

Reestructuración económica y mercados de trabajo en México

Se hace una presentación exhaustiva de cómo los mercados laborales en México sufrieron cambios sustantivos con la reestructuración productiva y tecnológica de los procesos de trabajo y en las relaciones laborales, durante la década de los ochenta.

En un primer momento, el estudio se ubica en el contexto histórico del desarrollo del capitalismo en América Latina y particularmente en México hasta 1982.

En un segundo momento, la discusión presenta las características del Nuevo Modelo Económico en gestación, estudiando los impactos y efectos que se presentan en el trabajo en general y en torno a la formación de los “nuevos mercados internos de trabajo”

ADRIÁN SOTELO VALENCIA

1

Introducción

El presente ensayo sostiene que se ha verificado un cambio sustancial en la estructura de los mercados de trabajo en México bajo el influjo de la crisis económica de la década de los ochenta y la reestructuración productiva y tecnológica del proceso de trabajo y de las relaciones laborales e industriales. Ello se explica por el *tránsito* de un patrón de reproducción de capital dependiente estatal-proteccionista diversificado, y cuya dinámica de realización se centra en el mercado interno a otro, más liberal y neoconservador, excluyente y superexplotador, que es el que tiende a consoli-

Centro de Estudios
Latinoamericanos
Facultad de Ciencias
Políticas y Sociales.
UNAM



darse en el país caracterizado por su propensión a especializarse en las actividades de producción para la exportación en los mercados internacionales. Al respecto, primero presentamos brevemente el proceso de auge y declive del modelo posbélico de desarrollo instaurado en México hasta 1982. En un segundo apartado analizamos someramente las nuevas características del modelo económico de desarrollo en gestación y abordamos las características del mundo laboral emergente a la luz de la flexibilización del trabajo, discutiendo el enfoque del “mercado dual de trabajo”. Por último, realizamos algunas sugerencias en torno a los efectos en el trabajo de esta nueva configuración económica en los mercados laborales, en particular en lo referente a la formación de los *mercados internos de trabajo*.

2. Auge y crisis del modelo posbélico de desarrollo industrial en México. ¹

2.1 La estrategia de industrialización y la sustitución de importaciones

En México, como en otros países de América Latina, el desarrollo del capitalismo desplegó una “estrategia de industrialización” sobre lo que se conoce como política de sustitución de importaciones. Su objetivo consistía en convertir la actividad industrial en el eje del desarrollo económico y de la acumulación de capital. Sin embargo, a partir de los sesenta dicha estrategia comenzó a experimentar dificultades para continuar su curso económico normal. Estas dificultades se originaban tanto en la esfera del mercado, derivadas en parte de la poquedad de la “demanda efectiva” que según Keynes resulta de la *intersección* entre la esfera de la producción y de la circulación,² como de la esfera de la producción, particularmente en lo que respecta a los medios de producción, los equipos y las nuevas

1. Este punto lo desarrollamos en nuestro libro: *México: dependencia y modernización* Ediciones El Caballito, México, 1993, 148 Págs.

2. Véase: J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* Editorial FCE, México, 1987 (10a. reimp.), p. 34. Para un tratamiento general de la obra de Keynes, Véase: Hyman P. Minsky, *Las razones de Keynes* Editorial FCE, México, 1987, pp. 184

tecnologías importadas sin contrapartida en la generación de divisas por conducto de las exportaciones. Los déficits resultantes, primero comercial, más tarde de la balanza de pagos y luego convertidos en crisis fiscal del Estado, se proyectan sobre el conjunto de la economía generando círculos viciosos multipolarizantes negativos que terminan por estrangular el proceso de reproducción capitalista: en la tasa de acumulación, en la producción de valor, de plusvalor y, finalmente, en la ganancia.³

La política autárquica y proteccionista, propia de la fase primaria del desarrollo industrial del capitalismo dependiente de los cincuenta, y la fuente de concentración del ingreso fueron elementos determinantes para configurar un capitalismo dependiente antiexportador, cuyas contradicciones económicas, sociales y políticas harán eclosión en el curso de las décadas de los ochenta y de los noventa, traducándose en una lucha por el poder político del Estado mexicano, primero velada y luego francamente abierta, entre liberales y neodesarrollistas, por imponer sus proyectos clasistas en una coyuntura donde el dominante es el neoliberal impulsado por las fracciones más fuertes de la burguesía moderna y del gran capital nacional y extranjero.

Esa primera fase del desarrollo del capitalismo dependiente mexicano, liderada por la burguesía industrial, se puede apreciar en el hecho de que durante el periodo 1950-1975, que incluye el núcleo del desarrollo estabilizador, las exportaciones industriales fueron inferiores al 5% de la producción bruta industrial, relevando el predominio en la realización de mercancías del mercado interno.

Sin embargo, a partir de mediados de la década de los años setenta, la *estrategia de industrialización* de la sustitución de importaciones fue reemplazada por una *estrategia de desarrollo*

3. Por ejemplo, entre 1977 y 1987, el saldo de la balanza comercial de la industria de bienes de capital es negativo y su tasa de crecimiento de las importaciones, particularmente las que realiza la rama de "productos metálicos, maquinaria y equipo", tiende a incrementarse conforme se profundiza la crisis económica, al grado que esta rama responde en la actualidad por el 80% del déficit comercial global. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, varios números y Banco de México, *Indicadores Económicos e Indicadores Económicos del Sector Externo*

centrada en las exportaciones manufactureras, la cual no implicó en ningún momento el reemplazo de la importancia de la economía primario-exportadora, ni el inicio de la reestructuración económica. Ésta, más bien, se postergó por el aumento de los precios del petróleo y el descubrimiento y explotación de enormes yacimientos petrolíferos en el país. El *boom petrolero* de 1978-1981 tendrá un doble efecto. Por un lado, postergará hasta 1982 una crisis estructural manifiesta en la crisis financiera y en el endeudamiento externo y, por otro lado, marcará el *punto de inflexión* de la historia económica que acelera la transición de México hacia una nueva etapa de su desarrollo que no termina de consolidarse.

La crisis de principios de los ochenta se profundizó por el deterioro de los precios de los energéticos y de otros productos primarios y por las dificultades financieras experimentadas por la economía. En los años subsecuentes, más que atenuarse con las medidas de ajuste y de austeridad del gobierno federal, ésta se transformó en una crisis del patrón de reproducción capitalista dependiente posbélico.

3. La transformación: economía especializada en la producción para la exportación

El periodo 1978-1981, donde el PIB creció a una tasa promedio de 8.1%, mientras que la tasa de crecimiento de la producción petrolera arrojó una media anual de 19.1%,⁴ configura un “puente” entre el antiguo patrón de reproducción de diversificación industrial para el método interno y el nuevo, centrado en la *especialización productiva* para la exportación. Al mismo tiempo, dicho periodo consolida una subfase que terminó por frustrar el intento del gobierno de Luis Echeverría para impulsar una estrategia de desarrollo centrada en las exportaciones manufactureras.

En efecto, en esa época, México frustró sus esfuerzos exportadores de manufacturas tradicionales desde principios de los años setenta, cuando, incluso, era el centro exportador latinoamericano más avanzado ya que, en un contexto donde predominaba la economía primario-exportadora, los productos manufacturados en 1970

llegaron a representar el 32.1% del total. En 1973 correspondieron al 44.4%, mientras que las exportaciones no tradicionales de manufacturas fueron del 25.0% en 1970 y de 31.6% en 1973.

Estos porcentajes, sin embargo, se desplomaron dramáticamente durante el “desarrollo estabilizador” y el *boom petrolero*: siendo así que las exportaciones de manufacturas representan en 1977 el 27.5%; en 1980 el 11%, para estabilizarse en 8.8% en 1982.

Lo mismo ocurre con las *exportaciones no tradicionales*. Estas pasan de representar el 25% en 1970, el 31.6% en 1973, para declinar hasta el 7.5% en 1982. En otras palabras, *el desarrollo estabilizador, la política industrial del Estado mexicano y la posterior política oficial de la petrodependencia del lopezportillismo (1976-1982) sacrificaron el proyecto de reestructuración productiva centrado en las exportaciones de manufacturas industriales que había impulsado su antecesor (Luis Echeverría) hasta prácticamente la segunda mitad de los ochenta*, cuando el proceso de globalización económica estaba en marcha y la reestructuración capitalista mundial era ya irreversible.

Es en este sentido que México llega tarde a la competencia internacional, cuestión que se observa en la participación de las exportaciones de *productos de alta tecnología* que indudablemente constituyen la *locomotora del nuevo patrón de reproducción capitalista* en el mundo, donde países de nueva industrialización, como Brasil o Corea del Sur, llevan la delantera.

En efecto, si en 1970 este tipo de exportaciones representaban el 16.6% y en 1973 el 24.3%, comienzan a perder participación en el total, al grado de que hasta antes de la crisis financiera de 1982, no rebasan el 7%. Será posteriormente (en 1986, 16% y 1989, 31.3%) cuando se superen los niveles que se habían alcanzado 16 años atrás.⁵

4. Cf. “Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana”, Revista del CIDE No. 4, México, septiembre de 1982. Cuadro No. 2, p. 11.

5. Datos tomados de Naciones Unidas, *Yearbook o International Trade Statistics Yearbook* en Gerardo Fuji y Noemí Levy, “Composición de las exportaciones de Brasil, Corea, España y México”, en *Comercio Exterior* Vol. 43, Núm.



Era natural que ante los acontecimientos del 1982, que marcan el inicio de la recuperación del capitalismo avanzado, quedara desfasado el desarrollismo petrolero e imposibilitada la economía nacional para desplegar la reestructuración del capitalismo mexicano de manera orgánica y estructural. Fue así como el derrumbe de la estrategia petrolera y el endeudamiento externo detonaron la crisis más profunda que ha experimentado la economía mexicana en su historia moderna. En su contorno se adoptó la nacionalización bancaria y el control de cambios, acompañados de una disciplina monetaria y financiera encaminada a reducir el déficit financiero del Estado, la fuga de capitales y los efectos multiplicadores de la inflación.

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid, esta política económica neoliberal resultó insuficiente para contrarrestar los desequilibrios macroeconómicos expresados en el aumento del endeudamiento externo, en la creciente transferencia de recursos al exterior, en la inflación y en el crecimiento del desempleo urbano y rural.

Cuadro No. 1
México: Deuda Externa Total en Millones de dólares

1982	87,668
1983	92,392
1984	93,317
1985	96,947
1986	102,316
1987	103,976
1988	107,454
1989	95,114
1990	101,187
1991	108,610
1992	110,292
1993	131,357
1994	125,000

Fuente: Para 1982-1988, José Luis Solís, op. cit., Cuadro No. 3, p. 34. Para 1989-1994, IV Informe de gobierno, en *El Financiero* 30 octubre de 1994. (1994 cubre solamente hasta junio).

9, septiembre de 1993, pp. 844-851. Brasil alcanza una participación dentro del total del 25% en los productos de alta tecnología en 1987, con fuerte énfasis en el rubro de maquinaria y equipo de transporte con un porcentaje del 20.7%. En

Fue así como se impusieron las políticas del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial basadas en la austeridad y en el ajuste económico: el *Plan Nacional de Desarrollo*, posterior al *Pacto de Aliento y Crecimiento* (PAC) y al *Programa Inmediato de Reordenación Económica* (PIRE). El objetivo consistía en diseñar una “estrategia anticrisis”, de “reconversión industrial”, para impulsar el nuevo patrón de reproducción capitalista. Éste, por su parte, admite ya tres “subfases”: la primera entre 1982-1987; la segunda, a partir de 1987 hasta 1990 y la tercera, de esa fecha (1991) a la actualidad (1994...).

3.1 Primera subfase: 1982-1987

Esta primera fase se caracteriza por el estancamiento con inflación hasta 1987. Aquí se ajusta la economía; se impone una política de austeridad social y la inflación contrarresta la caída de las ganancias y de los negocios empresariales. Iniciando con la privatización del sector público y de las empresas productivas del Estado, esta fase se cierra con la apertura de la economía nacional al comercio internacional mediante su incorporación al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) en 1986.

Con excepción de los años 1984 (3.7) y 1985 (2.8) en que fue positivo, en 1982 (-0.5), 1983 (-5.3) y 1986 (-3.8), el PIB es negativo y se coloca muy por debajo de los niveles históricos (de alrededor de 6.5% entre 1955-1970).⁶

España, en 1989, este rubro exportador alcanza el 42.4% (productos de alta tecnología) y el 36.1% en maquinaria y equipo de transporte, mientras que en Corea del Sur, dichos porcentajes son de 41.9 y 38.4% respectivamente en el año de 1989.

6. En esta fase comienzan a ceder terreno las exportaciones petroleras en favor de las manufacturas. Es así como, por ejemplo, en 1986, la exportación de hidrocarburos disminuyó a 38.8% del total, ganando terreno las exportaciones no petroleras que de un 35.9% del total exportado en 1980 llegan a explicar el 61% en 1986, con énfasis importantes en rubros como los productos metálicos, maquinaria y equipo, la química, los automóviles, camiones, autopartes, minerales no metálicos y petroquímica. Cf. CEPAL, *Notas para el estudio*. op. cit., p. 63.



Cuadro No. 2
México: comportamiento del PIB en el periodo
1982-1988

PIB	(%)
1982	-0.5
1983	-5.3
1984	3.7
1985	2.8
1986	3.8
1987	1.4
1988	1.1
1989	3.4
1990	4.4
1991	3.6
1992	2.8
1993	0.4
1994	2.8-2.9

Fuente: Para 1982-1988, José Luis Solís González, "México 1983-1988: hacia una interpretación marxista del capitalismo mexicano y su crisis". En Esthela Gutiérrez Garza (Coord.) Testimonios de la crisis, Vol. 4. Los saldos del sexenio, Siglo XXI-UAM-I, México, 1990, cuadro No. 1, p. 28. Para 1989-1994, SHCP, reproducido en *El Financiero* 30 de octubre de 1994. El porcentaje del PIB de 1994 corresponde a proyecciones de la CIEMEX-WEFA. Cf. *El Financiero* 4 de noviembre de 1994.

Coincide, además, este período con una administración sexenal (1982-1988) donde prácticamente no hubo crecimiento⁷ y donde el salario real cayó un 60%.

3.2 Segunda subfase: 1988-1990: recuperación y crecimiento relativo.

La segunda fase se caracteriza por la puesta en marcha de una *política de estabilización* mediante un *Pacto de Solidaridad Económica* (PSE) y de la cual ya existen antecedentes históricos en el país.⁸

7. Héctor Guillén Romo, *El sexenio de crecimiento cero* (CERA), México, 1990.

8. Nos referimos al *Pacto de Solidaridad Económica* (PSE) puesto en marcha a fines de 1987; al *Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico* (PECE) y el más reciente, el *Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo* con vigencia hasta el 31 de diciembre de 1993. El 17 de mayo de 1971 Luis Echeverría Álvarez, entonces presidente de la República, ordenó el Acuerdo que creó la *Comisión Nacional Tripartita* (CNT) conformada por empresarios, obreros y gobierno bajo los conceptos de "solidaridad" y "colaboración". Al respecto, cf. Jorge Basurto, *La clase obrera en la historia de México* Vol. 14, *En el régimen de Echeverría* (E-Siglo XXI), México, 1983, p. 36 y ss.

Con un PIB de 1.4% a partir de finales de 1987 y la entrada en vigor del Pacto se calcula que el salario real perdió un 18%; el empleo disminuyó por encima del 30% y se verificó la desaparición de numerosas empresas en el país.⁹

Mientras que la política del PSE abate la inflación y ejerce un férreo control corporativo de las negociaciones y la política salarial, el gobierno impulsa políticas de atracción de las inversiones extranjeras en áreas vitales de la economía como telecomunicaciones, energéticos, maquiladoras, servicios bancarios y financieros, industria automotriz, etc., es decir, ramas y sectores productivos que tienden a conformar lo que se puede llamar *núcleo duro* del nuevo esquema de desarrollo industrial. Se impulsa la reestructuración económica a través de la modernización y la reconversión industrial, como políticas más sistemáticas del gobierno y el empresariado, y se dan pasos firmes para avanzar en el ajuste de la realidad laboral (mercados de trabajo, salarios, empleo, calificación, etc.), a las condiciones que va demandando una economía cada vez más internacionalizada en proceso de modernización.

A partir de finales de 1987 comienza la recuperación económica.¹⁰ En 1988, el PIB creció 1.1% y la tasa de la actividad industrial fue negativa (-0.3%) como continuación del ciclo recesivo del segundo semestre del año anterior. La industria manufacturera se contrajo -0.1%; la construcción, que fue la actividad más sensible a la crisis, también decreció -1.6%; la minería creció 0.1% y la rama electrónica, 1.3%.

Los empresarios atribuyen esta contracción del crecimiento económico y de la actividad industrial a los “efectos recesivos” del PSE; a la disminución del consumo interno de la población; a la caída de la inversión pública y privada y de los salarios.

9. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, en *El Día Latinoamericano, Suplemento Especial del XXVII Aniversario* No. 105, *Testimonios y Documentos*, 26 de junio de 1989, p. 7.

10. Fue, sin embargo, una recuperación heterogénea: el PIB promedió en 1987 1.4% y la industria creció 2.9%. De acuerdo con las distintas tasas de participación de ramas y sectores productivos que comparecen en el PIB: los sectores más dinámicos fueron la minería (6.9%), la electricidad (6.6%) y el petróleo (5.9%); los menos dinámicos fueron los bienes intermedios (3.4%), la construcción (2.2%), la industria manufacturera (2.1%), los bienes de consumo (0.9%) y los bienes de capital (-1.7%). Por su parte, las exportaciones fueron el principal resorte de la recuperación. Véase *El Financiero* 22 de abril de 1988.



En términos generales, durante esta segunda fase se encamina la economía nacional hacia la recuperación económica, sobre todo a partir de 1989 cuando el PIB aumenta 3.4% para finalmente situarse en 4.4% en 1990.¹¹

Dentro de las tendencias de esta segunda fase estabilizadora, destaca la disminución de la tasa inflacionaria con un índice de 18.8%, colocándose como la más baja desde el año de 1979. Junto a la desaceleración de la actividad industrial también se registra un crecimiento del déficit de la balanza comercial mexicana, que en la actualidad acumula alrededor de 60 mil millones de dólares.¹²

3.3 La tercera Fase: la desaceleración en el marco del nuevo patrón de reproducción.

En 1991 comienza la desaceleración económica. A pesar de que se sostiene la política de estabilización el PIB declina, respecto al año anterior, para situarse en 3.6%, registrándose un incremento general de la producción con énfasis en la expansión del “sector servicios” con una tasa de 4.3%.¹³

Durante 1992, el PIB creció muy por debajo de lo esperado por las proyecciones oficiales (4%), al arrojar una tasa de crecimiento de 2.6%, por debajo del año de 1989, en tanto que la industria creció 2.8% y la industria manufacturera lo hizo a una baja tasa de 1.8%. En 1993 el PIB creció 0.4%, completando, así, una declinación generalizada por tercer año consecutivo. Este fenómeno recesivo, que prevalece aún en la primera mitad de 1994, tiene como caracte-

11. Cf. *Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana y El Caribe, 1990* Naciones Unidas, 17 de diciembre de 1993, Cuadro No. 2, p. 32. En otro documento, La CEPAL establece que en 1990 el PIB disminuyó, respecto al año anterior en que fue de 3%, para situarse a una tasa media anual de crecimiento de 2.5%. Véase: *Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana y El Caribe, 1990*, en *Comercio Exterior* Vol. 41, Núm. 3, marzo de 1991, Cuadro No. 2, p. 63.

12. El déficit comercial evoluciona como sigue en millones de dólares, excluyendo maquiladoras: 1989, 2,596 millones de dólares; 1990, 4,434; 1991, 11,330; 1992, 20,667; 1993, 18,891 y 1994 (proyectado), 21,618 millones de dólares. Véase: *El Financiero, Informe Especial* 30 de octubre de 1994, p. 53.

13. Integrada por las manufacturas, la generación de energía eléctrica, gas y agua, la minería y la construcción, la industria tuvo un crecimiento de 3.1%. Por su parte, las manufacturas avanzaron 3.7% dentro de las cuales el rubro: “productos metálicos, maquinaria y equipo” creció 15.1%, conformándose como el sector líder de crecimiento dinámico de la economía nacional. *Informe Anual* ibid., p15.

rística distintiva, respecto a la primera fase reseñada antes, el hecho de generarse en el contorno del nuevo patrón de reproducción ya aludido centrado en la especialización productiva y en las exportaciones manufactureras para el mercado internacional.¹⁴

A pesar del impulso relativo que la segunda fase le da a la recuperación, sin embargo, junto con la tercera, durante el sexenio salinista (1988-1994) el poder adquisitivo del salario mínimo cayó 60%, y el 40% si el cálculo se realiza sobre los salarios contractuales; según el INEGI y el CT, cerca de 400 mil trabajadores fueron liquidados y el crecimiento económico medido en PIB promedio fue de 2.9% en términos reales en los primeros 5 años de ese régimen.¹⁵

4. La crisis laboral en México y los nuevos mercados de trabajo

4.1 Reestructuración y mercados laborales

El advenimiento de una economía especializada en la exportación, con las características que le imprime la competitividad y la elevación de los niveles de productividad para obtener nichos en el mercado internacional, es una realidad que influirá en la transformación de los mercados de trabajo en México en función de los principios de la especialización productiva, la flexibilidad y la obtención de la calidad por parte de los trabajadores.

El problema de los mercados laborales en un mundo caracterizado por la incertidumbre, por las reestructuraciones vertiginosas, las crisis recurrentes y cada vez más globalizado, plantea retos teórico conceptuales de enorme importancia que, en muchas ocasiones, echan por tierra las tesis más refinadas que al respecto del problema

14. México, incrementó su participación de las exportaciones de manufacturas un índice de 29.9% en 1980 a 70.5% en 1991, mientras que el porcentaje de las exportaciones primarias disminuyó de 11.5% a 7.6% y la exportación de hidrocarburos y combustibles también decreció al pasar de 58.6 a 21.9% en el mismo periodo, marcando un cambio cualitativo en el patrón de reproducción. Véase: México: *comparaciones internacionales* 1985-1991, BANCOMEXT, México, septiembre de 1992, p. 58. Por su parte la OCDE, *Estudios económicos de la OCDE* Francia, 1992, 153, calcula que las exportaciones mexicanas de manufacturas crecieron 10% anual entre 1989 y 1991 (medido en dólares norteamericanos) incluso a pesar de la contracción experimentada por la economía norteamericana en 1990.

15. *El Financiero* 2 de noviembre de 1994, p. 13.



del empleo y del mercado de trabajo se han elaborado hasta ahora por los economistas clásicos y neoclásicos, por algunas corrientes de orientación marxista, como la del regulacionismo o, incluso, por las más refinadas como la que encabezan algunos autores neoshumpeterianos y funcionalistas.

La cuestión del mercado laboral tiene que ser abordada tanto a un nivel teórico-abstracto como a nivel empírico. Ambas dimensiones reposan, sin embargo, en un contexto bien delimitado que, a nuestro juicio, se caracteriza por un profundo proceso de transición económica donde los mercados laborales tienden a perfilarse como mercados flexibles, segmentados, polivalentes y ajustados a los imperativos que va definiendo la acumulación de capital, el ejército industrial de reserva, la productividad y la competitividad entre las naciones y regiones del mundo como los ejes nodales del proceso de modernización capitalista.

Algunas interpretaciones sobre las transformaciones actuales del capitalismo afirman que primero se dio el *boom* de los análisis sobre la crisis en el curso de la década de los ochenta, en tanto que, en los noventa, el tema dominante ha sido la reestructuración productiva. Este enfoque supone explícita o implícitamente que la crisis capitalista ha sido superada al modo como lo plantea el neoliberalismo y que en el horizonte sólo se encuentra la recomposición del capital, de sus procesos productivos y la nueva estructuración de la sociedad y la política mediante el proceso de democratización en el contexto de desarrollo del paradigma neoliberal en el mundo. Este enfoque adolece de una teoría específica de la crisis contemporánea sin la cual, sostenemos aquí, no se puede encontrar una cabal y verdadera comprensión de las profundas transformaciones estructurales y superestructurales en curso.

En efecto, en la actualidad, la experiencia de los países industrializados revela que en cada ciclo económico, independientemente de las fases de recuperación y de depresión que experimenta la economía, el desempleo se va incrementando: es así como en la década de los ochenta, en la fase depresiva del ciclo industrial, ocurre una mayor caída del empleo que la que experimenta la

industria, mientras que en la fase de recuperación, el crecimiento del empleo nunca es superior al crecimiento industrial. El resultado de ambos ciclos industriales consiste en la disminución absoluta de la tasa de ocupación. Sin embargo, en los países desarrollados, este problema del empleo se ha contrarrestado, en parte, recurriendo al reentrenamiento de la fuerza de trabajo o buscando alternativas de reubicación de los trabajadores en los servicios o en las pequeñas y medianas empresas.

En el caso de países como Brasil o México, cada vez más sus ciclos económicos particulares comienzan a asimilar comportamientos similares al de la economía internacional. Es así como, siguiendo el ciclo industrial (recesión económica, salarial y ocupacional en México), la tasa de desempleo en este último ha seguido un comportamiento similar al de la tasa de crecimiento económico del PIB.¹⁶

Cuadro No. 3
México: Indicadores económicos

Año	Inflación	Déficit com.	Desempleo (%)
1989	19.7	2,596	3
1990	29.9	4,434	2.8
1991	18.8	11,330	2.6
1992	11.9	20,677	2.9
1993	8.0	18,891	3.4
1994	8.0	21,618	3.7

Fuente: SHCP, reproducido en *El Financiero* 30 de octubre de 1994, p. 53. Para los datos del desempleo varias fuentes cotejadas.

16. Considerando la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, tenemos que la tasa media de desempleo urbano, en concordancia con el ciclo que sigue el salario, acusa los siguientes porcentajes anuales: 1991: 2.7%; 1992, 3.2% y 1993, 3.4%. Una fuente empresarial establece, para los primeros tres meses de 1994, una tasa de desempleo abierto de 3.7%, CANACO. Véase: *La Jornada* 8 de Agosto de 1994.



Es en relación a esta propensión al constante incremento del desempleo, particularmente a partir de la crisis de 1982, como se manifiesta abiertamente lo que aquí denominamos “crisis de la fuerza de trabajo” y del mercado laboral: fenómeno que se expresa, *grosso modo*, mediante el comportamiento de la tasa de ocupación, la cual prácticamente permanece estacionaria durante toda la década de los ochenta, en particular entre 1983 y 1987, ya que solamente se crearon 234 mil nuevos empleos, mientras que la tasa de desempleo abierto (medida por la relación producto interno bruto/PEA) pasó de 8.1% en 1980 a 23.2% en 1987.¹⁷

A pesar de esta realidad laboral del país, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), a través de la *Encuesta Nacional de Empleo Urbano* (ENEU), sostiene que en nuestro país existe una baja tasa de desempleo, aun en las condiciones estructurales creadas por la reconversión industrial y la modernización tecnológica que, en muchos casos, se han traducido en la eliminación sistemática de fuentes de empleo debido al cierre de las empresas por las frecuentes fusiones entre ellas, por la venta de las empresas paraestatales y la quiebra de innumerables establecimientos pequeños y medianos generadores de una gran cantidad de puestos de trabajo. Es así como, por ejemplo, se calcula que en el sexenio salinista desapareció más del 50 por ciento de las micro y pequeñas empresas del país.¹⁸ A esto se debe agregar el “desempleo tecnológico”¹⁹ que genera la introducción de tecnologías ahorradoras de mano de obra en los procesos productivos.

La estructuración del nuevo mercado de trabajo en México puede ser captada en una primera aproximación a partir de la división

17. Esthela Gutiérrez Garza, *La crisis laboral y la flexibilidad del trabajo en México*, Documentos y Materiales de Estudio Fundación Friedrich Ebert, México, febrero de 1989, p. 43.

18. Información tomada de: *El Financiero* 30 de octubre de 1994.

19. Para este tema puede consultarse: Alfonso Mercado, “México: repercusiones económicas de la difusión de MHCN y la política de automatización”, en Gerard K. Boon y Alfonso Mercado (Comp.), *Automatización flexible en la industria* Editorial Limusa Noriega, México, 1990. Carlos Ominami, *La tercera revolución industrial, impactos internacionales del actual viraje tecnológico* RIAL-Anuario-Grupo Editorial Latinoamericano, México, 1986, pp. 23-24 y Laura Palomares y Leonard Mertens, “Empresa y trabajador ante la automatización programable”, en Leonel Corona (Coordinador), *México ante las nuevas tecnologías* Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades-UNAM, México, 1993, p. 90.

formal de la economía, identificando los sectores básicos en que normalmente se desdobra el cálculo del PIB nacional: el sector manufacturero, la industria, la agricultura y los servicios. En seguida, se debe identificar el otro gran sector que está integrando la llamada "economía informal"²⁰ y que normalmente tiende a aglutinar, dentro de una serie de actividades productivas y de servicios, a vastos contingentes de la población que vienen siendo expulsados sistemáticamente de la "economía formal" y de los sectores dinámicos de las empresas productivas, de la agricultura y de los servicios.

El carácter estacionario del primer sector (formal) del mercado de trabajo se expresa en el hecho de que la población ocupada actualmente (alrededor de 21'600 mil personas) es semejante a la ocupada en 1981 y, dentro de él, el "sector servicios", en particular el comercio, pasó de absorber el 23% en 1960, al 43% en 1980, hasta alcanzar casi el 50% de la PEA en 1990. El otro 50% restante es absorbido actualmente por el llamado "sector informal" como producto de la intersección del estancamiento de la tasa de ocupación y el incremento del desempleo estructural.²¹

Es pertinente destacar que esta dinámica ocupacional responde a cambios drásticos en el modelo de desarrollo del país y de su ciclo económico, por lo que es posible atribuir la "crisis laboral" (expresada en el estancamiento de la tasa ocupacional) y, por ende, las posibilidades de su resolución en el futuro, a esa gama permanente de ajustes estructurales y a las mismas reestructuraciones productivas que no acaban de consolidarse en el país. Sin embargo, lo grave en estos casos es que, mientras que estos procesos tocan fondo, el ciclo económico sigue su curso en consonancia con el que dibuja la

20. Este conjunto de actividades aglutinadas en torno a la "economía informal" de ninguna manera configura "otro sendero" como sugiere Hernando de Soto en: *El Otro sendero*, Diana, México, 1991, 317 Págs, donde sostiene la tesis de la "revolución informal" por los marginados y oprimidos en el Perú del siglo XX mediante su organización como pequeños, medianos y microempresarios. Si bien es inobjetable la existencia de una extensísima red de economía informal en los países latinoamericanos dependientes, no lo es menos cierto que, en esencia, su formación explosiva en las últimas décadas en América Latina obedece a los efectos perniciosos del desempleo y el subempleo en la región, donde dicha economía apenas se convierte en un mecanismo de mera subsistencia para la mayor parte de la población.

21. Véase: *Panorama Económico* BANCOMER, 5o. bimestre de 1989, p. 26.



reestructuración. De esta manera el desempleo tiende a aumentar su espectro, sobre todo entre las generaciones jóvenes que ingresan al mercado de trabajo, sin perspectivas de encontrarlo, lo que significa que solamente una de cada 500 personas que buscaron trabajo en la actualidad lo encontró.²²

Al respecto basta constatar que la misma Confederación de Trabajadores de México (CTM)²³ reconoce que solamente en 1993 fueron despedidas unas 500 mil personas, aumentando por este conducto la pobreza y la pobreza extrema en el país,²⁴ mientras que durante el primer semestre de 1994 la tasa de ocupación de la industria de la transformación, por ejemplo, disminuyó un 2.8%, arrojando a la calle a 83,129 trabajadores.²⁵ Se calcula que solamente en este último año el desempleo afectaba a un millón 14 mil personas, mientras que en 1990 eran solamente 660 mil desocupados²⁶ si el cálculo se hace sobre la PEA (alrededor de 34 millones de personas, pero en general, según cifras del Sexto Informe de Gobierno, para la primera mitad del año de 1994 existe una población desempleada de alrededor de 12 millones de personas.²⁷

El mismo organismo sindical afirma que el producto por habitante se encuentra en la actualidad en el mismo nivel de 1985 y por

22. De acuerdo con informes del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) "...de enero a julio del presente año (1994)- únicamente se abrieron 2 mil nuevas plazas laborales, que representan sólo 0.2 por ciento del crecimiento anual de la demanda de puestos de trabajo en la economía nacional... entre julio de 1993 e igual mes de 1994, se perdieron 150 mil plazas en el sector formal de la economía.

23. Véase: *El Universal* 17 de noviembre de 1993.

24. Al respecto se reconoce, por ejemplo, que entre 17 o 20 millones de personas en México se encuentran en la línea de la pobreza extrema. En 1990, de una población total de 89 millones de habitantes, 40 millones de personas son consideradas por las estadísticas oficiales como "gente pobre" o en estado de "pobreza normal" que, sumada a la anterior pobreza extrema, configuran el 62.5% de personas en estado de pobreza normal y extrema" en nuestro país. En otro contexto, La CEPAL señala que aproximadamente el 45% de la población latinoamericana actual se sitúa por debajo del umbral de pobreza, lo cual representa unos 195 millones de pobres. Esta cifra supera en alrededor de 59 millones la del número de pobres que se contabilizaban al comienzo de la denominada "década perdida", la de los ochenta. Véase: Fernando Tudela, "Población y sustentabilidad del desarrollo: los desafíos de la complejidad", *Comercio Exterior* agosto de 1993, p. 701.

25. *El Financiero* 31 de julio de 1994, p. 14.

26. *La Jornada* 8 de agosto de 1994.

27. Cf. *El Financiero* 31 de octubre de 1994.

debajo del de 1981. Mientras que entre 1980 y 1990 la población total aumentó de 66.8 a 81.2 millones de habitantes y la población ocupada lo hizo en el mismo período de 21.9 a 23.4 millones de personas (un millón 500 mil personas, o 150 mil personas por año), este incremento se acompañó de un aumento de los asalariados dentro de la población ocupada, los cuales pasaron de un índice de 46% a 68%, o sea, un 22% de aumento. Sin embargo, esta mayor presencia del trabajo asalariado generador de riqueza no se vio acompañado, paralelamente, de un aumento de los ingresos reales de los salarios. Es así como, si en 1981 los trabajadores recibían el 37.5% del PIB, este porcentaje se redujo a 24% en 1992²⁸ para desplomarse en 1994 a menos del 25%, cuando en la década de los setenta su participación llegaba a más del 40%.²⁹

Si bien se reconoce una evolución favorable de las remuneraciones medias reales en la industria manufacturera entre 1991 y 1993, no ocurre así cuando el cálculo se realiza en términos del comportamiento del salario mínimo real urbano que, en el periodo considerado, que es el del ciclo depresivo de la economía, evoluciona como sigue en términos de índice promedio anual (donde 1980=100): 1991, 43.6; 1992, 42.1 y 1993, 41.6.³⁰

En términos generales, se calcula que el poder de compra real del salario en el Distrito Federal acumula una caída en los últimos cinco años de alrededor del 35%,³¹ a pesar de que oficialmente el gobierno maneja tasas sustancialmente más reducidas anualizadas de inflación.

Esta política salarial necesariamente se tiene que reflejar en la distribución del ingreso. En efecto, de acuerdo con el INEGI, hasta 1992 la mitad de la población urbana ocupada recibía dos salarios mínimos o menos, y al término del primer semestre de 1994, 47.9%

28. El artículo de Julio López, "salarios y ganancias de la economía mexicana", *Comercio Exterior* Vol. 44, Núm. 5, México, mayo de 1994, Cuadro No. 2, p. 369, muestra este comportamiento de los salarios respecto al PIB desagregado por ramas hasta 1990.

29. *La Jornada* 27 de octubre de 1994.

30. CEPAL, *Balance preliminar de la Economía de América Latina y El Caribe* Naciones Unidas, México, 17 de diciembre de 1993, Cuadro No. 7, p. 37.

31. Véase: *La Jornada* 8 de agosto de 1994.



de esa población tenía ingresos de hasta dos minisalarios. Estimaciones privadas revelan que, al concluir septiembre de 1994, el salario mínimo (15.27 nuevos pesos diarios) sólo alcanza para adquirir una quinta parte de los bienes y servicios que compraba el minisalario en 1980.³²

Por otro lado debemos observar que el 63% de la PEA total recibe apenas entre uno y dos salarios mínimos que, como todo mundo sabe, son insuficientes para subsistir en condiciones normales. Junto a ello, el número de empresarios disminuyó en un 44% entre 1980 y 1990, mientras que numerosas pequeñas y medianas empresas del país tuvieron que cerrar sus puertas.

Ante esta situación de precarización del mercado de trabajo resulta cierta la siguiente afirmación en relación a los mecanismos que la población utiliza para solventar sus dificultades económicas: “Esta tendencia hacia la precarización de sectores tradicionales del mercado de trabajo, y su reubicación en segmentos marginales del mismo, seguirá profundizándose por el contexto general en que se está desarrollando la reproducción de la clase obrera. Es una respuesta individual al riesgo de desempleo y la caída del salario real”.³³ Sí, pero es una respuesta que se da en un contexto de crisis y reestructuración del trabajo asalariado en México en el contexto del nuevo modelo de desarrollo surgido del agotamiento de la industrialización seguida por el país en las últimas tres décadas. Reflexionar sobre este punto requiere, entonces, detenernos brevemente en la dimensión teórica de este problema.

5. La dimensión de la “dualidad” de los mercados de trabajo

En la actualidad, el debate sobre los mercados de trabajo se centra en la pertinencia del surgimiento de un solo modelo de mercado laboral o, bien, en la simultaneidad del surgimiento de varios

32. *La Jornada Laboral* 27 de octubre de 1994.

33. Esthela Gutiérrez, op. cit. p.45.

modelos de trabajo a la vez, como producto de la reestructuración desigual y heterogénea del capitalismo a escala mundial. Destaca en ese debate la tesis del “mercado dual de trabajo” levantada por la escuela institucionalista, particularmente con los trabajos de Luis Tohaira y Michel Piore.³⁴

Esta corriente teórica pretende configurarse como una alternativa frente a la teoría neoclásica y la vertiente marxista en el plano de la ciencia económica y, en particular, dentro de los estudios del mercado de trabajo. Desprendida de la teoría keynesiana, sostiene que las instituciones determinan: a) la organización del trabajo (empresa-sindicato); b) la fijación de los salarios (contrato colectivo de trabajo) y c) la generación de empleos (política estatal). Su principal aporte consiste en la teoría de la “segmentación” del “mercado dual de trabajo” que estaría conformado básicamente por dos subsectores: a) en primer lugar, por el representado por el mercado secundario de trabajo o sector marginal (integrado, por ejemplo, por campesinos, inmigrantes, jóvenes, minorías étnicas, mujeres, etc.), cuyos trabajadores perciben bajos salarios; están expuestos a altas tasas de rotación laboral por las empresas y son fácilmente sustituibles en la medida en que se simplifica y desvaloriza su trabajo; b) en segundo lugar, por el sector que se denomina “primario del mercado de trabajo” conformado por trabajadores integrados plenamente al mundo industrial institucionalizado y formalmente constituido.

Sin embargo, el mismo Piore reconoce las limitaciones de esta división del mercado laboral: “La hipótesis inicial del mercado dual de trabajo se ha ampliado para incorporar la existencia de dos segmentos dentro del sector primario; uno inferior y uno superior, constituido éste por profesionales, directivos y ciertos trabajos artesanales... Una vez reconocido este tercer sector, el término mercado dual de trabajo resulta un tanto desafortunado”.³⁵

34. Piore, Michael, *Paro e inflación* Alianza Editorial, Madrid, 1979, 289 Págs. Luis Tohaira, (Comp.), *El mercado de trabajo teoría y aplicaciones* Alianza Editorial, Madrid, 1983.

35. *Ibid.*, p. 13



La división adicional del mercado de trabajo dual se introduce de fondo en un problema central que nos interesa destacar: la cuestión de la formación de los *mercados internos de trabajo* a nivel de las empresas y en relación particularmente con el trabajo calificado y con las posibilidades de la introducción de la flexibilidad laboral.

5.1 Los mercados de trabajo en el contexto de la flexibilidad laboral

El problema de la formación de los mercados internos de trabajo ha merecido poca atención por parte de los estudiosos del trabajo, a pesar de que él constituye uno de los principales retos para las empresas con el objetivo explícito de introducir la flexibilidad de manera orgánica y endógena en su interior.

En la lógica de las transformaciones del sistema capitalista, de las empresas y de los mercados laborales, distinguimos aquí *dos tipos* de flexibilidad: la que se puede denominar *flexibilidad interna* al interior de las fábricas, en las empresas y en toda la economía (como forma dominante de producción y organización), y que corresponde a los cambios de tipo estructural, y la que designamos como *flexibilidad externa*, que es aquella forma que asume el uso de la fuerza de trabajo por el capital dentro del proceso de producción y que, sin modificar los principios constitutivos del proceso de trabajo del patrón capitalista anterior, posibilita adaptarla a las constantes variaciones de la producción y de los mercados, aunque para ello tenga que incurrir en violaciones a las normas y leyes jurídico-laborales vigentes.

Mientras que el predominio de una u otra forma de flexibilidad no queda resuelto por la automatización (flexibilidad interna) o por otros métodos como el subcontratismo (flexibilidad externa), etc., que suplantán el trabajo calificado, la formación de los mercados internos de trabajo -(en particular el trabajo calificado y especializado)- permanecen en el centro de los intereses de las políticas empresariales.



Por ejemplo, a raíz del conflicto de 1992 en VW que llevó al despido de los trabajadores sindicalizados, entre ellos a obreros con altas categorías de calificación, en la actualidad la compañía está procediendo a “recontratar” a algunas categorías que no pudo suplantar con la automatización. De esta forma procede a recontractar a obreros especializados como, por ejemplo, técnicos electricistas, operadores de maquinaria pesada, soldadores de seguridad, trabajadores de los departamentos de pintura y hojalateros, así como a otras categorías correspondientes a los Departamentos de Control de Calidad y de Mantenimiento. O sea, se puede decir que la empresa automotriz no pudo “resolver técnicamente” el reemplazo de esos trabajadores calificados y cuya formación laboral corresponde a todo un proceso cultural y experimental, por lo que se vio orillada a recontratarlos.³⁶

También en el caso de Teléfonos de México, la empresa ha anunciado recientemente al sindicato su inclinación por exigir en el futuro a los trabajadores un determinado grado de escolaridad que se estaría incorporando como uno de los elementos de la fijación de los salarios y, por ende, de la determinación del monto total de los ingresos percibidos por ellos. Uno de los efectos que habrá de acarrear esta nueva disposición de la compañía telefónica consiste en exigir al trabajador un determinado nivel de instrucción como un medio para elevar su productividad, aumentar su nivel dentro de la escala salarial³⁷ y escalar la jerarquía de los puestos de trabajo.

Por parte del sindicato, si en verdad quiere representar y preservar los intereses mayoritarios de sus agremiados, deberá concentrar

36. Para una profundización del tema Véase: Leticia Mapes, *Estrategias de sobrevivencia de trabajadores despedidos de la industria automotriz: el caso de la Volkswagen* tesis de Maestría, FLACSO, México, 154 Págs.

37. De hecho, ésta es una tendencia a la determinación de los salarios por la productividad. Organismos como la OIT, El Banco Mundial y el FMI presionan en esta dirección con el objetivo de elevar el rendimiento de la fuerza de trabajo en la producción. Por ejemplo, lo que nosotros llamamos “salarios de productividad”, es decir, aquellos ligados directamente en cuanto a su determinación, no tanto a la categoría o a la antigüedad y puesto desempeñado, sino a los resultados contables de la productividad y las ganancias de las empresas, es lo que la CEPAL denomina “salarios participativos”, o sea, aquéllos que consisten en “...ligar la productividad con aumentos en el nivel de la remuneración. Este organismo supone que mediante este mecanismo de salarios flexibles posible combatir el desempleo en América



su lucha y acción en invocar ante la empresa esa realidad que implica incrementar substancialmente los niveles de escolaridad de su fuerza de trabajo; niveles que, para alcanzarlos satisfactoriamente, mínimamente cubren un promedio de entre los 5 y los 10 años de duración. Lo anterior supone intensificar los programas de capacitación y adiestramiento y los convenios con las instituciones de educación media y superior.

Esta propensión a estimular la formación de mercados internos de trabajo contradictoriamente choca con las tendencias abiertas al subcontratismo y a la descalificación de la fuerza de trabajo que, en el horizonte empresarial, se presentan como auténticos mecanismos tendientes a “resolver” el problema que significa la “escasez”, real o ficticia, de fuerza de trabajo altamente calificada. Esta escasez, como se sabe, es resuelta por las empresas transnacionales mediante la importación de sus cuadros calificados de sus empresas matrices que son altamente escasos en los países dependientes.

6. Conclusión

Uno de los efectos más pronunciados de estos cambios actuales en el comportamiento y estructuración de los mercados de trabajo y de las políticas empresariales en la materia, es la tendencia a la creación de segmentos reducidos y restringidos de trabajadores altamente especializados y calificados frente a una inmensa masa de obreros descalificados y desplazados, que son fácilmente reemplazables debido a la abundancia de este tipo de trabajadores en un país donde existen varios contingentes poblacionales de efectivos desocupados y políticas oficiales de bajos salarios.

De hecho esta tesis es confirmada por Joachim Hirsch cuando sostiene: “La reorganización del proceso de trabajo se dirige a la implantación de nuevas y más flexibles combinaciones de persona y

Latina y acercarse a niveles de “pleno empleo”. Por nuestra parte consideramos que ligar los salarios a la productividad no atenúa sino provoca y pronuncia el desempleo, incidiendo en el incremento de la tasa de explotación del trabajo y en el deterioro de las remuneraciones medias de los trabajadores asalariados, en particular, de los sectores más desprotegidos.

máquina, a la creación de nuevas jerarquías entre los asalariados y a una individualización sistemática de las relaciones laborales. Sus objetivos: fragmentar y diversificar al trabajador masivo *taylorista*, a través del proceso laboral y la organización del proceso de trabajo; reducir la vulnerabilidad del proceso de producción; elevar el uso de la capacidad (producción continua); y debilitar la organización colectiva de intereses basada en condiciones de trabajo normalizadas.

Es de dudarse, sin embargo, que esto conducirá -como Kern y Shumann parecen asumir- a una eliminación gradual del trabajador masivo *taylorista*. El objetivo de la “nueva política laboral” es conformar un núcleo privilegiado, reducido, de empleados altamente calificados, comprometidos en las complejas tareas de supervisión y dirección”.³⁸

Para contrarrestar una realidad laboral como ésta, ciertamente se tiene que aumentar la productividad social media del trabajo de la sociedad, pero no a costa de la superexplotación del trabajo como ocurre con frecuencia, sino de los auténticos requerimientos de orden cultural, social y tecnológicos relativos a instrucción y calidad, que pueden proporcionar los programas de alta capacitación y adiestramiento de los trabajadores en un contexto de democratización de las relaciones laborales y de la toma de decisiones desde abajo por el conjunto de las bases obreras.

Pero debe quedar claro que estos retos no pueden ser llevados a cabo solamente por el gobierno de manera autoritaria y vertical, como ha ocurrido históricamente en el país (aunque el Estado tiene la obligación jurídica y laboral de hacerlo). Pero tampoco cabe este papel al mercado capitalista, que es ciego y anárquico y sólo se mueve en la dirección de la maximización de las ganancias. Ahora la sociedad juega un papel estratégico y fundamental; pero una sociedad concreta, considerada no como un “sujeto abstracto” imposible de definir (un “sujeto social”), sino como un conglomerado

38. Joachim Hirsch, “Fordismo y posfordismo. La crisis social actual y sus consecuencias”, en Werner Bonefeld y John Holloyey, *¿Un nuevo Estado? Debate sobre la reestructuración del Estado y el capitalismo*, Editorial Cambio XXI, colegio Nacional de ciencias Políticas y Administración Pública, distribuciones Fontamara, México, 1994, p. 13.



organizado, conformado en la realidad empírica e histórica del modo de producción capitalista, como clases sociales diversas y antagónicas, donde, sin embargo, los trabajadores tienden a conformar el protagonista histórico-revolucionario de la transformación social sobre la base de sus intereses inmediatos e históricos. 🍷 🍷