se efectúa el ‘shock’ que reduce el producto por habitante de 870 a 759 dólares (1970), el producto industrial en 18% y el de la construcción en 31%, con el efecto consiguiente sobre el empleo (29% de desempleo en la capital). La contrapartida esperable fue una disminución del déficit público en relación con el gasto público de aproximadamente 30% entre 1974 y 1975”. Para una crítica de la concepción neoliberal, ver Gunder Frank, 1977: 61-90.

mente viable”— es el desarrollo de una “nueva industrialización”: un paradigma y programa de política económica distintos del que se impondría definitivamente en la región, es decir, el neoliberal. Por tanto, la propuesta de “nueva industrialización” nunca se llevó a cabo, como constata la experiencia histórica. Mejor, fue postergada por la hegemonía y expansión del neoliberalismo prácticamente a toda la región, por supuesto con la sola excepción de Cuba socialista.

Frente al agotamiento del modelo *trunco* y *distorsionado* que floreció en América Latina después de la Segunda Guerra Mundial y que se extendió prácticamente hasta principios de la década de los ochenta del siglo pasado, el autor define el paradigma de la nueva industrialización basado en la “modernización endógena, dinámica y creativa” (1983: 359) que presupone una nueva alianza de clases entre los grupos de la burguesía industrial —quienes van siendo desplazados paulatinamente por la crisis estructural del capitalismo mundial y dependiente, así como por el ascenso de las clases conservadores neoliberales lideradas por el gran capital nacional y, hegemónicamente, extranjero que arribarán al poder político del Estado en el curso de la década de los ochenta— y las clases populares con expresión en sectores de la clase obrera y del campesinado, así como en algunas fracciones de las clases medias.

En síntesis, recuperando propuestas originales del pensamiento cepalino —que en rigor configura el neoestructuralismo— el autor reivindica una concepción “neoestructuralista” que floreció en América Latina a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, frente a la irreversible crisis teórica y política del desarrollismo y la emergencia del conservadurismo neoliberal de factura funcionalista y darwinista que se hará hegemónico bajo el andrajoso ropaje

del “pensamiento único”, hoy de moda en nuestros pobres países y en las universidades.³

El resultado de la crisis del patrón de reproducción de capital dependiente en América Latina puede ser caracterizado como la entrada de la región en la etapa de desindustrialización y despliegue de un nuevo patrón de acumulación. Éste descansa preferentemente en la producción y exportación de productos primarios como alimentos, materias primas y minerales y en la venta al exterior de fuerza de trabajo barata que genera nuevas trayectorias en los procesos migratorios a finales del siglo XX y principios del XXI. En otras palabras, la región y México pasan de un esquema de industrialización dependiente, basado en la sustitución de importaciones para el mercado interno, a otro basado en la superexplotación de la fuerza de trabajo, en bajos salarios y en la actividad maquiladora que hoy ha entrado en crisis (ver capítulo 6).

Sin embargo, este proceso heterogéneo y contradictorio de desindustrialización no ocurre en el mismo tiempo y espacio en América Latina. Hirschman (1996:178-217) compara la “desindustrialización” de Chile y de Argentina, debida a la caída del empleo industrial, con la “desustitución de importaciones de México”, que opera con el aumento de las importaciones externas. Su planteamiento resumido es el siguiente:

mientras que la Argentina y Chile se desindustrializaban y México reducía su sustitución de importaciones, Brasil, que ya era la mayor potencia industrial del subcontinente, consolidó y extendió vigorosamente su liderazgo (Hirschman, 1996: 195-196).

³ Para un análisis del paradigma neoestructuralista, ver French-Davis (1986, pp. 115-125) y Guillén (2000, capítulo VI: 211-223). Para los antecedentes, Marini (1993) y Kay (2000).

Pero a pesar de esta heterogeneidad, la característica común que comparten los países de América Latina con otras regiones como África, es la constante tendencia al estancamiento económico y la desindustrialización, expresada en la caída del sector industrial tanto en el producto manufacturero como en el empleo global. Basta con señalar, de acuerdo con la UNCTAD (2003a: 18), que al finalizar la década de los noventa del siglo pasado el producto industrial de América Latina estaba por debajo del nivel que tenía en la década de los setenta.

En tanto proceso global macrohistórico de las décadas de los ochenta y noventa, la desindustrialización prácticamente ha cubierto a todos los espacios productivos de los países latinoamericanos —incluyendo al más avanzado: Brasil— y constituye la contrapartida de la reindustrialización de los países imperialistas, al influjo de la tercera revolución industrial desencadenada desde la década de los cuarenta del siglo XX.

*En el neoliberalismo, todo lo sólido
se desvanece en el aire: el “casillero vacío”
se desintegra*

Casi 10 años después de haber publicado su estudio clásico sobre la industrialización trunca en América Latina, en 1990 Fajnzylber publicó otro texto (1998) que se puede considerar como un balance, ya que en él evalúa la pertinencia de la industrialización en términos de “equidad” a través de la teoría del “casillero vacío”, es decir, la determinación de la relación entre el crecimiento económico y la equidad en términos de distribución del ingreso.

El método que utiliza el autor relaciona el ritmo de expansión de los países avanzados en el periodo 1965-1984 (que él sitúa en 2.4% anual del PIB por habitante), con el criterio de

“equidad” que resulta de la relación entre 40% de la población de ingresos más bajos y 10% de la población de ingresos más altos. Según el autor, en los países avanzados esta relación alcanza un promedio-índice de 0.8 a fines del decenio de 1970 y comienzos del siguiente, de acuerdo con el cual 40% de la población de ingresos bajos tiene un ingreso equivalente a 80% del ingreso de ese 10% de la población.

El supuesto metodológico que utiliza para medir la relación “crecimiento-equidad” y que tiene que ver con las características de la industrialización —dependiente— de América Latina, considera que el promedio-índice de ésta se sitúa por la mitad (0.4) del correspondiente a los países desarrollados (=0.8). Al mismo tiempo delimita dos tipos de países en el conjunto latinoamericano: los que están por debajo o por encima de dicho índice y que es reflejo al mismo tiempo de mayor o menor equidad. El resultado de su estudio es expuesto por el propio autor de la siguiente manera:

[...] la línea divisoria entre los países que han logrado una mayor y una menor equidad está definida por esa misma relación, pero con un valor de 0.4, es decir, la mitad de la que se da en los países industrializados [...]. Al cruzar las variables de crecimiento y equidad aplicando como línea divisoria del dinamismo el crecimiento medio de los países avanzados en el periodo 1965 a 1984 y para la equidad la relación entre el 40% más pobre y el 10% más próspero [...] se genera una matriz de doble entrada en que queda un *casillero vacío: corresponde a los países que podrían haber alcanzado a un mismo tiempo un crecimiento más acelerado que el de los países avanzados y un nivel de equidad superior a 0.4* (1998: 819, cursivas mías).

Se reconoce, entonces, que en el curso de la década de los sesenta hasta finales de la de los ochenta, es decir, entrado el periodo neoliberal, el “casillero del desarrollo” se mantiene

vacío debido, entre otras causas, a la “incapacidad para abrir la ‘caja negra’ del progreso técnico” (*ibidem*: 823), esto es, la inexistencia de *núcleos endógenos* de mejoramiento e innovación tecnológica —“modernización”, en el lenguaje tecnocrático—. En contrapartida a este proceso, lo que la región tuvo que imitar y asimilar —más que producir e innovar— fueron las condiciones de desarrollo del capitalismo impuestas por los países industrializados.

Ciertamente, después se dieron experiencias de las que se pudiera inferir que el “casillero” fue llenado durante algunos periodos en la década de los noventa. En efecto, Rabi (24 de agosto de 2001) plantea que:

En los años noventa la historia fue un poco diferente para América Latina. Si utilizamos los mismos criterios utilizados por Fajnzylber, notamos que algunos países de la región consiguieron crecer a un ritmo *per cápita* superior a 2.4% y “pasaron” también el criterio de equidad. Costa Rica, República Dominicana y El Salvador fueron casos en que esto efectivamente aconteció. El “Conjunto Vacío” comenzó a ser llenado. Pero el ejemplo de mayor evidencia fue, sin duda, la Argentina.⁴

El autor toma el criterio de crecimiento del PIB por habitante de aquellos países que en la década de los noventa crecieron por encima de 2.5%, criterio adoptado por Fajnzylber. Pero el problema radica en el otro indicador: en el índice que resulta del cociente entre los ingresos del grupo del 40% más pobre de la población y el 10% más rico. Pero Fajnzylber no explica cómo determinó dicho “coeficiente”. Entonces resul-

⁴ Aquí el autor no explica, igual que tampoco lo hace Fajnzylber, cómo determina el “índice de equidad” que resulta en el equivalente de 0.4 respecto a los países desarrollados.

ta que cuando Rabi aplica esa metodología, toma el primer indicador correctamente, pero el segundo (el “criterio de equidad”) lo deriva de las estructura del ingreso de la población tal y como se constituyó (en porcentajes) durante esa década. Lo que cuestiono, entonces, es que no es lo mismo la estructura del ingreso —o de la renta— que el índice construido por Fajnzylber, el cual mide la relación entre los más pobres y los más ricos, mismo que sitúa en 0.4, como “criterio de equidad” para América Latina.

Considerando estas limitaciones, hago un “ejercicio de acercamiento” para determinar si efectivamente ese casillero se llenó alguna vez. Es así como, en función de los datos del cuadro 2, se confirma que el “casillero” permaneció vacío si consideramos en su conjunto el periodo de vigencia del patrón de acumulación dependiente neoliberal (1982-2002): en él la tasa promedio *per cápita* de crecimiento (0.38%), que es uno de los indicadores utilizados por Fajnzylber, está por debajo del PIB por habitante establecido por este mismo autor (2.4%). Además, como no contamos con los elementos para conocer el “índice de equidad”, tomamos el crecimiento promedio anual del PIB del periodo neoliberal, que fue de 2.21% entre 1980-2002. Podemos establecer que ambos promedios permiten levantar la hipótesis de que el casillero ha permanecido vacío durante todo este periodo, es decir, el neoliberal. Y el problema se agrava si tomamos el caso de Argentina, donde ambos indicadores son negativos y donde no existen posibilidades de que éste sea llenado, siquiera, por la mitad.

En síntesis, puedo concluir que el casillero no solamente permanece vacío sino que, al influjo de las políticas contractivas y regresivas del ingreso aplicadas sistemáticamente por el neoliberalismo, el casillero se evaporó y en su lugar se construyó uno nuevo que fue llenado con la miseria, el desempleo, la precarización del trabajo y la exclusión de millones de per-

sonas de los presuntos “beneficios” del desarrollo capitalista dependiente.

Como todos los estructuralistas ligados a la CEPAL, desde Raúl Prebich, pasando por Celso Furtado, Aníbal Pinto, Juan F. Loyola y Aldo Ferrer, Fajnzylber confiere un peso muy importante tanto al progreso técnico como a la “capacidad innovadora” del empresariado en las tareas del desarrollo, la industrialización y la equidad. No considera que independientemente de la industrialización y de las políticas públicas en materia social que pudiera poner en práctica el Estado —como de hecho lo hizo el populismo y el desarrollismo— el objetivo fundamental del sistema no es la satisfacción de las demandas y las necesidades sociales de la población, entre las que cuenta la procuración de “equidad social”; mejor, como revela la experiencia del capitalismo (dependiente) a lo largo de su historia, su objetivo primordial es la producción de valor, de plusvalía y de ganancias, parte de las cuales van a parar a los países del capitalismo avanzado, bajo mecanismos como transferencias de valor a través del comercio internacional de mercancías, endeudamiento externo, asistencia técnica, remuneraciones al capital internacional, etcétera.

Pero más allá de esto, lo que me interesa destacar es que si no fue posible “llenar” el “casillero vacío” con las políticas desarrollistas y populistas del patrón de industrialización dependiente para el mercado interno del pasado, mucho menos es posible con el actual patrón dependiente neoliberal que, por el contrario, ha ensanchado la brecha entre el raquítico crecimiento económico y las regresivas tasas del ingreso y salarial que percibe la mayor parte de la población en la región.⁵

⁵ Un caso elocuente lo muestra México, donde con datos oficiales se señala que “actualmente la quinta parte de los hogares más ricos recibe

Las políticas de desindustrialización del capital y el Estado neoliberal incrementan la distancia y el divorcio, como planteó Marini correctamente, entre el crecimiento del aparato productivo —con o sin desarrollo tecnológico— y las necesidades de consumo de las masas. Éstas cada vez más reproducen su existencia precaria en economías y mercados capitalistas informales de subsistencia o de infrasubsistencia, mientras que sectores restringidos —entre 5% y 10% de la población, de acuerdo con el país y su “grado de desarrollo”— de las clases sociales privilegiadas lo hacen en las esferas del consumo suntuario, en la especulación financiera o, francamente, en el jugoso negocio del contrabando, el narcotráfico y en la economía de casino.

Las características de esta nueva formación económica social neoliberal capitalista dependiente son las siguientes:

- a) Un deterioro en la capacidad de negociación de los gobiernos y países con las grandes empresas transnacionales y los organismos financieros y monetarios internacionales que, por lo menos, atenúe la reforzada dependencia estructural de las importaciones y de lo que queda de la “sustitución” de las mismas.
- b) El abandono de la industrialización como “estrategia de desarrollo” ha provocado que los países latinoame-

ingresos casi 50 veces superiores al de la quinta parte más pobre. El 10% de la población más acaudalada concentra un tercio del ingreso nacional y tiene más dinero que el obtenido en conjunto por el 70% de la población, compuesto principalmente por indígenas, campesinos, trabajadores informales, obreros y mujeres” (Información de Argenpress. inf, prensa argentina para todo el mundo, 5 de junio de 2003, en internet: www.rebelión.org/).

ricanos en su conjunto cambien su “mapa económico” en el mercado internacional por uno donde los recursos naturales, los alimentos y las divisas —derivadas de las remesas que miles y miles de trabajadores mexicanos y latinoamericanos envían desde Estados Unidos a sus países de origen como producto de la venta de su fuerza de trabajo— desempeñen el papel central en el nuevo patrón dependiente de acumulación y reproducción de capital.⁶

- c) La actividad de maquila y la exportación de fuerza de trabajo se convierten, así, en las principales “estrategias de crecimiento” de los gobiernos y los diseñadores privados nacionales y extranjeros de las rutas que América Latina *debe* trazar para estar “a tono” con las exigencias de una globalización protocapitalista. Proyecto más acabado respecto a esto es el llamado Plan Puebla Panamá (PPP) que pretende impulsar el gobierno conservador del panista Vicente Fox.
- d) Una reforzada dependencia en todos los órdenes —comercial, financiero, tecnológico, científico, militar y cultural— que implica la cesión de soberanía en favor

⁶ De hecho, el nuevo patrón de acumulación de capital en Centroamérica dejó atrás a la vieja economía oligárquica cafetalera y bananera controlada por las familias adineradas de esa región para centrarse y dinamizarse en “nuevos rubros” como el turismo, las maquiladoras, la exportación de flores y de fuerza de trabajo preferentemente a Estados Unidos. En países como El Salvador, las fuentes de divisas provenientes de este último concepto constituyen hasta 90% de las divisas, en tanto que en México, por ejemplo, las remesas enviadas por los trabajadores mexicanos indocumentados a sus familias en México constituyen la segunda fuente de divisas después de las derivadas por las ventas externas de Petróleos Mexicanos (PEMEX).

del capital y los inversionistas privados nacionales y extranjeros.

- e) La incapacidad estructural y política derivada de la lógica del patrón capitalista dependiente neoliberal “primario-exportador” y de sus “sujetos sociales” —como los inversionistas nacionales y extranjeros, los especuladores y narcotraficantes, su “burguesía compradora” y la tecnoburocracia en el poder— para generar “políticas de desarrollo” y de “bienestar social”, en la medida que su proceso de obtención de ganancias radica fundamentalmente en el exterior; es decir, en la dinámica de los mercados internacionales y depende también del lugar que cada país de América Latina ocupe en la división internacional del trabajo.

En este contexto se cierra un círculo vicioso: por un lado, se profundiza la desindustrialización contrario a lo que sucedió en el periodo anterior; por el otro, la contracción de las tasas de crecimiento provoca insuficiencias en la producción de valor y de plusvalía. El resultado es que la tasa de inversión es completamente insuficiente tanto para reinvertir cantidades adecuadas al proceso de acumulación y reproducción de capital (*reproducción ampliada*, en la terminología de Marx) como, y más importante aún, para reactivar las tasas de creación de nuevos empleos y contrarrestar en alguna medida el desempleo estructural.

Un indicador de este fenómeno es la caída de la inversión extranjera directa (IED) que dinamiza el ciclo del capital en la economía mundial y dependiente. Datos de los flujos de la IED para los años 2001 y 2002 muestran que este problema de “desinversión” es prácticamente un fenómeno global en todas las regiones del planeta, como se aprecia en el siguiente cuadro:

CUADRO 7
Flujos de IED en las mayores economías del mundo,
2001-2002 (miles de millones de dólares)

<i>Región huésped/economía</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Mundial	823.8	651.2
Países desarrollados	589.4	460.3
Unión Europea	389.4	374.4
Francia	55.2	51.5
Alemania	33.9	38.0
Luxemburgo		125.6
Reino Unido	62.0	24.9
Estados Unidos	144.0	30.0
Países en desarrollo	209.4	162.1
África	18.8	11.0
Algeria	1.2	1.1
Angola	2.1	1.3
Nigeria	1.1	1.3
Sudáfrica	6.8	0.8
América Latina y el Caribe	83.7	56.0
Argentina	3.2	1.0
Brasil	22.5	16.6
México	25.3	13.6
Asia y el Pacífico	106.9	95.1
China	46.8	52.7
Hong Kong, China	23.8	13.7
India	3.4	3.4

Continúa...

DEPENDENCIA Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA

CUADRO 7
 Flujos de IED en las mayores economías del mundo,
 2001-2002 (miles de millones de dólares)
 (Continuación)

<i>Región huésped/economía</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
República de Corea	3.5	2.0
Malasia	0.6	3.2
Filipinas	1.0	1.1
Singapur	10.9	7.7
Taiwán	4.1	1.4
Tailandia	3.8	1.1
Europa central y oriental	25.0	28.7
República Checa	5.6	9.3
Polonia	5.7	4.1
Federación rusa	2.5	2.4

Fuente: base de datos UNCTAD. FDI/TNC.

Fuente: UNCTAD, 2003:7, cuadro 1.2.

Entre 2001 y 2002 América Latina ve disminuir la IED de 83.7 a 56 mil millones de dólares, es decir, una caída de aproximadamente 33%. Por países, México es el más “castigado” al contraerse la IED 46% y, en menor medida, Brasil, que disminuye 26%.

En 2003 continuó la contracción de la IED en México, sobre todo debido a la estrategia y presiones de los organismos internacionales (BM-FMI-BID) avaladas por el gobierno estadounidense para que el mexicano en turno acelere las privatizaciones de los energéticos (petróleo y electricidad), la

reforma laboral regresiva y la miscelánea fiscal en materia de generalización del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a los productos de la canasta básica que consume la mayoría de la población. De esta forma, el director general adjunto de Asuntos Internacionales de la Secretaría de Economía, David Quezada Bonilla, señaló que en el primer semestre de 2003 hubo entradas de capital extranjero al país por 5 mil 200 millones de dólares y se espera que durante la segunda mitad del año dicha inversión alcance una cantidad similar, con lo que se llegaría a alrededor de 10 mil 400 millones de dólares, 24% menos que en 2002 (*La Jornada*, 5 de septiembre de 2003).

Las cifras oficiales muestran una leve caída de la inversión bruta fija durante los años 2001 y 2002 en América Latina y el Caribe que, como porcentaje del PIB pasa de 19.1% a 18.1% (CEPAL, abril de 2003: cuadro A.4).

En otras palabras, el fenómeno global de “desinversión” en el capitalismo mundial, presenta —como he planteado— un acusado problema para producir en escala creciente valor y plusvalía, de tal manera que el sistema se pueda reproducir en condiciones de normalidad; es decir, en aquellas en donde el ciclo del capital productivo (P...P’), dinerario (D...D’) y mercantil (M...M’) fluya de una fase a otra sin sobresaltos ni rupturas, como ocurría en los periodos de prosperidad y crecimiento económico. No hacerlo, es decir, ajustarse a estas últimas condiciones, es lo que explica que el sistema en sus polos más avanzados —el imperialismo y el neoliberalismo— recurra cada vez más a la violencia, a las guerra de reconquista y al exterminio como modos supremos de sobrevivencia. En este contexto ubico la invasión a Panamá (1989), la primera Guerra del Golfo (1991), la agresión a Yugoslavia (1999), el ataque militar a Afganistán (2001) y el reciente ataque y ocupación neocolonialista de Irak (2003) por parte del imperialismo estadounidense-anglosajón. En el mismo sentido apuntan

las amenazas de ataque e invasión por parte del imperialismo norteamericano a naciones soberanas como Irán, Siria, Corea del Norte, Colombia y Cuba.

La fragilidad de la tercera revolución industrial para generar una nueva fase de crecimiento duradero y sostenido del capitalismo es lo que explica que éste tenga que seguir reposando en la producción y consumo de petróleo, más que en dispositivos alternativos de energía como el oleaje marítimo, la energía solar o el hidrógeno.⁷

Esto nos coloca ante un panorama desalentador, sobre todo para los países dependientes y periféricos que en el pasado sustentaron su desarrollo en las materias primas y en los alimentos y, más tarde, en los procesos de industrialización, que arrancaron desde la década de los treinta del siglo XX en algunos países de América Latina, como México, Argentina y Chile, para culminar a finales de la década de los setenta; mientras que en Brasil se prolongaron hasta mediados de la década de los ochenta.

Hoy la situación es diferente, pero más peligrosa porque esos países, además de afianzar su dependencia tecnológica y financiera, se han convertido en importadores de materias primas y alimentos estratégicos de los países del capitalismo central como Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania, con quienes mantienen relaciones comerciales altamente desventajosas, articuladas a través de los llamados “acuerdos de integración” o “tratados de libre comercio” como el que ata a México hace ya una década a la economía norteamericana a

⁷ Ver la hipótesis optimista de Rifkin (2003), donde supone que este energético sustituirá en los próximos 20 años al petróleo. Para la imposibilidad de un nuevo ciclo de larga duración, ver Nakatani (18 de junio de 2003).

través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esta dependencia de la importación de bienes intermedios y de capital ha acentuado la desintegración de las cadenas productivas y de innovación junto a un declive de su participación en las actividades dinámicas del comercio internacional (CEPAL, 2002a: 47).

Como contrapartida del reforzamiento de la dependencia de las importaciones, América Latina está lejos de abandonar su dependencia en la producción primaria; por el contrario, 75% de los productos de exportación se clasifican en la década de los noventa como “poco dinámicos” y basados en el uso intensivo de recursos naturales y en la explotación de fuerza de trabajo (CEPAL, 2002a, 39).

Por otro lado, el esfuerzo privatizador de América Latina realizado tanto por sus burguesías nativas y extranjeras como por el propio Estado-nación capitalista, en aras de la apertura externa para supuestamente escalar estándares internacionales de competitividad, conllevó a una mayor dependencia estructural que se observa en la profunda vulnerabilidad de la región en el mercado mundial. Es así como, observando el cuadro 8, América Latina y El Caribe lograron pasar de un índice de participación total en ese mercado de 3.5% en 1990 a 5% en 1998; eso sin considerar que gran parte de esta participación se debe a las exportaciones de México que en el año 2000 representaron alrededor de la mitad del total de las exportaciones latinoamericanas y de este total casi la mitad provinieron de la industria maquiladora de exportación (ver capítulo 6).

Sin embargo, hay que ser cautelosos cuando se habla de la relación exportaciones-país, ya que en el centro de esa relación se encuentran las empresas transnacionales como las verdaderas protagonistas del proceso exportador.

CUADRO 8
Exportaciones por origen
(participación porcentual a tasa de cambio corriente, 56 países)

	1870	1913	1929	1950	1950	1973	1990	1998
				Sin África	con África			
Europa occidental	65.7	56.3	47.4	40.8	38.6	50.3	51.9	47.4
Gran Bretaña	21.7	15.0	12.1	12.7	12.0	5.8	6.1	5.6
Países continentales	44.1	41.3	35.3	28.1	26.6	44.6	45.8	41.7
Europa central y oriental	5.8	6.0	6.6	8.3	7.8	9.2	5.4	4.0
Estados Unidos y Canadá	10.3	16.4	21.4	26.7	25.3	19.1	17.0	18.6
Otros países industrializados	2.8	4.7	6.2	6.0	5.7	9.6	11.0	9.5
América Latina y el Caribe	4.9	7.2	7.9	9.8	9.3	3.9	3.5	5.0
Asia en desarrollo	10.6	9.3	10.5	8.4	7.9	5.1	9.5	13.1
África					5.4	2.9	1.7	1.5
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: cálculos de la CEPAL sobre la base de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, París, Centro de Estudios de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2001. Tomado de: CEPAL (9 de abril de 2002a, capítulo 2, cuadro 2.1, p. 32).

Entre las 200 mayores empresas exportadoras de América Latina —que generan 47% del total de las exportaciones—, la participación de las transnacionales subió de 29% en 1990-1992 a 43% en 1998-1999 (CEPAL, 2002a, 196). En este cuadro, México es el país más transnacionalizado de América Latina, ya que de las 20 mayores empresas exportadoras latinoamericanas que en el año 2000 generaron un valor total de 121 mil 661 millones de dólares, en México 10 son extranjeras y generan 40 mil millones 122 dólares, una es estatal y genera 16 mil 300 millones de dólares y cuatro son de capital privado nacional y generan exportaciones por valor de 14 mil millones de dólares (ver cuadro 9).

Un informe de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), con base en datos de la Administración General de Aduanas (AGA), revela que sin considerar a Petróleos Mexicanos (PEMEX) y sus subsidiarias, sólo cinco grupos de capital privado nacional figuran en la lista de los 100 principales importadores y exportadores en México. Éstos son: Extrade (comercializadora del Grupo Modelo), Met Mex Peñoles, Leiser (filial del Grupo Mabe), Servicio Panamericano de Protección y la compañía de transportes SEPSA. El resto de importadores y exportadores son empresas transnacionales que operan en México (*La Jornada*, 28 de julio de 2003).

Según esta misma fuente,

la empresa con mayor volumen de exportación fue Delphi Delco Electronics, principal productora y maquiladora de autopartes, que en el periodo mencionado [enero de 2002-febrero de 2003] tuvo ventas por 14 mil 46 millones de dólares, suma equivalente al producto interno bruto (PIB) de Sonora o de Michoacán.

Con seis plantas instaladas en México, que en conjunto ocupan 65 mil trabajadores (entre obreros y empleados), Delphi

DEPENDENCIA Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA

CUADRO 9
América Latina: 20 mayores empresas
exportadoras, 2000
(millones de dólares)

Núm.	Empresa	País	Actividad	Propiedad	Exportaciones
1	PDVSA	Venezuela	Petróleo	Estatad	41 462
2	PEMEX	México	Petróleo	Estatad	16 300
3	Delphi	México	Metalurgia	Extranjera	7 651
4	DaymleChrysler	México	Automotriz	Extranjera	6 941
5	General Motors	México	Automotriz	Extranjera	6 768
6	Volkswagen México	México	Automotriz	Extranjera	5 174
7	Grupo Cargo	México	Tabaco	Privada local	4 779
8	Sanborn's	México	Comercio	Privada local	4 132
9	Ford México	México	Automotriz	Extranjera	3 514
10	CodeIco	Chile	Minería	Estatad	2 994
11	Cemex	México	Cemento	Privada local	2 962
12	Nissan	México	Automotriz	Extranjera	2 720
13	ECOPETROL	Colombia	Petróleo	Estatad	2 565
14	Embrear	Brasil	Aviación	Privada local	2 302
15	Hewlett-Packard	México	Computación	Extranjera	2 176
16	Grupo Minero	México	Minería	Privada local	2 068
17	Repsol YPP	Argentina	Petróleo	Extranjera	1 975
18	Lear	México	Alimentos	Extranjera	1 877
19	Visteon	México	Autopartes	Extranjera	1 676
20	Panamerican	México	Bebidas/cervezas	Extranjera	1 625

Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de *América Economía*.

Fuente: información de otras fuentes financieras: *Exame* (Brasil); *Mercado* (Argentina); *Expansión* (México); *Semana* (Colombia); *Estrategia* (Chile); e información de las memorias y balances públicos de las empresas. Tomado de CEPAL (9 de abril 2002a, cap. 6, cuadro 6.8: 196).

concentra 55.7% de la exportación del ramo de autopartes y 12.82% de las ventas totales de México y ocupa el primer lugar en superávit comercial en esta industria durante el periodo mencionado.

Siguiendo la misma fuente, en segundo lugar en cuanto a volumen de exportaciones, figura PEMEX (13 mil 362 millones de dólares) y le siguen en orden de importancia General Motors de México (8 mil 636 millones de dólares), Daimler Chrysler de México (5 mil 893 millones de dólares) y Volkswagen (4 mil 294 millones de dólares). La norteamericana automotriz Ford ocupa el octavo sitio con mil 924 millones de dólares y la Nissan de Japón el onceavo, con un valor total exportado de mil 672 millones de dólares (*idem*).

La teoría neoclásica levantó falsas expectativas en el sentido de que en la medida en que América Latina se especializara en productos y materias primas para exportar y que, a partir de allí, con las importaciones de productos industrializados de los centros se iba a beneficiar al “bifurcar” los frutos del crecimiento económico —tesis ricardiana de la teoría tradicional del comercio internacional que prevaleció en la primera mitad del siglo XX—. Por el contrario, “el intercambio desigual” contemporáneo se expresa en lo que la CEPAL denominó “deterioro de los precios de intercambio” y la teoría marxista de la dependencia “intercambio desigual” de valor (para este tema ver a Amin, 1977).

Autores como Martínez (1999: 66) estiman que por concepto de servicio de la deuda externa e intercambio desigual, en la actualidad 30% del excedente producido por los países periféricos y dependientes va a parar a los centros del capitalismo industrializado. Y por su parte, en su *Informe sobre comercio y desarrollo 2003*, la UNCTAD asegura que entre 1999 y 2003 unos 700 mil millones de dólares salieron del tercer

mundo a las naciones desarrolladas como consecuencia de la amortización de pagos por el servicio de la deuda externa, repatriación de capitales y pago de utilidades.

Por su parte, Ocampo y Parra (abril de 2003), autores ligados a la CEPAL, demuestran que en el transcurso del siglo XX América Latina registró un deterioro de los precios relativos de las materias primas fundamentales que exporta hacia los países industrializados.

En el fondo se corrobora nuevamente que este “intercambio desigual” encierra, más que simples diferencias formales a nivel de los precios, auténticas transferencias de valor y plusvalía de las periferias dependientes y subdesarrolladas hacia los centros ultradesarrollados del capitalismo mundial. Esta tesis, constatable en la realidad, revitaliza la teoría del valor-trabajo de Marx frente a su negación por las corrientes hermenéutica y funcionalista que, con ropaje “posmoderno”, surgieron en los últimos tiempos para supuestamente “explicar” la realidad social de nuestros días.

Esta teoría indica que los graves problemas que aquejan no solamente a la región latinoamericana, sino también a los demás países dependientes en materia de déficit fiscal y comercial, endeudamiento externo, subdesarrollo, insuficiencia tecnológica y científica, etc., no podrán siquiera ser contrarrestados, por no decir superados, mientras las economías dependientes sigan transfiriendo valor y plusvalía ininterrumpidamente hacia las beneficiarias economías del centro del capitalismo internacional. Inútil resulta seguir importando tecnologías y conocimientos de éste porque ello, al aplicarse en los sistemas productivos subdesarrollados, no hará más que intensificar el proceso de transferencias de excedentes de valor desde las periferias, acentuando el crecimiento del endeudamiento externo, la heterogeneidad productiva y tecnológica, la descalificación de la fuerza de trabajo, el au-

mento de la jornada laboral y de la tasa de explotación del trabajo, el desempleo y la pobreza.

Ello explica sustancialmente por qué a pesar de que el ciclo neoliberal —políticas de choque-ajuste estructural-estabilización-crecimiento-crisis— tuvo algunos periodos de relativo crecimiento, su comportamiento histórico ha sido francamente negativo, si no es que regresivo (de acuerdo con los cuadros 2 y 3).

Conclusión

El desarrollo del modo de producción capitalista dependiente neoliberal, y su crisis actual, acarreó un franco proceso de desindustrialización, a lo que coadyuvieron las políticas estatales de privatización y apertura externa.

Los viejos esquemas populistas y desarrollistas, que dinamizaron el desarrollo capitalista del pasado, fueron criticados por los representantes del neoliberalismo quienes, en su lugar, impulsaron estrategias públicas y privadas que concluyeron en la construcción de una economía especializada en la exportación y en actividades de fuerte contenido primario, en la expansión de la maquila y en la revitalización de los flujos masivos de fuerza de trabajo hacia los centros dominantes del capitalismo central.

5

El mundo del trabajo en el patrón capitalista neoliberal dependiente

Introducción

En este capítulo me aproximo a la determinación del valor de la fuerza de trabajo en función de la teoría del valor/trabajo y constato los efectos de la crisis y de la desindustrialización en el mundo del trabajo en función de los resultados del capítulo anterior.

Valor de la fuerza de trabajo, precariedad y exclusión social: variables interdependientes

El valor de la fuerza de trabajo, en una palabra lo que François Perroux en la década de los cincuenta del siglo pasado llamó “los costos del hombre” (cit. por Guillén, 2000: p. 162 y ss) y que comprenden la alimentación integral, la salud, la cultura y la recreación, no se cumple en el caso de América Latina donde los salarios reales, principal fuente de ingreso de los trabajadores, han ido en declive desde mediados de la década de los setenta hasta la actualidad.

La etapa en la que se encuentra inmerso el capitalismo dependiente (monetarista y neoliberal) está acompañada por políticas deflacionarias; éstas siembran la ilusión de que la crisis ha sido superada en virtud de que se ha entrado en una etapa de estabilización de los precios, en primera instancia, y, más tarde, de disminución de los mismos. Es el paso de los esquemas hiperinflacionarios e inflacionarios de las décadas de los setenta y ochenta en América Latina a esquemas estabilizadores y deflacionarios de la década de los noventa hasta la actualidad avalados por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las políticas del famoso Consenso de Washington.

Sin embargo, cuando se trabaja con promedios, como es el caso del “índice de precios al consumidor” (ver cuadro 10), se oculta la estructura heterogénea de precios, en particular de los relativos a los productos que ingresan al consumo popular, vale decir, al valor de la fuerza de trabajo que es el que aquí nos interesa analizar porque es el más expuesto a las políticas inflacionarias del Estado y del gran capital.

Al respecto, un procedimiento de aproximación a la medición del valor real de la fuerza de trabajo en México es el que relaciona el salario mínimo que en el año 2000 obtenía 19% de los trabajadores mexicanos, unos siete millones de personas, con el costo (inflacionario) de la Canasta Obrera Indispensable (COI).

Es importante aclarar que la COI está integrada por 35 artículos que incluyen 27 alimentos, tres productos para el aseo personal y del hogar, transporte, energía eléctrica y gas doméstico. Se considera una familia promedio de cinco personas integrada por dos adultos, un joven y dos niños. Se excluyen gastos en educación, renta de vivienda, vestido, calzado, salud, recreación y cultura, por lo que, de incluir estos rubros esenciales no solamente para la fuerza de trabajo, sino para la reproducción del obrero en tanto ser humano, el valor y el precio de la COI aumentarían significativamente.

CUADRO 10
América Latina y el Caribe: variaciones del índice de precios al consumidor.
Variaciones de diciembre a diciembre

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002'
América Latina y el Caribe	872.4	328.7	26.0	18.6	10.7	10.0	9.7	9.0	6.1	11.4
Argentina	7.4	3.9	1.6	0.1	0.3	0.7	-1.8	-0.7	-1.5	40.6
Barbados	-1.0	2.1	2.8	1.8	3.6	1.7	2.9	3.8	-1.2	-1.4
Bolivia	9.3	8.5	12.6	7.9	6.7	4.4	3.1	3.4	0.9	2.3
Brasil	2477.2	916.5	22.4	9.6	5.2	1.7	8.9	6.0	7.7	10.9
Chile	12.2	8.9	8.2	6.6	6.0	4.7	2.3	4.5	2.6	3.0
Colombia	22.6	22.6	19.5	21.6	17.7	16.7	9.2	8.8	7.6	7.1
Costa Rica	9.0	19.9	22.6	13.9	11.2	12.4	10.1	10.2	11.0	10.0
Cuba	0.0	0.0	-11.5	-4.9	1.9	2.9	-2.9	-3.0	-0.5	5.0
Ecuador	31.0	25.3	22.8	25.5	30.7	43.4	60.7	91.0	22.4	9.7
El Salvador	12.1	8.9	11.4	7.4	1.9	4.2	-1.0	4.3	1.4	1.4
Guatemala	11.6	11.6	8.6	10.9	7.1	7.5	4.9	5.1	8.9	6.3
Haití	44.4	32.2	24.8	14.5	15.7	7.4	9.7	19.0	8.1	10.1
Honduras	13.0	28.9	26.8	25.3	12.8	15.7	10.9	10.1	8.8	7.7
Jamaica	30.1	26.8	25.6	15.8	9.2	7.9	6.8	6.1	8.7	5.8
México	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6	12.3	9.0	4.4	5.4
Nicaragua	19.5	12.4	11.1	12.1	7.2	18.5	7.2	9.9	4.7	4.2

Continúa...

CUADRO 10
América Latina y el Caribe: variaciones del índice de precios al consumidor.
Variaciones de diciembre a diciembre (*Continuación*)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^e
Panamá	0.9	1.4	0.8	2.3	-0.5	1.4	1.5	0.7	0.0	1.6
Paraguay	20.4	18.3	10.5	8.2	6.2	14.6	5.4	8.6	8.4	14.6
Perú	39.5	15.4	10.2	11.8	6.5	6.0	3.7	3.7	-0.1	1.5
República Dominicana	2.8	14.3	9.2	4.0	8.4	7.8	5.1	9.0	4.4	8.8
Trinidad y Tobago	13.4	5.5	3.8	4.3	3.5	5.6	3.4	5.6	3.2	4.7
Uruguay	52.9	44.1	35.4	24.3	15.2	8.6	4.2	5.1	3.6	24.7
Venezuela	45.9	70.8	56.6	103.2	37.6	29.9	20.0	13.4	12.3	30.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de informaciones proporcionadas por instituciones oficiales nacionales.

^a Corresponde a la variación entre noviembre de 2001 y noviembre de 2002

^b Corresponde a la variación entre julio de 2001 y julio de 2002

^c Corresponde a la variación entre septiembre de 2001 y septiembre de 2002

^d Corresponde a la variación entre octubre de 2001 y octubre de 2002

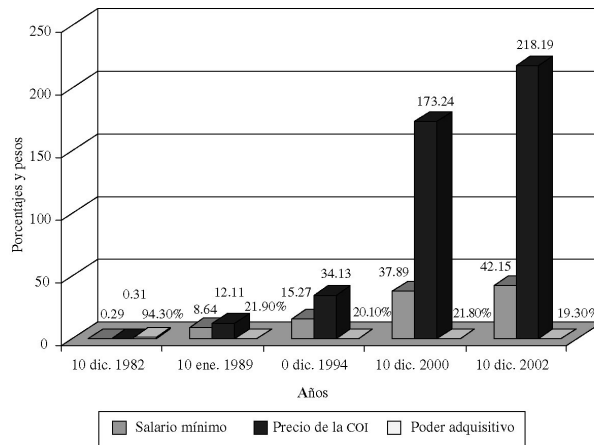
Fuente: CEPAL, 2002: cuadro A-4: 110.

Los resultados son ofrecidos por los autores del siguiente *Reporte de investigación* (Lozano y García, 2002: 4), cuando destacan que:

Del primero de diciembre de 1982 al 10 de diciembre de 2002, el precio de la Canasta Obrera Indispensable (COI) ha acumulado un incremento de 70383.90%, mientras que el salario mínimo ha obtenido un crecimiento acumulado únicamente de 14534.5%. Esto significa que el precio de la COI ha aumentado más de 300% que el salario mínimo.

Observando la gráfica 1, es claro que mientras el salario mínimo de diciembre de 1982 adquiriría casi 95% de la COI —puesto que la matriz: salario mínimo-precio de la COI-po-

GRÁFICA 1
México: precio de la canasta obrera indispensable (COI) y salario mínimo, dic. de 1982-dic. de 2002



Fuente: Lozano y García, 2002: 5.

der adquisitivo es más homogénea—, 20 años después, el salario mínimo vigente de diciembre de 2002 sólo adquiere 19% de la misma. Expresado en horas de trabajo como parte de la jornada laboral, lo anterior significa que el obrero que invertía alrededor de nueve horas necesarias de trabajo efectivo en diciembre de 1982 para adquirir la COI, en diciembre de 2002 tiene que invertir 41.5 horas necesarias de trabajo para adquirirla, el equivalente a 5.5 jornadas de trabajo de ocho horas cada una.

En Chile el costo de la Canasta de la Dignidad (CD), constituida por los artículos básicos para la reproducción de la fuerza de trabajo de la mayoría de la población, es de unos 542 dólares, contra 250 dólares que percibe aproximadamente 60% de la población económicamente activa del país.

En el cuadro 11 se aprecia el costo de los productos de la CD, que alcanza un total de 410.238 pesos, donde destaca que

CUADRO 11
Canasta de la Dignidad,¹ ICAL, 2003 en pesos

<i>ITEM</i>	\$	%
Alimentación	139.189	33.9
Vivienda	86.795	21.2
Vestuario	45.106	11.0
Transporte	56.264	13.7
Varios	82.884	20.2
Total	410.238	100

Fuente: series de precios INE, Encuesta Casen 2000, elaboración ICAL, cit. por Malatrassi (8 de julio del 2003).

¹ La Canasta de la Dignidad incluye precios oficiales y corresponde a una familia integrada por 3.9 personas, donde trabajan 1.4 personas

el mayor porcentaje es absorbido por los rubros alimentación (34%) y vivienda (21.2%).

Si se considera el monto del “salario líquido” (273.101 pesos), que refleja el poder adquisitivo real del salario, tenemos que sólo alcanza para adquirir 66% de la canasta básica, cuyo valor es de 410.238 pesos chilenos, de acuerdo con el cuadro 12.

En Brasil la *Pesquisa Nacional da Cesta Básica* elaborada por el Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios del Trabajo (DIEESE) muestra el desfasamiento entre el valor de la fuerza de trabajo, representado por el costo de la *Cesta Básica* y el valor del salario mínimo necesario, que expresa el poder adquisitivo real del salario que percibe el trabajador.

En el cuadro 13 se observa claramente que el número de horas de trabajo que el obrero tiene que invertir para adquirir la canasta básica se incrementa de 131 horas con 12 minutos en el mes de julio de 2002 a casi 137 horas en el mes de junio de 2003.

CUADRO 12
Salario de la dignidad, ICAL, 2003, en pesos 2003

Ingreso familiar satisfacción de necesidades básicas	\$ 410.238
Ingreso autónomo familiar	\$ 382.342
Salario mínimo bruto	\$ 341.377
Salario mínimo líquido	\$ 273.101

Fuente: parámetros Encuesta Casen 2000, elaboración ICAL, cit. por Malatrassi (8 de julio de 2003).

(Malatrassi, 8 de julio de 2003). En Nicaragua, el salario mínimo correspondiente a mayo del año 2002 fue de 756 córdobas, cuando el costo de la canasta básica superaba los dos mil córdobas.

CUADRO 13
Brasil: horas de trabajo necesarias para obtener la Cesta
Básica (géneros de primera necesidad).
Julio 2002-julio 2003

Julio de 2002: 131 horas, 12 minutos
Julio de 2003: 132 horas, 14 minutos
Junio de 2003: 136 horas, 53 minutos

Fuente: Brasil, DIEESE (4 de agosto de 2003).

Y lo mismo sucede con el costo de la canasta básica en relación con el salario líquido —que resulta del descuento que realiza el gobierno al trabajador por concepto de “previsión social”— que pasa de 64.58% en julio de 2002 a 67.37% en el mes de junio de 2003, como se observa en el cuadro 14.

De la misma forma que en México y en Chile, en Brasil se reafirma el desfase entre el salario mínimo nominal,

CUADRO 14
Brasil: proporción del costo de la cesta/salario mínimo
líquido (menos descuentos de Previsión Social).
Promedio de 16 ciudades

Julio de 2002: 64.58%
Julio de 2003: 65.08%
Junio de 2003: 67.37%

Fuente: Brasil, DIEESE, Pesquisa Nacional da Cesta Básica, 4 de agosto de 2003.

que no incluye los gravámenes por la inflación, y el salario (constitucional) real necesario que expresa el costo de la canasta básica y el valor aproximado de la fuerza de trabajo.

Es así como en el cuadro 15 se puede observar que si en diciembre de 2001 el costo de la canasta básica era de 1 101.54 reales y el salario nominal de 180 reales, en julio de 2003 dicho costo había aumentado a 1 396.50 reales contra 240 reales de salario mínimo nominal. En otra perspectiva, mientras que el salario mínimo nominal en diciembre de 2001 adquiría 16.4% de la canasta básica expresada en el salario mínimo necesario, en julio de 2003 compraba 17% de la misma. En ambos periodos existe un déficit de 83% contra el trabajador, que expresa la remuneración que recibe por parte del patrón, pero por debajo del valor real de su fuerza de trabajo.

El comportamiento del salario —expresión del valor de la fuerza de trabajo, de acuerdo con la teoría del valor-trabajo de Marx— dibuja una trayectoria inversa a la del valor de la fuerza de trabajo; es decir, disminuye en progresión geométrica respecto a éste.

CUADRO 15
Salario mínimo nominal y necesario en reales,
julio de 2001 a julio de 2003

Periodo	Salario mínimo nominal	Salario mínimo necesario
Diciembre 2001	R\$ 180.00	R\$ 1 101.54
Diciembre 2002	R\$ 200.00	R\$ 1 378.19
Julio 2003	R\$ 240.00	R\$ 1 396.50

Fuente: Brasil: DIEESE, *Pesquisa Nacional da Cesta Básica*, 4 de agosto de 2003.

Considerando los tres países, podemos concluir con la siguiente reflexión: el valor de la fuerza de trabajo experimenta evidentes aumentos en las dos últimas décadas del siglo XX; sin embargo, no son cubiertos proporcionalmente por los aumentos salariales. Con esto se reafirma la tesis que Marini (1978: 57-106) emitió en un ensayo polémico contra Cardoso y Serra (1978: 9-55), donde plantea para el caso de Brasil que “*pese al deterioro del salario real, el obrero ha visto aumentar el valor de su fuerza de trabajo, haciendo aún más dramática la brecha creciente entre dicho valor y el ingreso real que percibe*” (Marini, 1978: 92).

Esta proposición fundamenta la tesis de la vigencia de la superexplotación del trabajo en tanto componente estructural del metabolismo social del capital que opera en condiciones de dependencia estructural, es decir, tanto en el periodo de vigencia del patrón industrializador (1930-1982) como en el neoliberal (1982-2003), en la medida que actúa como un mecanismo fundamental de sobrevivencia y reproducción del sistema para contrarrestar las persistentes presiones sobre la caída de la tasa de ganancia. En este contexto se deben comprender mecanismos como la prolongación de la jornada laboral, el aumento de la intensidad del trabajo y la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor —que expresa la creciente brecha entre el salario mínimo real y el costo global de los artículos, enseres, productos y servicios de consumo popular que solamente se pueden adquirir con la venta de la fuerza de trabajo asalariado al capital—; que hoy caracterizan a la mundialización del capital, la financiarización y la desindustrialización de regiones crecientes de la economía global.

*El metabolismo social
de la precarización del trabajo*

En la economía capitalista dependiente, el comportamiento del empleo, de los salarios y de la rotación laboral depende, como se sabe, de la dinámica de la inversión productiva e, indirectamente, de la especulativa, la cual actualmente es hegemónica en el ciclo del capital. Como ésta es declinante en función de las también declinantes tasas de producción de valor y plusvalía (independientemente de los incrementos que experimenta la tasa de ganancia), entonces aquellas variables tienden a deteriorarse aún más respecto a los periodos anteriores. De aquí que en América Latina (con excepción de Cuba) se observe un fenómeno de extensión de lo que en otros trabajos (Sotelo, 1999 y 2003) he denominado *precarización de los mercados de trabajo* que albergan a la gran mayoría de las poblaciones trabajadoras latinoamericanas. Se trata de trabajos mal remunerados, que exigen largas jornadas ininterrumpidas de labor, con pago a destajo o por pieza, contratos temporales y, sobre todo, sin derechos sociales y laborales. Además, con fuertes incorporaciones de mujeres y niños al proceso ampliado e intensivo de explotación del capital que se ha verificado en las dos últimas décadas en todo el mundo y, por supuesto, en América Latina y en México. Este es uno de los genuinos resultados combinados de la crisis capitalista, la desindustrialización y la reestructuración productiva.

La crisis estructural del capitalismo, la inversión del ciclo económico que disminuye los tiempos de permanencia de las fases de crecimiento macroeconómico y la disminución de los salarios, son fenómenos articulados que se traducen socialmente en la producción de sociedades precarizadas, con poblaciones crecientes de trabajadores que para sobrevivir se

inmiscuyen en mercados de trabajo formales e informales que no ofrecen perspectivas ni de reproducción de la fuerza de trabajo ni mucho menos de satisfacción de las necesidades básicas de la población.

En América Latina:

El signo negativo de la flexibilización del mercado de trabajo radica principalmente en que ha propiciado, a la vez que reconocido, la creación de empleos de mala calidad, ya sea por su inestabilidad, sus bajas remuneraciones, su desprotección social o sus condiciones de trabajo inadecuadas. De esta manera, además del aumento del desempleo registrado en varios países, ha habido un proceso más general de intensificación de la inestabilidad e inseguridad laborales, asociado a la flexibilización de las contrataciones y al peso creciente del empleo informal, caracterizado por su alto grado de precariedad, tanto cuando es empleo por cuenta propia como trabajo asalariado en muy pequeñas o microempresas (CEPAL, 2002a: capítulo 10: 332).

Como se aprecia en el cuadro 16, prácticamente todos los países aumentaron el porcentaje tanto de trabajadores no sujetos a contrato de trabajo como de aquellos sin seguridad social. La estadística marca excepciones; por ejemplo, en Colombia, donde los trabajadores sin contrato supuestamente disminuyeron de 37.5% a 31% entre 1989 y 1996, y en Chile, en el caso de trabajadores sin seguridad social, cuya participación en el total de asalariados bajó de 20.1% en 1990 a 19.6% en 1996. Para ambos, todo depende de la metodología de medición de ambas categorías. En el caso de Chile, contrariamente a la estadística oficial, Olave (2003) ofrece un panorama que muestra que en los últimos años se impuso en ese país un régimen de precarización del trabajo, concepto que implica tanto el universo de trabajadores sin contrato de tra-

CUADRO 16
América Latina (12 países): trabajadores asalariados sin contrato de trabajo y sin seguridad social en zonas urbanas (en porcentaje del total de asalariados)

País	Año	Trabajadores sin contrato de trabajo	Trabajadores sin seguridad social		
			Tamaño del establecimiento		
			Total	Hasta 5 ocupados	Más de 5 ocupados
Argentina	1990	21.9	29.9	64.8	18.2
	1997	33.0	37.3	74.1	22.7
Bolivia	1989		57.3	88.5	40.3
	1997		61.8	90.7	46.9
Brasil	1990	35.1	26.9		
	1996	46.3	34.9	68.4	22.4
Chile	1990	15.1	20.1	42.5	13.2
	1996	22.2	19.6	43.6	13.1
Colombia	1989	37.5			
	1996	31.0	28.5	62.5	19.0
Costa Rica	1990		22.5	66.2	11.8
	1997		26.2	71.2	14.0
El Salvador	1997		45.6	85.2	28.4
México	1989	32.4	36.3		
	1996	37.7	35.6	79.1	20.3
Paraguay	1995	64.9	64.4	94.3	47.2
Perú	1989	29.9			
	1987	41.1			
Uruguay	1981		2.8	5.9	1.9
	1997		3.9	7.0	2.8
Venezuela	1997		39.8	79.1	24.5

Fuente: CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1999-2000* (LCG.2085-P). Santiago de Chile, 2001. Publicación de las Naciones Unidas. N de venta: S.00.1L.G.17. Para la columna "trabajadores sin contrato de trabajo", la fuente complementaria es Daniel Martínez y Víctor Tokman, "Efectos de las reformas laborales: entre el empleo y la desprotección", *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*, París, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 1999. Tomado de CEPAL (9 de abril de 2002a, cap. 10, cuadro 10, 11:333).

bajo, como el de las masas trabajadoras en aumento que carecen de seguridad social. Así afirma que:

El uso racional y eficiente de la fuerza de trabajo significa, entre otras cosas, la reducción de la parte fija del salario y elevación del componente que depende del rendimiento individual; reubicación de trabajadores y una mayor segmentación entre personal calificado con un amplio porcentaje de trabajadores de menor capacitación; elevada movilidad y precariedad laboral (inexistencia de contratos, bajos salarios, etc.). Estas características propias de la informalidad tradicional se observan crecientemente en el sector formal (Olave, 2003: 125).

La autora plantea que en términos de empobrecimiento, Chile ofrece un cuadro de aumento absoluto de trabajadores asalariados sin contrato laboral y la incidencia de la precariedad laboral en otras clases sociales expresados en los “quintiles de más bajos ingresos”. Además, capta una reducción de los asalariados permanentes a plazo fijo y un incremento importante de asalariados no permanentes (Olave, 2003: 125).

Las cosas no son diferentes en Brasil, donde para satisfacer la demanda de trabajo en 2003, el gobierno petista tendrá que crear por lo menos 2 millones 500 mil nuevos empleos, meta prácticamente imposible de cumplir, ya que hasta julio de ese año cerca de 600 mil trabajadores quedaron desocupados. El desempleo alcanza más de 13% de los trabajadores del país y si se añade la “desocupación oculta” —trabajadores que ya desistieron de buscar trabajo, “informales” y sin contrato— esa tasa supera 20%. El problema estructural de la oferta de trabajo pública y privada del país es que la mayor parte de los empleos que se crean son de naturaleza precaria y no resuelven a largo plazo las necesidades de los trabajadores.

En México se calcula que cerca de 50% de los nuevos empleos creados carece de prestaciones básicas como aguinaldo y vacaciones. Se ha incrementado la contratación temporal y el pago por honorarios, ha aumentado el personal de confianza en las empresas en rangos que van de 60 a 70% y el número de sindicalizados se ha reducido de 25 a 12% en relación con el total de trabajadores empleados.²

Lo mismo ha ocurrido con la población ocupada. De acuerdo con cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), mientras que el número total de asegurados pasó de 10 millones 70 mil 955 en 1994 a 12 millones 400 mil 675 en enero-abril de 2003, como se aprecia en el cuadro 17, el número total de asegurados disminuyó entre el año 2000 y el 2003 en 206 mil personas y el de la población permanente en 255 mil 467 personas, mientras que la cifra de trabajadores eventuales aumentó de un millón 693 mil 709 a un millón 737 mil 569 en el mismo periodo, es decir, hubo un incremento de 48 mil 389 efectivos.

En vez de mejorar las cosas, el problema del desempleo viene asumiendo tintes trágicos para la población.³ En efecto, el Banco de México reconoció que a la primera quincena del mes de julio de 2003, el número de trabajadores inscritos permanentes y eventuales en el IMSS se redujo en 62 mil 521 trabajadores respecto al mismo periodo del año previo (*La Jornada*, 26 de julio de 2003).

² Datos tomados de *La Jornada*, 11 de junio de 2003.

³ Aun con la amañada metodología de INEGI para “medir” el desempleo, tan grave es éste en la actualidad que ese organismo tuvo que reconocer que al mes de agosto de 2003, la tasa de desempleo abierto, respecto a la PEA, alcanzó 3.96% —la de las mujeres alcanzó 3.32% y las de los hombres, 2.96%— siendo, así, la más alta desde mayo de 1997 cuando se situó en 3.90% (*La Jornada*, 20 de septiembre de 2003).

CUADRO 17
Trabajadores asegurados permanentes y eventuales
registrados en el IMSS

<i>Periodo</i>	<i>Total</i>	<i>Asegurados</i>	
		<i>permanentes-1/</i>	<i>eventuales</i>
1994	10 070 955	8 802 736	1 268 219
1995	9 459 755	8 501 119	958 635
1996	9 699 558	8 814 688	884 870
1997	10 444 405	9 578 358	866 048
1998	11 260 996	10 047 624	1 213 372
1999	11 906 326	10 394 868	1 511 458
2000	12 606 753	10 913 044	1 693 709
2001	12 540 936	10 856 998	1 683 938
2002	12 435 666	10 725 207	1 710 458
2003	12 400 675	10 657 577	1 743 098
Enero	12 360 252	10 641 850	1 718 402
Febrero	12 398 329	10 652 491	1 745 838
Marzo	12 440 426	10 669 843	1 770 583
Abril	12 403 694	10 666 125	1 737 569

Nota: las cifras anuales son promedios.

—1/ Excluye los grupos de seguro facultativo, estudiantes y continuación voluntaria.

Fuente: Informe Mensual de la Población Derechohabiente, IMSS.

En internet: <http://www.inegi.gob.mx/difusion/espanol/fcomcoy2.html>

Difícilmente puede ocultarse el desempleo, por más que se manipulen las cifras con mañosas aplicaciones de “metodologías de medición” que, por ejemplo, consideran empleada a una persona que declare haber trabajado un día o una semana antes de

la aplicación de la encuesta, donde un séquito de franeleros, limpia parabrisas, vendedores ambulantes, tragafuegos y hasta limosneros, son filtrados como “ocupados”, haciendo mediante este subterfugio que la estadística social sobre el empleo aumente y disminuya la relativa al desempleo abierto y al subempleo. Con este procedimiento se llega a afirmaciones oficiales de manera completamente tergiversada y fuera de la realidad, como la del secretario del Trabajo, Carlos Abascal, que llegó a plantear que del total de la PEA —la población de 12 años y más en edad de trabajar⁴—, calculada en 41 millones 500 mil personas, 40.6 millones están ocupadas (98%) y poco más de 890 mil desocupadas (2%) (*La Jornada*, 14 de agosto de 2003). En estas condiciones, México se convierte en el campeón del pleno empleo; en el país número uno en el mundo que asume “estatus de privilegio”, ya que con estas cifras se consideraría una auténtica economía de “pleno empleo”, muy por encima de la de Estados Unidos (que tiene una tasa de desempleo abierto superior a 6%) o de los Países Bajos en Europa occidental.

Ello obedece a los absurdos criterios del INEGI (2002: 4) utilizados en la definición del empleo, basados en criterios de la Organización Internacional del Trabajo y que son los siguientes:

⁴ La definición que da el INEGI (2002: 3) de Población Económicamente Activa (PEA) “se refiere a todas las personas en edad de trabajar, o que contaban con una ocupación durante el periodo de referencia o no contaban con una, pero estaban buscando emplearse con acciones específicas. Al primer grupo se les denomina ocupados [...] y el segundo [...] corresponde a los abiertamente desempleados. La porción de la Población en Edad de Trabajar que no estaba ocupada ni tampoco estaba en situación de búsqueda en el periodo de referencia (es decir, que no es PEA) se denomina Población Económicamente Inactiva” (PEI).

- 1) Se considerará como personas con empleo a todas las que tengan más de cierta edad especificada y estén dentro de las categorías siguientes:
 - a) que estén trabajando; es decir, las personas que realizan algún trabajo remunerado durante un breve periodo especificado; ya sea durante una semana o un día;
 - b) que tengan un empleo, pero que no estén trabajando, o sea, las personas que hayan trabajado ya en su empleo actual, pero que se encuentren temporalmente ausentes del trabajo en el curso del periodo especificado debido a enfermedad o accidente, conflicto del trabajo, vacaciones u otra clase de permiso, ausencia sin permiso, interrupción del trabajo a causa de determinados motivos, como, por ejemplo, el mal tiempo o “averías” producidas en las máquinas.
- 2) Los empleadores y los trabajadores por cuenta propia deberían ser incluidos en la categoría de las personas con empleo y se podrían clasificar como “trabajando” o “sin trabajar” sobre la misma base de las demás personas empleadas.
- 3) Se considerará que los trabajadores familiares no remunerados que ordinariamente explotan o ayudan a explotar un negocio o explotación agrícola tienen un empleo si han trabajado por lo menos un tercio del tiempo normal de trabajo durante el periodo especificado.

Apegado a estos “principios”, el INEGI se basa en los siguientes “criterios” para elaborar su encuesta de las personas ocupadas:

- Trabajaron al menos una hora o un día para producir bienes y servicios a cambio de una remuneración monetaria o en especie.

- Tienen empleo, pero no trabajaron por alguna causa, sin dejar de percibir su ingreso.
- Tienen empleo, pero no trabajaron por alguna causa, dejando de percibir su ingreso, pero con retorno asegurado a su trabajo en menos de cuatro semanas.
- No tenían empleo, pero iniciarán con seguridad uno en cuatro semanas o menos.
- Trabajaron al menos una hora o un día en la semana de referencia, sin recibir pago alguno (ni monetario ni en especie) en un negocio propiedad de un familiar o no familiar.

Por el contrario, de manera completamente insuficiente y tendenciosa, el INEGI define el “desempleo abierto” como la proporción de la PEA, representada por personas de 12 años y más, que en el periodo de referencia no trabajó ni una hora a la semana.⁵

Como se puede inferir, estos criterios son extremadamente restringidos para determinar situaciones de desempleo en las condiciones socioeconómicas y políticas de países y economías que son altamente sensibles a los ciclos del capital internacional y que generalmente exacerban sus rasgos negativos en los países dependientes y subdesarrollados en materia de creación de empleos y de generación de desempleo.

Por ello, la realidad laboral en el capitalismo es demasiado rígida y despiadada para millones de trabajadores: el desempleo se ha incrementado en los últimos tres años (entre 2000 y 2003) de forma sorprendente. Diferentes publicaciones

⁵ El INEGI cambió su metodología de medición del desempleo, pero no será sino hasta finales de año (2003) cuando se dé a conocer, así como también los resultados de su aplicación.

(*El Universal*: 22 de agosto de 2003) han reconocido que durante el mes de julio de 2003 se perdieron más de 162 mil empleos, fenómeno que implica un índice de desocupación de 5 mil 200 personas despedidas por día. Se calcula que en lo que va del gobierno foxista se han agregado al ejército de desempleados alrededor de 800 mil personas, mientras que el desempleo aumentó más de 90% entre diciembre de 2000 y julio de 2003 (*La Jornada*, 22 de agosto de 2003).

Tan sólo en la industria manufacturera nacional, altamente dependiente de la economía estadounidense, el personal ocupado cayó 4.2% en el mes de julio de 2003. La mayor baja se dio en la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, con una significativa caída de 9.8%, seguida de la industria de la madera y productos de madera, con 7.1%, y de textiles, prendas de vestir y cuero, con 5.8%. Es de destacar que estas caídas se dan en un contexto de un mercado laboral en descenso y de un creciente desempleo en prácticamente todas las actividades económicas (*El Universal*, 26 de septiembre de 2003).

La realidad social del desempleo y de la precarización del mundo del trabajo ha asumido tal fuerza que el tercer informe de gobierno de la administración foxista la tuvo que reconocer, en la medida que cada vez son más los sectores de trabajadores alcanzados por la precarización del trabajo y por la imposición de condiciones de penuria.

En efecto, los datos del cuadro 18 muestran las condiciones de trabajo, los salarios, la jornada laboral y la división sexual capitalista del trabajo en México. Destaca que del total de la PEA (41.5 millones de personas comprendidas entre 12 y 65 años de edad), 61% labora sin prestaciones de ningún tipo y 27% lo hace sin contrato de trabajo, ni individual ni colectivo. Aquí se muestra palpablemente que los intentos de reformar la legislación laboral no tienen otro objetivo más que el

Cuadro 18
México: condiciones laborales y
precarización del trabajo

Total PEA (millones): 41.5

Sin prestaciones: 25.6 (61%)

Sin contrato: 11.3 (27%)

Aumento de trabajadores sin prestaciones entre 2000-julio
2003: 1.5 millones

Salarios

3.5 millones no recibe remuneración (8.5%)

6.3 millones gana hasta un salario mínimo

(40 pesos por día) (15.2%)

9.8 millones recibe entre 1 y 2 salarios mínimos

(máximo 80 pesos por día) (23.6%).

8.3 millones recibe hasta tres salarios mínimos

(máximo 120 pesos por día) (20%)

1 millón gana más de 10 salarios mínimos

(hasta 400 pesos por día) (2.4%).

Jornada de trabajo

Aumentó para 28.5 millones de trabajadores hasta
56 horas por semana

El mundo del trabajo por sexos

Hombres: 26.7 millones (65%)

Desempleados: 560 mil

Mujeres: 14 millones (33.6%)

Desempleadas: 322 mil

Ciudades con mayor desempleo:

DF, Guanajuato, Jalisco, Estado de México, Nuevo León
y Veracruz

Fuente: Tercer Informe de Gobierno, cit. en *La Jornada*, 4 de septiembre de 2003.

de juridificar lo que en los hechos ya es una realidad masiva: el uso patronal de los contratos temporales de trabajo para contratar y despedir libremente al trabajador sin responsabilidad para el patrón. En este sentido la intención de reformar la Ley Federal del Trabajo por parte de la administración foxista es un mero trámite (ver Sotelo, julio-agosto de 2003a).

Por otro lado, 23.7% de la PEA o no recibe remuneración o gana hasta 40 pesos por día, suma completamente insuficiente para adquirir la canasta básica (COI) cuyo valor se sitúa en 218.19 pesos en diciembre de 2002 (ver gráfica 1). Aun el espectro poblacional (23.6 %) que percibe entre uno y dos salarios mínimos (9.8 millones de personas), a lo sumo puede adquirir solamente 36% de la COI marcando graves insuficiencias en las condiciones de vida y de trabajo de la población, mientras que 20% (8.3 millones de personas) adquiere a lo sumo 55% de la canasta básica.

Fenómeno relevante es el aumento de la jornada de trabajo que se verifica en México, pero también prácticamente en todo el mundo, tanto capitalista desarrollado como dependiente subdesarrollado (para este tema, Sotelo, 2003, capítulo 5). El informe destaca un dato agregado relativo a que la jornada ha llegado hasta 56 horas semanarias. Pero no desglosa por ramas, lo que seguramente mostraría aumentos todavía más significativos en esta materia, por ejemplo, en la industria manufacturera y en las maquiladoras.

Por último, en cuanto al mundo del trabajo dividido por género, se observa un importante aumento de la participación de las mujeres trabajadoras en relación con la PEA. En efecto, si en la década de los setenta del siglo XX dicha participación alcanzaba 19% de la PEA y en los noventa 23.5% (Balderas, 1996: 69 y 71), en julio de 2003 la participación de las mujeres llega a 33.6%.

Los paradigmas del mundo del trabajo en el patrón de acumulación capitalista neoliberal dependiente

La inversión del ciclo económico que esbozamos más atrás es responsable de la disminución de la inversión productiva que afecta directamente la tasa de creación de empleos productivos y, por ende, a la ocupación. En el patrón neoliberal dicha tasa de inversión, como otras variables que son declinantes o negativas como la de crecimiento del PIB y *per cápita*, es inferior a los niveles que se registraron antes de la crisis estructural y financiera de 1982 (CEPAL, 2002a, capítulo v: 155).

Es relevante apuntar, como lo hice en otra oportunidad (Sotelo, 2003), que la introducción de nuevos paradigmas productivos y de organización del trabajo en los países subdesarrollados de América Latina no fue precedida de reformas laborales que mejoraran las condiciones de vida y de trabajo de la población. Por el contrario, el capital y el Estado realizaron una especie de “mezcla virtuosa” entre las condiciones precedentes del régimen de superexplotación del trabajo, precariedad y exclusión social manifiesta en el desempleo y el subempleo y la introducción de nuevos paradigmas del trabajo, que fundamentalmente fueron difundidos por las empresas transnacionales en los procesos productivos y de trabajo (ver capítulo 6).

La relación ciclo económico-mundo del trabajo es, a mi juicio, la clave para estudiar las características de éste en el patrón capitalista neoliberal dependiente, porque de él depende tanto su estructura como su tamaño, de acuerdo con las características que asume la inversión productiva en la lógica de los intereses estratégicos del neoliberalismo.

En comparación con la década de 1970, el descenso del coeficiente de inversión bruta fija ha sido más agudo en los

países más grandes como México y Brasil, que son también los que estuvieron más expuestos a las corrientes privadas de capital proveniente del exterior y a las remesas de valor y plusvalía a los países capitalistas centrales que ello implicó.

Además de los efectos contractivos del empleo por la disminución de las inversiones productivas, la organización del trabajo en el patrón “B” de acumulación, a diferencia del patrón “A”, tiene como eje un profundo proceso de desindustrialización que fragmenta, segmenta y flexibiliza los mercados de trabajo.

Si, como vimos, la norma de producción y de consumo del fordismo no se cumplió en el “patrón A” latinoamericano, ¿existe entonces una implantación del toyotismo en América Latina en pleno patrón de acumulación “tipo B”?

A diferencia del fordismo, la norma de producción del toyotismo es la variedad de los productos y de los procesos de producción, mientras que la norma de consumo es más diversificada al mismo tiempo que estratificada y atiende mercados de consumo diferenciados en cuanto a estructura de ingresos de la sociedad. Sobre estos dos principios se erige el famoso “modelo Toyota” en las empresas de algunos países desarrollados en que este sistema se ha implantado.

Conviene resumir los principios del toyotismo, por lo menos tal y como se esbozan en los manuales de administración empresarial, para después evaluar su pertinencia en la realidad del mundo del trabajo y del capital de nuestros países.

Gounet (1999: 26-28) los enuncia en seis puntos:

- 1) La producción es determinada por la demanda y el crecimiento económico por el flujo.
- 2) La reorganización del proceso de trabajo se da en función de las fases de: *i*) transporte, *ii*) producción —que es la esfera donde se *crea* propiamente el valor—, *iii*) almacenamiento y *iv*) control de calidad.

- 3) Flexibilización de la organización del trabajo.
- 4) Introducción del sistema *Kanban* y del *just in time*.
- 5) Variedad en la producción de productos y mercancías.
- 6) Subcontratación con los fabricantes de autopartes que presupone formas de integración empresarial de tipo horizontal que también son concentradas y centralizadas en grandes conglomerados empresariales e industriales, a diferencia del fordismo que es una organización vertical monopólica y rígida.

Es evidente que estas características emanan del “modelo ideal”, tal cual es definido y presentado por sus creadores en Japón y, particularmente, en la empresa Toyota (para su descripción ver Coriat, 1992a).

De este modelo se desprenden principios y mecanismos de funcionalidad de la organización del trabajo —supuestamente superiores a los del fordismo— de acuerdo con el contexto histórico del Japón de la posguerra y de la reestructuración mundial del capital de las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX en el mundo capitalista desarrollado.

Luego de la reestructuración productiva y del trabajo, así como de la aplicación de estos principios en las empresas transnacionales y en grandes conglomerados privatizados nacionales como la telefónica Teléfonos de México (Telmex), además de la puesta en marcha de políticas de ajuste neoliberal y de la supuesta “apertura externa” durante las décadas de los ochenta y noventa, etc.; en América Latina se retomaron e impusieron los dispositivos negativos de dichos principios en la organización del trabajo y en las relaciones industriales y laborales con los asalariados.⁶

⁶ Ver más adelante capítulo 6.

No pueden interpretarse de otra manera las reformas laborales que son, de hecho, expresión jurídico-política e ideológica de la restructuración productiva y del trabajo implementadas por los gobiernos de la región desde las décadas de los setenta y ochenta del siglo pasado, así como las que están en curso actualmente en países como México y Brasil (para un análisis al respecto, ver Vega, 2001; Sotelo, julio-agosto de 2003a; y Ortega, 2002).

Así, en las relaciones laborales e industriales no se impusieron ni el “empleo vitalicio” de Japón ni los “seguros de desempleo” de los países europeos, sino lo que he denominado “flexibilidad regresiva”, que significa el derecho que otorga el Estado al capital para usufructuar y remover libremente a los trabajadores de acuerdo con sus intereses de clase. En esta dirección apunta la implementación que llevan a cabo los ministerios del trabajo latinoamericanos de reformas laborales tendientes a introducir en las legislaciones laborales contratos de trabajo temporales, reducir o anular la antigüedad en la empresa; el derecho del capital a la libre contratación y despido y la imposición de topes salariales acordes con las políticas de ajuste neoliberal y con las nuevas políticas del Banco Mundial, caracterizadas por un *macrocrecimiento con deflación de precios*.

La introducción del contrato temporal que tiende a arraigarse también en las grandes empresas de ramos como automotriz, electrónica, petroquímica, textil, etc., desploma las “buenas intenciones” por “emular” los principios del paradigma toyotista en América Latina. Mejor, en un afán por elevar la productividad del trabajo y las ganancias del capital a costa del desgaste físico-intelectual del obrero, se mantiene y fortifica como un castillo el edificio estructural de la economía productiva dependiente cimentada en el régimen de superexplotación del trabajo. En otras palabras, el paradigma empresa-

rial toyotista —y otros como el “neofordismo”, el “fordismo-taylorismo” reestructurado a la moda de la casa o la “reingeniería” de factura estadounidense—, se combina, coexiste y se articula con métodos de explotación del trabajo, tanto de plusvalía absoluta —prolongación de la jornada de trabajo, horas extra, sistema de turnos, etc.—, como de plusvalía relativa —aumento de la productividad del trabajo vía reducción del valor social de la fuerza de trabajo, incremento de la intensidad media del trabajo, etcétera.

A lo anterior se agrega la reducción salarial, el aumento del ejército industrial y global de reserva (desempleo), la extendida precarización del trabajo y la marginalidad social que se han convertido en verdaderas características del perfil poblacional de América Latina.

Conclusión

El deterioro del valor de la fuerza de trabajo ha sido una constante en nuestros países. Junto con la prolongación de la jornada y la intensificación, ese fenómeno se traduce en una auténtica superexplotación de la fuerza de trabajo.

En México, como en otras latitudes de América Latina, se ha impuesto la precarización del trabajo como forma “moderna” de expresión de la superexplotación de la fuerza de trabajo tanto por la vía de los hechos como por la de la institucionalidad jurídico-legal a través de lo que se divulga como reforma del Estado.

La flexibilización de las relaciones sociales y de los contratos colectivos e individuales de trabajo ha tenido como acicate la introducción del contrato temporal y a destajo. De los “paradigmas dominantes” sólo se han adoptado, sobre la base de la organización social del trabajo preexistente, los méto-

dos e instrumentos que sirven para elevar la plusvalía y las ganancias del capital. Las reformas laborales en curso apuntan en esa dirección.

Los supuestos atributos y beneficios del toyotismo no han hecho más que refuncionalizar las viejas relaciones sociales, intensificar el trabajo y contribuir a su mayor fragmentación y desplazamiento, amenazando seriamente la cohesión de la clase obrera y la propia existencia de los sindicatos.

La “norma toyotista” de Japón no propició empleo vitalicio, aumento de los salarios, recalificación del trabajo, ni mucho menos reintegración del saber hacer dentro del proceso de trabajo. Propició, eso sí, un mundo del trabajo real precarizado y funcional respecto al ciclo del capital neoliberal.

6

Los paradigmas del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones

Introducción

En este capítulo estudio dos ramas importantes de la economía mundial que constituyen pilares de los patrones de acumulación resurgidos de la reestructuración productiva que se verificó en la década de los noventa del siglo XX. Mi propósito es caracterizar el tipo de paradigmas sociales y de organización del trabajo que en México se asocian a cada una de estas ramas, ya que parto de la hipótesis de que dichos paradigmas son distintos tanto en la industria maquiladora como en la de las telecomunicaciones.

Aclaro que entiendo por *paradigma*¹ un conjunto de características y situaciones que reflejan algún tipo de peculiaridad

¹ Para Kuhn (1971) un *paradigma* es un conjunto de creencias, valores y técnicas compartidos por una comunidad científica. Según su formulación inicial, el desarrollo de una disciplina dada se caracteriza por periodos de ciencia normal y periodos de revolución científica.

en cada una de las ramas estudiadas, peculiaridad obviamente que estaría dada por la combinación entre condiciones “externas” impuestas por las empresas matrices transnacionales —que son dominantes en los procesos productivos y circulatorios del capital— y las existentes “endógenamente” en los países receptores.

Atendiendo al marco metodológico establecido en el capítulo 2, el metabolismo social del capital en materia laboral y de organización del trabajo en América Latina —en tanto mediaciones de segundo orden—, destaca la estructura interna de la producción y acumulación del capitalismo dependiente y, por este conducto, las llamadas “zonas francas de exportación”, con sus empresas maquiladoras que hoy caracterizan la dinámica expansiva de la economía mundial.

En el caso de las empresas restructuradas nacionales y extranjeras, independientemente de su organización interna que es “similar” a la de sus matrices, aprovechan las condiciones de sobreoferta de mano de obra y bajos salarios, abundancia de recursos naturales y de materias primas, políticas gubernamentales completamente favorables a la inversión extranjera, así como infraestructura barata que las más de las veces es subsidiada por el Estado y condiciones superestructurales que se convierten en “super ventajas” para elevar la productividad y sus ganancias extraordinarias en el contexto de la feroz competencia capitalista internacional. Este es el caso típico de la industria maquiladora de exportación (IME) que mantiene una plantilla laboral inestable y rotativa, con bajísimos salarios, sin prestaciones laborales y con sindicatos patronales o pro patronales (cuando existen), cuya función es mediar y/o anular el conflicto y la lucha de clases que libran los trabajadores, la mayoría de ellos mujeres, por conquistar mejores condiciones de trabajo y de vida.

El proyecto maquilador —surgido a mediados de la década de los sesenta— contrasta con el de Telmex —empresa estatal privatizada a principios de la década de los noventa— en el sentido de que aquí se trata de una empresa que combina distintas formas de organización del trabajo articuladas en los Perfiles de Puesto de Trabajo (PPT) y, a la vez, se diferencia, por ejemplo, de la industria automovilística transnacional con matrices en Estados Unidos, Japón y Alemania. Esta última representa un caso “intermedio” de implantación de paradigmas desde sus casas matrices en la organización social del trabajo, ya que mantiene su dinamismo a través de fusiones, “adquisiciones”, “acuerdos intrafirma” y una creciente monopolización internacional que redujo el mapa del espectro empresarial automotriz en las dos últimas décadas en todo el mundo.

Sin embargo, por encima de estas diferencias, destaca en este contexto la estrategia de las transnacionales frente a la competencia intercapitalista en aras de conseguir la ganancia extraordinaria (verdadero motor propulsor del sistema): *a)* disminución de las líneas de producción, *b)* intensificación de la contratación externa (subcontratación), *c)* elevación del coeficiente de importaciones y del comercio intrafirma, y *d)* despidos masivos de trabajadores y de empleados en las cada vez más frecuentes coyunturas desfavorables por las que atraviesan las empresas y regiones del sector, como sucede en la actualidad.

La industria maquiladora de exportación

Se debe diferenciar una “zona franca exportadora” (ZFE) del concepto “maquiladora”. Mientras que la primera implica un

espacio productivo dentro de un país o región,² la segunda es la empresa que se asienta dentro de dicha zona.

De acuerdo con el INEGI, la maquila

es el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, temporalmente importadas para su posterior exportación, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas.

A diferencia de la maquila, para la OIT las “Zonas Francas de Exportación” tienen como objetivo atraer a las inversiones extranjeras y transformar productos importados en sus procesos productivos antes de reexportarlos nuevamente a sus casas matrices.

Generalmente los gobiernos justifican la instalación de zonas francas y de empresas maquiladoras al amparo de los siguientes objetivos:

- a) Crear empleos.
- b) Obtener divisas.
- c) Estimular las exportaciones consideradas como estratégicas en el plano de la competencia internacional.
- d) Lograr la transferencia de tecnología para impulsar el desarrollo interno del país.
- e) Impulsar el desarrollo regional.
- f) Contribuir al desarrollo general de la economía.

² Sería útil retomar la discusión sobre los enclaves *económicos* que florecieron en la América Latina poscolonial para comparar sus similitudes y diferencias en la época actual.

En tanto “zonas de excepción”, los gobiernos utilizan medidas tales como exención total de impuestos para las empresas maquiladoras; libertad cambiaria y de repatriación de los capitales; importación libre de aranceles y de impuestos considerados como necesarios para el funcionamiento de las plantas; mano de obra barata y, en la mayor parte de los casos, sin derechos laborales; impedir la formación de sindicatos contestatarios y estimular los que sean proclives a los intereses patronales, etcétera.

Según la OIT, la cantidad de “zonas francas” estimuladas por estos regímenes excepcionales se multiplicó desde la década de los setenta del siglo pasado. De esta manera, de un total de 79 zonas existentes en 1975, se llegó a la cantidad de 3 000 en el año 2002 y ocupan unos 45 millones de personas, entre trabajadoras y trabajadores. El número de países con una o varias “zonas francas” aumentó de 25 existentes en 1975 a 116 en 2002 (CIOLS, 2003: 8). Estos datos muestran la importancia que el neoliberalismo mundial atribuye a estas regiones y empresas como parte de las cadenas y enclaves de los procesos productivos de las compañías transnacionales originarias de los países del capitalismo central articulados en los procesos de la subcontratación internacional.

En el contexto de la restructuración productiva y comercial en escala global, la inserción dependiente de México se asocia al auge de las empresas maquiladoras de exportación tanto en la década de los años sesenta como, de manera preferencial, en el transcurso de la de los ochenta.

De hecho, desde mediados de la década de los sesenta (1965), cuando dio comienzo el agotamiento de la etapa compleja de la industrialización sustitutiva de importaciones para el mercado interno, se implementó el “programa de braceros” por parte del gobierno federal tendiente a “regular”, en ambos lados de la frontera mexicano-estadounidense, los flujos de

fuerza de trabajo que emigraba fundamentalmente a causa del desempleo, de la inexistencia de ocupaciones en las regiones de origen o bien, atraídos por el espejismo que irradiaba el *american way of life*, promovido ideológicamente por los medios de comunicación masiva y por la propaganda oficial. (Para la evolución de la industria maquiladora en México, ver CEPAL, agosto de 1996; para su agotamiento, Jiménez, julio-agosto 2002: 31-35.)

Si bien la creación de maquiladoras representó una prolongación de la industrialización de Estados Unidos y, más adelante, de otros países como Japón y del sudeste asiático, para México constituyó un proceso antiindustrializador en beneficio de la acumulación ampliada de capital de la potencia del norte y, más tarde, de otros países europeos y asiáticos, ya que benefició a sus empresas transnacionales, que se insertaron dinámicamente en la economía nacional y aprovecharon las ventajas absolutas que brindan las “zonas francas” a los capitales que allí se asentaron. Como afirma Petras (2003: 185), “las zonas maquiladoras, y otras zonas de mano de obra barata, se están tornando en emblemáticas de la estrategia económica de Washington para el ‘crecimiento de las exportaciones’ de América Latina”.

De esta forma, medido en creación de empleos y en instalación de plantas, el crecimiento ha sido espectacular prácticamente desde los inicios de la IME hasta finales del año 2000, como puede apreciarse en el cuadro 19.

En lo sustancial, este crecimiento exponencial corresponde al largo periodo de expansión de la IME que se verificó entre 1965-2000 y que tuvo una breve interrupción durante el ciclo recesivo de 1975-1976, una desaceleración durante 1981-1982 y una fuerte caída a partir de finales de 2000 y durante 2001-2003, no siendo difícil en este contexto que esta situación continúe durante 2004.

CUADRO 19
 México: número de plantas y empleos
 en la industria maquiladora, 1965-junio de 2003

<i>Año</i>	<i>Plantas</i>	<i>Empleos</i>
1965	12	3 000
1970	120	20 327
1975	454	67 214
1979	540	111 365
1980	620	123 879
1981	605	130 973
1982	585	127 042
1983	600	150 867
1984	672	199 684
1985	760	211 968
1986	890	249 833
1987	1 125	305 253
1988	1 396	369 489
1989	1 655	429 725
1990	1 703	446 436
1991	1 914	467 352
1992	2 075	505 698
1993	2 114	542 074
1994	2 085	583 044
1995	2 130	648 263
1996	2 411	754 858
1997	2 661	887 633
1998	2 983	1 014 006
1999	3 297	1 143 240
2000	3 590	1 291 232
2001	3 684	1 201 575
2002*	3 266	1 069 624

Continúa...

CUADRO 19
 México: número de plantas y empleos
 en la industria maquiladora, 1965-junio de 2003
 (Continuación)

<i>Año</i>	<i>Plantas</i>	<i>Empleos</i>
2003		
Enero	3 248	1 076 224
Febrero	3 249	1 090 529
Marzo	3 251	1 090 547
Abril	3 240	1 086 046
Mayo	3 235	1 091 230
Junio	3 229	1 081 553
Agosto	2 830	1 048 000

Fuente: para 1965-1985: Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación A. C., *In-Bond Industry* (industria bajo fianza), p. 87, cit. por: Ramos, septiembre de 1999: 831. Para el periodo 1986-junio de 2003: mismas fuentes de las gráficas 2 y 3. Para el mes de agosto de 2003: datos de INEGI en *La Jornada*, 27 de diciembre de 2003.

*Corresponde a enero-mayo.

Después del *boom* del empleo que se verificó en el periodo de Zedillo (1994-2000), cuando se incorporaron alrededor de 500 mil personas al mercado de trabajo, se aprecia claramente que el punto de inflexión de la IME se da a partir de finales de 2000 y comienzos de 2001, cuando el número de plantas instaladas en activo disminuyó de 3 mil 684 existentes en 2001 a 3 mil 229 en junio de 2003 (cuadro 19); es decir, ocurrió una pérdida de 455 plantas laborales que implicó la reducción de 209 mil 679 empleos asalariados entre obreros, técnicos y

CUADRO 20
Comportamiento histórico de la IME, 1965-2003

1972-1974: 1er. ciclo de expansión de la IME
1975-1976: recesión
1977: reinicio del crecimiento
1978-1979: auge
1981-1982: desaceleración
1982: recuperación y desarrollo
1995-2000: expansión
2001-2003: contracción y crisis

empleados en el periodo 2000-junio de 2003, o casi 6 mil 990 empleos por mes en promedio, que equivalen a una pérdida de 233 empleos por día. Obsérvese, de acuerdo con el cuadro 19, cómo esta contracción continuó a finales del año, particularmente durante el mes de agosto, significando una caída de 4% en los puestos de trabajo y una disminución de 12.6% en el número de establecimientos respecto al año anterior y que se tradujo en una pérdida anual de alrededor de 44 mil puestos de trabajo y de 408 plantas (*La Jornada*, 27 de diciembre de 2003).

En el periodo de octubre de 2001 a octubre de 2002, el número de plantas tuvo una contracción anual de 10.1%, equivalente a una pérdida neta de 365 plantas, y por regiones y entidades federativas en las zonas fronterizas las más afectadas fueron, en orden de importancia: Baja California, con una contracción de 15.4% que representa una pérdida de 192 establecimientos; Sonora, 18.3% (menos 48 plantas) y Coahuila, con una pérdida absoluta de 21 empresas que representan una

DESINDUSTRIALIZACIÓN Y CRISIS DEL NEOLIBERALISMO

contracción de 7.6%; en las zonas no fronterizas los estados de la república más afectados fueron Yucatán (29% o 38 empresas menos), Aguascalientes (26% o 20 empresas menos) y Puebla (23% o 19 empresas menos) (ver cuadro 21).

En los primeros ocho meses de 2003 la pérdida promedio de empleos por día asciende a 46, lo que da un índice acumulado, entre enero-agosto de ese año, de 10 mil 304 empleos.

CUADRO 21
IME: número de establecimientos, octubre 2002

	Unidades	Variación anual	
		%	Absoluta
Total	3 241	-10.1	-365
Fronterizas	2 354	-10.1	-265
Tamaulipas	402	0.2	1
Chihuahua	431	-1.1	-5
Coahuila	254	-7.8	-2.1
Sonora	215	-18.3	-48
Baja California	1 052	-15.4	-192
No fronterizas	887	-10.1	-100
Jalisco	139	5.1	8
Nuevo León	176	4.1	7
Aguascalientes	57	-26.0	-20
Puebla	96	-19.3	-23
Otras	326	-9.4	-34
Yucatán	93	-29.0	-38

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI.

De acuerdo con el INEGI, la industria maquiladora registró una caída neta de 9.2% en términos reales durante 2001, comparada con un crecimiento de 14.9% del año anterior. Conjuntamente con esta caída, según el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME), el cierre de empresas se concentró preferentemente en la maquila de prendas de vestir, de donde salieron del país unos 300 establecimientos, mientras que 60 cerraron sus puertas en el ramo de accesorios eléctricos y electrónicos, al igual que en el ensamble de muebles, mientras que los estados de Baja California, Durango, Sonora y Chihuahua (que concentran la mayor cantidad de fábricas ensambladoras del país) se vieron seriamente afectados por la baja de sus exportaciones y por el acrecentado desempleo.

Se estima que en 2002 el producto interno bruto de la IME se contrajo 3.7% y el déficit comercial alcanzó 15 mil 494 millones de dólares; mientras que actualmente con los inventarios (*stocks* en bodega), que en Estados Unidos ascienden a 18%, solamente se está en condiciones de mantener tres meses de ventas (*La Jornada*, 24 de enero de 2003).

Desvinculación, dependencia y superexplotación de la fuerza de trabajo en la IME

A más de 30 años de haber surgido, la IME exhibe tres características notables: *a)* muestra una disociación con el comportamiento del sector productivo interno del país, *b)* intensifica su relación con el ciclo productivo de Estados Unidos (Bendesky, Godínez y Mendoza, septiembre de 2002-abril de 2002: 144) y *c)* descansa en una superexplotación de la fuerza de trabajo, mayoritariamente compuesta por mujeres, que las lleva a so-

meterse a intensas jornadas de trabajo y altos niveles de rotación y de despidos.

Desvinculación

En relación con la primera característica, sus efectos de “enclavamiento hacia atrás” son prácticamente marginales, ya que, como se observa en los cuadros 22 y 23, para el año 2002 los insumos de origen nacional de la IME constituyen sólo 11% del valor agregado total, correspondiendo el resto, 89%, a los extranjeros, lo que convierte a esta actividad en altamente dependiente del capital internacional.

El problema se agrava cuando se constatan los altos niveles de desvinculación y bajos niveles de integración nacional de la IME en la economía mexicana. Es así como, en el cuadro 23, se aprecia que entre enero-mayo de 2001 y enero-mayo de 2002 los insumos de origen nacional disminuyeron 42%, mientras que en el segundo periodo sólo explican 3.6% del total, correspondiendo el resto al capital extranjero.

No fue necesario esperar a que el gobierno de México decidiera ingresar al GATT en 1986 o que firmara la entrada en funcionamiento del TLCAN de 1994 para que empezara a funcionar la economía (capitalista) de “libre” mercado a través del programa de braceros —exportación de fuerza de trabajo barata— y de las maquiladoras exportadoras desde mediados de la década de los sesenta. Porque

desde un principio el programa de maquiladoras en la frontera mexicana ha sido la negación del llamado “libre comercio”. Ello es así porque las plantas maquiladoras nunca se han propuesto obtener insumos más baratos que los producidos o vendidos por las compañías mexicanas. Se trata simplemente de trasla-

CUADRO 22
Evolución de la industria maquiladora de exportación (%)

<i>Concepto</i>	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^{pl}
Personal ocupado en la industria maquiladora / Personal ocupado en la industria manufacturera ^{1/}	12.2	13.6	13.8	14.1	15.0	16.4	17.5	21.1	23.0	25.3	26.9	29.2	31.5	n.d.	n.d.
Remuneraciones en la industria maquiladora / Valor agregado total de la industria maquiladora	48.8	50.8	51.5	51.0	54.7	55.6	56.5	48.9	48.5	49.5	48.6	48.6	50.8	49.3	49.5
Insumos nacionales en la industria maquiladora / Valor agregado total de la industria maquiladora	5.6	5.0	5.2	5.3	5.8	5.8	5.1	7.2	9.0	8.8	10.3	10.1	9.8	10.1	11.0
Exportaciones en la industria maquiladora / Exportaciones totales	33.1	35.1	34.1	37.1	40.4	42.1	43.1	39.1	38.5	40.9	45.2	46.8	47.7	48.5	48.5
Importaciones en la industria maquiladora / Importaciones totales	27.8	26.8	24.9	23.6	22.4	25.2	25.8	36.1	34.1	33.1	33.9	35.5	35.4	34.2	35.4
Ingresos por transformación en la industria maquiladora / Ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos ^{2/}	5.6	6.2	6.3	7.0	7.7	8.0	7.4	5.1	5.6	6.7	7.5	9.5	9.2	10.4	10.5

Continúa...

CUADRO 22
Evolución de la industria maquiladora de exportación (%)
(Continuación)

<i>Concepto</i>	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^{p/}
Valor agregado en la industria maquiladora / PIB ^{3/}	1.3	1.4	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.8	2.0	2.3	2.8	2.9	3.0	3.1	n.d.

1/ Con base en el personal ocupado remunerado de la industria manufacturera del Sistema de Cuentas Nacionales de México

2/ Para 2002 cifras al primer trimestre

3/ Calculado con el PIB a precios corrientes observado por el INEGI de acuerdo con la base 1993=100

p/ Cifras preliminares. Para 2002 cifras enero-mayo, excepto en comercio exterior (importaciones e importaciones) que corresponden al periodo enero-julio

n.d. No disponible

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Banco de México.

CUADRO 23
Indicadores globales de la industria maquiladora de exportación^{1/}

Año	Número de establecimientos ^{2/} (promedios anuales)	Personal ocupado ^{3/} (promedios anuales)	Horas-hombres trabajadores por obrero ^{4/} (miles de pesos)	Remuneraciones (millones de pesos)		Insumos (millones de pesos)		Valor agregado (millones de pesos)	Comercio exterior ^{5/} (millones de dólares)		Ingresos por transformaciones
				Total	Nacional	Total	Nacional		Exportaciones	Importaciones	
1986	890	249 833	37 584	360	2 685	32	2 653	792	5 546	4 351	1 295
1987	1 125	305 253	46 504	1 037	7 707	118	7 589	2 235	7 105	5 507	1 598
1988	1 396	369 488	56 880	2 569	17 880	297	17 583	5 264	10 146	7 808	2 337
1989	1 655	429 725	65 496	3 812	23 550	373	23 177	7 499	12 329	9 328	3 001
1990	1 703	446 436	67 817	5 107	29 959	514	29 445	9 919	13 873	10 321	3 551
1991	1 914	487 352	69 183	6 432	37 583	672	36 911	12 606	15 833	11 782	4 051
1992	2 075	605 698	76 335	8 173	44 634	830	43 804	14 936	18 680	13 937	4 743
1993	2 114	642 074	82 067	9 599	58 000	971	55 029	17 264	21 853	16 443	5 410
1994	2 085	583 044	91 734	11 536	70 290	1 039	69 250	20 426	26 269	20 466	5 803
1995	2 130	648 263	102 030	16 231	142 437	2 382	140 055	33 183	31 103	26 179	4 925
1996	2 411	753 708	120 895	24 089	221 500	4 446	217 054	49 638	36 920	30 505	6 416
1997	2 717	903 528	137 387	35 382	288 479	6 275	282 204	71 466	45 166	36 332	8 834
1998	2 563	1 014 006	152 882	47 917	367 546	10 146	357 400	96 549	53 083	42 557	10 526
1999	3 297	1 143 240	172 498	64 315	445 472	13 395	432 077	132 216	63 854	50 409	13 444
2000	3 590	1 291 232	195 423	82 960	521 140	15 993	505 147	183 414	79 487	61 709	17 759
Total Nacional											

Continúa...

CUADRO 23
Indicadores globales de la industria maquiladora de exportación¹
(Continuación)

Año	Número de establecimientos ^{2/} (promedios anuales)	Personal ocupado ^{3/} (promedios anuales)	Horas-hombres trabajadores por obrero ^{4/} (miles de pesos)	Remuneraciones (millones de pesos)		Insumos (millones de pesos)		Valor agregado (millones de pesos)	Comercio exterior ^{5/} (millones de dólares)		
				Total	Nacional	Total	Nacional		Exportaciones	Importaciones	Ingresos por transformaciones
2001 ^{p/}	3 684	1 201 575	177 474	88 766	507 943	18 191	489 752	180 034	76 881	57 599	19 282
2002 ^{q/}	3 266	1 069 624	156 635	35 198	208 841	7 797	201 044	71 065	44 715	33 918	10 797
Total Nacional											

1/ La suma de los parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras

2/ Se refiere a los establecimientos en activo

3/ Comprende todas las personas que trabajaron con carácter de asalariados en el establecimiento o fuera de él, siempre que hayan sido dirigidos o controladas por el mismo y recibido una remuneración fija

4/ Las cifras se refieren a promedios anuales

5/ No se reportan datos por municipios debido a que no se genera esta información

6/ Las cifras corresponden al periodo enero-mayo y para comercio exterior enero-julio

p/ Cifras preliminares a partir del año en que se indica, excepto en comercio exterior que es a partir de 2002

Fuente. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Banco de México.

dar a México, del otro lado de la frontera, insumos producidos en Estados Unidos para tareas de ensamblaje con mano de obra barata. Por esto en México, después de más de 30 años de maquilas, los insumos locales representan sólo 2% de los utilizados. O sea que la producción tipo maquila funciona aislada del resto de la economía y constituye un enclave sin vínculos significativos con el resto del mercado interno del país, ya que es una producción limitada única y exclusivamente a la exportación. Mientras que la maquila es un manantial de riqueza para los grandes consorcios, este mezquino resultado es poco halagüeño para los países huéspedes (Fernández, 10 de junio de 2003: 2).

Dependencia del capital extranjero

En relación con la segunda característica (dependencia del capital extranjero), el éxito transnacional maquilador condujo a que esta actividad la erigieran el capital extranjero y los organismos monetarios y financieros en ejemplo y panacea del camino venturoso que deberían seguir naciones como la mexicana, enclavadas y dependientes del ciclo productivo de la economía norteamericana, para supuestamente “conquistar” los mercados internacionales del futuro. De esta manera la IME, en su fase de mayor “desarrollo” y “dinamismo” (1965-2000), refrenda el carácter desintegrado, heterogéneo y dependiente del aparato productivo nacional, fenómenos que en gran parte se explican por la estrecha dependencia de su ciclo económico del de la economía norteamericana en detrimento de un presunto “proyecto nacional” “autónomo”, que demagógicamente exalta el neoliberalismo y que, por cierto, la “burguesía intermediaria”, comandada por los empresarios conservadores que hoy están en el poder, es incapaz de impulsar en México o en cualquier otro país de América Latina.

Tasa de plusvalía y explotación en la IME

En cuanto a la tercera característica, desde la perspectiva de la integración y mundialización del capital, si bien la constitución de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) favoreció fundamentalmente al capital, particularmente extranjero estadounidense, no ocurrió lo mismo con la fuerza de trabajo local ocupada, mayoritariamente femenina que labora en esa actividad, la cual ha sido sometida desde entonces a altas tasas de explotación del trabajo, discriminación y segregación, rotación laboral, despidos masivos, bajos salarios e inseguridad en el empleo.

Evidentemente la base material de este proceso de deterioro de los mercados de trabajo en la industria maquiladora de exportación descansa estructuralmente en el poderoso incremento tanto de la plusvalía obtenida del trabajo productivo de miles de trabajadores, como de una constante, pero alta, tasa de rotación de la fuerza de trabajo.

Para determinar tanto la plusvalía como la tasa de plusvalía, aplicamos la metodología sugerida por Valenzuela (1999: 53), que establece lo siguiente:

la tasa de plusvalía, por definición, es igual al cociente entre la masa de plusvalía anual y el capital variable que se consume en el año. El capital variable, lo asimilamos a las remuneraciones pagadas en los sectores productivos. En cuanto a la plusvalía, la entendemos como igual a la diferencia entre el valor agregado total —Marx habla, para el caso, de nuevo valor o “producto de valor”— y el capital variable. El valor agregado total lo asimilamos al Producto Interno Neto a precios de mercado (PIN) de las cuentas nacionales. A su vez, éste es igual al Producto Interno Bruto (a precios de mercado) menos el consumo de Capital Fijo (o depreciación).

LOS PARADIGMAS DEL NEOLIBERALISMO

Sobre la base de estas consideraciones elaboré el cuadro 24, considerando las limitaciones estadísticas y contables que implica trabajar con cifras oficiales.

Respecto a este cuadro cabe hacer una aclaración. Del monto de la plusvalía es necesario restar la tasa de depreciación del capital fijo que se limita a transferir partes alícuotas de su valor, al valor agregado anual. Por valor agregado anual entiende el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación

CUADRO 24
México: tasa de plusvalía en la industria maquiladora de exportación, 1986-2002

Año	(1) Valor agregado	(2) Remuneraciones	(3=1-2) Plusvalía	4=3/2 Tasa de plusvalía	V.Ax/persona ocupada (pesos)	V.A./hrs.trab.
1986	792	360	432	1.2	\$ 3 170	\$ 21 072xhora
1987	2 235	1 037	1 198	1.15	\$ 7 322	\$ 48 060
1988	5 264	2 569	2 695	1.04	\$ 14 246	\$ 92 545
1989	7 499	3 812	3 687	0.96	\$ 17 450	\$ 114 497
1990	9 919	5 107	4 812	0.94	\$ 22 218	\$ 146 261
1991	12 606	6 432	6 174	0.95	\$ 26 973	\$ 165 140
1992	14 936	8 173	6 763	0.82	\$ 29 535	\$ 195 663
1993	17 264	9 599	7 665	0.79	\$ 31 848	\$ 208 837
1994	20 426	11 536	8 890	0.77	\$ 35 033	\$ 222 665
1995	33 183	16 231	16 952	1.04	\$ 51 187	\$ 325 227
1996	49 638	24 089	25 549	1.06	\$ 65 858	\$ 410 587
1997	71 466	35 382	36 084	1.01	\$ 79 096	\$ 520 180
1998	98 649	47 917	50 732	1.05	\$ 97 286	\$ 632 180
1999	132 216	64 315	67 901	1.05	\$ 115 650	\$ 766 478
2000	163 414	82 960	80 454	0.96	\$ 126 556	\$ 836 206
2001	180 034	88 766	91 268	1.02	\$ 150 000	\$ 1 014 424
2002*	71 065	35 198	35 867	1.01	\$ 66 430	\$ 453 634

Fuente: elaboración propia con base en los datos del cuadro 23.

*Cubre solamente enero-mayo.

el monto en pesos del valor generado en el país por el proceso de maquila de exportación, que para efectos de la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación comprende: sueldos, salarios, prestaciones sociales y contribuciones patronales; materias primas nacionales; envases y empaques nacionales; gastos diversos y utilidades brutas.

Ya que la estadística del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación no proporciona el dato sobre el monto de la tasa de depreciación del capital fijo que constituye parte del valor agregado, considero que debido a que esta industria ha sido históricamente intensiva en fuerza de trabajo y, en una proporción menor, en capital, entonces es posible solventar los resultados consignados en el cuadro 24. Si bien destaca aquí una constante en promedio de alrededor de 100% en la tasa de plusvalía (columna 4) durante el largo periodo 1986-2003, también se ve (observando la columna 3) cómo ésta, en términos absolutos y en millones de pesos, se incrementa exponencialmente.

Asimismo, de las columnas “valor agregado-personal ocupado” y “valor agregado-horas trabajadas”, es posible concluir el altísimo peso que la fuerza de trabajo individual y colectiva, expresada tanto en la producción de valor por hora trabajada como por obrero individual, tiene para garantizar el proceso de la reproducción ampliada del capital en el ramo.

En otras palabras, independientemente de las cifras y montos que esconde la transferencia de capital fijo (constante y circulante) por la acción de la fuerza de trabajo a través del proceso de trabajo y de valorización anterior, estas cifras demuestran fehacientemente la validez de la teoría del valor-trabajo de Marx que postula, esencialmente, que sin trabajo y sin valor, la existencia del capital y de su sistema económico soportado en el modo de producción es sencilla-

mente imposible, incluso en empresas de “tercera generación” como Delphi de General Motors, que supuestamente han incursionado en niveles superiores en el uso de alta tecnología y del proceso de diseño, investigación y desarrollo. Sin embargo, todo ello no demuestra ni teórica ni empíricamente que se haya alcanzado la “autonomatización” total de Onho (cit. por Coriat, 1992: 39, 40 y 89) ni la prescindencia de la fuerza de trabajo —simple o compleja, de operadores, técnicos e ingenieros— como pregonan los ideólogos más conspicuos de las transnacionales.

Además, ello demuestra también la validez de la teoría del sistema del metabolismo social del capital que esboqué en el capítulo 2, cuando postulé la tesis de la imposibilidad de la existencia del Estado y del capital sin su contraparte en el mundo del trabajo y en la producción de valor.

Condiciones y explotación de la fuerza de trabajo

Es esta realidad inmersa en la lógica de la competencia intercapitalista en aras de la obtención y apropiación de ganancias extraordinarias, y en la que se desenvuelven las zonas francas y las empresas maquiladoras libres de impuestos y de atavismos jurídico legales por parte del Estado —y no en idílicos e inexistentes programas gubernamentales y empresariales— la que determina realmente la estructura de los mercados de trabajo, sus características, así como las condiciones de vida y de trabajo de millones de trabajadores y trabajadoras allí ocupados.

A pesar de corresponder al viejo patrón de industrialización de posguerra, la IME fue refuncionalizada y readaptada a los intereses y necesidades del neoliberalismo en tanto patrón

de explotación y acumulación de capital con proyecciones nacionales e internacionales. Sin embargo, como postulé en el capítulo 5, la introducción de nuevos paradigmas productivos y de organización del trabajo en los países subdesarrollados de América Latina no fue precedida de reformas estructurales y laborales que mejoraran las condiciones de vida y de trabajo de la población y la prepararan para enfrentar y asumir las nuevas condiciones de trabajo. Por el contrario, el capital y el Estado realizaron una especie de “mezcla virtuosa” entre las condiciones precedentes de superexplotación del trabajo, precariedad y exclusión social manifiesta en el desempleo y el subempleo, así como la introducción de nuevos paradigmas del trabajo que fundamentalmente fueron difundidos por las empresas transnacionales en los procesos productivos y de trabajo.

Si ignoramos esta realidad se podría plantear que con la tecnología de punta, la modernización de las empresas y la introducción de nuevos paradigmas, esta situación ha mejorado. Tal es la tesis magistral de la teoría neoclásica y del funcionalismo sociológico. Pero no es así. Los regímenes de contratación y permanencia en el trabajo son carcelarios y se impide a los trabajadores y trabajadoras ejercer sus derechos sociales y laborales. La siguiente descripción es elocuente al respecto:

En muchas fábricas de las zonas francas de exportación, la gran mayoría de la mano de obra está compuesta por jóvenes mujeres. Para millones de personas, un puesto de trabajo en una zona franca es una alternativa mejor que un empleo en el mercado laboral local y la mayoría de los empleadores de las zonas francas informan que tienen largas listas de espera para los puestos de trabajo. Sin embargo, trabajar en una zona franca raramente constituye una opción a largo plazo. Los derechos de materni-

dad generalmente no existen y son comunes las declaraciones de jóvenes a las que se obliga a someterse a pruebas de embarazo. Quienes poseen fábricas en las zonas francas y las empresas que compran los productos de dichas zonas para venderlos en los mercados mundiales hacen enormes ganancias. No obstante, muy pocas de esas ganancias vuelven a los trabajadores (CIOLS, septiembre de 2003: 6).

Algunos especialistas críticos del sector maquilador y de las zonas francas han demostrado que los trabajadores sufren graves problemas como jornadas intensas y extensas de trabajo (de hasta 16 horas por día), rotación arbitraria de los trabajadores, puestos y horarios de trabajo por parte de patronos, capataces y gerentes que han situado las tasas anuales de rotación laboral entre 30 y 40% y que difícilmente permiten que un trabajador supere cinco años de antigüedad en el empleo; también los trabajadores están sometidos a contratos de protección y a sindicatos subordinados al sindicalismo oficial-charro, “modernizado”, como el de la CTM y la CROM en México, que estratégicamente se inclinan siempre a favor de los intereses patronales de las empresas.

Toda esta violación de derechos, esta generalización de contratos de protección, estas prácticas de uso de “listas negras” para boletinar a trabajadores rebeldes para que no sean contratados en ninguna empresa, la afiliación forzosa y la represión no la ven las autoridades laborales (*La Jornada*, 11 de junio de 2003).

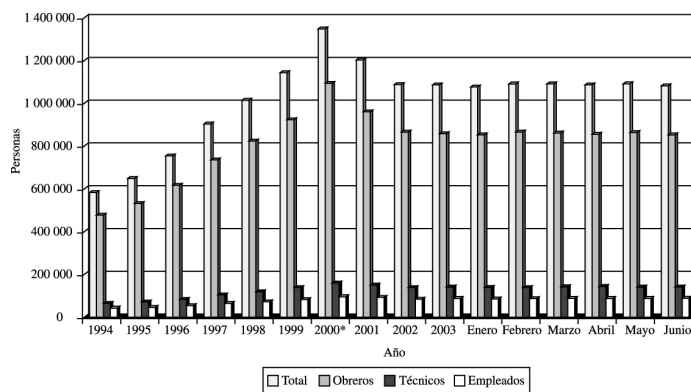
La alta rotación laboral en las empresas maquiladoras, reforzada por peculiares regímenes de superexplotación del trabajo y de control del capital sobre los trabajadores, hace prácticamente imposible que fructifique cualquier esfuerzo de surgimiento de un sindicalismo autónomo, independiente y combativo. De esta forma:

DESINDUSTRIALIZACIÓN Y CRISIS DEL NEOLIBERALISMO

La intensidad de los ritmos de producción, los distintos factores culturales, la utilización de contratos con duración determinada, la no valoración de los recursos humanos y la escasa importancia que se da a las relaciones laborales en gran cantidad de empresas de la zona contribuyen a ese fenómeno. Esa rotación del personal dificulta aún más los esfuerzos que realizan los sindicatos para afiliar a trabajadores de las zonas francas de exportación (CIOLS, 2003: 10).

Ello ha facilitado responder a la crisis económica internacional, nacional y del propio sector con la pérdida de 266 mil 250 empleos entre octubre de 2000 y junio de 2003 (ver gráfica 2), marcando la pauta para hablar de una verdadera crisis

GRÁFICA 2
Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación por posición en el trabajo 1994-junio 2003



Fuente: elaboración propia con base en *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, INEGI.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

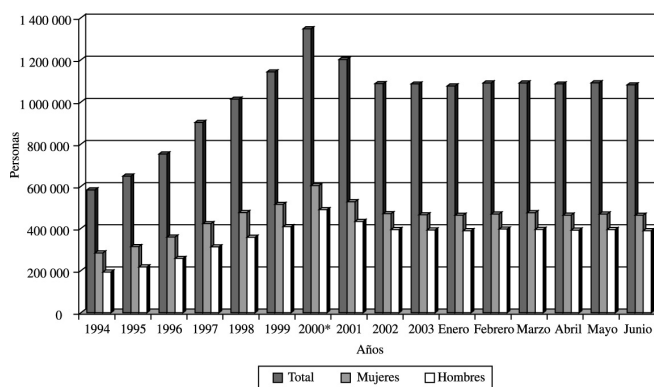
*Octubre de 2000.

estructural de la industria maquiladora exportadora con sus efectos difusivos y disruptivos en el conjunto de la economía y el aparato productivo nacional.

De esta gráfica saltan a la vista los siguientes resultados.

En primer lugar, se observa que el empleo total disminuye 19.7% (considerando obreros, técnicos de producción y empleados) entre octubre de 2000 (punto histórico más alto) y junio de 2003, representando una pérdida total de 266 mil 250 empleos. Pero dentro de este proceso, el subconjunto obrero (de acuerdo con la gráfica 3) es el más castigado por la crisis, ya que disminuye 22.06%, con una pérdida absoluta de 242 mil 278 empleos. Dentro de este último, son las mujeres obreras las que resienten más las políticas de despidos de la patronal

GRÁFICA 3
Personal ocupado total y obreros por sexo
1994-junio 2003



Fuente: elaboración propia con base en *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, INEGI.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

*Octubre de 2000.

en la IME: su participación disminuye 22.5% (menos 141 mil 441 empleos), frente a 20.4% de los hombres en el mismo periodo (menos 99 mil 837 empleos). Los menos golpeados por la crisis son respectivamente los empleados (-6.9%) y los técnicos de producción, cuya participación en el empleo cae 11.5% en el periodo.

Entre otras consecuencias de lo anterior, cabe resaltar que la famosa teoría de la “segregación de los mercados de trabajo” de factura neoclásica no resiste la menor comprobación empírica y teórica de sus postulados, ya que al suponer que es el “género” el responsable de las atrocidades del mundo de trabajo y en particular contra las mujeres, olvida que el capital tiende cada vez más a indiferenciar la “separación de géneros” —aunque la aprovecha en su beneficio cuando así conviene a sus intereses— en aras de la generalización de la explotación al conjunto de la clase trabajadora. En este contexto es que se debe ubicar el reciente fenómeno de “masculinización” que se viene operando en la IME y la escalada de la mujer en tanto trabajadora asalariada en los “mercados masculinos” de trabajo.

La política empresarial es pareja cuando se trata de paliar la crisis estructural y los problemas de realización de mercancías que enfrenta el capital, de tal manera que fácilmente se despide a los trabajadores —dentro de los que las mujeres constituyen la mayoría en esta actividad, como vimos—; las empresas cierran y emigran, sin liquidar al personal (hombres y mujeres), con la anuencia, el visto bueno o la apatía de los gobiernos locales, municipales y federal; después trasladan toda la planta al extranjero o la cierran, ya sea temporal o definitivamente para luego reabrirla, pero bajo una nueva denominación social y mercantil; imponen a los trabajadores “paros técnicos” al margen de la ley y mantienen los salarios por debajo del promedio de la industria manufacturera del país, como puede apreciarse en los cuadros 25 y 26.

Cuadro 25
Salarios medios pagados a los obreros
en la industria maquiladora de exportación
(pesos diarios por persona ocupada) 1994-2003

1994	26.20
1995	31.90
1996	39.48
1997	50.27
1998	59.48
1999	69.71
2000	79.12
2001 ^{p/}	91.59
2002	101.08
2003	102.80
Enero	97.17
Febrero	108.21
Marzo	101.58
Abril	102.53
Mayo	102.38
Junio	104.95

1/ Incluye Distrito Federal

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, INEGI.

Además, con el salario de junio de 2003 sólo se puede adquirir 48% de la COI a precios de diciembre de 2002, que es de 218.19 pesos, como constaté más arriba.

También resulta falso que el salario promedio en la IME sea superior al que se percibe en la industria manufacturera nacional, el cual asciende a 2.40 pesos por hora en junio de

2003 o 201.60 pesos por día (cuadro 26), contra 105 pesos por día que se pagan en la IME, de acuerdo con el cuadro 25; entre otras razones porque

el valor de los salarios en dólares, que es el que interesa a las firmas maquiladoras, se fija de acuerdo con las señales del mercado internacional de mano de obra no calificada y no responde a las condiciones de las plazas donde se ubican las plantas ni a la trayectoria de productividad, que en el caso de México se incrementó moderadamente con altibajos (CEPAL, agosto de 1996: 15).

Cuadro 26
Industria manufacturera, salarios, diversos países
(dólares por hora)

<i>Periodo</i>	<i>México a/</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Francia</i>	<i>Chile</i>
<i>2002 P/</i>				
Junio	2.4	15.2	8.0	2.0
Diciembre	4.0	15.5	8.7	1.9
<i>2003</i>				
Enero	2.3	15.5	9.1	1.9
Febrero	2.3	15.5	9.3	1.8
Marzo	2.3	15.5		1.9
Abril	2.5	15.5		1.9
Mayo	2.6	15.6		2.0
Junio	2.4	15.7		1.9

a/ Excluye a la Industria Maquiladora de Exportación
P/Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: INEGI, *Encuesta Industrial Mensual*.
FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

Como todas las empresas que se asientan en zonas de excepción ampliamente favorables para la instalación y expansión del capital extranjero, las maquiladoras se apegaron al pie de la letra a esta determinación internacional de los salarios, cuya dinámica los presiona constantemente a la baja, como muestra ejemplarmente la experiencia mexicana, que encontró justamente en los bajos salarios, en las altas tasas de explotación y rotación de la mano de obra y en su práctica desindicalización, los elementos para su fabulosa expansión en el curso de las décadas de los setenta y ochenta del siglo pasado.

La crisis de las maquiladoras de primera, segunda y tercera generación: ¿a quién sirven y para qué?

Siguiendo, pues, la pauta de razonamiento que expresa la polémica acerca de a quién sirven las maquiladoras y para qué — incluso las más avanzadas que, por supuesto, son las transnacionales—, la pregunta central no es internarse en el “*cluster* de última generación”, como hacen los evolucionistas y los teóricos de las “trayectorias tecnológicas” interesados más en la organización de la empresa transnacional que en sus efectos en el mundo del trabajo, para desde allí descender al debate generacional de las maquiladoras, sino preguntarse desde afuera: ¿quiénes son?, ¿a quién sirven y para qué?, desde el punto de vista de un proyecto nacional ahora secuestrado por el neoliberalismo y puesto al servicio incondicional del capital transnacional.

Se ignora, deliberadamente o no, el papel histórico que desde hace más de 200 años viene desempeñando el capital extranjero y sus empresas transnacionales en la acumulación de capital, en la apropiación de los excedentes de valor y

plusvalía de los países dependientes y su transferencia sistemática a los centros capitalistas. A partir de este curioso “olvido” se pretende “descubrir” sus bondades y virtudes en dichos países y en la formación de zonas francas y de empresas maquiladoras como “fuentes” de “nueva industrialización” y de “desarrollo” y no de desindustrialización, transferencia de valor y de desempleo y miseria.

Ciertamente la organización del trabajo en la IME ha cambiado en las últimas décadas, pero han sido cambios de forma más que de contenido. En este sentido, evidentemente, la organización de la empresa y del trabajo no ha sido la misma durante las últimas tres décadas en México y quizá en otras partes del mundo. Ahora la empresa transnacional es más poderosa, con redes globales para expandir sus estrategias y negocios y garantizar la apropiación privada de los excedentes.

De hecho, en el curso de la década de los ochenta la automatización irrumpió en algunas ramas de la IME, por ejemplo en la electrónica, cambiando el perfil desde la producción en masa a la producción flexible y afectando, por consiguiente, a la organización del trabajo. Es así como

el cambio tecnológico organizacional modificó la naturaleza de las plantas maquiladoras de las empresas transnacionales, que pasaron de ser líneas de ensamble separadas del proceso productivo a etapas complementarias con un nivel de integración más elevado. Dado que el avance técnico se divulgó en diferentes grados, el perfil tecnológico se tornó muy heterogéneo y coexistieron plantas donde predominaba el modo de producción tradicional, con otras de nuevo corte (CEPAL, agosto de 1996: 26).

Una perspectiva más amplia de la periodización del proceso histórico de expansión de las maquiladoras transnacionales

muestra “trayectorias” tecnológicas, organizacionales, productivas y de uso de la fuerza de trabajo que en lo fundamental corroboran esta última conclusión de la CEPAL: que independientemente de la “evolución generacional”, el desarrollo tecnológico, la automatización y la llegada a las plantas de la fase de investigación y desarrollo (*I&D*) no anula, sino *refuncionaliza* la estratificación del proceso productivo y de la organización del trabajo en una compartimentación jerárquica entre empresas tradicionales, modernas y de punta, entre las que destacan empresas transnacionales de los centros productivos imperialistas originarias de los países de la *tríada hegemónica*: Estados Unidos, Japón y Europa occidental (Alemania y Francia).

Mercado (1999: 778) señala que entre 1965 y 1982 el proceso de ensamble de las plantas estaba basado en el uso intensivo de mano de obra y en la reubicación fácil de las mismas. Una segunda fase se abrió a partir de 1983 —hasta la actualidad—, cuando se registraron tres cambios tecnológicos importantes: *a*) la línea de producción se volvió más compleja, completa y duradera, *b*) las tecnologías de ensamble manual fueron sustituidas por tecnologías y procesos intensivos en capital, incluyendo la instalación de máquinas-herramientas de control numérico y automatización flexible, y, por último *c*) se introdujo en las áreas de trabajo el control de calidad y las fases de diseño y de investigación y desarrollo.

Se podría pensar que en este último nivel comienza a operar el toyotismo en las maquiladoras de “tercera y cuarta generación”, ya que dentro de la primera fase se desarrollaron las maquiladoras de “primera generación” asociadas a mecanismos de explotación arcaicos e intensivos del trabajo asalariado, mientras que en la segunda fase comenzaron a operar las de “segunda generación” que combinaron un poco de fordismo con adelantos de la técnica y la ciencia.

La pregunta es: de la actual crisis orgánica de las maquiladoras, ¿estaría surgiendo una “tercera y cuarta generaciones” de empresas con sus respectivos paradigmas productivos y del trabajo?

La hipótesis al respecto es que sí, por lo menos en las transnacionales con fuerte arraigo en las zonas francas y en las maquiladoras —como en Delphi Automotive System, empresa transnacional de la General Motors, líder mundial en tecnología de componentes y sistemas electrónicos móviles y de transporte que opera en tres sectores: dinámica y propulsión, seguridad, arquitectura eléctrica y térmica y en sistemas de comunicación electrónica y móvil— y que estaría caracterizada por la operación de los procesos de *I&D* y de diseño, tanto en los procesos productivos como en la organización del trabajo. A ello apuntan, por ejemplo, trabajos recientes que así lo describen (*cf.* Lara, septiembre de 2000: 771-779), aunque con un enfoque tecnocrático convergente con los intereses y prospectivas de la empresa transnacional.

No es mi intención debatir aquí acerca de las características de las empresas en términos de similitudes y diferencias; para eso están los especialistas y expertos en empresas maquiladoras y zonas francas. Lo que me interesa es constatar hasta qué punto los cambios que se han perfilado en los últimos años en estas empresas transnacionales verdaderamente representan elementos de desarrollo para el país y, en particular, para el mundo del trabajo.

Ciertos enfoques establecen diferencias entre las maquiladoras de acuerdo con sus tipos y evoluciones históricas. Así, por ejemplo, mientras que la CEPAL (1996: 53) se concentra en los primeros y distingue tres categorías: las *subsidiarias*, las *subcontratistas* y las de *refugio industrial (shelter)*, Carrillo y Hualde (septiembre de 1997: 747-757) lo hacen en las segundas, centrados en el estudio de las maquiladoras de pri-

mera, segunda y tercera generación, particularmente en el caso concreto de Delphi-Juárez, en el estado de Chihuahua.

Después de hacer una serie de consideraciones sobre los principales enfoques prevalecientes en el análisis de las maquiladoras —destacan el enfoque que se centra en la heterogeneidad de las empresas *vs.* el homogeneizador, que privilegia la existencia de rasgos comunes en las maquiladoras— Carrillo y Hualde ubican las principales tipologías que se han construido; entre las principales figuran: *a)* la que divide a las maquiladoras en tradicionales y modernas, *b)* en nuevas y antiguas y, por último, *c)* con tecnología avanzada o escasa.

Hay un nivel más polémico dado por el advenimiento de las maquiladoras productivas “posfordistas” que corresponderían estrictamente a las de tercera generación porque, entre otras razones, habrían incorporado un “toyotismo periférico” que conjugaría los elementos más nefastos del paradigma.

Lo relevante es que los autores mencionados reconocen la pertinencia de un enfoque homogeneizador, porque, según ellos, es útil para comparar a partir de allí el “modelo” de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) con el nuevo, que es justamente el de las “trayectorias del modelo mexicano de industrialización para la exportación” (IE) (Carrillo y Hualde, 1997: 747) y que corresponde a las empresas maquiladoras de “tercera generación”, tales como Delphi-Juárez, siempre según los autores.

A partir de esos dos “modelos”, el de la ISI y el de la IE, los autores desagregan este último en tres tipos de empresas: *a)* maquiladoras de primera generación que habrían operado entre 1965-1981 basadas preferentemente en el uso intensivo de fuerza de trabajo, *b)* maquiladoras de segunda generación caracterizadas por la racionalización del trabajo y que habrían operado entre 1985-1994 y, por último, maquiladoras de tercera generación, sustentadas en la incorporación de conocimien-

tos y cuya existencia data a partir de 1994 en adelante, justamente cuando arranca el Tratado de Libre Comercio de México con Estados Unidos y Canadá.

Las características de estas últimas, reconocen los autores, estarían dadas por el predominio de las corporaciones transnacionales y por los procesos de investigación y desarrollo y del diseño. Sin embargo, aclaran que esta “sucesión generacional” no es mecánica sino coexistente en el tiempo y en el espacio, además de que el rasgo común de las tres es el uso intensivo de mano de obra. En todo caso, es evidente que el paradigma más avanzado (tercera generación) impone su hegemonía a los que permanecen en estadios inferiores de desarrollo a través del mercado, de la competencia y de las múltiples influencias (corrupción) con los representantes del Estado-nación.

Por último, los autores abordan las causas que según ellos provocan la evolución de los distintos tipos de maquiladoras. En primer lugar, dicha evolución depende de la “trayectoria organizacional”. En segundo lugar, figuran las “estrategias corporativas de las empresas”. Por último, como causa de la evolución de la IME, destaca el propio “sector productivo de pertenencia” (Carrillo y Hualde, 1997: 753).

De manera que ingresamos en un terreno tautológico: se esbozan las supuestas causas que provocan los cambios, pero a la vez brillan por su ausencia las causas que provocan las “trayectorias organizacionales”, “las estrategias corporativas” y los “sectores de pertenencia”. Las causas tienen que ser explicadas, pero es justamente lo que no hacen en su trabajo Carrillo y Hualde y ésta es la principal limitación de su trabajo.

En función de lo anterior, realizo las siguientes observaciones críticas.

En primer lugar, además de la carga ideológica que implica trabajar con “modelos” —que son abstracciones a-histó-

ricas de concretos reales—, considero improcedente teórica y conceptualmente equiparar a la ISI, tal como se desarrolló en América Latina y en México en su fase compleja después de la Segunda Guerra Mundial, con “el modelo mexicano de industrialización para la exportación” (Carrillo y Hualde, 1997: 747) —¡impulsado por las transnacionales!— que los autores de marras identifican sin fundamentos con el despliegue de las empresas transnacionales (la Delphi-Juárez) y que presuntamente es reveladora de las tendencias “industrializadoras” de México a la luz del despliegue territorial y geopolítico del Tratado de Libre Comercio impuesto por Estados Unidos en 1994.

Me parece que es un error equiparar dos procesos histórica y conceptualmente distintos —si no es que antagónicos, más que complementarios— como son: la industrialización por sustitución de importaciones para el mercado interno, que floreció en México durante la vigencia del patrón acumulación de capital “tipo A” (que analicé en el capítulo 3), y la IME, cuyo eje de acumulación de capital radica en el exterior (preferentemente en Estados Unidos).

Mejor, como enseña la experiencia histórica, se trata de un proyecto transnacional maquilador en su expresión de “tercera generación” y que ahora entra en su etapa de *desparramamiento territorial*. Esto último no significa otra cosa que un profundo proceso de desindustrialización en escala ampliada, diametralmente opuesto a la etapa de la industrialización dependiente que en su momento trasladó el eje de acumulación (en parte endógena) desde la agricultura hacia la industria, y donde el Estado, junto con la burguesía, figuró como la fuerza principal. En cambio, en la IME el eje de acumulación de capital radica en el exterior como parte de las producciones manufactureras complementarias de las transnacionales y bajo la conducción de la burguesía transnacional neoliberal de los países centrales, en el cual la acumulación, el territorio, la fuerza

de trabajo y los recursos naturales se *agregan* al valor y plusvalor de la matriz del imperio y nada, o casi nada, al territorio nacional y, mucho menos, a su población.

En tercer lugar, si en algo tienen razón los autores es cuando reconocen que la característica común de las tres generaciones de maquiladoras, independientemente de la “trayectoria tecnológica” —y a pesar de ella— es justamente el uso intensivo de fuerza de trabajo. Pero no tardan en destacar esta característica fundamental cuando, más adelante, la nublan o francamente la niegan al afirmar, refiriéndose a las empresas maquiladoras de tercera generación (sustentadas en el “conocimiento”), que

estas empresas de tercer tipo se caracterizan principalmente por contar con trabajo altamente calificado, esto es, constituido por ingenieros y técnicos de alto nivel. *Ya no existe el trabajo intensivo* y se privilegia el conocimiento y la creatividad tanto en el diseño y en la manufactura como en la manufacturabilidad de los productos y procesos (Carrillo y Hualde, 1997: 752; cursivas mías).

Se olvida, como demostró certeramente Marx, que el desarrollo tecnológico, la investigación y la ciencia son fuerzas subordinadas a los intereses estratégicos del capital y de sus empresas. ¿Y cuáles son estos intereses? Detrás de la tan ponderada “trayectoria tecnológica y organizacional”, tanto en el multicitado trabajo de Carrillo y Hualde como en el de Lara (septiembre de 2000) que analizo en seguida, sencillamente se oculta el afán de ganancia, de expansión de los mercados y la subordinación real de la fuerza de trabajo a la producción de valor y de plusvalía que se apropia sistemática y crecientemente la empresa.

Por eso, los autores hacen una panacea de la existencia de maquiladoras de tercera generación porque:

Delphi-Juárez tiene un significado para México [¿?] Es un nuevo tipo de empresa que genera más impuestos y salarios, que se integra productivamente con otras plantas [¿?] (aunque los insumos nacionales sigan siendo mínimos), que favorece economías de aglomeración y potencian la conformación de encadenamientos [...] La proliferación de estos nuevos centros técnicos [¿?] tiene un importante significado para México [¿?] no sólo en términos de empleos calificados y de la generación de empresas que aportan mayores divisas, sino también por el desarrollo de la ingeniería industrial para la región (Carrillo y Hualde, 1997: 757).

Por su parte, embalsamado en la teoría de las “trayectorias tecnológicas” y en la de las “convergencias” en la que la “casualidad más pura” y las “interacciones estratégicas” (Lara, 2000: 779) suplen el análisis sociológico y de la economía política en la explicación de la “resolución de los desequilibrios tecnológicos”, Lara (septiembre de 2000) concluye:

A partir de las interacciones, unas espontáneas y otras de naturaleza estratégica a las que da lugar la búsqueda de soluciones, los desequilibrios tecnológicos cumplen un papel esencial en la formación de estructuras. Desde esta perspectiva el gran reto de las empresas es, además de resolver los desequilibrios tecnológicos, competir por transformar su estándar, su trayectoria tecnológica, en un estándar dominante en escala mundial [...] Resulta imprescindible estudiar la formación del centro de ID Delphi-Juárez desde la perspectiva de los procesos de convergencia, resolución de desequilibrios tecnológicos y coevolución tecnológica del campo electrónico y automovilístico, así como desde las estrategias de competencia tecnológica que, en escala mundial, impulsan las grandes empresas del sector automovilístico y de autopartes. México es un escenario de los procesos de diferenciación/difusión tecnológica que ocurren en el sector automovilístico, cuyas fronteras a partir del uso cada vez mayor de semiconductores, ha vuelto en todo caso borrosa la definición

de “sector automovilístico”. El caso Delphi-Juárez es un vector crucial y singular de ese proceso que sintetiza lo nuevo y lo viejo. Un centro de investigación y desarrollo de primera, en un medio industrial, de arnés, producto al que, hasta fines de los setenta, se calificaba como un componente estable, simple, maduro y no complejo, pero que en la actualidad se presenta como un componente-sistema que se encuentra abierto al cambio y a nuevas definiciones y arquitectura.

Como vemos, elementos “secundarios” como la historia, la fuerza de trabajo, las contradicciones macroeconómicas, la dependencia, los ciclos del capital, la explotación y la valorización del capital transnacional, simplemente quedan fuera del escenario “analítico” de la teoría bancomundialista de las trayectorias tecnológicas y su convergencia en presuntos universos tecnocráticos, institucionales y sistémicos que obran en sí y para sí.

Esta ponderación de la empresa transnacional en un país y región dependientes del ciclo del capital estadounidense no explica el actual curso de la crisis global de México y, especialmente, de las maquiladoras que, como vimos ya, han dejado en la calle a 266 mil 250 trabajadores sólo entre octubre de 2000 y junio de 2003, mientras que en los primeros ocho meses de 2003, la pérdida promedio de empleos por día asciende a 46, lo que arroja un índice acumulado, entre enero-agosto de ese año, de 10 mil 304 empleos. Es importante señalar que de los 649 mil 78 trabajadores que perdieron su empleo en ese periodo —por las cesantías que registró el IMSS— 40.5% corresponden a quienes laboraban en las plantas maquiladoras.

En fin, a pesar de esos cambios tan extraordinarios operados en el seno de las matrices de las empresas transnacionales e implantados en sus filiales de los países dependientes, no han sido capaces de resolver las profundas contradicciones nacionales, regionales e intrarregionales, ni mucho menos las

propias del mundo del trabajo en el universo maquilador. Como plantea un autor:

En el actual modelo, la maquila funciona en el mundo como estandarte de la producción flexible, jugando un papel clave en el incremento de las disparidades entre y dentro de los países del mundo. La maquila busca, en el mejor de los casos, utilizar modernas tecnologías con una fuerza laboral oprimida y flexibilizada al estilo de la del siglo XIX (Fernández, 10 de junio de 2003).

Como vimos en el capítulo 5, en la vida real y cotidiana opera una *combinación virtuosa* entre uso de tecnología moderna y superexplotación de la fuerza de trabajo que no se excluyen, sino que se complementan. No hay, por tanto, imposibilidad u obstáculos para que se desarrolle esta combinación; al contrario, ella es perfectamente viable en el universo capitalista y maquilador. Y para ello están la política neoliberal del Estado y los grandes recursos que él pone a disposición de las transnacionales.

Respecto al análisis, hace falta que éste sea más agudo y dialéctico para desnudar las contradicciones y no encubrirlas y disimularlas como actualmente lo hace el discurso neoliberal.

Industria de las telecomunicaciones: el caso de Telmex

En las ramas de punta —los procesos productivos dinamizados por la microelectrónica y la informática—, la *automatización programable* determina el nuevo modo de operar mediante la planeación a gran escala del comportamiento a futuro de los procesos, los productos y los sistemas organizacionales de las empresas.

Por automatización programable se designa la generación actual de los automatismos. Basados en el uso productivo de la informática y la electrónica, esos materiales están dotados de una doble propiedad: de plurioperatividad y, en diversos aspectos, de reacciones instantáneas a variaciones de su entorno. A su atributo esencial se le ha designado como flexibilidad (Coriat, 1992: p. 60).

Por su intensidad y extensión, este novedoso fenómeno tiende a colocarse en los países industrializados como el eje de la moderna organización del proceso de trabajo capitalista y de sus ciclos de valorización y realización del valor en la esfera de los mercados.

¿Qué balance se puede hacer después de más de una década en que la telefónica mexicana fue privatizada por el Estado y reestructurada por el capital privado bajo los lineamientos de la digitalización y la programación electrónica?

Básicamente, que la desestructuración-reestructuración de la fuerza de trabajo y del contrato colectivo —que transfirió 57 Convenios Departamentales que regían las relaciones laborales en la empresa a los Perfiles de Puesto de Trabajo— convirtió a éstos en el eje de la nueva organización del trabajo en Teléfonos de México y en los sucesivos Contratos Colectivos de Trabajo (un análisis se encuentra en Sotelo, 1993 y en *Fibra telefonista*, septiembre de 2001).

La reestructuración de Telmex creó una organización del trabajo que estuvo precedida de un proceso previo de reconversión antes de su privatización en 1990. Estas condiciones estructurales impuestas por la modernización, la competencia internacional y la dinámica de obtención de altas ganancias, impulsaron a los empresarios a poner todo su empeño y el énfasis, no tanto en la desaparición del sindicato, sino en su reorganización a partir de los Perfiles de Puesto, las Especialidades y las Áreas Producti-

vas, las cuales, en ausencia de los Convenios Departamentales anulados con el Convenio de 1989, constituyen la estructura que terminó por ensamblar la [nueva] organización sindical y del trabajo (ver *Convenio de Concertación para la Modernización de Teléfonos de México, S.A. de C.V.*, 14 de abril de 1989).

De esta forma, es posible constatar un marcado contraste entre la vieja y la nueva organización del trabajo en el sentido de que

la obtención de las ganancias de productividad ya no se logra según la trayectoria maquinismo + división del trabajo. La productividad y la calidad se buscan ahora por la flexibilidad de las tareas y de los trabajadores en los puestos, así como por fórmulas de “implicación” de los asalariados en modos de movilización de las competencias, pensados como decididamente cooperativos, aunque “implicación” y “cooperación” se realicen mucho más en forma de un control jerárquico “estrecho” que a partir de procedimientos negociados (Coriat, 1992: 219).

Este punto enfatiza la organización del trabajo por encima del desarrollo de la “revolución industrial” en la época neoliberal. En Telmex se comprueba que, como producto de su transformación estructural, la empresa reposa en el aumento de la productividad del trabajo vía mayor explotación del trabajador, en el mejoramiento de la eficiencia de la compañía telefónica y en el incremento de las ganancias. Respecto a este último punto, basta con señalar que en los primeros años posprivatización, en el primer semestre de 1994, Telmex adquirió un valor de mercado de alrededor de 33 mil millones de dólares, además de que la empresa se constituyó en empresa líder respecto a las más importantes de los principales países denominados NICs, como Brasil, Argentina, Hong Kong, Taiwán, Filipinas, Corea del Sur, Chile y la India (informa-

ción y detalles en *La Jornada*, 7 de julio de 1994). En la actualidad, la empresa estatal brasileña de petróleos (Petrobras) y Telmex fueron calificadas por la firma Economática como las empresas con mayores ganancias en América Latina al obtener durante el tercer trimestre de 2003, la primera, mil 848 millones de dólares, mientras que la telefónica mexicana obtuvo poco más de 484 millones de dólares de ganancias (*El Universal*, 22 de noviembre de 2003).

La reestructuración productiva y la privatización condujeron a la política empresarial a vincular los aumentos salariales a los de productividad y apuntaló la nueva organización flexible del trabajo con base en el constante incremento de la intensidad del trabajo. El nivel que ha llegado a adquirir en Telmex esta nueva configuración del mundo del trabajo se aprecia cuando se constata que alrededor de 50% de los salarios globales de los trabajadores (incluyendo prestaciones y pagos extraordinarios) se deriva de remuneraciones por concepto de primas de productividad que, como he mostrado, se obtienen con altas tasas de intensificación del trabajo (ver cuadro 27). Además el *Programa general de incentivos a la calidad y productividad* (2003, numeral 3.7.5) estipula que los incentivos por este concepto no integran el salario para ningún efecto legal o contractual.

La dinámica de productividad se expresa cuando se relaciona con el número de trabajadores sindicalizados en Telmex, el cual, entre 1991-1993, cayó de 42 mil 296 en el primer año a 41 mil 722 en el segundo (un decremento de -1.35), y a 41 mil 449 (-0.65) en el tercero, mientras que la productividad (medida en número de telefonistas por cada 1 000 líneas instaladas) se incrementó en las siguientes proporciones: 8.5 trabajadores por mil líneas en 1991; 7.5, en 1992 y 6.89 en 1993 (*Boletín Informativo de Productividad, Comisión de Evalua-*

ción y Seguimiento de la Productividad, Especialidad de Oficinistas Administrativos, Metro núm. 8, 15 de abril de 1994: 3).

Desde otro ángulo, medida en líneas por trabajador, la productividad pasó de 138.11 líneas por trabajador que instalaba en 1991 (un año después de la privatización de la empresa) a 438.25 por trabajador que instala en 2002; es decir, se verificó un incremento de 317% en un lapso de 11 años, con un decremento importante en el número de trabajadores que en el periodo disminuyó de 42 mil 298 a 40 mil 234 trabajadores sindicalizados en 2002, una caída de 4.9% (ver cuadro 27).

Pero a pesar de esta realidad, la empresa telefónica nunca cumplió con sus proyecciones en materia de creación de nuevos empleos, lo que se constata al comparar las proyecciones de personal con el efectivamente contratado. Como se observa en el cuadro 28, este último disminuyó en 614 plazas entre 1989 y 1994, al pasar de 49 mil 203 trabajadores a 48 mil 589, mientras que se dejaron de crear 21 945 plazas respecto a las proyecciones de nuevo personal en el mismo periodo, a pesar de la evidente expansión experimentada por la empresa en los últimos años.

En segundo lugar, se aprecia una disminución de 3.1% en el personal sindicalizado entre 1989 y 2002, junto a un aumento de 13.9% del personal no sindicalizado entre 1989 y 2000. Mientras que el personal sindicalizado disminuye 3.38% entre 1989 y 2000 respecto al personal contratado (columnas B/A), el personal no sindicalizado aumentó 3.5% respecto al personal sindicalizado en el STRM durante el mismo periodo. En particular, como una estrategia de la empresa para reforzar y acelerar el debilitamiento del sindicato, el personal de confianza aumentó 11% entre 1990 y 2001, mientras que el sindicalizado disminuyó 5.5%. Incluso existen áreas de trabajo, según el movimiento opositor a la dirección del sindicato,

CUADRO 27
Indicadores de crecimiento de Telmex

Año	A Utilidad neta en pesos	B Ingresos totales en pesos	C Líneas y accesos	D Trabajadores sindicalizados	E Utilidad por trabajador	F Ingreso por trabajador	G Líneas por trabajador
1991	6 985 688 000	16 273 043 000	5 841 702	42 298	165 154.10	384 723.70	138.11
1992	7 975 146 000	20 704 995 000	6 546 000	41 722	191 149.66	496 260.85	156.90
1993	9 003 093 000	24 601 566 000	7 374 000	41 192	218 564.11	597 241.36	179.02
1994	7 861 097 000	29 213 000 000	8 218 000	41 269	190 484.31	707 867.89	199.13
1995	9 306 512 000	41 679 000 000	8 801 000	41 359	225 017.82	1 007 737.13	212.80
1996	11 600 399 000	5 2 894 000 000	8 919 000	40 895	283 663.02	1 293 409.95	218.10
1997	12 809 804 000	60 724 000 000	9 512 000	40 510	316 213.38	1 498 987.90	234.81
1998	16 400 516 000	78 240 965 000	10 444 000	40 150	408. 481.10	1 948.716.44	260.12
1999	25 126 643 000	96 320 766 000	11 788 155	39 819	631 021.45	2 418 964.97	296.04
2000	26 471 043 000	102 431 000 000	13 699 993	39 840	664 433.81	2 571 059.24	343.88
2001	23 494 117 000	110 967 000 000	15 858 600	40 305	582 908.25	2 753 181.99	393.46
2002	19 568 000 000	112 860 000 000	17 632 629	40 234	486 354.82	2 805 090.22	438.25

Fuente: Fibra telefonista, suplemento, marzo de 2003, cuadro 3: 3, con base en *Informes Anuales de Telmex*.

CUADRO 28
 Personal de Telmex: proyecciones y personal efectivo

Año	A Proyecciones de personal	B Personal contratado	C Personal en el STRM	No sindicalizados	B/A	C/B
1989	49 435	49 203	41 521	7 682	84.38%	18.5%
1990	52 620	49 912	42 100	7 812	84.34%	18.5%
1991	56 585	49 488	42 296	7 192	85.41%	17%
1992	61 880	48 937	41 722	7 215	85.25%	17.3%
1993	65 990	48 771	41 192	7 579	84.46%	18.3%
1994	71 380	48 810	41 270	7 540	84.55%	18.3%
2000	n/d	48 589	39 840	8 749	82.0%	22.0%
2001	n/d	n/d	40 305	n/d	n/d	n/d
2002	n/d	n/d	40 234	n/d	n/d	n/d

Fuente: *Informes Anuales de Telmex*, cit. en *Fibra telefonista*, Medio de Comunicación y Acción Democrática del Movimiento Alternativo Democracia 2000, suplemento, abril de 2002, cuadro 1, página 2. Para 2001 y 2002, *Fibra telefonista*, Medio de Comunicación y Acción Democrática del Movimiento Alternativo Democracia 2000, suplemento, marzo de 2003, cuadro 3, página 3. Columnas B/A y C/B, elaboración propia.

donde el personal de confianza supera en más de 600% al sindicalizado (*Fibra Telefonista*, abril de 2002: 4).

En función de estas coordenadas —incremento de la productividad y disminución del personal ocupado— vale la pena preguntarse sobre las causas de dicho incremento: ¿obedece a la combinación de fuerza de trabajo, organización laboral y tecnología o simplemente es resultado del desgaste psíquico-físico del trabajador que implica la mayor explotación de la fuerza de trabajo?

Es importante detenerse un instante en este punto y para ello cabe diferenciar el concepto de *intensidad* del de *productividad* del trabajo.

*Producción de plusvalía absoluta
y relativa en Telmex*

Para entender los problemas de intensidad y productividad del trabajo, considero que es primordial hacer un breve análisis del concepto general de *plusvalía*, que desempeña un papel fundamental en la construcción teórico-metodológica de *El capital* de Marx.

En efecto, este autor parte de la construcción de la teoría del valor-trabajo en el volumen I de esa obra con el objeto de descubrir la ley que la preside y cimentar la teoría de la plusvalía y de la ganancia en los siguientes.

En el volumen II estudia los problemas de realización que se producen en la esfera del mercado para, en el volumen III, constatar el problema de la formación de los precios, de la ganancia, su realización y las contradicciones generales del sistema capitalista.

El *tiempo de trabajo socialmente necesario* (TTSN) en la determinación de las mercancías y en la producción del valor de la fuerza de trabajo de la clase obrera en su conjunto, es el soporte de la teoría del valor y de la plusvalía, a la que debe agregarse el concepto de *tiempo de trabajo excedente no remunerado* (TTENR).

Ambos, TTSN y TTENR, constituyen la jornada de trabajo, como se observa en el siguiente esquema:

$$\begin{array}{c} \text{Jornada de trabajo} \\ \left(\frac{4}{\text{TTSN}} + \frac{4}{\text{TTENR}} \right) = 8 \text{ horas} \end{array}$$

Cuando se prolonga la jornada de trabajo a partir de su término legal (de ocho horas, en el ejemplo anterior) a 10 o 12

horas por ejemplo, se produce *plusvalía absoluta* y se remunera bajo el concepto de *horas extraordinarias de trabajo*. En el caso de Telmex, cada vez se recurre menos a este tipo de remuneración.

Por el contrario, se produce *plusvalía relativa* cuando, permaneciendo sin modificación la jornada (ocho horas), se reduce la magnitud del TTSN —por ejemplo de cuatro a tres horas— y se aumenta la otra magnitud, TTENR, de cuatro a cinco horas. Pero es en este último procedimiento donde se tiene que concentrar la atención, porque con él se identifica el concepto de *productividad del trabajo*.

La producción de *plusvalía relativa* se consigue mediante dos procedimientos:

- a) Cuando el desarrollo tecnológico y/o los cambios sociotécnicos y organizacionales afectan a ramas de la producción y sectores económicos que producen medios de consumo que ingresan al consumo de los trabajadores —y lo determinan— al bajar su valor, entonces disminuye el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir (en cantidad, en tiempo y en dinero) la fuerza de trabajo.
- b) Cuando dichos cambios se dan en ramas productoras de medios de producción (equipos, transportes, máquinas, etc.), pero *inciden*, a través del intercambio, en ramas que producen bienes salario (medios de consumo), también ocurre dicha disminución del valor de la fuerza de trabajo, aumento de la plusvalía y, por consiguiente, de la tasa de ganancia (utilidad de operación de la compañía).

Marx resume de la siguiente manera lo que hemos expuesto hasta aquí:

La producción producida mediante la *prolongación* de la jornada de trabajo es la que yo llamo *plusvalía absoluta*; por el contrario, a la que se logra *reduciendo* el tiempo de trabajo necesario, con el consiguiente cambio en la *proporción de magnitudes* entre ambas partes de la jornada de trabajo, la designo con el nombre de *plusvalía relativa*. Para que disminuya el *valor de la fuerza de trabajo*, el *aumento de la capacidad productiva* de éste tiene que afectar a ramas industriales cuyos productos determinen aquel valor y que, por tanto, figuren entre los medios de vida habituales o puedan suplirlos (Marx, 2000, vol. 1, cap. x: 252-253).

Pero lo anterior nos lleva a la siguiente constatación que marca una excepción: si los cambios organizacionales y tecnológicos se registran en ramas de consumo y de la producción que producen artículos y productos que *no* consumen los trabajadores de manera significativa en la determinación del valor de su fuerza de trabajo (por ejemplo, automóviles nuevos, electrónica, algunos productos de la rama de bienes de consumo duradero como refrigeradores o lavadoras, alimentos procesados destinados al consumo de las capas altas de la sociedad, etc.); es decir, se verifican en industrias productoras de mercancías suntuarias, entonces no se produce una reducción del TTSSN, independientemente de que aumente la tasa de explotación del trabajo de los trabajadores ocupados en esas industrias.

Como dice Marx: “En cambio, si se da en ramas de producción que no suministran medios de vida necesarios ni medios de producción para fabricarlos, el aumento de la capacidad productiva deja intacto aquel valor” (*El capital*, 2000, vol. 1, cap. x: 253).

Por otro lado, hay que subrayar que si bien el efecto de ambos procedimientos es la reducción del TTSN —que reproduce el valor de la fuerza de trabajo y del salario—, ello no implica que el trabajador “trabaje menos”, como cree el eco-

nomista neoclásico y el sociólogo funcionalista; por el contrario, trabaja igual e, incluso, intensifica su tiempo de trabajo. En otras palabras, si la reducción del TTSN pasó de cuatro a tres horas, de cualquier forma el obrero sigue laborando el resto, o más, de la jornada de trabajo; es decir, ocho, 10 o hasta 12 horas por día.

Plusvalía relativa y productividad del trabajo

La productividad del trabajo es una categoría sociotécnica que se enmarca en el concepto general marxista de *plusvalía relativa* y no se puede comprender fuera de ésta. En *El capital*, Marx plantea que

sea *condición* o *efecto*, el volumen creciente de los medios de producción comparado con la fuerza de trabajo que absorben expresa siempre la *productividad creciente del trabajo*. Por consiguiente, el *aumento* de ésta se revela en la *disminución de la masa de trabajo, puesta en relación con la masa de medios de producción movidos por ella*, o sea, en la disminución de magnitud del factor subjetivo del proceso de trabajo, comparado con su factor objetivo (Marx, 2000: 525-526).

De esta definición resultan las siguientes conclusiones:

- a) La productividad refleja una relación entre el volumen de los medios de producción y la fuerza de trabajo que, a la par, se expresa en unidades de tiempo, de valor y dinerarias.
- b) Como expresión del aumento de la productividad, se produce una disminución (relativa) de la masa de trabajo ocupada, masa que es igual al número de trabajadores ocupados multiplicado por el tiempo efectivo de

trabajo que despliegan en un periodo determinado (un día, un mes o un año).

- c) Como resultado de los puntos anteriores, la productividad se define entonces, desde el punto de vista del capital, como el incremento creciente del producto por obrero ocupado en la producción (por ejemplo, de líneas telefónicas, de automóviles o de prendas de vestir), a partir del aumento tanto de la creación de valor (nuevo) por obrero y por el colectivo, como por el incremento de la velocidad de transferencia del valor que poseen los medios de producción utilizados, cuyo valor es resultado de un proceso de valorización anterior.

De acuerdo con Pacheco (2002), es útil aquí diferenciar la “productividad estrecha” de la “productividad amplia”.

La “productividad estrecha” es la simple relación cuantitativa entre la producción (mercancía, servicio) por hombre ocupado, mientras que la “productividad amplia” es la

cualidad emergente de los procesos de trabajo que tienen lugar al interior de la empresa que hace que mejoren permanentemente y en todos los sentidos, es decir, en forma continua, sostenida e integral (Pacheco 2002: 70).

Para que no quede la impresión de que “todo es novedad”, Marx diferenció ambas formas de la productividad (estrecha y amplia), al ampliar y definir el concepto con nuevas categorías de análisis entre las que se incluyen:

El grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las *condiciones naturales* (Marx, 2000, *El capital*, vol. 1: 7).

Obviamente la empresa telefónica se inclina por la “productividad estrecha” —y por la intensidad— y no por la productividad en sentido amplio, porque con ésta, según Pacheco, necesariamente tendría que incorporar la visión y los intereses de los trabajadores. Es claro que la empresa mejora sus medios de producción, implementa programas de capacitación y adiestramiento (contenidos en el *Programa General de Incentivos a la Calidad y Productividad 2003*), pone y utiliza a su servicio la ciencia y sus aplicaciones y también introduce modificaciones en la organización del trabajo y en los perfiles de puesto de trabajo. Pero lo que sobresale, como constato en este estudio, es la prevalencia del taylorismo en los procesos productivos y del trabajo, lo que se traduce en fuertes cargas de trabajo, en el pago por pieza (“bono de productividad”, por ejemplo, en Centrales de Mantenimiento, Larga Distancia y en Ingeniería y Proyectos de Equipo); desplazamientos y sustituciones de personal por la automatización —que producen compactación de funciones y categorías en las especializaciones— y, en menor medida, reducciones de personal frente a incrementos importantes del personal de confianza.

Partiendo de la constatación de que la empresa se involucra con la productividad estrecha y diferenciándola de la intensidad, se pueden considerar las siguientes combinaciones siempre en un nivel abstracto y bajo los siguientes supuestos:

	<i>Cuando el desgaste físico-psíquico es:</i>	<i>El incremento de la productividad es:</i>
Caso a	Igual	Mayor (por transferencia de valor de la tecnología)
Caso b	Mayor	Mayor (desgaste obrero y transferencia tecnológica)
Caso c	Menor	Igual (por transferencia del valor de la tecnología)

En el caso *a* el mismo esfuerzo se ve acompañado de mejoramiento de los instrumentos y herramientas de trabajo y/o de la organización del trabajo y, por tanto, aumenta la productividad.

En el caso *b* se despliega un mayor esfuerzo que se acompaña también de mejoras tecnológicas en los instrumentos, herramientas de trabajo y/o en la organización del trabajo en donde el aumento de la productividad es resultado tanto del mayor desgaste físico-intelectual como del derivado de las mejoras técnicas y organizacionales.

Por último, en el caso *c* frente al mejoramiento de los instrumentos y herramientas de trabajo, el incremento de líneas con un menor desgaste físico y psíquico del trabajador es resultado de las mejoras técnico-organizacionales. Tenemos, entonces, las siguientes proposiciones.

En los tres casos (ideales) todo aumento de productividad, independientemente del grado de desgaste de la fuerza de trabajo, se acompaña de mejoras tecnológicas y/o de la organización del trabajo —creación de *grupos de análisis, just in time*, rotación de puestos, perfiles de puesto, etc.—, así como de transferencias de valor que posibilitan el uso productivo de la fuerza de trabajo con igual, mayor o menor desgaste.

Desde el punto de vista del trabajador y del sindicato (de base) representativo, en cualquier diseño *alternativo* de un programa de productividad, como el que han intentado los trabajadores de base democráticos (ver *Fibra Sindical*, febrero de 2003), emanado de la discusión democrática, tendría que centrarse en el caso *c*): con un menor desgaste global de la fuerza de trabajo del obrero telefonista la empresa se vería orillada a revolucionar constantemente sus procesos de trabajo y productivos, de gestión y sus esferas de circulación y de mercado. Además, lo haría aún más si se logra la reducción

de la jornada de trabajo con incremento salarial y manutención de los derechos fundamentales de los trabajadores.

Pero en una compañía privada capitalista, como Telmex, dinamizada por la búsqueda interminable de ganancias monopólicas a través del proceso de explotación de la fuerza de trabajo, este camino necesariamente tensaría las relaciones contradictorias del capital con los trabajadores; por ello su éxito o fracaso terminaría por depender de la lucha y combatividad del sindicato: éste, por conquistar relaciones individuales y colectivas dignas con preservación de derechos sociales y laborales integrales y aquélla por imponer las formas más nefastas y regresivas de la flexibilidad y la precariedad laboral con cargo en la intensidad y la superexplotación del trabajo.

La intensidad del trabajo

En México y en otros países del mundo se ha desatado en los últimos años una fiebre por “elevar” y “medir” la productividad del trabajo. Sin embargo, hay ambigüedad conceptual explícita por parte de las empresas, de los gobiernos y los sindicatos (corporativos y pro empresariales) respecto a lo que se entiende por productividad, los medios para cuantificarla y su contexto socioeconómico e histórico estructural (una buena discusión y definiciones se encuentran en Pacheco, 2002).

Generalmente, al lado de los “principios filosóficos” (“realización del ser”) y “humanitarios”, que se exponen en las introducciones oficiales de los programas de productividad —alcanzar el “bienestar” del trabajador, reunificar su saber-hacer, dignificarlo y elevar sus condiciones materiales y espirituales, etc.—, el verdadero objetivo empresarial consiste en aumentar los beneficios del capital (su tasa de ganancia, ex-

pansión de la empresa, alta competitividad en la cotización de la Bolsa de Valores) a partir de la mayor explotación del trabajo, ya sea mediante incrementos efectivos de intensidad o bien mediante la prolongación de la jornada de trabajo y reducciones salariales sistemáticas.

En esta dirección se enmarcan las características del *Programa de Calidad y Productividad* establecido desde 1992 en Telmex (que es permanente, general y “participativo”) con los siguientes objetivos:

- a) Mejorar la calidad y la productividad de Telmex.
- b) Revalorar el trabajo, a los trabajadores y a su organización sindical.
- c) Lograr que la privatización, la modernización y el crecimiento de Telmex sean exitosos.
- d) Cumplir con el título de concesión.

Pero en ausencia de una verdadera trinchera sindical y de una concepción democrática y libertaria de la productividad, los trabajadores, al cabo de algún tiempo, se percatan de que el aumento de la producción obedece a su destreza, a sus habilidades y al mayor desgaste de su fuerza de trabajo en el proceso de trabajo más que a la introducción de tecnología y a equipos sofisticados, como está sucediendo en Telmex.

Incluso una publicación oficial de la dirección del sindicato, relativa a la “transformación del trabajo”, reconoce esta problemática cuando escribe que

el nuevo modelo mantiene e incrementa los principios fundamentales del viejo sistema en materia de ahorro de tiempo en la producción, la ganancia de productividad y la disminución de los costos laborales. Se podría aceptar, por tanto, que las nuevas tecnologías a escala global no generan desempleo, pero sí

lo ahorran. Con menos gente se hace más producción. Cada empresa produce más con menos gente. Esto significa que la intensidad del tiempo de trabajo es cada vez mayor, lo que está creando una serie de problemas de orden de salud laboral. Es decir, no sólo no se ha reducido el tiempo de trabajo, sino que la intensidad del trabajo ha aumentado con mucha fuerza (STRM, enero-febrero de 2000:12; cursivas de la publicación).

En la práctica, las empresas utilizan “parámetros de medición” de la productividad de corte productivistas y cuantitativistas: trabajo a destajo o por pieza, número de instalaciones y reparaciones realizadas por cada trabajador por día, tiempo-segundos en que las operadoras atienden los llamados de larga distancia nacional e internacional, tiempos de atención a los clientes, etcétera.

En todos los casos y áreas señaladas, se está dando una gran intensificación del trabajo, dondequiera se está midiendo estadísticamente la producción: las oficinas, las centrales y todos los centros de trabajo tienen los tableros y pasillos “adornados” con gráficos y el premio va llegando, teóricamente, en función de su cumplimiento (*Fibra telefonista*, febrero de 2003: 7).

La experiencia de Teléfonos de México muestra que sin realizar inversiones significativas en el proceso productivo, en la tecnología o en el equipo, es posible incrementar la productividad del trabajo con sólo efectuar cambios en su organización.

A raíz de la anulación de los 57 Convenios Departamentales y su transformación en 29 especialidades, con la introducción de la flexibilidad laboral (Perfiles de Puesto de Trabajo):³

³ En 1994 las especialidades son las siguientes: 02: Técnico de Centrales de Mantenimiento; 03: LD Mantenimiento; 04: Sistemas de Alimentación de Energía; 05: Ingeniería y Proyectos de Equipo; 06: Registro y

La nueva administración de Telmex, a base de direcciones operativas y corporativas motivó una nueva distribución y división del personal, que aceleró los flujos de información, incrementó su volumen y perfeccionó la calidad de la misma, sin un aumento de personal sindicalizado y sí, por el contrario, con una disminución del mismo (Lara, julio de 1992: 20).

En otras palabras, toda la expansión de Telmex obedeció a modificaciones en los contenidos del trabajo y en la organización laboral con cargo en la intensificación de la fuerza de trabajo. Aquí es necesario definir lo que entiendo por este concepto de intensidad.

En suma, por *intensidad del trabajo* entiendo el incremento de la producción con cargo en el desgaste físico-psíquico del trabajador, dentro de un espacio y tiempo determinados: una hora, una jornada de ocho horas o en el lapso de un año; sin que se acompañe de un desarrollo tecnológico sustancial de los medios de producción, de los instrumentos del trabajo o de la organización sociotécnica del trabajo.

Control de Órdenes de Servicio; 07: LD Construcción; 08: Líneas LD Mantenimiento; 09: Almacenes; 10: Comercial; 11: Oficinista Administrativo; 12: Instalación y Recepción de Equipo; 13: Libre; 14: Libre; 15: Oficinistas Técnicos; 16: Guarderías; 17: Libre; 18: Impresos; 19: Secretaría general; 20: Captación de datos; 21: Finanzas; 22: Choferes; 23: Automotriz; 24: Archivo General; 25: Planta Exterior; 26: Supervisión de Construcción de la Planta Exterior; 27: Ingeniería Proyectos Redes; 28: Servicios Tráfico Internacional; 29: Servicios Tráfico Nacional; 30: Libre; 31: Libre; 32: Libre. Cf. *Programa General de Incentivos a la Calidad y Productividad, Comisión de Modernización-Comisión de Seguimiento*, México, junio de 1994; *Catálogo de Puestos del Personal Sindicalizado, Tabulador de Sueldos*, 1994 (por especialidad y categoría). Para un análisis de la productividad en Telmex ver Lara, julio de 1992.

En *Planta Exterior*, por ejemplo, se puede duplicar el número de instalaciones de líneas diarias en los domicilios como resultado del incremento de la velocidad de los movimientos del obrero telefonista (colocación del cableado, cambio de las cajas telefónicas, instalación de los auriculares, conexiones exteriores con las terminales de la empresa, etc.). Los instrumentos son los mismos, pero el incremento del producto (las líneas) es genuino resultado de la intensificación de la fuerza de trabajo que experimentó el trabajador telefonista: utilizando su ingenio y creatividad, además del desgaste que implica realizar cualquier tipo de instalación.

Pero entonces, ¿cómo se explica la aparente contradicción que se verifica entre la caída de la plantilla laboral y el aumento exorbitante de la productividad de la empresa expresada en un fabuloso salto de seis millones de líneas fijas a 14 millones en sólo 12 años (1990-2002), con 22 millones de aparatos telefónicos, instalación de 15 millones de celulares, casi dos millones de servicios de transmisión de datos y casi un millón 150 mil conexiones a Internet?

Por supuesto que no por el lado de la argumentación patronal y de la propia directiva sindical, quienes aseguran que esa expansión es producto de la “modernización” y de la actitud colaboracionista de los “trabajadores” para con la empresa en muestra fehaciente de “relaciones de lealtad y solidarias”. Mejor:

Lo que explica la existencia *de esta paradoja de un exorbitante crecimiento con la disminución de la plantilla* es que los trabajadores se han visto obligados —ante la amenaza del descenso de su nivel de vida—, a prolongar su jornada normal de trabajo, a trabajar a destajo, aceptar la invasión de su materia de trabajo por las empresas filiales hasta en 80% de los programas de crecimiento y reconstrucción de distritos, al subcontratismo por

medio de los *terceros hilos* —parientes o amigos que sin estar contratados por la empresa ayudan a los trabajadores— dándose el caso de accidentes mortales sin responsabilidad moral para nadie, a que en las negociaciones de las distintas comisiones de productividad hagan malabarismo con aritmética negociando rangos y avances milimétricos de acuerdo con la situación de cada centro operativo (*Fibra telefonista*, febrero de 2003: 43).

Como se aprecia en esta declaración, la expansión de la empresa telefónica combina el aumento de la jornada de trabajo con la intensidad, el trabajo a destajo con la subcontratación, tanto por parte de los propios trabajadores como por las filiales de la empresas, para “cumplir a toda costa” con las metas de productividad.

El escaso o nulo desarrollo de los instrumentos y herramientas de trabajo y de las “tecnologías blandas” (organización del trabajo) es demostrativo de que el proceso de trabajo global de la telefónica reposa hegemónicamente en la intensidad del trabajo y en extenuantes jornadas de trabajo que deterioran las condiciones de vida y de trabajo de los telefonistas, independientemente de los montos salariales, que se ubican en un rango que va de 304.83 pesos por día en promedio en la especialidad de Centrales de Mantenimiento, hasta 178.10 promedio por día en la especialidad de Servicios a Clientes, pasando por un rango intermedio en Planta Exterior donde el salario promedio diario es de 266.37 pesos en 2002, como se observa en el cuadro 29.

En el cuadro se observa claramente que en los últimos cuatro años (2000-2003) el incremento salarial fue de 24% en promedio, contrastando el incremento en Centrales de Mantenimiento (35.5%) y Larga Distancia Mantenimiento (31.7%) —áreas altamente automatizadas con una menor proporción de trabajadores—, frente a Servicio de Tráfico

CUADRO 29
Telmex: salario promedio diario en pesos por especialidad, 2000-2003

Clave	Descripción	2000	2001	2002	2003	Incr.2003/2000
02	Especialidad Centrales de Mantenimiento	236.89	261.23	304.83	320.50	35.29%*
03	Especialidad Larga Distancia Mantenimiento	236.92	261.31	296.81	312.03	31.70%**
05	Especialidad de Ingeniería y Proyectos de Equipo	242.84	268.34	283.02	297.54	22.52%
08	Especialidad de Líneas LD Mantenimiento	169.90	186.77	196.77	207.31	22.01%
09	Especialidad de Almacenes	178.15	196.09	206.56	217.59	22.13%
10	Especialidad de Comercial	197.29	217.62	229.38	241.27	22.29%
11	Especialidad de Especialistas Administrativos	226.73	250.54	264.32	277.80	22.52%
16	Especialidad de Guardia	168.65	185.46	206.81	217.66	29.06%
21	Especialidad de Finanzas	173.89	191.43	201.42	212.20	22.03%
22	Especialidad de Choferes	209.56	231.56	244.30	256.75	22.51%
25	Especialidad de Planta Exterior	228.71	252.58	266.37	280.55	22.66%
26	Especialidad de Supervisión Construcción Planta Exterior	175.07	192.73	200.80	213.64	22.03%
27	Especialidad de Ingeniería Proyectos Redes	194.93	214.83	226.21	238.15	22.17%
28	Especialidad de Servicio Tráfico Internacional	219.66	242.50	255.69	265.56	20.89%
29	Especialidad de Servicios Tráfico Nacional	204.16	225.47	237.78	249.99	22.44%
33	Especialidad de Servicios a Clientes	272.09	300.66	317.20	333.38	22.52%

Fuente: Telmex: *Tabulador de Salarios, Catálogo de Puestos del Personal Sindicalizado*, México, 2002.

*Este resultado, respecto al de 2000, infla un poco el porcentaje debido a la reducción (compactación) de dos categorías en la especialidad que se verifica en 2003.

** Este resultado, respecto al de 2000, infla un poco el porcentaje debido a la reducción (compactación) de una categoría en la especialidad que se verifica en 2003.

Internacional (20.9%) y las demás especialidades que se mantienen en porcentajes que fluctúan alrededor de 22% en el mismo periodo. En términos generales, el promedio de crecimiento de los salarios en Telmex entre 2000 y 2003 fue de 6%, cifra insuficiente no sólo para contrarrestar los efectos de la inflación oficial en general (Índice de Precios al Consumidor) sino, fundamentalmente, la de la Canasta Obrera Indispensable que es, con creces, superior a ese indicador (ver gráfica 1). Además, se observa una curva declinante entre un año y otro en los porcentajes de incremento en las revisiones salariales. Lo contrario ocurre con la productividad (líneas por trabajador), la cual se incrementa 27.5% entre 2000 y 2002.

A los montos salariales se les agrega la “prima de productividad” que, en el caso de cumplir con las metas y topes de la empresa, puede alcanzar hasta 30% derivada de una declinante “bolsa de productividad”. Si en 1993 dicha bolsa por repartir equivalía a 50% del valor de la nómina para los trabajadores de Planta Exterior y 40% para el resto de las especialidades, en el año 2000 estas proporciones se habían reducido 44% y 34%, respectivamente. Aunado a esto se ha producido una reducción de los “indicadores internos” de medición de la productividad que pasaron de 80 a 65% entre 1993 y 2000 en beneficio de los “indicadores externos” —que escapan al control de los trabajadores, tales como las quejas de los usuarios— que aumentaron de 20% en el primer año a 35% en el segundo (*Fibra telefonista*, abril de 2000: 3). Esto significa que la remuneración por concepto de productividad que recibe el trabajador telefonista tiende cada vez más a depender de indicadores de productividad *externos* que están bajo el absoluto control de la empresa. Además, como han denunciado los trabajadores, una parte de los recursos de la bolsa global de productividad provienen de partidas que antes se destinaban al pago de horas extraordinarias de trabajo, a pesar del evi-

dente aumento de la productividad que observamos en el cuadro 27.

En Telmex, los patrones y gerentes del primer círculo empresarial —incluyendo a sus “intelectuales orgánicos”— no diferencian la intensidad del trabajo de la productividad porque la desconozcan, sino porque así conviene a sus intereses. De este modo hacen pasar la primera (que supone desgaste físico-intelectual del obrero) por la segunda, como si el desgaste obrero no ocurriera y el incremento de la producción fuera resultado del “progreso técnico” y de la “mejor” organización laboral en abstracto. Para ello recurren al siguiente mecanismo: cuando el esfuerzo físico-intelectual medio del colectivo obrero alcanza los estándares vigentes de productividad-intensidad impuestos por la empresa —y aceptados por la directiva sindical— inmediatamente establece un nuevo nivel por encima del anterior (nivel extraordinario).

Como lo expresa correctamente un trabajador telefonista en una entrevista:

Los que estamos agotados somos los trabajadores, porque las metas que nos imponen cada año son como la salchicha que le ponen al perro. Cada brinco que da para alcanzarla, la empuja para adelante. Igual nosotros, cada incremento en la productividad nos obliga el año siguiente a metas más difíciles, y hemos llegado a un momento en el que humanamente ya no podemos rendir más. Él —Hernández Juárez (AS)— dice que está agotado porque quiere que las retribuciones no sean colectivas sino individualizadas (“El programa de productividad de Telmex, el verdadero rostro de Slim, un falso benefactor”, entrevista a Ramón Félix en periódico *Corre la Voz*, 1-7 de mayo de 2003).

La carrera por atrapar la “salchicha inalcanzable” de la productividad involucra al trabajador en un proceso de intensificación global que se extiende de manera prácticamente

indefinida, en una carrera contra el tiempo porque de éste dependen sus ingresos. En otras palabras, la empresa se guía por la *intensidad extraordinaria* y no por la *media*, lo que implica para ella, en el plano de la circulación de capital, obtención de ganancias extraordinarias constantes que tienen como fondo la producción de plusvalía extraordinaria.

Es lo que explica en el fondo que, de acuerdo con el cuadro 27, la utilidad por trabajador telefonista se haya incrementado 295% en una década, al pasar de 165 mil 154.10 pesos en 1991 a 486 mil 354.82 pesos en 2002.

Con este procedimiento, en poco menos de tres años el obrero repone a la empresa todo lo que percibió durante 31 años de trabajo (*Fibra telefónica*, septiembre de 2001: 3, “La Jubilación”) o lo que es lo mismo, el trabajador telefonista trabaja tres años para sí y entrega gratuitamente a la empresa —por concepto de plusvalía— el equivalente a 28 años de su trabajo.

Este régimen de trabajo, que combina el taylorismo más primitivo con modernos métodos automatizados propios del sistema toyotista y de la reingeniería empresarial, acarrea graves consecuencias para los trabajadores en lugar de paliarlas.

En efecto:

Hemos pagado un precio muy alto para mantener este tren de trabajo: desatención de la familia, desintegración familiar, aumento en los índices de divorcio, alcoholismo, drogadicción, pérdida del sentido de identidad y pertenencia a su grupo u organización, confusión de la camiseta, incremento de accidentes y desvalorización de sus esfuerzos (*Fibra telefonista*, febrero de 2003: 44).

El aumento de la intensidad del trabajo, entre otras causas (docilidad y colaboracionismo de la dirección con la empre-

sa), se deriva de la fuerte derrota que significó la cesión de la cláusula 193 del Contrato Colectivo de Trabajo por parte de la dirección del sindicato telefonista a la empresa, ya que prácticamente entregó a ésta todo el control de la introducción de tecnología, con lo que en lo sucesivo pudo reestructurar las líneas de trabajo y los procesos productivos en función de sus intereses. En efecto:

La cláusula 193 fue un logro importante para el futuro del Sindicato en el momento en que se consiguió, que fue en 1986, ya que se estableció para el STRM un papel fundamental en todo el desarrollo y expansión de la empresa, pero en 1989 también se mutiló la Cláusula limitando el compromiso de la empresa sólo a *informar* al Sindicato de sus planes. Posteriormente, la empresa no sólo *no ha informado en la mayoría de los casos* sino que además, le ha sacado al Sindicato su aceptación y consentimiento para que ese crecimiento se haga con terceros (*Fibra telefonista*, septiembre de 2001: 9-10).

La dirección del sindicato telefonista, constituido en agosto de 1950, concedió a la empresa cláusulas estratégicas del Contrato Colectivo de Trabajo (CCT) que le aseguraban un determinado control del proceso de trabajo y participación en las negociaciones sindicato-empresa en relación con la introducción de tecnología. Es así como mientras la Cláusula 193 del CCT anterior a la concertación y a la privatización de Telmex establecía que el sindicato y la empresa, en un *marco de equidad*, acuerdan la revisión del convenio cuando la introducción de proyectos de modernización, digitalización y creación de nuevos servicios (como la telefonía celular) lleguen a afectar a los departamentos —tanto a nivel técnico como administrativo, para lo cual existía una Comisión Mixta integrada por cinco representantes de la empresa y cinco del sindicato, cuya función era estudiar y analizar los efectos de dichas innova-

ciones—; en cambio, la cláusula 13a. del *Convenio de Concertación para la Modernización de Teléfonos de México, S.A. de C.V.* del 14 de abril de 1989 —que se incorpora en los sucesivos CCT hasta el vigente correspondiente al periodo 2003-2004— modificó la cláusula 193 *invalidando el marco de equidad*. Dicha modificación estipula que “[...] cuando la empresa decida implantar los proyectos de modernización y/o nueva tecnología que juzgue conveniente, informará amplia y oportunamente sobre los mismos al sindicato” (*ibid*: 10, cursivas mías), a través de la Comisión Mixta Nacional de Capacitación y Adiestramiento, con el sólo objetivo de crear y garantizar la formación de los recursos humanos requeridos por el servicio y, en el caso de que se efectúen dichos cambios y se lleven a cabo los proyectos de la empresa, realizar los ajustes y modificaciones a los PPT.

Este reflujo del sindicato para limitar y reorientar los planes empresariales en materia de introducción de nueva tecnología, que afectan las condiciones de trabajo de los telefonistas, provoca, entre otras consecuencias, la afectación de prestaciones fundamentales y de beneficios como la exigencia de pago por los cursos del idioma inglés, de beneficios económicos y administrativos de las Especialidades y de cláusulas tan importantes como la revisión de los perfiles de puestos de trabajo, la materia de trabajo y el subcontratismo, las vacantes, la productividad, introducción de nueva tecnología, jubilación y capacitación, etcétera.

El balance general posprivatización de la compañía telefónica en materia de prestaciones y beneficios durante una década es el siguiente:

La privatización de Telmex marcó el *estancamiento*, por un lado, de nuevas prestaciones tanto económicas como laborales para los telefonistas. De otro, un retroceso en las ya adquiridas. El

examen de las revisiones salariales y contractuales en los últimos 11 años demuestra claramente lo anterior. De 1976 a 1989 el movimiento telefonista se caracterizó por su dinamismo y la crítica constante a la política sumisa de nuestro líder vitalicio. Por ello, es una época en que aún se consiguen algunas prestaciones nuevas. Pero de 1990 en adelante el endurecimiento de las restricciones laborales y salariales al gremio por parte de los nuevos dueños de Telmex, su afán por obtener la mayor ganancia al mínimo costo y en el menor tiempo posible, así como la completa asimilación de nuestro líder vitalicio a las políticas de la empresa hasta llegar al grado de convertir al Sindicato en una organización pasiva y apéndice de Telmex, todo esto explica ese proceso de involución y pérdida gradual de las conquistas que desde principios del siglo XX le fueron ganando a las telefónicas —ya sea extranjeras o nacionales—, las generaciones anteriores de telefonistas (*Fibra telefónica*, septiembre de 2001: 11-12.).

Conclusión

Este breve análisis de una de las industrias de punta que opera en un país dependiente como México exhibe un patrón de organización del trabajo multifacético que muy bien puedo caracterizar de “taylorista digitalizado”; es decir, constituido por diversas formas organizativas, por especialidades y departamentos con piso en la intensificación del trabajo.

En efecto, hay áreas donde predomina el sistema toyotista (automatización de áreas y líneas, *justo a tiempo* en el suministro de insumos y materiales, equipos de trabajo —*grupos de análisis*—, etc.), así como otras donde los obreros son sometidos a fuertes cargas de trabajo para mantener los “estándares” de productividad marcados por la empresa y los montos salariales, como en Planta Exterior.

Sin embargo, lo que caracteriza a la telefónica mexicana, vista ésta en su conjunto, es la desreglamentación y la flexibilidad laboral expresadas en la estructura de los Perfiles de Puesto de Trabajo y asentada en la intensificación del trabajo (taylorismo refuncionalizado de acuerdo con las características de la empresa, tales como la informatización y la digitalización). Estos tres elementos (desreglamentación, flexibilidad e intensificación del trabajo) constituyen la arquitectura de la empresa desde la perspectiva de los trabajadores.

Si bien se mantiene una estructura de contrato colectivo que norma las relaciones laborales, la tendencia que se perfila en el horizonte es individualizar cada vez más esas relaciones para pasarlas a segundo término, es decir, colocar al trabajador aislado frente a la omnipotencia de la empresa.

Depende, pues, de la lucha de los trabajadores sindicalizados de Telmex revertir estas tendencias flexibilizadoras, tanto del “modelo” de relaciones laborales vigente en la empresa desde su privatización hace ya más de una década como de la restitución de sus derechos contractuales, salariales y sindicales.

Conclusión general

El pensamiento social es capaz de rearticular su capacidad explicativa, interpretativa y de prospección para mirar los fenómenos sociales y humanos desde un horizonte de transformación social, política y cultural que sea capaz de trascender el orden burgués neoliberal e imperialista impuesto en el mundo por las grandes potencias y sus empresas transnacionales.

Sin embargo, también debatimos la existencia de corrientes teóricas al interior de las ciencias sociales (Sociología, Ciencia Política, Filosofía y Economía), en particular las encargadas del estudio del mundo del trabajo, que responden por intereses materiales e intelectuales distintos y hasta encontrados, al grado de encubrir la realidad: unas, para adaptarla a “modelos explicativos” vertebradas en las teorías evolucionistas y darwinistas, funcionalistas y de perspectiva weberiana —como la de las trayectorias tecnológicas, la teoría de la “segregación ocupacional” con fuertes ingredientes racistas, la de las empresas de “tercera y cuarta generación”, la “teoría de juegos”, de recursos humanos, etc.—, frente a otras (excluidas del discurso privado de los intelectuales e instituciones de oficio), que pretenden indagar las causas

profundas de los fenómenos humanos y buscar caminos de cambio y transformación —las teorías inspiradas en el marxismo y en expresiones críticas de vertientes radicales neokeynesianas, neoestructuralistas, la teoría de la dependencia y algunas expresiones de la llamada escuela de la regulación.

Junto a esta reconstrucción de la nueva ciencia social crítica, estrechamente vinculada al acontecer histórico-social de nuestros pueblos y naciones (como por cierto fue la práctica común de las ciencias sociales históricas de América Latina), destaqué un enfoque metodológico alternativo que articula y define al mundo del trabajo en conjunción con las determinaciones y prácticas económico-políticas y organizativas del Estado y el capital (Mészáros), visión dialéctica que me permitió concluir que no es posible la “emancipación del trabajo” (como pontifican las teorías del posmodernismo especulativo) sin que al mismo tiempo se origine un proceso de transformación de las relaciones sociales capitalistas de producción. Ello implica necesariamente la abolición del régimen de explotación del trabajo por el capital sustentado en el aparato del Estado. En otras palabras, no es posible que paradigmas empresariales como la explotación intensiva del trabajo (las maquiladoras), el “taylorismo digitalizado” (que encontré en Telmex), el toyotismo japonés o la reingeniería (que operan en ramas como la automotriz y otras), sean métodos de liberación del trabajo en el seno del modo de producción capitalista. Por el contrario, todos ellos están encaminados a garantizar la máxima rentabilidad del capital y de sus empresas en el menor tiempo posible bajo el imperio de la ley del valor.

El método que utilicé me permitió reconocer dos patrones de acumulación de capital: *a)* el que denominé “tipo A”, vinculado a la industrialización y a los mercados internos y, *b)* el “tipo B”, que corresponde al patrón de acumulación capitalista neoliberal dependiente vinculado a la dinámica del merca-

CONCLUSIÓN GENERAL

do mundial. Ambos patrones, en tanto mecanismos constituyentes del metabolismo social del capital, me permitieron encontrar las determinaciones estructurales del mundo del trabajo: la organización del trabajo sustentada en la industrialización dependiente y la correspondiente organización del trabajo del patrón neoliberal, flexible, polivalente y precaria.

Esta “tipología macrohistórica” del capitalismo (puesto que abarca por lo menos desde 1930 hasta la actualidad), como se mostró en el caso de las maquiladoras y de las telecomunicaciones (capítulo 6), está sustentada en lo que el sociólogo brasileño Ruy Mauro Marini denominó *régimen de superexplotación del trabajo* como característica radical de la dependencia estructural, el cual, al revés de lo que piensan los neoliberales, se va reforzando conforme se aplica desarrollo científico y tecnológico a los procesos productivos y del trabajo.

En este apartado constatamos, por último, que no existe unidimensionalidad ni linealidad en la sucesión pragmática de paradigmas; por el contrario, el capital en asociación con el Estado realiza *combinaciones virtuosas* de todos los métodos de producción, explotación y organización del trabajo social encaminados a la maximización del beneficio. Por eso se produce la “confusión” intencional entre el concepto y las prácticas de la *productividad* respecto a la *intensidad del trabajo* que en el fondo oculta la plusvalía absoluta y la plusvalía relativa como métodos esenciales, combinados, de cualquier producción capitalista en cualquier estadio de desarrollo y bajo cualquier configuración organizacional.

Cotejé que la actual es una etapa de crisis capitalista donde el ciclo de reproducción del patrón neoliberal indefectiblemente empuja al estancamiento económico, cuya causa profunda se encuentra en la insuficiencia del sistema para producir valor y plusvalía en términos “normales”; es decir, en lo que Marx llamó *reproducción ampliada*. La manifestación de este

fenómeno se vislumbra en lo que denominé *inversión del ciclo económico*, que implica una reducción espacio-temporal de los periodos de crecimiento económico y la ampliación de los de recesión y crisis, cuestión que lleva a constatar que, de seguir este camino, el capitalismo entrará necesariamente en una profunda senda de estancamiento y crisis permanente que sólo la extensión de la explotación del trabajo en escala mundial, la enorme centralización de capitales, la financierización y especulación de las inversiones y finalmente la práctica de la guerra serán los únicos “recursos” con los que contará el sistema global para seguir subsistiendo en condiciones de destrucción, barbarie y parasitismo exacerbado.

Lo anterior explica que, tomada en su conjunto, la economía mundial —y regiones como las de América Latina y África en los últimos 20 años— haya desarrollado tendencias declinantes en sus tasas de crecimiento y acumulación de capital, responsables de los graves problemas estructurales en materia de inflación, deflación, déficit en la creación de empleos, aumento incontrolado del desempleo y extensión de la pobreza y de la pobreza extrema por todo el planeta.

En el despuntar del siglo XXI América Latina se inmiscuye en una *fase terminal* del patrón neoliberal de acumulación de capital. Su vigencia es resultado, más que de la política económica que implementan los gobiernos —que indudablemente influye—, de la imposición de políticas neoliberales a la sociedad, a través de la articulación (política y estratégica) de los intereses empresariales nacionales y extranjeros con los de los organismos monetarios y financieros del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Pero además, los “intereses nacionales” se vertebran con —y expresan— la política del Estado capitalista dependiente en el contexto de los principios del Consenso de Washington.

CONCLUSIÓN GENERAL

Queda claro de lo anterior el hecho de que cada vez hay más indicios de que el neoliberalismo ha entrado en una fase de agotamiento estructural —donde son expresión de ese fenómeno experiencias recientes como la insurrección de las masas populares de Bolivia (2 de septiembre-17 de octubre de 2003, que culminó con la caída del pro yanqui Sánchez de Lozada) para frenar el saqueo del gas que Estados Unidos y las transnacionales pretendían con el apoyo de personajes siniestros como Sánchez de Lozada y del propio gobierno mexicano, así como el quiebre económico y financiero de Argentina— y, por esa ruta, a su crisis final. Sin embargo, no está claro qué es lo que sustituirá a ese régimen capitalista *senil* y en decadencia: si una nueva formación económica, social, política y cultural que involucre formas alternativas de vida, de trabajo y de existencia anticapitalistas y democráticas, o bien si la superestructura del sistema hegemónico del modo de producción capitalista (neoliberalismo, neomercantilismo o cualquier otra forma rapaz de extracción de la riqueza y de la formación de excedentes) será todavía capaz de imponer nuevas formas y métodos de producción, de vida y de trabajo, basadas en la explotación de la fuerza de trabajo, en la apropiación y la propiedad privada de los medios de producción y de consumo y en el predominio de las empresas transnacionales.

El sistema actual neoimperialista, dependiente y mercantilista parece reforzar la segunda ruta, pero la humanidad —valga decir, millones de trabajadores, campesinos, indígenas, estudiantes y ciudadanos— mejor dobla por la primera esquina.

Bibliografía

- Aglietta, Michelle (1979), *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI.
- Alves, Giovanni (2000), *O novo (e precario) mundo do trabalho*, São Paulo, Boitempo.
- (enero-mayo de 1996), “Crise do fordismo, sindicalismo e flexibilidade do trabalho (uma critica ao enfoque da Teoria da Regulacao)”, en *Praxis* núm. 6, Belo Horizontem.
- Amín, Samir (1977), *¿Cómo funciona el capitalismo, el intercambio desigual y la ley del valor?*, México, Siglo XXI, 3a. edición.
- Antunes, Ricardo (1999), *Os sentidos do trabalho*, São Paulo, Boitempo.
- (2001), *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*, São Paulo, Cortez Editora.
- Balderas Arrieta, Irma (1996), *Fuerza de trabajo femenina en dos patrones de acumulación del capital: 1935-1994*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía, UNAM.
- (2004), *Los mercados laborales femeninos en el contexto de la globalización: México, Brasil y Chile, un estudio comparado*, tesis de maestría, México, DEP-FCPYS, UNAM.

- Banco Mundial (2003), *Global Development Finance*, Nueva York.
- _____ (2003a), *Flujos mundiales de financiamiento para el desarrollo* (2003).
- Bazdresch, Carlos y Santiago Levy (1992: 255-296), “El populismo y la política económica de México”, en Dornbusch, Rudiger y Sebastián Edwards (1992), *Macroeconomía del populismo en la América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Beinstein, Jorge, “La guerra como causa y efecto de la crisis mundial. La autofagia del capitalismo”, en revista electrónica *Rebellion*, <http://www.rebellion.org>, 30 de abril de 2003.
- Bendesky, León, Víctor Godínez y Miguel Ángel Mendoza (septiembre de 2002-abril de 2002: 133-144), “La industria maquiladora: una visión regional”, en *Trayectorias*, núm. 7/8, México, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- BID (1995), *Hacia una economía menos volátil*, Washington.
- Boyer, Robert (1989), *La teoría de la regulación: un análisis crítico*, Buenos Aires, Humanitas.
- Brenner, Robert (1999), *Turbulencias en la economía mundial*, LOM-Encuentro XXI, Santiago de Chile.
- _____ y Mark Glick (1991), “The regulation approach: theory and history”, en *New Left Review*.
- Cardoso, Fernando Henrique y José Serra (1978), “Las desventuras de la dialéctica de la dependencia”, *Revista Mexicana de Sociología*, año XL, vol. XL, núm. Extraordinario (E), México, IIS-UNAM.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde (septiembre de 1997: 747-757), “Maquiladoras de tercera generación: el caso de Delphi-General Motors”, en *Comercio Exterior*, núm. 9, México.
- _____ (1991: 107-113), “Acerca de la sociología del trabajo en México”, *Sociología del Trabajo*, núm. 13, Siglo XXI, Madrid.

BIBLIOGRAFÍA

- Casanova González (1980), *Sociología de la explotación*, México, Siglo XXI, 10a edición.
- Castillo, Juan José (1994: 49-78), “¿De qué postfordismo me hablas? Más sobre reorganización productiva y organización del trabajo”, en *Un fordismo que nunca existió*, Madrid, *Sociología del Trabajo* núm. 21.
- _____ (2000: 39-64), “La sociología del trabajo hoy: la genealogía de un paradigma”, en *Tratado de sociología del trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Castro, Nadya y Marcia de Paula Leite (1993), *A crise do Brasil Moderno: Sociedade Industrial e Sociologia do Trabalho*, Ponencia presentada en el Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Ciudad de México, Antigua Escuela de Medicina, 22-25 de noviembre de 1993.
- CEPAL (agosto de 1996), “México: la industria maquiladora”, en *Estudios e Informes de la CEPAL*, núms. 95, Santiago de Chile, ONU.
- _____ (2001), *Anuario Estadístico de las Economías de América Latina y del Caribe*, Santiago de Chile, ONU.
- _____ (2002), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, 2002, Santiago de Chile, ONU.
- _____ (9 de abril de 2002a), *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, ONU.
- _____ (abril de 2003), *Proyecciones de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Centro de Proyecciones Económicas, División de Estadísticas y Proyecciones Económicas.
- _____ (2003a), *Estudio económico 2002-2003. América Latina y el Caribe. Situación y perspectivas*, Santiago de Chile, ONU.
- _____ (2003b), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, 2003, Santiago de Chile, ONU.

- Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOLS: septiembre de 2003), “Zonas francas de exportación: explotación máxima para un desarrollo mínimo”, Bruselas (página web: <http://www.icftu.org>).
- Convenio de Concertación para la Modernización de Teléfonos de México, S.A. de C.V.*, 14 de abril de 1989.
- Coriat, Benjamín (1985), *El taller y el cronómetro*, México, Siglo XXI.
- (1992), *El taller y el robot*, México, Siglo XXI.
- (1992a), *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, México, Siglo XXI.
- Cueva, Agustín (1995), “Reflexiones sobre la sociología latinoamericana”, en Marini y Millán, *La teoría social latinoamericana*, México, UNAM-FCPYS-CELA.
- Dal Rosso, Sadi (1996), *A Jornada de trabalho na sociedade. O castigo de Prometeu*, São Paulo, Editora LTr.
- (2000), *El tiempo de trabajo en América Latina y el Caribe*, ponencia presentada en el *III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Buenos Aires, 17-20 de mayo de 2000.
- De la Garza (2000), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- DIEESE* (4 de agosto de 2003), Sao Paulo, Pesquisa Nacional da Cesta Básica.
- Dornbusch, Rudiger y Sebastián Edwards (1992: 15-23), “Macroeconomía del populismo”, en Dornbusch, Rudiger y Edwards, *Macroeconomía del populismo en la América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.
- El País*, 27 de diciembre de 2001.
- El Universal* (17 de septiembre de 2003), “Suman 7 mil 255 mdd envíos de mexicanos de EU en 7 meses”.
- (22 de agosto de 2003), “En julio se perdieron otros 162 mil trabajos”.

BIBLIOGRAFÍA

- El Universal* (22 de noviembre de 2003), “Telmex, segunda más lucrativa de Latinoamérica”
- (26 de septiembre de 2003), “Desciende 4.2% empleo en industria manufacturera”.
- (28 de agosto de 2003), “Superan las remesas la inversión foránea”.
- , 6 de febrero de 2002.
- , 15 de mayo de 2002.
- Fajnzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Centro de Economía Transnacional-Editorial Nueva Imagen.
- Fajnzylber, Fernando (1998), “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al casillero vacío”, en *Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL. Textos seleccionados*, Santiago, Fondo de Cultura Económica y CEPAL, vol. II, pp. 817-852. El texto original corresponde al año de 1990.
- Fernández, Raúl (10 de junio de 2003), “El espejismo de las maquilas”, en revista electrónica *Rebelión*: www.rebelion.org/
- Fibra telefónica* (abril de 2002), Medio de Comunicación y acción democrática del Movimiento Alternativo Democracia 2000, México, Suplemento.
- (febrero de 2003), *El programa de productividad en Telmex, materiales de discusión desde la perspectiva de los trabajadores telefonistas*, México.
- (marzo de 2003), Medio de comunicación y acción democrática del Movimiento Alternativo Democracia 2000, Suplemento.
- (septiembre de 2001), *La contratación colectiva en Telmex, 11 años de afectaciones*, México.
- Flecha, Ramón, Jesús Gómez y Lidia Puigvert, (2001), *Teoría sociológica contemporánea*, Barcelona, Paidós.

- French-Davis, Ricardo (1986), “Neoestructuralismo e inserción externa”, en Enzo Faletto y Gonzalo Martner; *Pensar el futuro, estilos de desarrollo*, Caracas, Nueva Sociedad, pp. 115-125.
- Friedmann, Georges (1978: 13-36), “El objeto de la de la sociología del trabajo”, en Georges Friedmann y Pierre Naville, *Tratado de Sociología del Trabajo*, Tomo I, México, Fondo de Cultura Económica, 2a reimpresión.
- _____ y Pierre Naville, *Tratado de Sociología del Trabajo*, Tomo I, México, Fondo de Cultura Económica, 2a reimpresión.
- Gounet, Thomas (1999), *Fordismo e toyotismo na civilizacao do automóvel*, Sao Paulo, Boitempo.
- Gray, John (2000), *Falso amanecer, los engaños del capitalismo global*, Barcelona, Paidós.
- Guadarrama, Pablo (1987), *El pensamiento filosófico de José Enrique Barona*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales.
- Guillén Romo, Héctor (1984), *Los orígenes de la crisis en México*, México, Era.
- _____ (2000), *La contrarrevolución neoliberal*, México, Era.
- Gunder Frank, André (1973), *Lumpenburguesía: lumpende-sarrollo*, Santiago de Chile, Ediciones Periferia.
- _____ (enero-marzo de 1977), “Carta abierta acerca de Chile a Arnold Harberger y Milton Friedman”, en *Ideología y Sociedad*, núm. 20, Bogotá, pp. 61-90.
- Gutiérrez Garza, Esthela (1985), *Testimonios de la crisis*, vol. 1: “Reestructuración productiva y clase obrera”, México, Siglo XXI.
- _____ (1988), *Testimonios de la crisis*, vol. 2: “Austeridad y reconversión”, México, Siglo XXI.
- _____ (1989), *Reconversión industrial y lucha sindical*, Caracas, Nueva Sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- Gutiérrez Garza, Esthela (1990), *La ocupación del futuro*, Caracas, Nueva Sociedad.
- y Adrián Sotelo Valencia (1998a: 165-203), “Modernización industrial, flexibilidad del trabajo y nueva cultura laboral”, en Esthela Gutiérrez (coordinadora general), *El debate nacional*, vol. 3, *El futuro económico de la nación*, México, UANL-Diana, 2a. impresión.
- H. Haber, Stephen (1992), *Industria y subdesarrollo, la industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza.
- Hardt, Michael y Antonio Negri (2002), *Imperio*, Buenos Aires, Paidós.
- Hirschman, Alberto O. (1996), *Tendencias autosubversivas. Ensayos*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Holstein, J., William (S/F), *The Stateless Corporation*.
- Humphrey, John (1993), “New issues in the Sociology of Work”, en *Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Ciudad de México, Antigua Escuela de Medicina, 22-25 de noviembre de 1993.
- Ianni, Octavio (1975), *La formación del estado populista en América Latina*, México, Era.
- (1995), *A sociedade global*, Río de Janeiro, Civilizacao Brasileira.
- INEGI (2002), *Guía de conceptos, uso e interpretación de la estadística sobre la fuerza laboral en México*, México.
- Iranzo, Consuelo (1993), “La sociología del trabajo en Venezuela”, en *Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Ciudad de México, Antigua Escuela de Medicina, 22-25 de noviembre de 1993.
- Jiménez, Lescas, Raúl (Julio-Agosto 2002: 31-35) “Una piedra en el camino”, en *Trabajadores* 31, México, UOM.
- Jinkings, Nise, (1995), *O mister de fazer dinheiro, automatização e subjetividade no trabalho bancario*, São Paulo, Boitempo.

- Katz, Claudio (febrero-marzo de 2002: 21-45), “Una expropiación explícita”, en *Realidad Económica*, núm. 186, Buenos Aires.
- Kay, Cristóbal (2000: 36-47), “Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal”, revista *Nueva Sociedad*, Caracas.
- Kosik, Karel (1967), *Dialéctica de lo concreto*, México, Grijalbo.
- Kuhn, Thomas (1971), *Estructura de las revoluciones científicas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- La Jornada* (24 de enero de 2003), “Las maquiladoras no generarán empleo ni inversión este año”.
- _____ (11 de junio de 2003) “Angustiante, el problema del desempleo; crece la ‘subcontratación’: especialistas”.
- _____ (14 de junio de 2003), “Irán a intereses de la deuda pública \$861 mil 252 millones entre 2003 y 2010”.
- _____ (26 de julio de 2003), “Más desocupación en lo que va del año que el primer semestre de 2002: Banco de México”.
- _____ (14 de agosto de 2003), “La PEA se incrementó en 960 mil personas”.
- _____ (27 de julio de 2003), “Preocupa a Estados Unidos caída de maquila mexicana”.
- _____ (28 de julio de 2003), “El populismo, causa de la pobreza en América Latina: CEESP”.
- _____ (22 de agosto de 2003), “Aumentó el desempleo 90.4% desde diciembre de 2000 a julio de 2003”.
- _____ (28 de agosto de 2003), “Aumentaron 29.07% en el primer semestre las remesas de mexicanos”.
- _____ (4 de septiembre de 2003), “Más de 25 millones de trabajadores laboran sin ningún tipo de prestación”.
- _____ (5 de septiembre de 2003), “Este año la inversión extranjera podría caer 24% en México: SE”.

BIBLIOGRAFÍA

- La Jornada* (20 de septiembre de 2003), “Subió a 3.96% la tasa de desempleo abierto en agosto; la más alta desde mayo de 1997”.
- (28 de octubre de 2003), “Récord de 14 mil 500 mdd en remesas recibiría México en 2003, prevé el BID”.
- (30 de octubre de 2003), “Hispanos en EU, en vías de ser el principal grupo económico de AL”.
- (27 de diciembre de 2003), “BBVA-Bancomer: lejos, mejoría de la industria maquiladora de exportación”.
- La Rosa, Michele (1993), *La Sociologie du Travail: Preliminaires de mérite et de méthode, fondements et perspectives futures*, en *Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Ciudad de México, Antigua Escuela de Medicina, 22-25 de noviembre de 1993.
- Laclau, Ernesto, *Política e ideología en la teoría marxista, capitalismo, fascismo, populismo*, Madrid, Siglo XXI.
- Lara Rivero, Arturo (septiembre de 2000: 771-779), “Convergencia tecnológica y maquiladoras de tercera generación: el caso Delphi-Juárez”, en *Comercio Exterior*, núm. 50, México.
- Lara Sánchez, Miguel Ángel (julio de 1992), *Productividad y trabajo, el caso de Telmex*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Económico Sociales, A. C., Serie Análisis del Trabajo.
- Lara, Claudio (2002: 55-85), “Auge de la financiarización y estancamiento de la economía chilena”, en *Economía crítica y desarrollo*, núm. 2, Santiago, LOM-SEC-Chile.
- Lenin, V.I. (1974), *¿Quiénes son los amigos del pueblo?*, Madrid, Siglo XXI.
- Lipietz, Alain (1986), *Mirages et miracles, problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*, París, La Découverte.

- López Collazo, Néstor y Menéndez, Luis (2001), “El fordismo como patrón de dominación social”, Ponencia presentada en el *XXIII Congreso de ALAS: América Latina entre la decadencia y la transformación, los múltiples desafíos de las ciencias sociales*, Guatemala, 29 de octubre-2 de noviembre de 2001.
- Lozano Arredondo, Luis, Lozano Tovar, Ulises García Flores y Teresa Gordillo Espinosa (diciembre de 2002), *El salario mínimo y la canasta básica frente a la política neoliberal en México*, Reporte de Investigación núm. 61, México, Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM), Facultad de Economía, UNAM.
- Malatrassi, Patricio (8 de julio del 2003), “Sobre la canasta de la dignidad y el salario mínimo”, en revista electrónica *Rebelión*, <http://www.rebellion.org/>.
- Marini, Ruy Mauro (1973), *Dialéctica de la dependencia*, México, Era.
- _____ (1978: 57-106), “Las razones del neodesarrollismo”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año XL, vol. XL, número extraordinario (E), México, IIS-UNAM
- _____ (1983: 7-22), “Razón y sinrazón de la sociología marxista”, en *Cuadernos Teoría y Sociedad*, México, UAM-I.
- _____ (1993), *América Latina: democracia e integración*, Caracas, Nueva Sociedad.
- _____ (abril-junio de 1979:18-39), “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, México, en *Cuadernos Políticos*, núm. 20.
- _____ (s/f), *Sobre el nuevo patrón de reproducción de capital en Chile*, México, Cuadernos de CIDAMO, núm. 7.
- Márquez, Rosa María (1997), *A protecao social e o mundo do trabalho*, Sao Paulo, Bienal.
- Martínez Peinado, Javier (1999), *El capitalismo global, límites al desarrollo y a la cooperación*, Barcelona, Icaria.

BIBLIOGRAFÍA

- Martínez Peinado, Javier (septiembre-diciembre de 2000:11-32), “Periferia y fábrica mundial “, en *Aportes*, núm. 15, México.
- Martins, Carlos Eduardo (1999: 121-138), “Superexploração do trabalho e acumulação de capital: reflexoes teorico-metodológicas para uma economía política da dependencia”, en *Revista Da Sociedade Brasileira de Economía Política* núm. 5, Río de Janeiro.
- (2003), *Globalización, dependencia y neoliberalismo en América Latina*, tesis de doctorado, Departamento de Sociología, Universidad de São Paulo.
- Marx, Carlos (2000), *El capital*, vol. 1, México, Fondo de Cultura Económica, primera reimpression.
- Matosso, Jorge (1995), *A desordem do trabalho*, São Paulo, Scritta.
- Mercado, Alfonso (septiembre de 1999: 777-780), “Las maquiladoras de Baja California ante el reto del TLCAN”, en *Comercio Exterior*, núm. 9, México.
- Meszáros, István (2001), *Más allá del capital*, Caracas, Vadell Hermanos.
- (2003), *El siglo XXI: ¿socialismo o barbarie?*, Buenos Aires, Herramienta.
- Mires, Fernando (1993), *El discurso de la miseria, o la crisis de la sociología en América Latina*, Caracas, Nueva Sociedad.
- Nakatani, Paulo (18 de junio de 2003), “La guerra y la crisis económica contemporánea”, en Sección de Economía, revista electrónica *Rebellion*: www.rebelión.org
- Naville, Pierre (1978: 36-65), “El método en la sociología del trabajo”, en Georges Friedmann y Pierre Naville, *Tratado de Sociología del Trabajo*, tomo I, México, Fondo de Cultura Económica, 2a. reimpression.

- Neffa, Julio César (1993), *Reflexiones preliminares sobre el Estado del Arte de la Sociología del Trabajo en Argentina*.
- Nun, José (2001), *Marginalidad y exclusión social*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra (abril de 2003), “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 79.
- Ohmae, Kenichi (1990), *The borderless world*, Londres, Collins.
- Olave Castillo, Patricia (2003), *Chile: neoliberalismo, pobreza y desigualdad social*, México, Porrúa-IEEC, Castillo.
- Ortega, Max (22 de agosto de 2002), “Los investigadores del mundo del trabajo, su análisis y sus posturas ante la Ley Federal del Trabajo”, Ponencia presentada en el coloquio *La legislación laboral a debate*, Mesa de Debate IV: “Programa neoliberal, reforma de la LFT y resistencia sindical y popular”, México, Auditorio del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME).
- Ortiz Mena, Antonio (1998), *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ouriques, Nildo (1995), *La teoría marxista de la dependencia: una historia crítica*, tesis de doctorado, DEP-Facultad de Economía, UNAM.
- Pacheco, Arturo (2002), *La productividad bajo sospecha*, México, Centro Nacional de Promoción Social, A.C.
- Petras, James y Veltmeyer (2003), *La globalización desmascarada, el imperialismo en el siglo XXI*, México, UNAM-Miguel Ángel Porrúa.
- _____ (2003), *Un sistema en crisis, la dinámica del capitalismo de libre mercado*, México, Lumen.
- Pries, Ludger (2000: 511-539), “Teoría sociológica del mercado de trabajo”, en De la Garza (coordinador), *Tratado*

BIBLIOGRAFÍA

- Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Pries, Ludger (2000: 511-539), “Teoría sociológica del mercado de trabajo”, en *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Programa General de Incentivos a la Calidad y Productividad 2003, bases de aplicación* (2003), México, Telmex.
- Rabi, Luiz (24 de agosto de 2001), “*Brasil, Argentina e o ‘conjunto vazio’*”, São Paulo, Valor Econômico.
- Ramos Valdés, Minerva Evangelina (septiembre de 1999: 830-835), “El empleo como factor de la producción de la maquiladora en México”, en *Comercio Exterior*, núm. 9, México.
- Rey Alamillo, Francisco (19 de diciembre de 2003), “La guerra del corporativismo financiero mundial”, en www.rebelión.org/
- Rifkin, Jeremy (2003), *La era del hidrógeno*, Paidós, Barcelona.
- Rollinat, Robert (2003), “El nuevo orden imperialista en perspectiva”, ponencia presentada en el IX Coloquio de Estado y Movimientos Sociales: “Imperialismo, crisis de las instituciones y resistencia social”, organizado por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, 20-23 de octubre de 2003.
- Saxe-Fernández, John (2002), *La compra-venta de México*, México, Plaza y Janés.
- Sonntag, Heinz R. (1989), *Duda, certeza, crisis, la evolución de las ciencias sociales de América Latina*, Caracas, Nueva Sociedad.
- Sotelo Valencia, Adrián (1993), *México: dependencia y modernización*, México, El Caballito.
- _____ (1999), *Globalización y precariedad del trabajo en México*, México, El Caballito.

- Sotelo Valencia, Adrián (2000: 69-103), “La reestructuración del trabajo y el capital en América Latina”, en Ruy Mauro Marini y Millán (coordinadores), *La teoría social latinoamericana*, vol. IV: “Cuestiones contemporáneas”, México, El Caballito, 2a. edición.
- (2003), *La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*, México, Itaca-UOM-ENAT.
- (invierno 1995-1996: 18-39), “La crisis de los paradigmas y la teoría de la dependencia en América Latina”, en revista *Dialéctica* núm. 28, México, Universidad Autónoma de Puebla.
- (julio-agosto de 2003a:), *La reforma laboral: la ley Abascal*, en revista *Trabajadores*, núm. 37, México, Universidad Obrera de México.
- (mayo-agosto de 2002: 9-21.), “Coordinadas de una crisis. Pensamiento social y sociología del trabajo en América Latina”, en *Trayectorias* núm. 9, México, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- STRM (enero-febrero de 2000: 9-12), “La transformación del trabajo”, en *Restaurador*, México, Órgano del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana.
- Sulmont, Denis (1993), “Sociología del Trabajo en Perú: un balance”, *Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Ciudad de México, Antigua Escuela de Medicina, 22-25 de noviembre de 1993.
- Teixeira, Francisco (1996, org.), *Neoliberalismo e reestruturação produtiva, as novas determinações do mundo do trabalho*, Fortaleza, Cortez Editora-Universidade Estadual de Ceará (UECE).
- Telmex-STRM (2003), México, *Programa General de Incentivos a la Calidad, Productividad y Competitividad*.

BIBLIOGRAFÍA

- UNCTAD (2003), *World Investment Report, 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, Nueva York y Génova, ONU, 2003 (documento en Internet: http://www.unctad.org/en/docs/wir2003_en.pdf).
- , (2003a), *Trade and Development Report*, Nueva York y Génova, ONU, (documento en internet: http://www.unctad.org/en/docs/TDR2003ch4_en.pdf).
- Valenzuela Feijóo, José (1986), *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era.
- (1990), *¿Qué es un patrón de acumulación?*, México, UNAM-Facultad de Economía.
- (1991), *Crítica del modelo neoliberal*, México, Facultad de Economía-UNAM.
- (1999), *Explotación y despilfarro, análisis crítico de la economía mexicana*, México, Plaza y Valdés.
- (2003), *Dos crisis: Japón y Estados Unidos*, México, UAM-Porrúa.
- Vega Ruiz, María Luz (2001), *La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado*, Oficina Internacional del Trabajo, OIT, Lima.
- Vilas, Carlos (1999: 69-101), “Seis ideas falsas sobre globalización”, en John Saxe-Fernández (coordinador), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM-Plaza y Janés.
- Williams, Karen, Colin Haslam y John Williams (1994: pp. 3-47), “Ford contra ‘fordismo’: ¿el comienzo de la producción en masa?”, en *Un fordismo que nunca existió*, Madrid, *Sociología del Trabajo*, núm. 21.

*Desindustrialización y crisis
del neoliberalismo.*
Maquiladoras y telecomunicaciones
se terminó de imprimir en mayo de 2004.
Tiraje: mil ejemplares.