

**Integración Regional  
y Globalización:  
impactos económicos y sindicales**



# **Integración Regional y Globalización: impactos económicos y sindicales**

*Raquel Partida y Jorge Carrillo*  
(Coordinadores)

Centro Universitario de Ciencias Sociales de Humanidades  
(CUCSH)

Fundación Friedrich Ebert

Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional  
(AFL-CIO)

Sindicato de Trabajadores Académicos de la Universidad de Guadalajara  
(STAUdeG)



Esta publicación fue realizada con el apoyo de la Oficina del Administrador, Centro para la Democracia, Conflictos y Asistencia Humanitaria, Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID), bajo los términos del Convenio No. DCG-A-00-02-00002-00. Las opiniones expresadas en esta publicación son del autor y no necesariamente reflejan los puntos de vista de la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) ni del Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional, AFL-CIO.

American Center for International Labor Solidarity, AFL-CIO  
(Solidarity Center, AFL-CIO)  
1925 K Street, NW, Suite 300  
Washington, D.C. 20006  
Tel.: (202) 778-4500  
Fax: (202) 778-45-25  
Website: [www.solidaritycenter.org](http://www.solidaritycenter.org)

Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional, AFL-CIO  
Oficina en México  
Ixcateopan # 207, Col. Letrán Valle  
C.P. 03650, México, D.F.  
Tel.: (52) 55- 5605-5247  
Fax: (52) 55-5601-8863  
Email: [centroamericano@prodigy.net.mx](mailto:centroamericano@prodigy.net.mx)

Primera edición 2005

Fundación Friedrich Ebert. Representación en México  
Yautepec 55, Col. Condesa  
C.P. 06140, México, D. F.  
Tel.: 01 (55) 5553 53 02  
Fax: 01 (55) 5254 15 54  
Email: [fesmex@laneta.apc.org](mailto:fesmex@laneta.apc.org)  
Página en internet: [www.fesmex.org](http://www.fesmex.org)

Impreso y hecho en México

# Índice

Introducción \_\_\_\_\_ 9

## PARTE I

***Impactos económicos. México frente a la competencia internacional algunas experiencias regionales y sectoriales frente a la globalización***

### Capítulo I

Apertura comercial y crecimiento económico en México:  
una perspectiva regional \_\_\_\_\_ 15

*Adrián de León Arias*

### Capítulo II

Integración Económica y Maquiladoras en México:  
Evolución y Perspectivas frente al reto de China \_\_\_\_\_ 31

*Jorge Carrillo y Redi Gomis*

### Capítulo III

Tratado de Libre Comercio y empresas maquiladoras  
en el Estado de Querétaro \_\_\_\_\_ 49

*Marco Antonio Carrillo, José Juan Martínez y Jorge Antonio Lara*

### Capítulo IV

El reto económico de China para México: el caso de  
la cadena hilo-textil-confeción \_\_\_\_\_ 79

*Enrique Dussel Peters*

## Capítulo V

Construcción de redes comerciales: el caso de la industria de la confección  
en Zapotlanejo, Jalisco \_\_\_\_\_ 111

*Rosario Cota Yañez*

## PARTE II

### *Impactos sindicales ante la integración*

## Capítulo VI

El sindicalismo en América Latina y la integración económica \_\_\_\_\_ 135

*Francisco Zapata*

## Capítulo VII

El sindicalismo mexicano frente a la flexibilización \_\_\_\_\_ 163

*José Alfonso Bouzas Ortiz*

## Capítulo VIII

Sindicalismo en las maquiladoras electrónicas en Jalisco \_\_\_\_\_ 185

*Raquel Edith Partida Rocha*

## PARTE III

### *Impactos sociales. Trabajo y sujetos ante los nuevos retos*

## Capítulo IX

Empresas transnacionales y calidad del empleo:  
la seguridad y salud en el trabajo como factor de competitividad \_\_\_\_\_ 207

*Oscar F. Contreras, Humberto García y Jaime Olea M.*

## Capítulo X

Los costos ambientales del dinamismo demográfico industrial  
de las ciudades. El caso del abastecimiento de agua a la ZMG \_\_\_\_\_ 233

*Juan Manuel Duran y Alicia Torres*

## Capítulo XI

¿Hacia donde va la identidad de los obreros manufactureros  
de Aguascalientes? \_\_\_\_\_ 257

*Pablo Gutiérrez Castorena*

# Introducción

Los procesos de integración regional y de globalización han venido a modificar las formas de organizar la economía y el trabajo, que de cierta forma, han originado efectos en el empleo y en las condiciones laborales. Es por ello, que se decide escribir este texto el cual pretende contribuir en la discusión de la integración regional y la globalización; además, sin dejar de apreciar, que aparece en un contexto en el cual los sindicatos viven una de las crisis más severas por falta de credibilidad debida a que el capital internacional difiere de los organismos gremiales. Esta obra aparece con la idea de contribuir al debate actual de cuáles son las perspectivas de la apertura y de la globalización así como del sindicalismo. Se realiza en función de los trabajos de un grupo de académicos y especialistas en la temática laboral, económica y sindical. Por lo que creemos que este libro es de utilidad tanto para estudiosos en el tema, como a empresarios, a dirigentes sindicalistas y a la sociedad civil local e internacional.

Otro de los propósitos de este ejemplar es dar a conocer los resultados que se obtuvieron durante el seminario Internacional *“Integración regional y globalización: los efectos en el sindicalismo y en la economía”* celebrado durante los días de septiembre 29-30 y Octubre 1 del 2004 en la ciudad de Guadalajara, Jalisco en México. Evento que se consumó por cuatro instituciones convocantes el Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades (CUCSH), Fundación Friedrich Ebert, el Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional (AFL-CIO) y el Sindicato de Trabajadores

Académicos de la Universidad de Guadalajara (STAUDEG). El interés de realizar este encuentro, con dichas instituciones, fue con la intención de lograr discutir desde distintas ópticas el cómo se ha enfrentando la integración y la globalización además de qué manera ha repercutido en el sindicalismo. En esta conferencia se logró poner en la mesa de la discusión los impactos económicos, laborales y sindicales, que se han generado en México en relación con América del Norte, con Asia y la Unión Europea.

Es por ello, que se entrega un texto que muestra el análisis de los efectos reales que han generado los procesos de integración económica en países con un alto potencial financiero y en contraste con naciones y regiones, como la mexicana, con bajo desarrollo económico. Esencialmente, durante el evento, se plantearon los siguientes objetivos: a) conocer los impactos generados por los procesos de integración económica regional entre países del centro y de la periferia; b) analizar los procesos de reconfiguración económica, política, social y de las organizaciones laborales; c) contribuir al debate desde las ciencias sociales de los efectos generados por los procesos de integración en los sindicatos; objetivos, que creemos, sin duda alguna se cumplieron.

Así, ante la riqueza de los análisis expuestos dentro del seminario es que se pensó en realizar un manuscrito, en el cual, recogiera el balance desde distintos enfoques teóricos y metodológicos de los impactos que han generado la integración y la globalización para contribuir en tiempo y forma al debate sociológico, político y económico de los procesos de integración y globalización. El texto se organiza en función de tres apartados, en el primero, se presenta una discusión con respecto a los *Impactos económicos. México frente a la competencia internacional algunas experiencias regionales y sectoriales frente a la globalización*, en donde Adrián de León presenta un documento que titula *“Apertura comercial y crecimiento económico en México: una perspectiva regional”*, aquí apunta que los patrones de crecimiento regional a través del sector manufacturero en los últimos años, ha venido ha redefinir el concepto de región y que desde hace 20 años ha significado algunos cambios como la afectación en la creación de empleos, minimización de costos de transporte, efectos en la productividad. Por su parte Jorge Carrillo y Redis Gomis con el capítulo *“Integración Económica y Maquiladoras en México: Evolución y Perspectivas frente al reto de China”* se muestra como la crisis de la Industria Maquiladora de Exportación ha afectado las pérdidas del empleo principalmente en los sectores de la ropa y la industria electrónica de consumo. Se especifica que la tasa de rotación disminuyó, así como los salarios inclusive sí cerraron algunas líneas de producción de las firmas transnaciona-



les, los autores apuntan que una de las razones de la crisis es el privilegio con que cuenta China en el concepto de reacomodar la maquila, para ellos existe una preocupación la declinación de la manufactura a lo largo de la Frontera Norte de México. Luego se tiene el texto de Marco Carrillo, José Juan Martínez y Jorge Antonio Lara titulado *“Tratado de Libre Comercio y empresas maquiladoras en e Estado de Querétaro”* quienes exponen que el proceso de apertura comercial que el mundo experimentó en la última década, aquí interesa conocer el comportamiento del sector industrial de la Industria Maquiladora de Exportación de Querétaro a partir de la firma del TLCAN. Por su parte Enrique Dussel Peters quien presenta el capítulo *“El reto económico de China para México: el caso de la cadena hilo-textil-confección”* quien expone el texto que los procesos de globalización y la relevancia de la integración como la cadena hilo-textil-confección, luego de que se traduce en bajo desempeño económico y un análisis regional con la apertura comercial. Se concluye este apartado con la aportación de Rosario Cota Yáñez *“Construcción de redes comerciales: el caso de Zapotlanejo, Jalisco”*, aquí la autora parte de un concepto de región a partir de la estructura productiva regional en donde se estudian las relaciones de mercado principalmente de insumos y la comercialización de la industria de la confección de esa región, aquí se muestra como lo local se redefine desde lo regional.

En el segundo apartado se expone un análisis de los *Impactos sindicales ante la integración* aquí se presenta el texto de Francisco Zapata titulado: *“El sindicalismo en América Latina y la integración económica”* en el cual el autor enmarca la discusión acerca de la relación entre la liberalización comercial, mercados de trabajo y sindicalismo en América Latina en donde señala que no basta con definir el marco general sino que es necesario los aspectos coyunturales como los modelos productivos de industrialización orientados en el esquema de Industrialización Sustitución de Importaciones (ISI) y el modelo de Transnacionalización del Mercado Interno (TMI). Luego en el aparatado de José Alfonso Bouzas Ortiz: *“El sindicalismo mexicano frente a la flexibilización”*, en este capítulo se resalta el tema de la flexibilidad en las relaciones laborales en donde exhorta a la reflexión en referido concepto, también se destacan las experiencias de los sindicatos mexicanos en frente a la globalización a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN). Posteriormente, el capítulo de Raquel Partida: *“Sindicalismo en las maquiladoras electrónicas en Jalisco”*, aquí se muestra una situación de cómo los sindicatos en la industria electrónica en Jalisco ha sido un factor que ha favorecido la presencia del trabajo de subcontratación en vez de defender los intereses de los agremiados y que el sindicalismo ha quedado en segundo termino.

Por último, en el tercer apartado del libro: *Los impactos sociales. Trabajo y sujetos ante los nuevos retos* se exponen los textos de Oscar Contreras, Humberto García y Jaime Olea M., en relación a “*Empresas transnacionales y calidad del empleo: la seguridad y salud en el trabajo como factor de competitividad*”, los autores muestran como los sindicatos se refieren a los estándares laborales de las empresas transnacionales, especialmente de aquellas que operan como maquiladoras de exportación. En donde se sostiene que las condiciones de trabajo siguen siendo precarias y que los cambios tecnológicos no han representado una mejoría en la calidad del empleo. Del mismo modo, Juan Manuel Durán y Alicia Torres en el capítulo: “*Los costos ambientales del dinamismo demográfico industrial de las ciudades. El caso del abastecimiento de agua a la ZMG*”, señalan que en el caso del abastecimiento de agua a las ciudades es necesario analizar si existe escasez de agua o si simplemente se trata de una deficiencia en la administración de la distribución y control del agua o si se requiere la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento que justifiquen la construcción de infraestructura que permita el almacenamiento de grandes cantidades de agua para su distribución a estas ciudades, dejando de lado un factor importante como es la cultura de los usos del agua y la concientización de la limitación cada vez más de la oferta de los recursos hídricos para satisfacer la creciente demanda de las metrópolis y mega ciudades como consecuencia del desarrollo urbano no planificado lo cual no garantiza su desarrollo sustentable y sostenible. Finalmente se tiene el texto de Pablo Gutiérrez en referencia al caso de las maquiladoras de Aguascalientes “*¿Hacia dónde va la identidad de los obreros manufactureros de Aguascalientes?*”. Lo que va a normar en este capítulo es explicar cómo fue que en una empresa los trabajadores lograron cambiar, en el proceso de trabajo, su sentido de identidad y la dirección de sus acciones. Cabe aclarar que en el documento completo se problematizaron otras dimensiones que están presentes en la realidad, tales como: lo sindical, los valores de religiosos y prácticas comunes en los trabajadores, que de alguna forma se entrelazan con la dimensión de lo productivo en el nivel de los procesos de trabajo.

Como se ve el libro engloba problemáticas interesantes por lo que esperamos que esta obra sea de la utilidad de los lectores con el objeto de abonar a la construcción y el debate del quehacer sindical en un contexto globalizado y focalizado a las regiones.

Juan Manuel Durán Juárez  
Eberhard Friedrich  
Benjamín Davis  
Carlos Manuel Orozco Santillán

# PRIMERA PARTE

*Impactos económicos. México frente a la  
competencia internacional algunas experiencias  
regionales y sectoriales frente a la globalización*



# Apertura comercial y crecimiento económico en México: una perspectiva regional

Adrián de León Arias\*

## PRESENTACIÓN

**E**l análisis del impacto del TLCAN sobre la economía mexicana se ha planteado desde muchas dimensiones. El hecho de revisar la integración comercial de un país con otro que, además de ser su vecino geográfico, es 20 veces su tamaño económico, tres veces su población, no puede dejar de ser objeto de gran interés desde varias disciplinas científicas, ni para la sociedad en general.

En esta ponencia, identifico las características de los patrones de crecimiento regional a través de su sector manufacturero en los últimos 20 años y posteriormente lo relaciono analíticamente con la apertura comercial que se lleva a cabo en este país desde mediados de la década de los ochenta, con objeto de explorar algunas implicaciones de la apertura comercial sobre la economía mexicana. En general, concluyo que si bien el cambio regional inducido por la apertura comercial y otros cambios institucionales puede ser eficiente en algunos aspectos, tales como creación de empleo, minimización de costos de transporte y una descentralización de actividades en el territorio nacional, su efecto sobre la productividad se traduce en un bajo desempeño económico.

El análisis regional en relación con la apertura comercial ha sido objeto de interés analítico desde distintas perspectivas. En particular, se ha propuesto la hipótesis

---

\* Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER Universidad de Guadalajara.

de que se esperaría un comportamiento dinámico en las actividades económicas localizadas cerca de la frontera norte, por estar cercanas al principal mercado exterior, los Estados Unidos, dada la existencia de costos de transporte, y por economías dinámicas a escala y la dispersión localizada del conocimiento técnico. De esta manera, si esto es así, deberíamos esperar un crecimiento del producto, empleo y productividad en las regiones o ciudades fronterizas del norte del país, y con esto avanzar en la desconcentración de actividades anteriormente localizadas mayormente en unas cuantas ciudades del país

A continuación reviso cuáles han sido los patrones de crecimiento regional en el país desde 1970 con objeto de evaluar si hay evidencia a favor de esta explicación y cuáles serían algunas de sus implicaciones para el crecimiento económico del país. En el resto de esta ponencia, en la sección I, presento una descripción de los patrones de crecimiento manufacturero regional, tanto a nivel de entidad federativa como por las principales áreas urbanas metropolitanas. En la sección II, presento un análisis de convergencia regional que complementa la sección anterior al ofrecer una panorámica del desempeño manufacturero regional en términos comparativos. En la sección III se ofrecen algunas conclusiones sobre el impacto de la apertura comercial sobre el crecimiento económico a partir de las observaciones realizadas en relación con el cambio regional.

## I. PATRONES RECIENTES DE CRECIMIENTO DE LA MANUFACTURA A NIVEL REGIONAL EN MÉXICO

En esta sección, se presenta inicialmente una propuesta de regionalización que acenúa los cambios entre las regiones en términos de empleo y productividad laboral en los últimos años, para posteriormente, en base a información censal, presentar las características del cambio regional reciente.

### Una propuesta de regionalización

Ha sido ampliamente reconocido que el rápido crecimiento de la actividad económica en la frontera norte y pérdida de la misma en las grandes ciudades de México, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, han caracterizado el patrón de concentración regional desde los ochenta. Una larga lista de investigadores<sup>1</sup> ha documenta-

1 Para una muestra, puede verse Scott (1982), Quintanilla (1987), Hanson (1994) y Polese y Pérez Mendoza (1995).

do estas tendencias que han pasado a ser conocimiento común. En esta investigación, a fin de analizar el patrón reciente de crecimiento económico a nivel regional en México, no se siguen las regionalizaciones convencionales puesto que el análisis basado en esas regionalizaciones puede ser encontrada en la bibliografía al respecto (ver mi nota de página número 1). En su lugar, propongo una regionalización 'ad hoc' que destaca por un lado, la participación de los estados limítrofes con los Estados Unidos y otros conjuntos de estados que se caracterizan por diferentes trayectorias de industrialización que me permiten definir una región Ciudad de México, Centro y otra, como Occidente. Las entidades federativas no incluidas en las regiones antes definidas serán agrupadas como 'el resto del país'. En particular, a partir de estos criterios, se presenta la siguiente clasificación para las manufacturas estatales:

- a) Un primer conjunto de estados, Distrito Federal y el Estado de México, y que denomino región Ciudad de México, son estados cuya manufactura se consolida bajo la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones desde los años cincuenta y que presentan los niveles de producto por trabajador más elevados en las manufacturas mexicanas. Esta área concentra el patrón de crecimiento territorial desde 1950.
- b) Una segunda categoría de mi regionalización identifica el patrón de crecimiento de la región Norte Fronteriza que recibió un fuerte impulso industrializador en los años sesenta con el programa de industrialización fronterizo maquilador de exportación. Esta área ha resultado especialmente promovida con el cambio de estrategia económica basada en las exportaciones. Facilidades fiscales, costos de transporte y economías de aglomeración con los estados fronterizos del sur estadounidense están en la base del crecimiento de esta 'región'. Incluyo en esta región, los estados de Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas. Es de observar que si bien el estado de Nuevo León se localiza en la franja fronteriza, su patrón de industrialización estuvo también promovido bajo la estrategia de sustitución de importaciones.
- c) Una tercer y cuarta categoría identifica el comportamiento de las regiones de acelerada industrialización reciente fuera del área antes definida. Son aquellos estados que consistentemente han incrementado su participación en el total manufacturero desde 1960. En esta 'periferia de industrialización reciente' incluyo por un lado como región Centro, los estados de Hidalgo, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala, y como Occidente, los estados de Aguascalientes, Colima,

Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas. La distinción Centro y Occidente, en mi opinión, permite identificar estados que, aparte de su localización geográfica, recibieron su impulso inicial bajo diferentes iniciativas, en particular, con los programas de descentralización de la ciudad de México, aquellos de la 'región' Centro y aquellos, los de Occidente, que han mostrado un crecimiento industrial acelerado más recientemente y su promoción ha sido mas espontánea, esto es no ligada a un programa específico de descentralización industrial. Notando aquí que el patrón de industrialización de la ciudad de Guadalajara fue también promovido bajo la estrategia de sustitución de importaciones. En la tabla 1 se muestra de manera gráfica la regionalización propuesta.

**Tabla 1. Regionalización a partir de las entidades federativas**

REGIÓN	ESTADO
Ciudad de México	Distrito Federal Estado de México
Norte	Baja California Coahuila Chihuahua Nuevo León Sonora Tamaulipas
Occidente	Aguascalientes Colima Guanajuato Jalisco Michoacán Nayarit Zacatecas
Centro	Hidalgo Morelos Puebla Querétaro Tlaxcala
Otras Regiones	Baja California Sur Campeche Chiapas Durango Guerrero Oaxaca Quintana Roo San Luis Potosí Sinaloa Tabasco Veracruz Yucatán



Si en vez de observar los datos por entidades federativas agrupadas por región, vemos las principales áreas metropolitanas incluidas en cada región, tomando como base las 30 ciudades con mayor población según el censo de 1990, las regiones quedan definidas como se muestra en la tabla 2. En mi opinión, y como se verá más adelante, el análisis por ciudad es relevante en tanto que complementa el análisis a nivel de entidad federativa y por ser en las ciudades más pobladas donde se concentra la actividad manufacturera. Tomando en cuenta este criterio, la regionalización con base a ciudades queda tal como se presenta en la tabla 2.

**Tabla 2. Regionalización a partir de las ciudades seleccionadas**

REGIÓN	CIUDAD*
Ciudad de México	Área Metropolitana de la Ciudad de México Área Metropolitana de Toluca
Norte	Área Metropolitana de Monterrey Área Metropolitana de Saltillo Área Metropolitana de Torreón Chihuahua Ciudad Juárez Hermosillo Área Metropolitana de Tijuana Área Metropolitana de Monclova Mexicali Matamoros Área Metropolitana de Reynosa Área Metropolitana de Tampico
Occidente	Área Metropolitana de Guadalajara Área Metropolitana de Celaya Irapuato Área Metropolitana de León Área Metropolitana de Aguascalientes Morelia
Centro	Área Metropolitana de Puebla Área Metropolitana de Querétaro Área Metropolitana de Cuernavaca
Otras Regiones	Área Metropolitana de Veracruz Área Metropolitana de Mérida Área Metropolitana de Coatzacoalcos Durango Área Metropolitana de San Luis Potosí Mazatlán Culiacán

\* Las áreas metropolitanas son definidas de acuerdo con Sobrino (2003).

## El análisis del cambio regional en el empleo manufacturero

Con la regionalización antes definida intento obtener información básica que me permita ilustrar las características del cambio regional reciente. Los resultados son presentados en términos de participación de cada región con el total nacional, con el fin de identificar su desempeño económico en términos comparativos en relación al total nacional, ya que de esa manera podemos 'aislar' los efectos debidos al comportamiento nacional que es común, en mayor o menor grado, a todas las regiones.

En términos de empleo manufacturero, se observa en el cuadro 1, una significativa pérdida de participación de nuestra región de Ciudad de México, que hasta 1970 había estado concentrando el empleo industrial, así su participación respecto al empleo manufacturero total pasa del 47.30 en 1970 al 23.33 en 1998. En la medida que estamos hablando de cambios en la participación nacional estamos implicando que una pérdida (aumento) de participación implica un crecimiento menor (mayor) al promedio nacional. En el mismo cuadro 1, se observa que nuestra región Norte ha aumentado significativamente su participación respecto al empleo manufacturero total, pasando del 18.58 al 34.14 por ciento para el período de análisis, mientras que las regiones periféricas industrializadas, centro y occidente, también han aumentado pero a un ritmo menor. El resto del país ha disminuido ligeramente su participación.

**Cuadro 1. Participación porcentual del empleo por regiones. Industria manufacturera: 1970-1998 con base a las entidades federativas seleccionadas**

REGIÓN	1970	1975	1980	1985	1988	1993	1998
Ciudad de México	47.30	46.34	44.65	36.08	33.36	28.72	23.33
Norte	18.58	19.52	20.58	22.72	27.66	29.84	34.14
Centro	7.70	8.85	9.84	9.97	9.69	10.72	11.52
Occidente	13.36	12.87	13.42	18.05	15.45	16.50	18.51
Resto del país	13.07	12.42	11.52	13.19	13.84	14.21	12.49
<b>TOTAL</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: INEGI, Censos Industriales, México.

De acuerdo a la regionalización por áreas urbanas que fue definida en la tabla 2, podemos observar en el cuadro 2 que el empleo manufacturero regional visto

desde sus áreas urbanas, sigue el patrón anteriormente mostrado que es una pérdida de participación de la ciudad de México, una mayor participación del empleo localizado en las ciudades fronterizas del norte, un incremento relativo en las demás regiones. Es interesante notar que en el caso de las ciudades fronterizas el aumento de participación es mas significativo que cuando se calcula por entidad federativa.

**Cuadro 2. Participación porcentual del empleo por regiones. Industria manufacturera: 1980-1998 con base a las ciudades seleccionadas.**

REGIÓN	1980	1988	1998
Ciudad de México	55.91	43.30	32.05
Norte	21.70	30.01	38.51
Occidente	11.30	14.17	17.16
Centro	6.46	6.81	6.84
Otras Regiones	4.62	5.71	5.44
<b>TOTAL</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Cálculos propios a partir de Sobrino, 2003, cuadros A28, A29 y A31.

Si vemos el comportamiento del empleo en números absolutos para las manufacturas urbanas del periodo de 1980 a 1998, tal como se presenta en el cuadro 3, mientras que la región Ciudad de México se mantiene prácticamente estancado el crecimiento del empleo, la región Norte casi se triplica, observándose también un crecimiento significativo en la región Occidente y Centro.

Si observamos la dinámica de la participación porcentual del empleo manufacturero desagregado por ciudad que se presenta en el cuadro 4, podemos ver que en caso de la región Ciudad de México, la pérdida de participación se da fundamentalmente por el área metropolitana de la Ciudad de México. En cuanto a la región Norte, podemos observar una menor participación de Monterrey, mientras que ciudades como Ciudad Juárez, Tijuana, así como en menor medida, Chihuahua y Torreón han incrementado significativamente su participación en relación al total del empleo urbano. Para las demás ciudades de la muestra, en general, se observa un crecimiento en su participación, con excepción de Cuernavaca y Veracruz. Con lo anterior, se puede concluir que la “ganancia” en el empleo en casi todas las áreas urbanas, se ha generado a partir de la “pérdida” de participación del empleo en la Ciudad de México y de alguna manera Monterrey.

**Cuadro 3. Empleo Manufacturero por Regiones y Ciudades Seleccionadas: 1980-1998**

CIUDAD	1980	1988	1998
<b>Región Ciudad de México</b>	<b>941,815</b>	<b>857,804</b>	<b>950,130</b>
AM Ciudad de México	903,014	809,151	876,562
AM de Toluca	38,801	48,653	73,568
<b>Región Norte</b>	<b>365,608</b>	<b>594,569</b>	<b>1,141,480</b>
AM de Monterrey	186,543	191,555	295,898
AM de Saltillo	17,356	33,122	54,217
AM de Torreón	21,558	42,233	79,693
Chihuahua	12,890	42,338	65,479
Ciudad Juárez	39,739	108,172	240,642
Hermosillo	7,408	11,294	31,399
AM de Tijuana	19,660	41,872	154,674
AM de Monclova	14,888	28,855	24,162
Mexicali	14,304	24,562	61,297
Matamoros	16,076	35,951	59,592
AM de Reynosa	7,826	24,450	58,245
AM de Tampico	7,360	10,165	16,182
<b>Región Occidente</b>	<b>190,388</b>	<b>280,699</b>	<b>508,778</b>
AM de Guadalajara	120,547	148,592	257,025
AM de Celaya	7,143	18,631	27,644
Irapuato	7,678	11,072	23,538
AM de León	33,752	59,579	122,293
AM de Aguascalientes	16,097	33,177	63,077
Morelia	5,171	9,648	15,201
<b>Región Centro</b>	<b>108,892</b>	<b>134,995</b>	<b>202,706</b>
AM de Puebla	63,589	78,254	121,763
AM de Querétaro	27,589	34,352	52,407
AM de Cuernavaca	17,714	22,389	28,536
<b>Otras Regiones</b>	<b>77,818</b>	<b>113,022</b>	<b>161,402</b>
AM de Veracruz	10,095	17,775	12,342
AM de Mérida	22,261	23,574	44,265
AM de Coatzacoalcos	2,594	5,329	5,890
Durango	11,700	13,975	20,353
AM de San Luis Potosí	19,741	38,284	55,767
Mazatlán	4,567	6,059	8,669
Culiacán	6,860	8,026	14,116
<b>TOTAL</b>	<b>1,684,521</b>	<b>1,981,089</b>	<b>2,964,496</b>

Fuente: Misma del cuadro 2.

**Cuadro 4. Participación Porcentual del Empleo por Regiones y Ciudades Seleccionadas Industria manufacturera: 1980-1998**

CIUDAD	1980	1988	1998
<b>Región Ciudad de México</b>	<b>55.91</b>	<b>43.30</b>	<b>32.05</b>
AM Ciudad de México	53.61	40.84	29.57
AM de Toluca	2.30	2.46	2.48
<b>Región Norte</b>	<b>21.70</b>	<b>30.01</b>	<b>38.51</b>
AM de Monterrey	11.07	9.67	9.98
AM de Saltillo	1.03	1.67	1.83
AM de Torreón	1.28	2.13	2.69
Chihuahua	0.77	2.14	2.21
Ciudad Juárez	2.36	5.46	8.12
Hermosillo	0.44	0.57	1.06
AM de Tijuana	1.17	2.11	5.22
AM de Monclava	0.88	1.46	0.82
Mexicali	0.85	1.24	2.07
Matamoros	0.95	1.81	2.01
AM de Reynosa	0.46	1.23	1.96
AM de Tampico	0.44	0.51	0.55
<b>Región Occidente</b>	<b>11.30</b>	<b>14.17</b>	<b>17.16</b>
AM de Guadalajara	7.16	7.50	8.67
AM de Celaya	0.42	0.94	0.93
Irapuato	0.46	0.56	0.79
AM de León	2.00	3.01	4.13
AM de Aguascalientes	0.96	1.67	2.13
Morelia	0.31	0.49	0.51
<b>Región Centro</b>	<b>6.46</b>	<b>6.81</b>	<b>6.84</b>
AM de Puebla	3.77	3.95	4.11
AM de Querétaro	1.64	1.73	1.77
AM de Cuernavaca	1.05	1.13	0.96
<b>Otras Regiones</b>	<b>4.62</b>	<b>5.71</b>	<b>5.44</b>
AM de Veracruz	0.60	0.90	0.42
AM de Mérida	1.32	1.19	1.49
AM de Coatzacoalcos	0.15	0.27	0.20
Durango	0.69	0.71	0.69
AM de San Luis Potosí	1.17	1.93	1.88
Mazatlán	0.27	0.31	0.29
Culiacán	0.41	0.41	0.48
<b>TOTAL</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Misma del cuadro 2.

## Una explicación del cambio en los patrones de crecimiento del empleo regional

Esta nueva relocalización de actividad económica en el territorio, ha sido explicada como resultado de la interacción de economías internas a escala, economías de aglomeración, costos de transporte y un traslado del mercado central del interior hacia el norte del país debido a la liberalización comercial reciente (Livas y Krugman, 1992; Hanson, 1994; y más recientemente, Mendoza, 2002). Las implicaciones de este análisis pueden ser mejor entendidas si pensamos en términos de la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones (ISI) y la posterior liberalización comercial. Durante la ISI, en la medida que el mercado central<sup>2</sup> es el mercado interno, este se encuentra donde la población se localiza, esto es, en las grandes ciudades del país. Durante el proceso de industrialización, se genera una retroalimentación entre población e industrias que da lugar a un proceso de concentración de la industria en las grandes ciudades. Este hecho es ampliamente documentado en la literatura sobre desarrollo económico y de acuerdo a Livas y Krugman (1992), es resultado de economías internas de escala en las empresas al satisfacer al mercado interno, así como, de la minimización de costos de transporte y aprovechamiento de economías de aglomeración. ¿Pero, qué pasa cuando se implementa la liberalización comercial? En este análisis, bajo liberalización comercial, se observa un traslado del mercado central, las grandes ciudades, al nuevo mercado central, los Estados Unidos, por ser éstos su principal socio comercial. Y, sus implicaciones en términos de localización industrial son un movimiento de la industria hacia las localidades cercanas a Estados Unidos donde se aprovecharían economías de escala al servir desde ahí a los dos países. Entonces, en la región norte del país se minarían costos de transporte, y con el tiempo, se generarían economías de aglomeración en esas localidades que promoverían aún más la atracción de actividad económica a la región norte fronteriza.

Si, en términos de eficiencia económica, la relocalización reciente de la manufactura podría resultar aceptable, en tanto es un resultado de la decisión de los agentes económicos al minimizar costos de transporte y aprovechar economías de aglomeración en un contexto de economías internas a escala, conviene preguntarse sobre su impacto sobre el crecimiento económico y en particular, sobre el crecimiento

---

2 En este contexto, mercado central es entendido como el lugar donde se concentran la principal fuente de demanda, esto es donde la mayoría de los consumidores y empresas están localizados.

de la productividad, que en el largo plazo determina la posibilidad y sustentabilidad del desarrollo económico y social en las regiones.

### La dinámica de la productividad en la manufactura a nivel regional

Con objeto de analizar el comportamiento reciente del crecimiento económico en una perspectiva regional, en esta parte, paso a describir un primer indicador de crecimiento económico, el valor agregado por trabajador en las manufacturas para cada una de nuestras regiones. Los resultados se presentan en el cuadro 5. En él se puede observar que la región donde se localizan la Ciudad de México sigue manteniendo un nivel de productividad relativamente mayor que el promedio nacional para todo el periodo. Mientras tanto, la región Norte presenta una caída de su nivel comparativo de productividad de 1.11 a 0.89 respecto al nivel de productividad de la manufactura nacional de 1970 a 1998. En contraste, la región Centro aumenta su nivel de productividad de 0.88 al 1.03, El Occidente tiene un aumento significativo, al igual que el grupo de estados definidos como ‘el resto del país’.

**Cuadro 5. Producto por trabajador ocupado en las manufacturas por regiones seleccionadas (nivel nacional = 1) Industria manufacturera, 1970-1998**

Regiones	1970	1975	1980	1985	1988	1993	1998
Ciudad de México	1.15	1.13	1.16	1.01	1.15	1.30	1.21
Norte	1.11	1.10	0.87	1.11	0.94	0.80	0.89
Centro	0.88	0.94	0.97	1.13	1.14	0.91	1.03
Occidente	0.71	0.76	0.71	0.65	0.82	0.89	0.98
Resto del país	0.66	0.67	1.00	1.17	0.87	1.02	0.90
<b>Total</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>
Miles de pesos de 1980	264.37	299.59	277.01	255.18	320.65	281.21	259.00

Fuente: INEGI, Censos Industriales, México.

La información desde los datos de ciudades presentada en el cuadro 6, para cada una de las regiones, muestra que al igual que los datos con base en entidades federativas, la región Ciudad de México está por arriba del promedio nacional, para el período en estudio. La región Centro muestra la productividad comparativa más alta, por arriba del promedio. La región Norte está por abajo aunque muestra una ligera mejora, donde las ciudades de Tijuana y Ciudad Juárez que muestran el mayor nivel de empleo en términos absolutos muestran la productividad más baja.

**Cuadro 6. Producto Interno Bruto por trabajador por regiones y ciudades seleccionadas**  
**(Total de las ciudades seleccionadas = 1) Industria manufacturera, 1980-1998**

CIUDAD	1980	1988	1998
	PROPORCIÓN EN BASE A PROMEDIO GENERAL	PROPORCIÓN EN BASE A PROMEDIO GENERAL	PROPORCIÓN EN BASE A PROMEDIO GENERAL
<b>Región Ciudad de México</b>	<b>1.08</b>	<b>1.06</b>	<b>1.16</b>
AM Ciudad de México	1.06	1.03	1.11
AM de Toluca	1.68	1.58	1.81
<b>Región Norte</b>	<b>0.87</b>	<b>0.95</b>	<b>0.94</b>
AM de Monterrey	1.00	1.26	1.11
AM de Saltillo	1.08	2.48	1.69
AM de Torreón	0.91	0.56	0.74
Chihuahua	0.67	0.93	1.38
Ciudad Juárez	0.44	0.42	0.50
Hermosillo	0.72	1.03	2.14
AM de Tijuana	0.51	0.69	0.57
AM de Monclava	1.48	1.22	2.12
Mexicali	0.80	0.59	0.83
Matamoros	0.49	0.57	1.10
AM de Reynosa	0.36	0.38	0.87
AM de Tampico	1.36	1.47	0.80
<b>Región Occidente</b>	<b>0.81</b>	<b>0.77</b>	<b>0.72</b>
AM de Guadalajara	0.91	0.96	0.84
AM de Celaya	1.68	1.21	1.02
Irapuato	0.51	0.59	0.56
AM de León	0.47	0.41	0.42
AM de Aguascalientes	0.52	0.48	0.79
Morelia	0.69	0.42	0.42
<b>Región Centro</b>	<b>1.22</b>	<b>1.34</b>	<b>1.23</b>
AM de Puebla	1.18	0.87	0.96
AM de Querétaro	1.27	1.24	1.61
AM de Cuernavaca	1.32	3.11	1.67
<b>Otras Regiones</b>	<b>0.75</b>	<b>0.94</b>	<b>1.06</b>
AM de Veracruz	1.43	0.93	2.27
AM de Mérida	0.32	0.67	0.54
AM de Coatzacoalcos	1.38	1.95	2.47
Durango	0.63	0.34	0.50
AM de San Luis Potosí	0.91	1.25	1.38
Mazatlán	0.79	0.47	1.12
Culiacán	0.65	0.93	0.55

Fuente: Misma del cuadro 2.



Estos resultados entonces confirman en lo general, la observación de una persistencia de los patrones de crecimiento regional en México a partir de 1970 hasta 1998. Esto es sostenido crecimiento económico, medido como el producto por trabajador, en las regiones donde se localizan la Ciudad de México, negativo para el norte fronterizo y acelerado crecimiento para las regiones definidas como Centro y Occidente, así como un menor crecimiento para el 'resto del país'. Estas diferentes dinámicas caracterizan el periodo analizado.

En este artículo, hasta ahora, el análisis sobre el crecimiento económico se ha basado en términos del producto por trabajador, pero como es sabido, el crecimiento del producto por trabajador está altamente determinado por el crecimiento de los bienes del capital. En particular, el crecimiento de los bienes de capital en relación con el número de trabajadores. Por lo tanto, un análisis de la productividad basado únicamente en el indicador 'producto por trabajador' está limitado, ya que no que toma en cuenta que este indicador es reflejo de un mero crecimiento del capital mayor que el del empleo, o un cambio efectivo en la productividad. Para corregir esta limitación, un análisis de las fuentes del crecimiento para diferentes períodos de análisis al presentado aquí, es registrado en otras publicaciones, tales como de León (2000), pero en general coinciden con los datos a nivel de producto por trabajador.

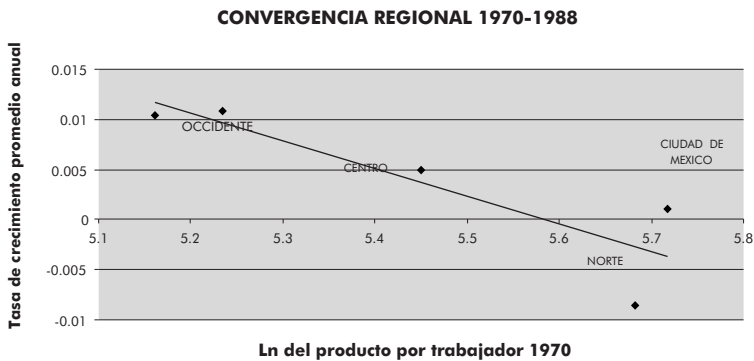
## II. EL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LAS MANUFACTURAS REGIONALES: UN ANÁLISIS DE CONVERGENCIA

Otra forma de observar el patrón de crecimiento regional es el crecimiento comparativo. Aquí, en la literatura de interés, se recurre al concepto de convergencia. A partir de la teoría convencional del crecimiento a la Solow<sup>3</sup>, se dice que la desigualdad tenderá a disminuir a partir de un patrón de convergencia, donde las regiones "ricas" crecen menos, las regiones "pobres" crecen más rápido. Según lo anterior, en un corte en el tiempo, se debería observar una relación negativa entre el crecimiento del producto por trabajador y el nivel de producto por trabajador en el período inicial.

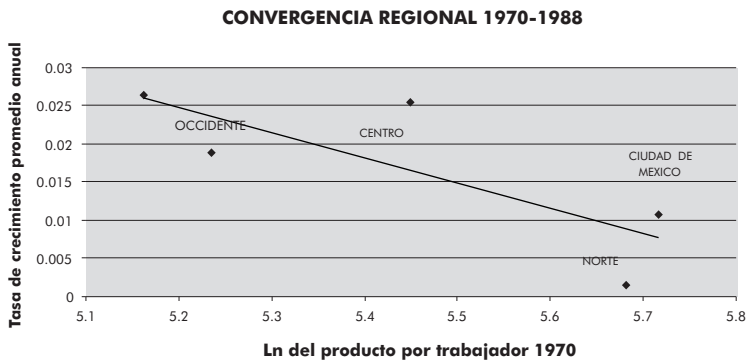
Con objeto de analizar el desempeño productivo comparativo en el marco de la convergencia, en la gráfica 1 presento la relación entre tasas de crecimiento del producto por trabajador del período de 1970 a 1998 en relación con el nivel del producto por trabajador en 1970, tomando como unidades de observación las manufacturas

<sup>3</sup> Ver Sala-i-Martin (2000) capítulos 1 y 10.

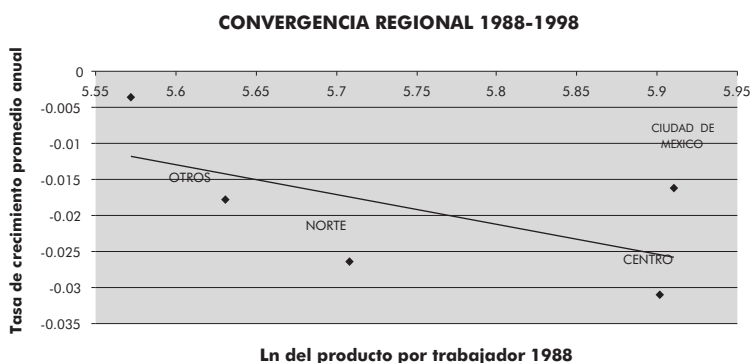
estatales tal como fueron agrupadas por región según la tabla 1. La gráfica 1 muestra entonces el desempeño productivo comparativo de las distintas regiones en el marco de la convergencia, y nos señala que las regiones por arriba de la línea de convergencia han mostrado un mejor desempeño frente a las que se encuentran por debajo de dicha línea. Siendo entonces las regiones Norte y Occidente las que muestran un menor desempeño productivo. Mientras que las regiones Ciudad de México y Centro muestran el mejor desempeño comparativo.



Si dividimos en el tiempo, este período largo, en dos subperíodos, 1970-88 y 1988-1998, lo que pudiera llamar período previo y posterior a la apertura comercial, vemos para el primer subperíodo 1970-1988, tal como se muestra en la gráfica 2, que previo al período formal de apertura comercial, las región Norte y Otros (Resto del País) mostraron un desempeño menor al esperado en el contexto de convergencia regional.



Para el subperíodo, 1988-98, que se puede considerar como el más afectado plenamente por la apertura comercial, Norte, Otros (Resto del País) y Centro, mostraron un desempeño relativamente menor que el promedio del país tal como se muestra en la gráfica 3. Es de notar que en los dos subperíodos observados, la región Norte sistemáticamente se encuentra con un desempeño por abajo del promedio.



### III. ALGUNAS IMPLICACIONES DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

¿Qué podemos implicar sobre el impacto de la apertura comercial sobre el crecimiento económico en México a partir del análisis sobre el cambio de los patrones de crecimiento regional presentado en las secciones anteriores?

Primeramente, es necesario notar que desde luego no todo el cambio regional se debe atribuir a la apertura comercial, ha habido una multitud de cambios que se han reflejado en el actual patrón de crecimiento regional. Sin embargo, la "consistencia" del patrón parece favorecer la argumentación acerca de la relevancia de los costos de transporte, economías de aglomeración que desde luego son complementarias a los demás cambios.

En general, a partir del análisis de las secciones anteriores, podemos decir que la apertura comercial ha promovido un crecimiento del empleo en condiciones de baja productividad. Además de que el crecimiento del empleo en regiones de baja

productividad y “pérdida” de empleo en regiones de alta productividad se ha traducido en un menor crecimiento de la productividad a escala nacional. Esto es, la apertura comercial ha traído un crecimiento limitado y poco sustentable hacia el largo plazo.

De la misma manera, se puede decir que la economía de las regiones, si bien parece ser explicada por costos de transporte (cercanía geográfica con los Estados Unidos), pero no por economías dinámicas a escala (derivadas del crecimiento de la inversión –learning by doing–), ni por la dispersión localizada del conocimiento técnico (knowledge spillovers) derivada de las nuevas actividades. Las “fuentes” del crecimiento se encuentran en otros factores. Algunos economistas han encontrado estos factores en acumulación previa de capital humano, infraestructura y sugieren también que en el cambio institucional.

Por tanto, podemos concluir que la apertura comercial en sí no ha promovido el crecimiento, pero es a través de la conjunción de otros factores que puede ser promotora de crecimiento.

De hecho, observamos que hay regiones y ciudades que están creciendo tanto en empleo y productividad y no podemos descartar que en la base de la dinámica productiva de los nuevos polos de crecimiento regional y urbano se encuentre relacionada con los factores antes mencionados, capital humano, infraestructura e incluso la apertura comercial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- De León Arias, Adrián, 2000.** “Patrones de Crecimiento Regional y su Impacto en la Productividad Mexicana”. *El Mercado de Valores*. Año XL, núm. 10, Octubre.
- Hanson, G., 1994.** “Regional Adjustment to Trade Liberalization”, *NBER Working Paper*. N° 4713. NBER, Cambridge, MA.
- Livas E., R. y Krugman, P. R., 1992.** “Trade Policy and Third World Metropolis”, *NBER Working Paper*. N° 4238. NBER, Cambridge, MA.
- Mendoza, Eduardo, 2002.** “Agglomeration Economies and Urban Manufacturing Growth in the Northern Border Cities of Mexico”, *Economía Mexicana*. Vol. XI, núm.1
- Polese, Mario y S. Pérez Mendoza, 1995.** “Integración económica norteamericana y cambio regional en México” *Comercio Exterior*. Vol. 45 (2); pp. 132-138.
- Sala-i-Martin, Xavier, 2000.** *Apuntes de Crecimiento Económico*. 2ª. Edición. Ed. Antoni Bosch.
- Sobrinó, Jaime, 2003.** *Competitividad de las Ciudades en México*, El Colegio de México.

# Integración Económica y Maquiladoras en México: Evolución y Perspectivas frente al reto de China”

Jorge Carrillo y Redi Gomis\*

## I. LA CRISIS DE LA MAQUILA

La industria maquiladora de exportación (IME) en México atravesó por la principal crisis de su historia y aún no logra salir. Entre octubre del año 2000 y hasta diciembre del 2003 el número de maquiladoras y el volumen de empleo en el norte de México ha decrecido dramáticamente. Más de 300,000 empleos a nivel nacional, 60% de ellos en municipios fronterizos, y aproximadamente 890 fábricas maquiladoras han sido cerradas. Se calcula que la mitad de ellas, aproximadamente, han sido relocalizadas a los países asiáticos. Si bien la IME se recuperó ligeramente durante los primeros meses del 2004 aún se encuentra muy lejos de los volúmenes alcanzados previos a la crisis.<sup>4</sup> (Gráfica 1)

Debido a la orientación 100% exportadora de la IME (95% hacia EU) y a su alto consumo de importaciones, la industria se ha caracterizado por ser altamente dependiente de los ciclos económicos en Estados Unidos (Fuentes, 1993). En particular la rama de la electrónica de consumo varía considerablemente de acuerdo con la situación económica en aquel país. En ese sentido desde fines del 2000 se vienen

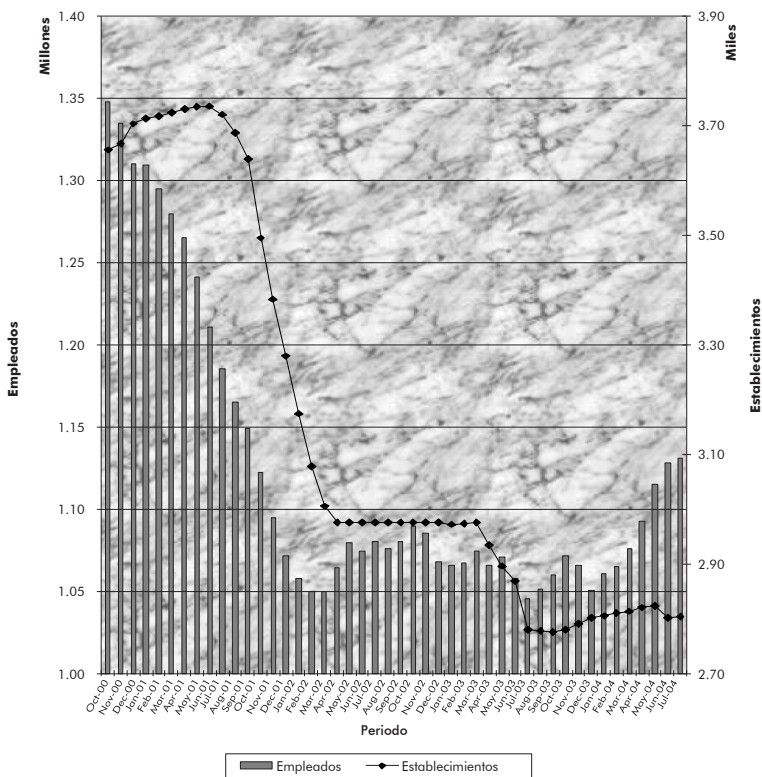
---

\* Investigadores de El Colegio de la Frontera Norte

4 En julio del 2004 habían 2804 plantas con 1'131,001 ocupados contra 3655 y 1'347,803 en octubre del 2000.

observando en casi todas las empresas cierres de líneas de producción, recortes de personal, reducción de horas extras, y en menor medida, cierres de plantas. La mayoría de los empleos perdidos se encuentran en el sector de la ropa y el electrónico, y los municipios más afectados han sido los fronterizos.

### Núm. de Empleados y Establecimientos en la Industria Maquiladora de Exportación a nivel nacional



La disminución es significativa si tomamos en cuenta que la IME representó en el 2002 el 54% de las exportaciones mexicanas manufactureras hacia Estados Unidos (y 40% de las importaciones). Si bien el rol de las exportaciones mexicanas no se ha modificado, su posición si ha sufrido cambios. Los montos de inversión han disminuido considerablemente en el presente milenio. De cerca de 17 mil millones de dólares en el 2000 bajó a 10 mil millones en el 2003. Más aún, la inversión extranjera directa (IED) tanto en manufactura (empresas no-maquiladoras) y en maquila ha disminuido su participación de la IED total (Cuadro 1).

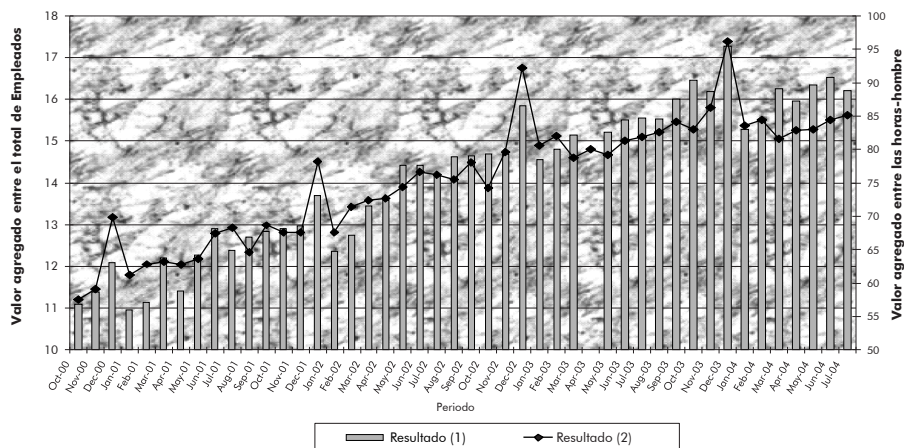
**Cuadro 1 IED en México (miles de millones de dólares)**

	Total	Manufactura	Maquila
2000	16.6	9.4	3.0
2001	26.8	6.0	2.2
2002	14.7 <sup>5</sup>	6.4	2.0
2003	10.4	4.7	nd

Fuente: Elaboración del autor con base en datos del INEGI: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Aunque la maquila de autopartes y electrónica nuevamente está creciendo –fundamentalmente por la recuperación de la economía estadounidense– hay una creciente preocupación acerca de que los tres años de crisis puede ser el comienzo de un declinamiento de largo plazo de la manufactura a lo largo de la frontera norte de México, la cual tiene costos relativamente altos en relación a países competidores como China.

**México: Productividad en la IME**



La crisis produjo en los trabajadores, como era de esperarse, una menor rotación en el trabajo. En aras de mantener su empleo, los trabajadores se mueven menos entre empresas. La tasa de rotación mensual disminuyó del 9.4% en el 2001 al 4.4% en el 2002 en la maquila fronteriza de Baja California y Chihuahua, dos

5 En China la IED fue de 52.74 mil millones de dólares es ese año.

estados fuertemente afectados por la crisis. Los salarios en dólares para toda la IME también disminuyeron al pasar de 1.88 dólares por hora en el 2001 a 1.77 en el 2003, pero la productividad del trabajo, por el contrario, aumentó 36% al pasar de 11.1 miles de pesos a 15.5, entre octubre del 2000 y febrero del 2004. (Gráfica 2) Los sindicatos brillaron por su ausencia, al menos en BC y Chih., ya que no participaron de ninguna manera para evitar los cierres, negociar las reducciones, etcétera.

En resumen, la crisis produjo desempleo, los salarios disminuyeron levemente aunque tienden nuevamente a subir, se reestructuraron las plantas y se intensificó el trabajo. Pero el proceso continúa.

## II. LAS RAZONES DE LA CRISIS

La crisis de la maquiladora, medida como la pérdida real del trabajo, no depende solamente del ciclo de la economía norteamericana. Diversos estudios muestran que si bien el principal factor es la recesión de la producción industrial en Estados Unidos ya que explica el 40% de la pérdida de empleos, otros factores externos también son relevantes (30-35%) como China, término del privilegio arancelario de la maquila, el tipo de cambio de la moneda, etc. (Gerber y Carrillo, 2003; GAO, 2003; Dallas Federal Reserve Bank, 2003). Se trata por tanto de factores cíclicos y estructurales. Si bien estos resultados se obtienen con base en fuentes estadísticas oficiales, nuestras entrevistas con directivos de corporativos en Japón y plantas maquiladoras confirman también estos factores.

De acuerdo con GAO (2003) el papel que desempeñe el gobierno mexicano es crucial para que retornen los niveles de IED en el país. Pero al mismo tiempo, y de acuerdo nuevamente a entrevistas del autor con directivos de corporativas de firmas japonesas, las plantas de cada corporativo se encuentran compitiendo entre ellas para "jalar" más negocio y competir en el mercado estadounidense. En ese sentido, muchas de las plantas en Asia (Tailandia, Filipinas, China, India, etc.) compiten directamente con las empresas en México (maquilas y no-maquilas). Las nueve economías del Este de Asia representaron el 42% de las exportaciones mundiales y el 36% de las importaciones, muy por arriba del 14% y 8% de Estados Unidos, respectivamente (JETRO, 2003).

En este sentido el fenómeno de la maquila en México es parte integral del impresionante fenómeno de la proveeduría global. En el 2001 cerca del 90% de la



electrónica de consumo en Estados Unidos fue producida afuera de ese país (*off-shore*), el 80-85% de la industria del calzado, juguetes, bolsas y maletas, relojes, alarmas, juegos y aparatos de televisión; 70% de las bicicletas; 60% de las computadoras; 57% de la industria del vestido (USITC, 2002) y alrededor del 25% de los autos. México, al igual que otros países centroamericanos y asiáticos, compete fuertemente por ese mercado.

El aprovisionamiento global ha traído nuevamente un intenso debate acerca de beneficios y costos de la globalización para los países subdesarrollados. Diversos grupos de estudio como los del IDS, GERPISA, CRIMT o del Asian Industry Research Workshop de la Universidad de Tokio, analizan este asunto en muy diversos países. Aunque algunos llaman la atención de los amplios beneficios de este proceso, otros –quizás la mayoría– argumentan que este proceso ha dejado solo precarización y una carrera hacia abajo en países –como los de América Latina– al competir unos con otros por atraer inversiones de corporaciones transnacionales (TNCs) a través del ofrecimiento de costos cada vez más baratos y mayores facilidades. En este sentido, China y en menor medida India, presionan hacia abajo no sólo en las condiciones de empleo y trabajo de obreros no calificados en productos simples de otros países subdesarrollados, sino de trabajadores calificados y de productos industriales y con mayor tecnología tanto de países industrialmente menos avanzados como avanzados. (Gereffi y Sturgeon, 2004).

Mientras la tradicional relocalización de las actividades de ensamble a través de las zonas francas de producción fue inicialmente realizada por las TNCs durante los 60's y 70's (Frobel, et al., 1980), la creciente capacidad de la base de proveedores dio pie a la emergencia tanto de una base sólida de proveedores independientes en lugares como Taiwán (Hobday, 1995), de fuertes grupos empresariales asociados como en Corea (Won-Ho Kim, 2003), así como de proveedores globales que desarrollan funciones de casa matriz con extensivas operaciones mundiales desde los países desarrollados (Sturgeon, 2002). Autores como Gereffi y Sturgeon (2004) señalan que las implicaciones de este gran cambio global del trabajo para el futuro de trabajadores industriales calificados y de cuello blanco se ha convertido en un asunto políticamente explosivo en los países desarrollados, a la par que los gobiernos de países subdesarrollados ponen sus esperanzas en la proveeduría global como eje clave del desarrollo económico.

Todo indica que China está tratando de seguir afanosamente el proceso del ‘catching up’ de los países del Sudeste Asiático (Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán principalmente)<sup>6</sup>: promoción y atracción dinámica de IED, agresivas inversiones conjuntas con capital estatal y privado, desarrollo de marcas propias como las empresas gigantes Midea y TCL, e inversión en el extranjero (por ejemplo, maquilas de origen Chino en México), etc. Además, los chinos han desarrollado intensamente las copias tanto de productos artesanales y de baja tecnología como intensivos en tecnología –por ejemplo artesanía mexicana, cerámica italiana, motocicletas italianas, autos japoneses, etc., lo que obviamente ha generado múltiples controversias sobre propiedad intelectual.

China ha logrado atraer un considerable volumen de IED que representaba 3.2 veces más alto que en México en el año 2000 y 4.3 veces en el 2002. En el periodo 1992-2002 China captó 370 miles de millones de dólares de IED convirtiéndose en el lugar preferido para la inversión extranjera. Diferentes industrias con distintos niveles tecnológicos en China están compitiendo directamente con las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense como muestra el Cuadro 2.

**Cuadro 2. Importaciones a Estados Unidos proveniente de México y China (2001, miles de millones de dólares corrientes)**

	México*	China*
Importaciones Totales	130.51	102.07
Computadoras, periféricos y partes	10.36	10.55
Ropa	8.13	8.91
Electrónica de consumo (exc. aparatos de TV)	2.81	6.23
Aparatos de TV, monitores	5.07	0.26
Cables de arnés automotriz	3.82	n.d.
Teléfonos y aparatos relacionados	4.39	3.22
Línea blanca	1.84	2.85
Productos metálicos	1.35	1.44
Transformadores eléctricos, convertidores estáticos	1.50	0.92
Resto de productos	91.23	67.95

\* Importaciones totales declaradas (incluyen maquiladoras).

Fuente: US International Trade Commission, U.S. Department of Commerce. Tomado de Jhon Christman, Global Insight, Marzo 2003.

6 Hobday (1995) para Taiwán y Gereffi para Hong Kong (1994) describen cómo un conjunto de firmas aprendieron y se movieron a lo largo de tres estadios: (i) manufactura de equipo original, (ii) producción de diseños propios, y (iii) creación de marcas propias. Incluso lograron convertirse en nodo (hub) central de comercio y transferencia de IED

Todo indica que China es el principal competidor de las “maquiladoras mexicanas” ya que mientras que ese país paga salarios 3 veces más bajos que México (\$100 contra 300 dólares para trabajadores de producción) en las zonas industriales del sur del país como Shenzhen, la población total supera más de 10 veces a la de nuestro país (1.3 mil millones contra un poco más de 100 millones, respectivamente), y ocupa actualmente a 27 millones de trabajadores en la manufactura (en su gran mayoría en empresas exportadoras) contra un poco más de 2 millones en México (1.1 en la maquila). Además el sur de China mantiene un régimen de jornada de trabajo flexible, bajos costos indirectos, una población 100% sindicalizada en un único no activo sindicato oficial, y una población obrera cautiva que vive en dormitorios propiedad de las empresas para laborar ‘just-in-time’ y ‘just-in case’.<sup>7</sup>

En sectores como calzado, textiles y juguetes, China es el principal productor mundial, y no es impensable que productos como los arneses automotrices hechos en México (que representan alrededor del 90% del mercado norteamericano) puedan ser producidos en China en un futuro cercano.<sup>8</sup> La producción de televisores convencionales (análogos) se ha ido moviendo hacia China y cuando los televisores digitales de menor tamaño se hayan popularizado, no es descabellado pensar que también éstos serán producidos en ese país.<sup>9</sup> China ya cuenta con marcas propias que han empezado a penetrar los mercados asiáticos e incluso el norteamericano. En el 2004 las importaciones chinas a Estados Unidos superaron por vez primera a las de México, convirtiéndose en el segundo socio comercial de ese país después de Canadá. Sin lugar a dudas, China está sustituyendo gran parte de las importaciones a Estados Unidos que eran realizadas en México, al igual que en otros países<sup>10</sup>, y todo indica que ésta es una sólida tendencia.

Como apunta claramente un artículo de Wall Street del 5 de marzo de este año, la pérdida de trabajos hacia China se ha convertido en un asunto político muy caliente en Estados Unidos, pero ningún otro país ha resentido más la emergencia económica de China como México. Durante 2000-2003 México perdió aproxima-

---

7 Esas condiciones de trabajo y reproducción de la fuerza de trabajo, así como apoyos estatales, han servido para establecer medidas anti-dumping, como en el caso reciente de los aparatos de televisión convencional en Estados Unidos.

8 Sobre todo si tomamos en cuenta que en China se producen alrededor de 5 millones de vehículos de pasajeros (incluyendo camiones y tractores) y que se estima que para el 2005-06 será el segundo productor mundial de vehículos después de Estados Unidos.

9 Ya desde los ochentas China se había convertido en un productor agresivo de televisores. Para fines del 2004 se calculó que su consumo es de 28 millones de aparatos, en su gran mayoría producido dentro del país. Contrario al caso de Estados Unidos en donde se vendieron 25 millones, de los cuales México produjo la gran mayoría.

10 China ya es también el principal socio comercial de Japón.

damente 400,000 empleos (probablemente la mitad hacia China). El artículo señala que la pérdida de exportaciones costó a México al menos \$5.8 mil millones de dólares en el 2002, y que el crecimiento de China tomó a México desprevenido. La competitividad con China es ahora una obsesión en México. Iconos como la virgen de Guadalupe y el Santo Niño de Atocha “made in China” han tocado fondo en la cultura mexicana. Mucha de la rivalidad económica de los americanos con Japón cuando éste entró en su mercado en los años setentas y comienzo de los ochentas, está ahora muy presente en los mexicanos que ven a China como su principal amenaza. En este sentido mientras los trabajos se mueven hacia el este, las plantas en México se reestructuran para poder competir.

#### IV. LAS TRADICIONALES LIMITANTES DE LA MAQUILA: LOS BAJOS SALARIOS Y LA FALTA DE INTEGRACIÓN LOCAL

- a) Los bajos salarios están asociados a una estructura ocupacional de la IME que ha privilegiado los trabajos de baja calificación. Las empresas maquiladoras han sido tradicionalmente intensivas en mano de obra. Desde el inicio de los ochentas y hasta la fecha 8 de cada 10 puestos son ocupados por obreros o trabajadores directos a nivel nacional (84.5% en 1981 y 79.1% en el 2004). No obstante, el puesto de técnico presenta un cambio importante: el porcentaje de técnicos ocupados aumentó del 9.6% del empleo total de la IME al 13.1% en ese mismo período. La participación de los administrativos prácticamente no ha cambiado ya que pasó de 7.1% al 7.8%. (Cuadro 3) Esta estructura ocupacional es parecida en las diferentes ramas económicas de la IME.

**Cuadro 3. Estructura ocupacional en la IME Electrónica en México**

	1980	1990	2000	2003	2008*
Empleo Total	69401	165901	439,930	318,700	376,220
Directos	83.8%	78.7%	78.9%	76.6%	76.3%
Técnicos	10.2%	13.7%	12.8%	13.9%	14.0%
Administrativos	6.0%	7.6%	8.3%	9.5%	9.7%

Fuentes: Elaboración del autor a partir de datos del INEGI y Global Insight, 2004.

\* Proyecciones

Entre las diferencias no observables en la estadística oficial son las relaciones entre transnacionales y proveedores. Estudios anteriores muestra que las firmas

proveedoras tienen una estructura ocupacional más calificada que las OEMs. Si bien ambos tipos de empresas son intensivas en mano de obra directa, éstas últimas utilizan relativamente más técnicos y administrativos. Este puede estar reflejando el problema de la burocracia en México que hace que, sin importar el reducido tamaño de las plantas, éstas tengan necesidad de contratar a diversos profesionistas, personal “de cuello blanco” y trabajadores calificados, para hacer frente tanto a las exigencias de los clientes como del gobierno.

Otro tanto sucede con los salarios. El salario por hora para obreros/as sin contar prestaciones resultó de \$1.65 dólares en las OEMs y de \$1.71 dólares en las proveedoras en el 2001 (Carrillo, 2001a). (Cuadro 4) La flexibilidad laboral en el puesto de trabajo, entendida como multi-tareas y multi-puestos, resultó mayor en los proveedores que en las OEMs, de acuerdo a nuestras visitas.

**Cuadro 4. Salarios y prestaciones promedio por hora (dólares).  
IME electrónica en Tijuana**

	OEM		Proveedores	
	Salario	Prestaciones	Salario por Hora	Prestaciones
Promedio para el total de trabajadores directos	1.65	0.54	1.71	0.42
Promedio en los primeros tres meses	1.25	0.41	1.23	0.51
Promedio en el primer año	1.54	0.51	1.54	0.38

Fuente: © Carrillo, agosto del 2001. Entrevistas con gerentes de plantas ensambladoras y proveedoras.

El escenario más probable para la maquila fronteriza en México muestra que los salarios en general crecerán muy lentamente en términos reales. (Cuadro 5 y Gráfica 3) Quizás en industrias como la TV el aumento sea un poco mayor, ya que se estima que con la producción del *flat panel display* crezcan los salarios, ya que requerirá un mayor nivel de calificación de los trabajadores (Producen, 2003). En todo caso el diferencial salarial con China se acorta para los trabajos de baja calificación: En las ciudades chinas más desarrolladas como Shangai y Beijing los salarios industriales oscilan entre \$120 y \$150 dólares por mes frente a \$300 dólares en la frontera norte de México (entrevistas del autor). El diferencial entre ambos países crece en los trabajos más calificados: en la maquila de Baja California y de Chihuahua se pagaba en promedio, en 2002, \$160 dólares semanales a los técnicos y \$380 a los ingenieros (Colef, 2002); mientras que en China el salario de ingenieros era tan sólo \$300 dólares mensuales, de acuerdo a entrevistas realizadas.

**Cuadro 5. Salarios y prestaciones promedio. IME en México (1985-2008). (Dólares por hora)**

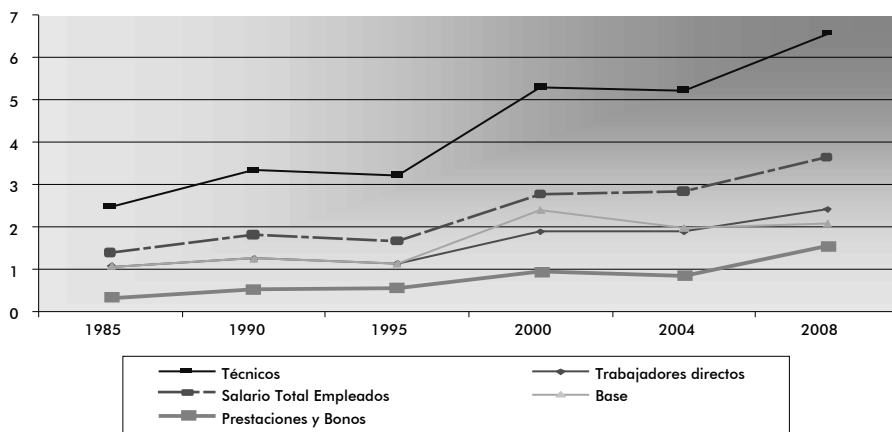
<b>Total de empleados</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2004</b>	<b>2008*</b>
Salario	1.38	1.78	1.65	2.74	2.82	3.63
Base	1.07	1.26	1.14	2.39	1.98	2.08
Prestaciones y Bonos	0.31	0.52	0.55	0.93	0.84	1.54
<b>Salario Integrado</b>						
Trabajadores directos	1.07	1.25	1.13	1.88	1.88	2.42
Técnicos	2.45	3.34	3.21	5.29	5.22	6.56

**Fuentes:** Elaboración del autor a partir de CIEMEX-WEFA; Maquiladora Industry

**Analisis:** 1991 y 2004; INEGI. Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación.

\* Proyecciones.

**IME: Salarios promedio por Hora en dolares**



En este contexto de fuerte competencia por atraer IED y por abaratar costos, las nuevas forma de flexibilidad que están difundándose en México continuarán empobrecimiento el empleo: tal es el caso de los 'bancos de horas' en empresas automotrices y del *outsourcing* en la contratación de trabajadores. La difusión de agencias de empleo aún en lugares con sindicatos de protección como en Chihuahua, señalan una tendencia a la desprotección del trabajo formal (la difusión del modelo laboral del Valle Mexicano del Silicio).

- b) En relación al bajo nivel de integración local es conveniente mencionar dos niveles de la realidad: el nacional y el regional. En el nivel nacional se demuestra que la compra de insumos y componentes en México sigue siendo baja. Sin

embargo, desde la firma del TLCAN ha aumentado considerablemente al pasar de 5.8% en 1993 al 10.2% en el 2004, medido como el valor de las compras domésticas de materias primas en relación al valor agregado mexicano.<sup>11</sup> Y en el nivel regional distintos estudios muestran que al analizar industrias específicas el nivel de integración y el tejido industrial ha aumentado sustantivamente.

- En la industria del vestido, por ejemplo, el término de la prohibición en Estados Unidos de localizar fuera de su país actividades como el corte y lavado, y cuotas de importación, promovió un fuerte desarrollo de estos procesos en lugares como Torreón (Bair y Gereffi, 2003).
- En la industria electrónica se han aglomerado un conjunto de firmas OEMs, proveedores especializados y proveedores indirectos, los cuales han constituido una trayectoria de intercambios y transferencias matriz-filial y filial-proveedor y su evolución está íntimamente relacionada con la reorganización productiva y la desconcentración de la industria electrónica en Estados Unidos, tal como ocurre en la industria electrónica de Guadalajara (Urióstegui, 2002; Parra Ruíz, 2003). En Tijuana la integración local está conformada por redes de empresas de equipo electrónico, componentes electrónicos activos, electrónicos de consumo y componentes electrónicos pasivos. (Barajas, 2000). En ambas regiones el proceso de integración regional está dirigido por transnacionales (Contreras, 2000; Lara, 1998). Si bien se han desarrollado proveedores mexicanos de productos indirectos (como los corrugados y plásticos) estos se encuentran en una posición desventajosa frente a las capacidades de proveedores asiáticos localizados en la frontera mexicana (Carrillo y Zárate, 2003). En la industria del televisor convencional la integración nacional representa cerca del 80%, ya que el CRT y los componentes clave son producidos en la misma zona (Carrillo y Mortimore, 1998), pero el desarrollo de proveedores locales de insumos sigue siendo la principal limitación.
- En la industria de las autopartes el nivel de integración es de alrededor del 30% y se han desarrollado importantes segmentos como los maquinados. Destaca el caso de Ciudad Juárez con empresas arneseras, de asientos, válvulas y sensores, y con la presencia de un amplio conjunto de proveedores mexicanos de

---

11 Si la integración se mide como la relación entre compras domésticas y valor agregado de la maquila la proporción, incluso, aumenta: 8.5% y 17.2% en el período 1993-2004.

maquinados, dirigidos por ingenieros que laboraban en las maquiladoras y que formaron sus propios talleres. Si bien las relaciones inter-firma, y particularmente intra-firma son relevantes, las barreras de entrada para nuevos proveedores son muy altas. Otra importante limitación para el desarrollo de proveedores locales es la falta de créditos y la enorme asimetría entre las OES y las PYMES, ya que éstas últimas mantienen una posición muy desventajosa frente a las primeras y, aún más importante, forman una estructura demasiado heterogénea (Dutrénit y Vera-Cruz, 2004; Carrillo, 2001b).

Una conclusión general que podemos establecer es que el nivel de integración local en estas industrias específicas ha aumentado en forma considerable. Pero esta integración está inducida por firmas transnacionales con el fin de ajustarse a los cambios en la regulación mexicana o regional (TLCAN). Gran parte de este comercio es intra-firma (o integración cuasi-vertical) e inter-maquila (es decir, comercio horizontal entre empresas transnacionales). (Carrillo y Gomis, 2004) Solo una reducida proporción es comercio con proveedores de menor tamaño, y dentro de estos, tienen un papel más importante los proveedores extranjeros establecidos en los clusters fronterizos que los proveedores mexicanos.

En este sentido los modelos de organización territorial volcados hacia adentro en México –tipo clusters– no son creación endógena, sino que han estado fuertemente influenciados por el cambio en las estrategias de los corporativos, y en menor medida por las políticas activas desarrolladas por los diversos organismos internacionales (UNCTAD, OCDE, BID y Banco Mundial) (Carrillo y Novick, 2004).

## V. EL DEBATE DE LA HETEROGENEIDAD

El debate principal de fondo de la IME actualmente sigue siendo hasta dónde un modelo de industrialización basado en las importaciones temporales de manufacturas para la exportación es capaz de generar desarrollo. En otras palabras, como un modelo basado en el uso intensivo de mano de obra de baja calificación que genera empleos con salarios relativamente bajos, como vimos anteriormente, puede alcanzar estrategias de desarrollo más sostenibles.

- Diferentes estudios muestran que la maquiladora no es homogénea y, en ese sentido, que los diferentes tipos de maquiladoras existentes tienen como fundamento capacidades productivas tecnológicas, organizacionales y laborales



distintas. Por tanto, sus potencialidades, retos y alcances para el desarrollo se espera que sean diferentes. La tesis de la heterogeneidad y la búsqueda de regularidades o patrones han guiado mucha de la investigación respectiva en los últimos 10 años. Estudios sobre industrias y productos específicos son los que arrojan resultados más destacables: aparatos de televisión, cables de arnés automotrices, asientos, productos médicos, pantalones de mezclilla, etc., son algunos de los principales productos estudiados (véanse por ejemplo Carrillo y Hualde, 2000, Sargent, 2002; Urostegui, 2002; Vargas, 2003; Bair y Gereffim 2003; Lara y Carrillo, 2003; Lara, Trujado y García, 2003; Arias, 2004). En particular cabe resaltar dos estudios con metodologías distintas que analizan empresas japonesas y americanas y encuentran una variada composición de tipos de maquiladoras.

- El estudio de Alonso, Carrillo y Contreras (2000), basado en entrevistas y visitas a 64 empresas durante 1996, 1998-99, compara trayectorias de aprendizaje en empresas americanas y japonesas en Tijuana y encuentran cinco modelos de organización productiva, que implican niveles ascendentes en las funciones de conocimiento manufacturero. A través de una matriz de cinco funciones clave y cinco niveles de organización productiva encuentran los siguientes modelos: integración total manufacturera, maduración productiva, maduración productiva/trayectoria de salida, transplante y escalamiento en el transplante. El resultado general que las firmas americanas y japonesas han manejado el desarrollo de capacidades y funciones significativas en sus plantas, pero las americanas han ido más allá en sus trayectorias que las niponas.
- El estudio de Carrillo (2004) basado en una encuesta a 297 plantas electrónicas y de autopartes en Tijuana, Mexicali y Juárez durante el 2002, encuentra seis tipos de empresas. En particular analizan 53 filiales americanas y japonesas y encuentran que en ambas existe, primero, una amplia difusión de capacidades, especialmente en el nivel tecnológico y en la integración vertical, aunque con alcances distintos. Segundo, que aún dentro de las TNCs se observan seis tipos de empresas. Tercero, que las firmas japonesas prefieren adoptar 'las mejores prácticas' a través de incorporar equipo y maquinaria y métodos japoneses, mientras que las americanas las implementan con un mayor enfoque en capacitación, innovación e investigación y desarrollo. Cuarto, que ambas empresas han fortalecido considerablemente la participación de los empleados calificados en la toma de decisiones local; han incrementado las actividades

dentro de las plantas orientadas a una mayor integración vertical, y han fortalecido el proceso de innovación. Y quinto, que se presentan importantes adaptaciones a las condiciones locales (*'glocalización'*) como es el caso de sindicatos de protección (principalmente en japonesas), el uso extensivo de mano de obra masculina (japonesas), la utilización de gerentes e ingenieros como principal fuerza de manejo de las empresas (americanas) y la ausencia de proveedores mexicanos que apoyen este proceso (americanas).

Para concluir esta sección, cabe desatacar que se requieren nuevos estudios que muestren como los distintos tipos de empresas pueden implicar diferentes arreglos en la utilización de la mano de obra, en la capacitación y en la calificación en el trabajo. Y cómo en particular se verán afectados éstos por los ya no tan nuevos competidores asiáticos.

## VI. CONCLUSIÓN

El panorama general de la IME es heterogéneo, se caracteriza como híbrido en función de la implementación del sistema de producción japonés, y la situación laboral es más homogénea y no ha evolucionado. La estructura ocupacional en las maquiladoras ha cambiado muy poco, los salarios siguen siendo relativamente bajos y la mano de obra relativamente inestable, además de contar con los así denominados sindicatos de protección. Si bien los ingenieros y los gerentes perciben mejores salarios, cuentan con una capacitación más profesional y extendida, y mantienen una alta movilidad entre las empresas del corporativo, su participación dentro del empleo sigue siendo proporcionalmente pequeña. La flexibilidad laboral asume nuevos contenidos, particularmente por las agencias de empleo.

Parece claro que los costos de producción en México tenderán a hacer que la manufactura en este país sea cada vez menos atractiva, en comparación con la de China y otros países del Sudeste Asiático. El desafío ya ha sido identificado: moverse hacia plataformas industriales más sofisticada que logren emplear mano de obra más especializada y que aprovechen las sinergias de alta tecnología, innovaciones y centros de I+D localizados en ciudades estadounidenses de la frontera sur (conocidas como ciudades gemelas). Es decir, que generen un mayor valor agregado. Las políticas sectoriales como es el desarrollo de agrupamientos industriales en distintas regiones mexicanas están apoyando este cambio. Pero el tiempo de inicio, los recursos asociados y los compromisos reales, parecen estar lejanos para revertir el

proceso que ya inició. En este sentido, la geografía industrial en los “países maquiladores” de América Latina es muy probable que cambie en lo fundamental, aunque aún no es claro todavía si el nuevo proceso que se generalice sea fundamentalmente de evolución o de involución, tomando en cuenta no sólo la heterogeneidad encontrada y los distintos tipos de empresas existentes, sino los nuevos nichos de productos que serán desarrollados.

¿Puede el sector industrial en el norte de México seguir creciendo como lo hizo durante los años noventa? Todo indica que no. ¿Puede permanecer y generar un desarrollo económico y social más equilibrado?. Todo indica que si bien hay una oportunidad real, también existen nuevas condiciones de competencia global que hacen muy difícil este proceso. En todo caso, los alcances de las acciones que se tomen desde los territorios implicados, depende de las agendas y de los tiempos de los principales actores que han definido hasta ahora este juego, en orden de importancia: las corporaciones transnacionales, el gobierno federal, y los actores regionales (el sector privado y público). Los ausentes, al igual que desde hace 30 años, son los sindicatos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, J., Carrillo, J., Contreras, O. (2000).** Trayectorias tecnológicas en empresas maquiladoras asiáticas, americanas en México. *Serie Desarrollo Productivo*, no. 72, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile: Naciones Unidas (CEPAL-ECLAC). Agosto.
- Arias, Aryenis (2004).** La evolución de las capacidades en el MTC de Delhi en México, Tesis doctoral, Programa del Cambio tecnológico, UAM-Xochimilco.
- Bair, J. y Gereffi, G. (2003).** “Los conglomerados locales en en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México” *Comercio Exterior*, núm. 3, vol. 53, marzo, pp.338-355
- Barajas Escamilla, María del Rocio (2000).** “Global Production Networks in an Electronics Industry: The Case of the Tijuana-San Diego Binational Region”, PhD Dissertation, University of California, Irvine.
- Carrillo, Jorge (2001a).** La industria de los Televisores en México. Cadenas productivas y mercados de trabajo (Reporte preparado para OIT), Tijuana.
- Carrillo, J. (2001b).** “Maquiladoras de Exportación y la Formación de Empresas Mexicanas exitosas” en E. Dussel Peters (ccord.) *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, Ed. Jus/CEPAL/CANACINTRA, México, 2001, pp.157-208.

- Carrillo, J. (2004).** The Japanese Production System in a Changing Environment: Changes in Japanese and American Hybrid Factories in Northern Mexico. Ponencia Symposium Japanese Hybrid Factories in Worldwide Comparison, Tokyo, November 3.
- Carrillo, J. y Gomis, R. (2004).** *La maquiladora en datos. Resultados de una encuesta sobre tecnología y aprendizaje.* Ed. El Colegio de la Frontera Norte (COLEF). México, 298 p.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde (2000).** “¿Existe un cluster en la maquiladora electrónica en Tijuana?”, en J. Carrillo (Coordinador) *¿Aglomeraciones Locales o Clusters Globales?: Evolución Empresarial e Institucional en el Norte de México*, Fundación Friedrich Ebert y El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 99-139.
- Carrillo, J. y Novik, M. (2004).** “Eslabonamientos productivos globales y actores locales. Debates y experiencias en América Latina” en De la Garza (coord.) *Tratado de Sociología del Trabajo en América Latina II*, UAM, México (en dictamen).
- Carrillo, Jorge y Michael Mortimore (1998).** “Competitividad en la industria de los televisores en México: del ensamble tradicional a la formación de clusters”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 6, ALAST, Campinas, pp. 79-100
- Carrillo, J. y Zarate, R. (2003).** “Limitaciones de los proveedores mexicanos de la electrónica frente a los extranjeros” en *Región y Sociedad*, Vol. xv, no. 28, Hermosillo, pp. 161-191.
- Christman, J. (2004).** *Maquiladora Industry Outlook*, Global Insight, January.
- Christman, J. (2003).** *Maquiladora Industry Outlook*, Global Insight, March.
- Ciemex-Wefa (1991).** *Maquiladora Industry Analysis*, vol. 4, núm. 3, Bala Cynwyd, September.
- Contreras, Oscar (2000).** “Empresas Globales, Actores Locales. Producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras”. El Colegio de México, México.
- Dallas Federal Reserve Bank (2003).** Conference Maquiladora Down Turn: Cyclical or Structural Factors?, Isla del Padre, November 21, <http://www.dallasfed.org/news/research/2003/03maquiladora.html>
- Dutrenit, G., Veracruz, A. (2004).** La IED y las capacidades de innovación desarrollo locales: Lecciones del estudio de los casos de la maquila automotriz y electrónica en Ciudad Juárez, CEPAL, LC/MEX/L.604, México.
- Fuentes, Noé Arón (1993).** “Demanda de trabajo en la actividad maquiladora”, en Jorge Carrillo (Coordinador) *Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 47-58.
- GAO (2003).** International Trade. Mexico’s Maquiladora Decline Affects U.S.-Mexico Border Communities and Trade; Recovery Depends in Part on Mexico’s Actions, GAO, Washington, July.
- Gerber, J. , Carrillo, J (2003).** Competitiveness Characteristics of the Electronics Maquiladora on Mexico’s Northern Border, Ponencia Annual Conference Association of Borderlands Scholars (ABS). Las Vegas, April, 9-11.
- Gereffi, Gary and Sturgeon, Timothy (2004).** Globalization, Employment, and Economic Development: A Briefing Paper, Sloan Workshop Series in Industry Studies, Rockport, Massachusetts, June 14-16, 2004.
- INEGI, Estadísticas de la Industria Maquiladora, México (www.inegi.gob.mx).**

- Jetro (2003)**. White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, Tokyo
- Lara A. (1998)**. *Aprendizaje Tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas*, México, Porrúa.
- Lara, A. y Carrillo, J. (2003)**. "Technological Globalization and intra-company coordination in the automotive sector: The case of Delphi-México", *International Journal of Automotive Technology and Management* , vol. 3, no. 1/2, pp. 101-121
- Lara, A., Trujano, G., García, A. (2003)**. *Producción Modular y Escalamiento Tecnológico en la Industria Automotriz: Un estudio de caso*, UAM-Xochimilco, México.
- Parra Ruíz, J. M.**, "Industria electrónica e impactos socioeconómicos y geográficos en la región metropolitana de Guadalajara, 1982-2000", Tesis, Doctorado en Ciencias Sociales, El Colef, 14 de febrero.
- Producen (2003)**. Retos para el desarrollo de la industria de la televisión digital, Tijuana (documento).
- Sturgeon , Timothy (2002)**. "Modular production networks: a new American model of industrial organization", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, No. 3, pp. 451-496.
- The Wall Street Journal**. "Jobs move east, plants in Mexico retool to compete" March 5, 2004.
- Uriostegui, Alma Rosita (2002)**. *Del Ensamble Simple de Componentes al Producto Final: El caso de Philips México*. Tesis de maestría, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco; México.
- USITC (United States International Trade Commission) (2002)**. Shifts in U.S. Merchandise Trade 2001, Appendix C, Washington, DC.
- Won-Ho, Kim (2003)**. Korea's Response to the China Challenge: Implications for Latin America, Ponencia La Competencia Transpacífica: Visiones sobre la Competencia Sur-Sur, FES-CIDE, octubre 30-31.



# Tratado de Libre Comercio y empresas maquiladoras en el estado de Querétaro, México

Marco Antonio Carrillo Pacheco  
José Juan Martínez Juárez  
Jorge Antonio Lara Ovando\*

## I. PROPÓSITO

El estado de Querétaro a pesar de ser uno de los más pequeños del país en extensión geográfica tiene una variada estructura económica con un claro predominio de las actividades industriales, de servicios y una marcada tendencia en la disminución del sector primario (SEDESU, 2003). En un diámetro de 300 kilómetros, la entidad tiene un mercado potencial de consumidores de 38 millones de habitantes, cuestión que lo hace atractivo para la instalación de empresas sobre todo de orden comercial. La política económica instrumentada por los gobiernos estatales se ha caracterizado por el impulso a la creación de condiciones de rentabilidad elevada basada en la exportación, ampliando y fortaleciendo el acceso de los productos nacionales al mercado exterior. Se han fomentado mecanismos para acelerar el desarrollo de agrupamientos industriales de alta competitividad internacional. Podemos afirmar que esta política “*hacia el exterior*” data de los años previos a las negociaciones formales para la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), responden, en sentido estricto, a la transición de las políticas proteccionistas de los años 70’s hacia la liberalización de los mercados de inicios de los 80’s.

---

\* Profesores de tiempo completo de la Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de Querétaro, México.  
marco@uaq.mx mjuan@sunserver.uaq.mx ovalar@uaq.mx

El propósito del presente estudio se inscribe en la polémica de los procesos de apertura comercial que el mundo experimentó en la última década del siglo XX. Nos interesa conocer el comportamiento que el sector industrial y, en especial, la industria maquiladora ha tenido a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Canadá y los Estados Unidos. El tema del TLC en los inicios de los años 90 es una expresión nítida de la necesidad de apertura comercial, son los años que sirven de punto de comparación para saber en que medida la firma del TLC ha provocado cambios en la configuración sociotécnica del estado de Querétaro y determinar en qué medida ha influido en las transformaciones tecnológicas, organizacionales y en las relaciones laborales.

## II. ANTECEDENTES

En los últimos 30 años del siglo XX el proceso industrial en Querétaro se convierte en símbolo del desarrollo, aunque, justo es reconocerlo, la industria textil ha tenido presencia desde el siglo XIX (Lara, 2003) hasta los años 30 del siglo XX en que la industria de alimentos irrumpe con fuerza (González y Osorio, 2000). Para la década de los 60's la metalmecánica se incorpora a la dinámica económica y modifica aceleradamente el perfil económico y poblacional de la entidad.

Para fines de los años 70, la industria está en pleno auge en cuanto a instalación de empresas y presencia económica, también son años de irrupción de los movimientos obreros y expresiones sindicales que proclaman el respeto a los derechos pactados en los contratos colectivos de trabajo. La organización sindical se caracteriza por el férreo control de los organismos que corporativizaron a los sindicatos mexicanos, sin embargo, algunos sindicatos logran escapar temporalmente al control de la CTM y su expresión local, la Federación de Trabajadores del Estado de Querétaro (FTEQ). Tal es el caso de los sindicatos de Celanese, Kellogg, TREMEC, Industrias Astral, quienes entre 1979 y 1983 protagonizaron importantes movimientos de huelga por reivindicaciones de carácter contractual (Flores, 1984).

Los procesos internacionales de flujo de capitales en busca de nuevos mercados llegan durante los años 80's obligando al entorno industrial a explorar nuevas formas de innovar en sus plantas productivas para reconvertirse y entrar a la competencia internacional. Empresas, empresarios y trabajadores se ven envueltos en la dinámica de los cambios, generando fuertes dificultades para ajustarse a la nueva



situación (tecnológica, organizacional y en las relaciones laborales) con las necesidades y aspiraciones de los actores sociales.

1990 y 1991 son años explosivos en cuanto al número de huelgas, 36 en total (Carrillo, Martínez y Lara, 2004), situación que pone en evidencia la complejidad del proceso y obliga a estudios pormenorizados que reflejen la dinámica del comportamiento industrial. La globalización de las economías exige estrategias agresivas de crecimiento y una marcada tendencia de integración regional a través de acuerdos internacionales de libre comercio.

Querétaro es un estado estable económicamente, aspecto que le da un cariz propicio para invertir, un par de indicadores expresan la dinámica de la entidad. El primero habla de la evolución de los salarios mínimos, Querétaro está ubicado en la zona económica C y el salario mínimo está por debajo de la media nacional. Los bajos costos salariales se han manejado como una ventaja comparativa para atraer capitales, los gobiernos estatales sostienen una política bastante ortodoxa de control salarial. La tabla 1 muestra lo anteriormente descrito.

**Tabla 1**  
**Promedio anual del salario mínimo general por entidad y área geográfica (1989-2002)**

Periodo	Querétaro	Promedio Nacional 1/
1989	7.48	8.14
1990	8.60	9.35
1991	10.09	10.97
1992	11.12	12.08
1993	12.05	13.06
1994	12.89	13.97
1995	15.15	16.43
1996	18.81	20.39
1997	22.50	24.30
1998	26.34	28.30
1999	29.70	31.91
2000	32.70	35.12
2001	35.85	37.57
2002	38.30	39.74

Fuente: Árbol de Información Estadística (AIE), aregional.com

El segundo indicador corresponde a la evolución del PIB estatal, tanto en sus variaciones internas como en relación al PIB nacional. En general los datos muestran una tendencia positiva tanto en la tasa de crecimiento, como en el porcentaje de participación dentro del PIB nacional y en el lugar que ocupa en el ranking por estados. La tasa de crecimiento es positiva en todos los años de estudio (1993-2003), inclusive en los años críticos de 1995-1996; en cuanto al porcentaje de participación del PIB nacional se observa un pequeño pero sostenido incremento entre 1993 y 2002, presentándose una caída en 2003 de 3 centésimas de punto; estas tendencias le han permitido a la entidad pasar del lugar 21 en 1993 al 16 en el 2003.

**Tabla 2**  
**Producto Interno Bruto Nacional y del Estado de Querétaro**  
**(Miles de pesos a precios de 1993)**

Año	PIB Nacional	Tasa de crecimiento PIB	Querétaro	Tasa de crecimiento Querétaro	% de participación al PIB nacional	Lugar a nivel nacional
1993	1,155,132,188	1.94	16,223,531	-	1.4	21
1994	1,206,135,039	4.46	17,543,352	8.13	1.45	20
1995	1,131,752,762	-6.22	17,011,895	3.03	1.5	19
1996	1,190,075,547	5.14	18,471,989	8.58	1.55	19
1997	1,270,744,065	6.78	20,720,549	8.88	1.63	18
1998	1,334,586,475	4.91	22,593,654	8.9	1.69	18
1999	1,382,935,488	3.74	23,640,547	4.63	1.71	17
2000	1,473,660,184	6.64	25,335,409	7.44	1.72	16
2001	1,473,692,340	-0.28	25,373,289	0.1	1.72	17
2002	1,483,284,358	0.9	26,224,457	3.35	1.77	16
2003	1,557,642,299	1.3	27,102,976	3.5	1.74	16

Fuente: Construcción propia basada en datos de INEGI, SIREM y aregional.com.

### III. LA INDUSTRIA ANTES DEL TLC

Con la firma del TLC los funcionarios gubernamentales queretanos esperaban un fuerte impulso a la industria fortaleciendo las cadenas productivas para acelerar la relocalización industrial, se intentaba el beneficio de las economías a escala, aprovechar recursos locales y tecnificar la planta productiva para alcanzar altos niveles de productividad y mejorar su posición competitiva (López Portillo, 1991: 45-46). Sin

embargo, la heterogeneidad ha sido la característica de la apertura de mercados, afectando negativamente a sectores tradicionales de la industria (textil, calzado, vestido, juguetes, entre otros) y colocando a la vanguardia a cuatro ramas, convertidas en el soporte del crecimiento de la industria en el estado: productos metálicos y autopartes, alimentos, química y la industria del papel, imprenta y editorial.

### III.1. Primer corte: 1990-1994. La manufactura en general

Tomaremos a los años de 1990 y 1994 como años de referencia para ubicar el comportamiento de la industria antes de la firma del TLC pero ya dentro de las discusiones formales para alcanzar el acuerdo. Los datos que presentamos son los referentes al número de empresas, tamaño, e inversión extranjera directa.

De acuerdo con la información de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno estatal (1991) a inicios de la década se tenían registrados 1,913 establecimientos industriales distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 3**  
**Número de establecimientos en el Estado de Querétaro. 1991**

Industria	Cantidad	Porcentaje
Micro	1,278	66.8%
Pequeña	408	21.3%
Mediana	110	5.7%
Grande	117	6.2%
<b>Total</b>	<b>1,913</b>	<b>100.0%</b>

Todas ellas altamente concentradas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de Querétaro (ZMCQ que comprende a los municipios de Querétaro, Corregidora, El Marques y Pedro Escobedo), el 71% están en esta zona y en el corredor San Juan del Río-Tequisquiapan-Ezequiel Montes con el 25%. En el sector de productos metálicos y autopartes converge el mayor porcentaje de establecimientos con el 25%, seguido de la rama textil, con el 11%, la rama química y la de alimentos con el 10%. La alta concentración de industrias ha tenido graves consecuencias en el aspecto social y un tipo de desarrollo asimétrico, donde los municipios de la zona semidesértica y serrana no tienen opciones de mejora en sus condiciones de vida.

Para 1994 (SEDEC, 1993-1994: 98) la situación no tiene grandes variaciones en cuanto a su distribución, pero el número de establecimientos alcanza la cifra de 3,329, mostrando un crecimiento del 74% con respecto a 1991:

**Tabla 4**  
**Número de establecimientos en el Estado de Querétaro. 1994**

Industria	Cantidad	Porcentaje
Micro	2,264	68%
Pequeña	799	24%
Mediana	133	4%
Grande	133	4%
<b>Total</b>	<b>3329</b>	<b>100%</b>

Las proporciones de participación por tamaño de empresa reflejan que la micro empresa tuvo el mayor porcentaje (68%). Nuevamente se expresa la alta concentración en la ZMCQ, pues el 64.3% se localizan en esta zona, el 30.8% está en el corredor San Juan del Río-Tequisquiapan. Por otra parte, la composición de los establecimientos de acuerdo al criterio de sector industrial, nos indica que el 26% corresponde al de metálicos y autopartes, 22% alimentos, 9% a química, textiles y papel.

### III.2. Primer corte: 1990-1994. La maquila en particular<sup>12</sup>

Como se ha mencionado anteriormente, Querétaro ha tenido en los últimos años un importante desarrollo económico. Al estado han llegado inversiones del extranjero y en una época fueron destinadas a impulsar un modelo maquilador de exportación pensado para incorporar a las distintas regiones del estado. El programa de maquila viene contando con estímulos para la importación temporal sin pago de impuestos del valor agregado, cuotas compensatorias en materias primas y maquinaria y equipo para la realización de sus actividades (SEDESU, 2003: 193).

La información sobre la industria maquiladora en el estado de Querétaro es precaria, no será sino hasta 1997 cuando se regulariza la información en los anuarios

<sup>12</sup> Según la Secretaría de Desarrollo Económico (1993-1994: 100), maquila se refiere a aquellas empresas que venden subprocesos a otras compañías. En el estudio que venimos realizando nos enfocamos a las que están específicamente orientadas a la exportación.

económicos de la entidad; en el ámbito de la información nacional publicada por INEGI la cuestión no mejora, al ser un sector pequeño a nivel nacional, regularmente los datos se incluyen en el gran rubro de "otros estados" dificultando su rastreo. Una vez hecha esta breve disgresión pasamos al análisis de los datos recabados.

**Tabla 5**  
**Empresas con programa de maquila de exportación por rama**  
**Económica. 1991-1994**

Rama	1991	1992	1993	1994
Alimentos y bebidas	1	n.d.	1	1
Eléctrica y electrónica	1	n.d.	2	2
Madera	0	n.d.	1	0
Papel, imprenta y editorial	0	n.d.	0	0
Productos metálicos y autopartes	2	n.d.	2	3
Química, caucho y plástico	1	n.d.	0	0
Textil	11	n.d.	13	13
Otras industrias	0	n.d.	0	0
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>n.d.</b>	<b>19</b>	<b>19</b>

Fuente: Para el año de 1991: SEDEC, (1991) "Anuario Económico 1991". Gobierno del Estado, p. 196; para el año 1993 y 1994: SEDEC (1997) "Anuario Económico 1997". Gobierno del Estado, p. 191.

En el periodo las empresas maquiladoras son pocas pero mantienen estabilidad en cuanto al número de establecimientos (de 16 pasan a 19). El valor de la producción<sup>13</sup> (a precios corrientes) pasa de \$83'934,000 en 1990 a \$216'187,000 experimentando un crecimiento de casi cuatro veces, situación que detonó su importancia; lo mismo ocurrió con el crecimiento en el número de trabajadores, al pasar de 1,737 en 1990 a 2,885 en 1994.

Si bien a nivel de los datos se observan cambios, los más importantes operaron al interior de los procesos de trabajo y en la conformación del tipo de empresas que se asentaron en los parques industriales. El destino de la producción tiende a ubicarse en los mercados locales, nacionales y extranjeros. Se advierte un equilibrio en el destino de las ventas, por lo que podemos afirmar que el mercado local, nacional y extranjero, tenían la misma importancia para la industria de esos años, sin embargo, el énfasis empresarial ya estaba puesto en la exportación.

<sup>13</sup> La información está tomada del Banco de Información Económica de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. Página electrónica.

Una vez firmado el TLC, el modelo económico neoliberal recrudesció sus principios de libre mercado en lo económico y el exacerbado individualismo como doctrina (De la Garza, 1993), generando profundas irregularidades en el comportamiento económico. En Querétaro el TLC incursionó con más retórica que realidad, ya que el desarrollo sigue siendo discontinuo, y sólo ha beneficiado a los sectores considerados de vanguardia en cuanto a tamaño de la empresa y tipo de producción, sin insinuarse grandes transformaciones estructurales. Las políticas oficiales promueven los acuerdos pactados más los lineamientos y tendencias marcadas antes de la firma mantienen similitudes.

#### IV.1. Segundo corte: 1996-2002. La manufactura en general

1996 está marcado por la crisis del año 95, en este sentido los datos apuntan hacia el inicio, primero, del fin de la caída y, segundo, de la recuperación. La implantación de programas emergentes de empleo y fomento a la inversión por parte del gobierno estatal no lograron aminorar los efectos desastrosos del famoso "error de diciembre". Así, para este año, se tenía un registro de 2,294 establecimientos industriales (SEDEC, 1997: 141), 1,035 menos que en 1994, 31.14, número que nos retrotrae prácticamente a inicios de la década del 90. Respecto al tamaño, encontramos una distribución distinta a 1994, el cierre de empresas se produjo en la micro y pequeña empresa.

Tabla 6

#### Número de establecimientos en el Estado de Querétaro. 1996<sup>14</sup>

Industria	Cantidad	Porcentaje
Micro	688	30%
Pequeña	734	32%
Mediana	358	15.6%
Grande	514	22.4%
<b>Total</b>	<b>2,294</b>	<b>100%</b>

Las empresas mantienen su localización en la ZMCQ y el corredor San Juan del Río-Tequisquiapan, 79 y 17%. Por sector productivo sigue predominando el de productos metálicos y autopartes con el 34%, 13% alimentos, 8% papel y 16% la industria química.

<sup>14</sup> La información aquí contenida ya no es la que aporta INEGI, es resultado de la quinta encuesta industrial realizada por la Secretaría de Desarrollo Económico del gobierno estatal, por tanto son datos oficiales; sin embargo hay que tomarlos

La tabla siguiente muestra la distribución de la estructura industrial que se tenía en el año 2000.

**Tabla 7**  
**Número de establecimientos en el Estado de Querétaro. 2000**

Tamaño de Empresa	Cantidad	Porcentaje
Micros	1,636	39%
Pequeñas	1,414	33.7%
Medianas	730	17.4%
Grandes	415	9.9%
<b>Total</b>	<b>4,195</b>	<b>100.0%</b>

Si bien, los establecimientos industriales se encuentran diversificados en cuanto al tipo de producto, desde la década de los 90's se mantiene la presencia importante del subsector de maquinaria y equipo, tomando en cuenta el monto del valor agregado, el personal ocupado y las remuneraciones pagadas (SEDEC, 1991; SEDESU, 2003); seguido del subsector de alimentos y bebidas. La atracción de empresas se manifiesta en los esfuerzos por convertir a la entidad en un polo de innovación científica y tecnológica y el asentamiento de importantes centros de investigación (Tapia, 1995).

La importancia económica de la manufactura en Querétaro se expresa en los datos que se presentan a continuación. Para este segmento se tomó la información de la encuesta industrial mensual del INEGI, publicada en el Anuario Económico 2003 de la Secretaría de Desarrollo Sustentable del estado de Querétaro (SEDESU):

Tenemos un total de 204,796 trabajadores, de los cuales 140,101 (68.41%) son obreros, el resto, 64,695 (31.59%) empleados, lo que nos da una proporción de 2.2 obreros por empleado. Además, se da una alta concentración del personal ocupado en los 5 municipios del corredor industrial Querétaro- San Juan del Río, pues agrupan al 96.4 % del total. La tabla siguiente muestra la distribución del personal ocupado por municipio y por rama productiva.

---

con reserva porque no nos parece concordante un cambio tan radical en la distribución de las empresas de acuerdo a su tamaño.

Tabla 8

**Distribución de trabajadores por municipio (2003)**

Municipio	Número de trabajadores	Porcentaje
Zona Metropolitana de la Ciudad de Querétaro (ZMCO) Municipios:	150,115	(73.3%)
• Querétaro		
• Corregidora		
• El Marqués		
• Pedro Escobedo		
San Juan del Río	47,308	(23.1%)
13 municipios restantes	7,373	(3.6%)
<b>Distribución de trabajadores por rama productiva</b>		
Maquinaria y equipo	112,228	(54.8%)
Productos químicos	29,081	(14.2%)
Alimentos y bebidas	28,671	(14%)
Resto de los subsectores	34,815	(17%)

La tabla muestra que la ZMCQ ocupa la mayor parte del personal ocupado (73.3%), del mismo modo que la rama de Maquinaria y Equipo es quien absorbe a la mayoría del personal (54.8%).

En el rubro de remuneraciones pagadas se reporta un total de \$6,315.1 millones de pesos, la distribución de esa cantidad se muestra de forma desglosada en la siguiente tabla.

Tabla 9

**Remuneraciones pagadas. 2003 (\$6,315.1 mdp)**

Remuneraciones pagadas	Porcentaje
Salarios	30.5%
Sueldos	41.4%
Prestaciones	28.1
<b>Remuneraciones pagadas en los subsectores</b>	
Subsector	Porcentaje
Maquinaria y Equipo	49.8%
Productos Químicos	19.4%
Alimentos y Bebidas	16.5%
Demás Subsectores	14.3%
<b>Remuneraciones Pagadas por Municipio</b>	
Municipio	Porcentaje
ZMCQ	75.8%
San Juan del Río	21%
Demás municipios	3.2%



El subsector de maquinaria y equipo es el que concentra la mayor cantidad con el (49.8%). Destaca la gran concentración de remuneraciones en la ZMCQ con el 75.8% del total.

El valor de la producción arroja un total de \$55,082.8 millones de pesos, siendo el subsector maquinaria y equipo el que genera el mayor porcentaje (37.9%).

**Tabla 10**  
**Valor de la producción. 2003**  
**(Total de \$55,082.8 mdp)**

Subsector	Porcentaje
Maquinaria y Equipo	37.9%
Alimentos y Bebidas	25.7%
Productos Químicos	17.3%
Demás subsectores	19.1%

Hay que resaltar que es en la ZMCQ donde se genera el mayor valor de la producción con el 77.5%; San Juan del Río 20.1% y el resto del estado maneja un 2.4%.

En lo tocante a la inversión fija bruta se cuenta con datos del año 2001 que dan un total de \$2,510 millones 211 mil pesos, pero llama la atención que es el subsector de Alimentos y Bebidas el que absorbe el mayor porcentaje (33.7%).

**Tabla 11**  
**Inversión fija bruta. 2001**  
**(Total de \$2,510.211 mdp)**

Subsector	Cantidad	Porcentaje
Alimentos y Bebidas	\$ 845,515,000	(33.7%)
Maquinaria y Equipo	\$ 679,175,000	(27.1%)
Productos Químicos	\$ 487,383,000	(19.4%)
Papel, Imprenta y Editoriales	\$ 411,344,000	(16.4%)
Demás subsectores	\$ 85,347,000	(3.4%)

En cuanto a las exportaciones se observa un incremento de 23.5% de 2001 al 2002 pues pasa de 2,704.7 millones de dólares a 3,340.3 millones de dólares, sin embargo, el monto de las importaciones fue de 4,445.3 millones de dólares en 2002 lo que significa un déficit en la balanza comercial de 1,104.9 millones de dólares.

## IV.1.1. El comportamiento de la Inversión Extranjera Directa

La captación de la Inversión Extranjera Directa (IED) constituye una fuente primordial de recursos para el crecimiento de la entidad. Según los datos de la Secretaría de Economía para el primer trimestre de 2004, el estado contaba con 441 empresas que recibieron inversión extranjera, representó el 1.5% de las 29,229 empresas con participación extranjera registradas en el país. La tabla 12 muestra el número de empresas y el porcentaje de participación recibida por la (IED) a través de los diferentes municipios que conforman al Estado.

**Tabla 12**  
**Empresas extranjeras en Querétaro, 2004.**  
**Porcentaje de participación**

Municipio	Empresas	Participación %
Querétaro	322	73.0
El Marqués	61	13.8
San Juan del Río	28	6.3
Corregidora	18	4.1
Huimilpan	3	0.7
Otros	9	2.1
<b>TOTAL</b>	<b>441</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia con base en información de la Secretaría de Economía, 2004. Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales: Dirección General de Inversión Extranjera: Inversión Extranjera en el Estado de Querétaro.

Las empresas instaladas en el municipio de Querétaro fueron quienes recibieron la mayor captación en relación a las asentadas en otros municipios. Una vez más, localizamos una fuerte tendencia a la concentración en la ZMCQ al captar el 90.9% de la inversión total.

La tabla siguiente muestra el origen de la inversión por país y su porcentaje de participación en el total de la IED para las empresas instaladas en el estado.

En total hablamos de 9 países con inversiones significativas; el mayor porcentaje de participación proviene de los Estados Unidos, que sigue siendo el que históricamente más ha invertido no sólo en el estado sino en todo el país.

Tabla 13

**Países que invierten en la entidad, 2004. Porcentaje de participación**

Países	Empresas	Participación %
Estados Unidos	232	52.6
España	41	9.3
Alemania	28	6.3
Canadá	20	4.5
Holanda	15	3.4
Japón	14	3.2
Italia	11	2.5
Corea	10	2.3
Francia	10	2.3
Otros	60	13.6
<b>TOTAL</b>	<b>441</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Secretaría de Economía, 2004. Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales: Dirección General de Inversión Extranjera: Inversión Extranjera en el Estado de Querétaro.

La participación extranjera por sector, es otro de los indicadores que permiten vislumbrar el papel que cumple la IED en la dinámica económica. Su distribución es la siguiente:

Tabla 14

**Participación extranjera por sector productivo, 2004. Porcentajes**

Sector	Porcentaje del total
Manufacturero	47.4%
Servicios	27.5%
Comercio	20.9%
Agropecuario	2.0%
Otros Sectores	2.2%

Fuente: Construcción propia del cuadro con base en datos de la Secretaría de Economía, 2004. Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales: Dirección General de Inversión Extranjera: Inversión Extranjera en el Estado de Querétaro.

La proporción más considerable de la inversión extranjera fue destinada al sector manufacturero, lo cual viene a demostrar que este sector sigue siendo el de mayor interés para los países que han invertido en México, sin embargo, tanto el sector

servicios como el comercio han recibido una importante inversión sobre todo en los últimos años. En el otro extremo, resalta la poca inversión destinada al sector agropecuario.

En lo que respecta al comportamiento de la IED a lo largo del periodo de 1999 hasta las cifras correspondientes al primer trimestre de 2004, encontramos que las empresas ubicadas en el estado de Querétaro recibieron una inversión extranjera de 600.7 millones de dólares (mdd), cifra que corresponde al 0.7% de la IED que para toda esta etapa se realizó en el país y cuyo total fue de 87,358.3 mdd. En el entorno regional, la IED fue de 2,476.6 (mdd) para todos los estados que conforman la región Centro-Norte del país. Querétaro logró captar el 24.3% de ese total, ubicándose en el tercer lugar de la captación de la inversión extranjera que durante el periodo se llevó a cabo en la región. Es importante mencionar que se incrementó significativamente la IED con respecto al periodo anterior –1994-1999–, donde se obtuvo una captación de 377 millones de dólares; dicho incremento se explica, en parte, por la fuerte participación de los capitales en las maquiladoras y la atractividad que el estado representa para la inversión.

En lo que respecta al origen de la IED, esta provino en su mayoría de los países siguientes.

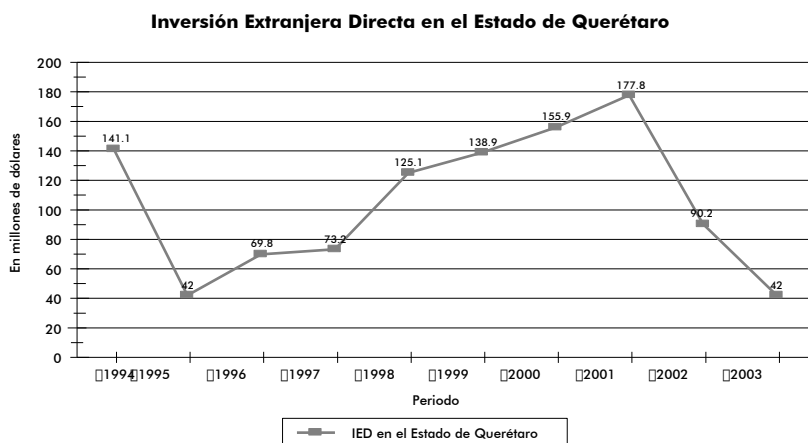
**Tabla 15**  
**Inversión por país 1999 y 2004**

Países	Miles de dólares	Part. %
1.- Estados Unidos	333,821.1	55.6
2.- Canadá	81,653.7	13.6
3.- Alemania	57,722.6	9.6
4.- Holanda	26,805.3	4.5
Otros	100,709.3	16.7
<b>Total</b>	<b>600,712.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Secretaría de Economía, 2004. Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales: Dirección General de Inversión Extranjera: Inversión Extranjera en el Estado de Querétaro.

El cuadro muestra que Estados Unidos sigue siendo el que mayor inversión ha realizado en Querétaro a lo largo de todo el periodo, tiene una participación de 333,821.1 miles de dólares equivalentes al 55.6% del total de la IED, porcentaje muy superior con respecto a las inversiones realizadas por otros países.

Aquí es interesante el comportamiento de Estados Unidos y Canadá, pues son las naciones con las que signamos el TLC y que en perspectiva gozan de ventajas comerciales para invertir:



Sin embargo, la tendencia de la Inversión Extranjera Directa muestra dos momentos de inflexión como puede apreciarse en la gráfica 1. El primero, se manifiesta en 1995 como resultado de la crisis de 1995. El segundo, corresponde a una pronunciada caída que inicia en 2001 y se mantiene hasta el 2003, cuestión que se explica por las dificultades de la economía de los EU y su efecto directo en la maquila mexicana de exportación.

#### IV.2. Segundo corte 1996-2002. La maquila en particular

El modelo maquilador en Querétaro ha tenido fuertes fluctuaciones respecto a las inversiones destinadas a las plantas maquiladoras de exportación, por mencionar un dato, para este año que corre de 2004, sólo quedan 19 de un total de 50 que existían en el año de 1997. Así, el desarrollo de estas empresas no ha sido del todo uniforme, una serie de situaciones vinculadas con el entorno internacional han motivado su descenso, la recesión de Estados Unidos, los salarios más bajos en otros países, y la entrada de economías emergentes como China y las del ex-bloque socialista,

provocan inestabilidad y ponen en entredicho la permanencia de las maquiladoras queretanas de exportación.

Existen razones relacionadas con las políticas estatales y federales que tienden a embrollar el análisis de estas empresas, por ejemplo, el impulso al Programa de Importación Temporal para la Producción de Artículos de Exportación (PITEX) que viene a ocultar su condición de empresa maquiladora. Para la Delegación estatal de la Secretaría de Economía quienes participan en PITEX no se enlistan como maquiladoras. Además la burocracia, la falta de políticas claras para impulsar a estas plantas, la falta de rumbo del país, y la falta de una mayor infraestructura, son, entre otras, causas que vienen a detener el desarrollo de las empresas maquiladoras. La información fortalece nuestra idea de que el TLC poco ha contribuido para modificar el contexto de desarrollo de la entidad pues ésta se sigue moviendo en función de factores como los antes mencionados.

#### IV.2.1. Datos generales del sector

Refiriéndonos específicamente al sector objeto de estudio, encontramos en los datos proporcionados por la Secretaría de Economía, Delegación Querétaro para el año 2004, un registro de 19 empresas maquiladoras cuyo producto está orientado principalmente a la exportación, la producción proviene de la rama textil; metálica y autopartes y, eléctrica y electrónica; su mercado preferente es el estadounidense. A inicios de los años 90 las políticas gubernamentales inician la atracción decidida de maquiladoras (SEDEC, 1991); posteriormente, al sobrevenir la crisis de 1994-95 (Salas, 2003), la maquila logró esquivar los efectos negativos debido a la apertura comercial a partir del TLC y a sus ventas en los Estados Unidos (Carrillo, Martínez y Lara, 2004). En los años subsiguientes (1996-2000) se pretendió darle un mayor impulso a este sector, ya que representaba una oportunidad para generar nuevos empleos y consolidar la industria del vestido y de la confección con miras a la exportación.

En el Plan de Desarrollo para el periodo 1997-2002 (1998: página electrónica) se menciona el siguiente objetivo: *“Impulsar un plan conjunto con el sector para desarrollar empresas microindustriales, turísticas, artesanales, comerciales y agroindustriales para las regiones internas del estado, aprovechando el potencial de éstas y poder así equilibrar las zonas económicas. Se buscará ampliar la industria maquiladora en giros productivos y zonas de Querétaro que sean compatibles con la capacidad de trabajo de la gente y un esquema social de empleo con garantías cada vez*

mejores". Es de mencionarse que las empresas se concentraron en el centro del estado y no se interesaron en invertir en la zona serrana que es la más deprimida de la entidad, profundizando la centralización en la ZMCQ y en el corredor San Juan del Río-Tequisquiapan.

**Tabla 16**  
**Empresas con programa de maquila de exportación por**  
**rama económica, 1995-2004**

Rama	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alimentos y bebidas	1	1	1	1	1	0	0	0	n.d.	0
Eléctrica y electrónica	2	1	1	1	0	4	2	2	n.d.	3
Madera	1	0	1	0	0	0	0	0	n.d.	0
Papel, imprenta y editorial	0	0	1	0	0	1	0	0	n.d.	0
Productos metálicos y autopartes	1	3	4	5	4	3	4	5	n.d.	3
Química, caucho y plástico	1	0	1	1	1	2	0	0	n.d.	1
Textil	20	26	41	33	5	5	3	4	n.d.	6
Otras industria	0	1	0	1	1	3	5	8	n.d.	6
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>32</b>	<b>50</b>	<b>42</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>n.d.</b>	<b>19</b>

Fuente: Para los años de 1995-2002, SEDESU (2003) "Anuario Económico 2003" Gobierno del Estado, p. 198; para los años 2003 y 2004 elaboración propia con base en información de la Secretaría de Economía, Delegación Querétaro y de las propias empresas.

La crisis de la maquila en Querétaro la podemos fijar en el año de 1999, cuando sufre una drástica caída en el número de establecimientos (de 42 pasa a 12). El comportamiento de la instalación de maquiladoras ha sido errático, de 16 registradas en 1991 se pasa al máximo histórico en 1995 con 50 maquiladoras establecidas (de las cuales 41 correspondían a la rama textil), en el 2000 se contabilizan 18, disminuye a 14 en el año siguiente y alcanza las 19 maquiladoras en 2004.

## IV.2.2 Comportamiento económico de la maquila

La información de la maquila queretana es difícil de obtener, por su tamaño el INEGI suele considerarla en el rubro de "otras entidades". En el ítem subsiguiente presentaremos el análisis de los datos de: a) valor de la producción, b) consumo intermedio, c) personal total ocupado, d) remuneraciones totales, e) obreros/personal total ocupado, f) remuneraciones totales/valor agregado y g) valor agregado/personal

total ocupado. Para el caso de valor de la producción, consumo intermedio y remuneraciones totales se consideró el Índice de Precios de la Maquila (Sistema de Cuentas Nacionales de INEGI) para deflactar y elaborar la información a pesos constantes; en el caso de las remuneraciones, tomamos el Índice de Precios al Consumidor de la Zona Centro Norte que publica INEGI y con ello se obtuvo la información a precios constantes.

La producción de la Industria Maquiladora de Exportación en el Estado de Querétaro para el periodo 1990-2002 presenta altibajos, no hay un comportamiento que marque una tendencia, más bien es el reflejo del comportamiento económico del país.

**Tabla 17**  
**Valor de la producción. Precios constantes**

Año	Producción	Tasa de crecimiento anual
1990	108078.8	—
1991	122390.9	13.2
1992	232921.9	90.3
1993	253913.0	9.0
1994	214919.0	-15.4
1995	439413.9	104.5
1996	696486.3	158.5
1997	630941.2	-9.4
1998	619775.6	-1.8
1999	545941.1	-11.9
2000	404630.8	-25.9
2001	342839.5	-15.3
2002	432948.2	26.3

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

Se observa un incremento notable en el año de 1992, con una caída del 15.4% para 1994 y un incremento significativo en 1995 (104.5%) que se continúa en 1996 (58.5%), fecha en la que se registra la mayor producción del periodo en estudio, pero después de este registro máximo empieza un declive continuo hasta el año 2001. Llama la atención que la producción aumente significativamente en los años de 1995 y 1996, cuestión que reafirma la idea de que la crisis no afectó a las maquiladoras, a la par que aumenta el número de empresas, el año de 1997 concentra el nivel máximo



de empresas con 50 y es aquí donde inicia la baja en el valor de la producción. En el año 2002 se inicia un proceso de recuperación respecto del 2001 pero que apenas alcanza los niveles de producción de 1995 aunque con un menor número de empresas, 1995 (26) y 2002 (19). No hay una relación directa entre el número de empresas y el nivel de producción.

En lo que toca a la tabla siguiente que contiene la información del consumo intermedio, puede observarse un fuerte incremento para el año de 1992 con descensos en 1993 y 1994 y con un fuerte ascenso para el año de 1995 que se continúa al año de 1996 en que alcanza el registro más alto y a partir de 1997 inicia un descenso continuo hasta el año de 2001, en 2002 inicia una recuperación.

**Tabla 18**  
**Consumo intermedio. Precios constantes**

AÑO	De origen importado	De origen nacional
1990	38.2	61.8
1991	39.6	60.4
1992	60	40
1993	54.6	45.4
1994	46.7	53.3
1995	69	31
1996	81.4	18.6
1997	74	26
1998	75.5	24.5
1999	70.6	29.4
2000	71.6	28.4
2001	58.4	41.6
2002	62.4	37.6

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

En lo que respecta al origen de los insumos, el periodo inicia con una mayor utilización de insumos nacionales en los años de 1990 y 1991 (61.8 y 60.4%), pero la relación se invierte a partir del gran incremento que se da en el año de 1992 en que se van a ocupar más los de origen importado. Más adelante con el descenso que se da en el año de 1994 el consumo intermedio de origen nacional vuelve a incrementar su proporción, pero de 1995 en adelante el consumo intermedio de origen importado es el que se ocupará más.

1996 presenta la mayor cantidad de consumo intermedio, pero es también el año en que se utilizan más los de origen importado que nacional 81.4% y 18.6 respectivamente. En general se observa que a medida que el consumo intermedio es mayor se utilizan más de origen importado y cuando decrece el consumo intermedio entonces se incrementa el de origen nacional.

Tabla 19

**Valor agregado. Miles de pesos a precios constantes**

Año	Valor Agregado Bruto	Tasa de Crecimiento anual
1990	20495	-
1991	26766	30.5
1992	48234	80.2
1993	76275	58.1
1994	76342	0.08
1995	89533	17.2
1996	98893	10.0
1997	123962	25.2
1998	119058	-3.9
1999	127017	6.6
2000	79305	-37.7
2001	66934	-15.5
2002	73383	9.6

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica

El valor agregado bruto tiene un comportamiento que expresa los vaivenes de la maquila en Querétaro. Primero manifiesta un incremento notable entre 1990 y 1997 al crecer seis veces. Sin embargo, a partir de ahí se muestran debilidades y una reducción en las tasas de crecimiento. El año 2000 se constituye en el año en donde la crisis es ya un hecho, la producción de valor agregado se desploma, disminuyendo en un 37.7% respecto del año anterior. Para el año de cierre del estudio (2002) se observa una pequeña recuperación que no alcanza a resarcir las dramáticas caídas; el valor de la producción de 2002 es todavía menor a la obtenida en 1993.

Tabla 20

**Remuneraciones totales/Personal total ocupado Precios constantes. Miles de pesos**

Año	Remuneraciones totales A	Personal total ocupado B	A/B
1990	18179.4	1737	10.5
1991	19528.9	1640	11.9
1992	35427.2	3021	11.7
1993	48721.0	2885	16.9
1994	48730.0	2872	17
1995	46410.1	2937	15.8
1996	56652.0	3616	15.7
1997	69052.0	5162	13.4
1998	65943.1	4848	13.6
1999	66904.1	4930	13.6
2000	48262.5	2855	16.9
2001	52849.7	2848	18.6
2002	61829.0	2864	21.6

Año base 1993

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

En cuanto a remuneraciones se refiere, estas tienen un incremento notable en el año de 1992, crecen 81.4% respecto a 1991, los años de 1993 y 1994 mantienen niveles similares con un pequeño descenso en 1995 (4.7%) respecto a 1994; en 1996 se da el inicio de un ascenso significativo de las remuneraciones alcanzando su nivel máximo en 1997 con un pequeño descenso en 1998 y una fuerte caída en el año 2000 (30.1%) respecto a 1997, manifiestan un crecimiento continuo en los años de 2001 y 2002.

El personal total ocupado tiene un incremento significativo en el año de 1992 (73.9%) en relación al año de 1990, en los años siguientes mantiene una población más o menos estable hasta tener un incremento importante en 1996 (23.1%) en relación a 1995 y es en el año de 1997 en que se alcanza el nivel máximo de ocupación con un incremento de (42.8%) para empezar un declive continuo a partir de 1998 y llegar a tener en el 2002 una cantidad similar a la que se tenía en el año de 1993.

El promedio de remuneraciones por persona tiene un ritmo de incremento continuo desde 1990 (10.5) hasta el año de 1994 en que alcanza (17) y de ahí empieza el declive hasta el 2000 (16.9) y empieza un incremento en el 2001 (18.6) para alcanzar el máximo nivel en el 2002 con (21.6).

El periodo que inicia en 1990 con (10.5) y termina en el 2002 con un promedio de (21.6) marca un incremento para el periodo de (105.7 %), es decir, un poco más del doble.

**Tabla 21**  
**Salarios/Número de obreros**  
**Precios constantes. Miles de pesos**

Año	Salarios A	Número de obreros B	A/B
1990	15135.3	1595	9.5
1991	13897.7	1484	9.4
1992	28895.9	2844	10.2
1993	31344.0	2585	12.1
1994	36383.0	2619	13.9
1995	32762.1	2673	12.3
1996	39115.8	3341	11.7
1997	52266.8	4820	10.8
1998	49252.6	4477	11
1999	52409.3	4588	11.4
2000	38501.8	2667	14.4
2001	37757.2	2531	14.9
2002	43614.5	2545	17.1

Año base 1993

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales.  
INEGI, página electrónica.

En esta tabla se observa un comportamiento con altibajos de dicha relación, no hay un comportamiento estable sino hasta 1997 donde empieza un crecimiento continuo (10.8) y alcanza su nivel máximo en el año 2002 con 17.1.

El periodo que inicia en 1990 con 9.5, finaliza en el año 2002 con 17.1, por lo que el crecimiento total es de 80%, teniendo incrementos notables en los años de 2001 y 2002.

**Tabla 22**  
**Sueldos/Número de empleados Precios constantes.**  
**Miles de pesos**

Año	Sueldos A	Número de empleados B	A/B
1990	3044.1	142	21.4
1991	5631.2	156	36.1
1992	6531.3	177	36.9
1993	17377.0	300	57.9
1994	12347.0	253	48.8
1995	13648.1	264	51.7
1996	17536.2	275	63.8
1997	16785.1	342	49.1
1998	16690.6	371	45.0
1999	14494.7	342	42.4
2000	9760.8	188	51.9
2001	15092.6	317	47.6
2002	18214.5	319	57.1

Año base 1993

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales.  
INEGI, página electrónica.

Los sueldos crecen, en términos reales, seis veces durante el periodo; por otra parte, es notable la caída que se da en el año 2000, producto de la disminución de empleados (188), siendo 1998 el año con el mayor número de empleados (371). Los años de 2001 (317) y 2002 (319) marcan una recuperación significativa.

En general puede afirmarse que las remuneraciones han aumentado significativamente y presentan cambios en cuanto a su composición pues la participación relativa de los sueldos ha crecido o dicho de otra manera la participación de los salarios ha venido disminuyendo.

Tabla 23

**Proporción obreros/personal total ocupado**

Año	Obreros A	Personal Total Ocupado B	A/B
1990	3044.1	142	21.4
1991	5631.2	156	36.1
1992	6531.3	177	36
1990	1595	1737	91.8
1991	1484	1640	90.5
1992	2844	3021	94.1
1993	2585	2885	89.6
1994	2619	2872	91.2
1995	2673	2937	91.0
1996	3341	3616	92.4
1997	4820	5162	93.4
1998	4477	4848	92.3
1999	4588	4930	93.1
2000	2667	2855	93.4
2001	2531	2848	88.9
2002	2545	2864	88.9

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

En los años más recientes ha subido el nivel de participación de los empleados en relación a los obreros, hoy se ocupa en la industria maquiladora de exportación queretana a 58 personas de cada 100 que se ocupaban en 1999 y de esas 58 personas ocupadas 51.6 son obreros y 6.4 son empleados. En 1999 había una relación de 13.4 obreros por empleado mientras que en el 2002 se da una relación de 7.9 obreros por empleado.

El nivel más alto se da al inicio del periodo, en 1990, con un 83.3% de participación, en 1993 el nivel de participación salarial es el más bajo con un 64.3%, se recupera en el 2000 (79.8%), para volver a caer en 2001 (71.4%) y 2002 (70.5%).

**Tabla 24**  
**Proporción salarios/remuneraciones**

Año	Salarios A	Remuneraciones B	A/B
1990	15135.3	18179.4	83.3
1991	13897.7	19528.9	71.2
1992	28895.9	35427.2	81.6
1993	31344.0	48721.0	64.3
1994	36383.0	48730.0	74.7
1995	32762.1	46410.1	70.6
1996	39115.8	56652.0	69.0
1997	52266.8	69052.0	75.7
1998	49252.6	65943.1	74.7
1999	52409.3	66904.1	78.3
2000	38501.8	48262.5	79.8
2001	37757.2	52849.7	71.4
2002	43614.5	61829.0	70.5

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

**Tabla 25**  
**Índice de productividad**

Año	Índice de Productividad a Precios Constantes
1990	11.8
1991	16.3
1992	16
1993	26.4
1994	26.6
1995	30.5
1996	27.3
1997	24
1998	24.6
1999	25.8
2000	23.9
2001	23.5
2002	25.6

Fuente: Elaboración propia con base en la información del Sistema de Cuentas Nacionales. INEGI, página electrónica.

En el estado de Querétaro el nivel de productividad manifiesta un incremento continuo entre 1990 y 1995, el resto del periodo el comportamiento es fluctuante. Para el cierre del periodo, 2002, el índice alcanza un 25.6, representando un incremento de 2.1 veces respecto a 1990, lo que significa que la productividad en la maquila tiene un nivel aceptable.

## V. PERSPECTIVAS DE LA MAQUILA EN EL CONTEXTO DEL TLC

Con la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994, se decía que el país tenía frente a sus ojos la oportunidad de llevar a cabo un crecimiento económico sostenido y un modelo de desarrollo basado en la reconversión industrial, en la modernización tecnológica y en la posibilidad de incrementar su base de exportación hacia países más desarrollados como Estados Unidos y Canadá, se abría con ello la posibilidad de que México tuviera la ocasión de convertirse en una nación de primer mundo.

Carlos Salinas de Gortari presidente de México en aquel entonces, no sólo se conformó con construir un modelo diseñado para entrar a la dinámica del desarrollo, sino que también llegara a ser importante en términos comerciales y productivos comparado a los países más industrializados. Salinas también pensó y logró incorporar a México a la OCDE, su estrategia consistió en mantener durante todo su periodo un tipo de cambio estable, permitiendo a los industriales mexicanos contar con un dólar barato para ser invertido en la planta productiva, la reconversión industrial sería favorecida a partir de esta estrategia. Sirvió a los industriales para comprar tecnología, no siempre de última generación (De la Garza, 2001), lo cual haría posible contar con una planta productiva eficiente para llegar a niveles altamente competitivos como los que se tienen en los países desarrollados.

La lógica de aquellos tiempos mostraba una estrategia salinista coherente en términos de lo que él pensaba como modelo de desarrollo para el país, sin embargo, son muchas las argumentaciones en contra que contradicen un modelo que no tomó en cuenta el tinte especulativo generado por mantener a toda costa un peso mexicano ficticiamente fuerte ante el dólar, esta situación motivó que los capitales golondrinos –como se hicieron llamar– sirvieran para enriquecer a la gran cantidad de especuladores tanto foráneos como nacionales provenientes del sector financiero, es decir, no existió una política de candados que impidiera el vuelo de los capitales golondrinos, por el contrario, la presión a la cual fue sometido el peso permitió que volarán más, aunado a la serie de contradicciones políticas que sur-



gieron en el país a principios de 1994, donde la cantidad de conflictos internos imposibilitaron el seguimiento del modelo implementado por el gobierno de Salinas para el desarrollo del país. La aparición del Frente Zapatista de Liberación Nacional, así como los asesinatos de Ruiz Massieu, de Colosio, que junto con la decisión priísta de elegir a Ernesto Zedillo como candidato presidencial, dieron por terminada la fase salinista.

Dos aclaraciones son pertinentes, la primera se relaciona con el modelo de desarrollo económico que Carlos Salinas de Gortari pensó para el país obedeciendo más a los intereses del grupo encabezado por él y a los de su propia megalomanía, más que a los del pueblo mexicano. La segunda, que la instrumentación de la firma del Tratado de Libre Comercio se llevó a cabo pero no bajo los lineamientos que Carlos Salinas imaginó, sino a los de Ernesto Zedillo y que gracias a su inexperiencia y al *error de diciembre*, llevaron a que la operatividad del TLC se reorientara más rápidamente en función de la política de EU con mayor afinidad a sus propias necesidades y no tanto para el desarrollo económico de México.

Son muchas las argumentaciones que pueden darse en favor de la política de Zedillo, por ejemplo que las condiciones estaban dadas para una devaluación tan fuerte como sucedió con la crisis de inicio de periodo, y muy poco se dice, que la ineptitud del gobierno de Zedillo confirmó la entrega de la economía mexicana a los derroteros particulares de la política de Estados Unidos. Una crisis tan profunda como la experimentada a lo largo de todo 1995 es inculpada por completo a la política errónea de Salinas, exonerando con ello a Zedillo de toda culpa. En nuestra opinión la responsabilidad es compartida, ya que al tener visiones diferentes sobre un mismo tema, ambos presidentes permitieron que la economía mexicana se deteriorara arrastrando a una mayor miseria en las condiciones de vida del pueblo mexicano.

## V.1 La maquila en la entidad queretana

Actualmente, la política industrial del gobierno ha dejado de ver como una opción viable a la maquila y empiezan a apostar por las empresas generadoras de productos terminados más que por el maquilado; incluso funcionarios de la Secretaría de Desarrollo Sustentable del estado plantean que el modelo maquilador de exportación para el estado de Querétaro está agotado. Pensamos que este planteamiento es equivocado, pues hemos observado que en el estado pueden convivir modelos productivos de distinta índole y propósito, y en dado caso, se trataría de impulsar

nuevas alternativas que tiendan a fortalecer a los diferentes sectores que componen a las plantas maquiladoras, sobre todo, para aquellas que demuestren su eficacia en términos de productividad, competitividad y de desarrollo para el personal que labora en ellas.

Creemos también que Querétaro cuenta con los suficientes recursos como para llevar a cabo un amplio desarrollo productivo y social, sin embargo, es necesario comparar cuál es la situación real que vive el estado con respecto a los demás que integran la república mexicana y sobre todo, con aquellos que componen la región. La tarea, por supuesto es encontrar las posibilidades de un tipo de desarrollo sustentable que acabe con la desproporción económica, promueva la vida democrática y destruya las profundas desigualdades sociales en materia de salud, educación y vivienda. En suma, que convierta al territorio nacional en algo más habitable para todos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carrillo, M., Martínez, J. y Lara, J. (2004). "El papel de los sindicatos en la flexibilización de los contratos colectivos, la experiencia queretana". Ponencia presentada en el "Primer Encuentro de Investigadores de la Región centro Occidente sobre Desarrollo Social y Trabajo en el Marco de la Globalización". Realizado en la ciudad de Guadalajara, el 30-31 de agosto de 2004.
- Carrillo, M., Martínez, J. y Lara, J. (2003). "La polémica sobre la nueva Ley Federal del Trabajo". Revista Superación Académica, número 29. SUPAUAQ. México.
- De la Garza, E. (1993). "Neoliberalismo y Estado". En: Laurell, A. "Estado y políticas sociales en el neoliberalismo". UAM-X. México.
- De la Garza, E. (2001). "La formación socioeconómica neoliberal". Plaza y Valdes-UAM. México.
- Flores, L. (1987). "Del saber obrero y de la reconversión industrial". Revista Sociología, número 1. UAQ. México.
- Flores, L. (1985). "Análisis de los factores de acción social de los obreros en Querétaro y su expresión organizativa". En: Silva, Gilberto "Movimientos sociales en Querétaro". Ed. UAQ. México.
- Gobierno del Estado de Querétaro (1998). "Plan estatal de Desarrollo 1997-2003". Página electrónica: <http://www.querétaro.gob.mx>.
- González, C. y Osorio, L. (2000). "100 años de industria en Querétaro". UAQ-Gobierno del Estado. México.
- Huerta, M. (1991). "Industrialización, procesos y mercado de trabajo en Querétaro". Revista Sociología, número 6. UAQ. México.

- INEGI (2004).** "Sistema de Cuentas Nacionales. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación, por región geográfica y entidad federativa 1990-1997". Página electrónica <http://www.inegi.gob.mx>. México.
- INEGI (2004).** "Sistema de Cuentas Nacionales. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación, por región geográfica y entidad federativa 1997-2002". Página electrónica <http://www.inegi.gob.mx>. México.
- Lara, J. (2003).** "Protesta obrera y lucha sindical en la fábrica El Hércules". Querétaro (1906-1916)". Fondo editorial CONACULTA. México.
- López Portillo, J. (1991).** "Querétaro, frente al Tratado de Libre Comercio". Revista Sociología, número 6. UAQ. México.
- Martínez J. et. al (1999).** "Querétaro: cambio en las relaciones industriales y laborales a nivel local". Publicado en De la Garza, E. y Bouzas, A. (coordinadores) "Cambios en las relaciones laborales. Enfoque sectorial y regional", vol 2. UAM-UNAM-FAT-AFL-CIO México.
- Martínez, J. (1995).** "Modelos de industrialización en México: tendencias y alternativas". Inédito. México.
- Salas, C. (2003).** "El contexto económico de México". En: De la Garza, E. y Salas, C. "La situación del trabajo en México, 2003". Plaza y Valdés. México
- Secretaría de Desarrollo Económico (1991).** "Anuario Económico 1991". Gobierno del Estado de Querétaro. México.
- Secretaría de Desarrollo Económico (1994).** "Anuario Económico 1993-1994". Gobierno del Estado de Querétaro. México.
- Secretaría de Desarrollo Económico (1997).** "Anuario Económico 1997". Gobierno del Estado de Querétaro. México.
- SEDESU (2001).** "Anuario Económico 2001". Gobierno del Estado de Querétaro. México.
- SEDESU (2003).** "Anuario Económico 2003". Gobierno del Estado de Querétaro. México.
- SIEM (2004).** "Estadísticas por municipio y tamaño de empresa". Página electrónica: <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/>. México.
- Tapia, A. (1995).** "Polo de innovación tecnológica Querétaro: situación actual y perspectivas en la creación de ventajas competitivas". Ponencia presentada al Seminario "Polos de innovación tecnológica en México. UNAM-INDICO-UAQ. México.
- Yamasaki, A. (1992).** "Industrialización, población y urbanización en el estado de Querétaro". Revista Investigación, número 4. UAQ. México.

# El reto económico de China para México: el caso de la cadena hilo-textil-confección

Enrique Dussel Peters\*

## INTRODUCCIÓN

Como resultado de la estrategia impuesta en México desde 1988 –la estrategia de la liberalización–, las exportaciones se han convertido en el motor de crecimiento de la economía. Dentro de éstas, la cadena hilo-textil-confección juega un papel relevante desde múltiples perspectivas: como una de las actividades de mayor orientación exportadora después de la crisis de 1994-1995, la subsecuente devaluación y la implementación del TLCAN y por su importante presencia en el PIB y en el empleo de la manufactura mexicana, entre otras dimensiones. No obstante, desde finales de 2000 su dinámica se ha visto reducida sustancialmente, tanto en el mercado interno como en su principal destino, los Estados Unidos. Razones internas, así como la competencia directa con productos chinos explican las tendencias en la competitividad de las exportaciones de la cadena. En este contexto, los objetivos del documento incluyen, por un lado, destacar la relevancia y características de la cadena hilo-textil-confección en México y por otro lado, analizar la competencia de los productos de la cadena mexicanos en los Estados Unidos, particularmente con China.

---

\* Profesor Investigador titular de la Universidad Nacional Autónoma de México

Con tal objeto el artículo se divide en tres apartados. El primero aborda brevemente una serie de conceptos para comprender el proceso de globalización y la relevancia de la integración de territorios en segmentos específicos de cadenas de valor global, así como las características generales de la cadena hilo-textil-confección a nivel global. La segunda sección analiza las condiciones de la cadena en México durante la década de los noventa y hasta 2004. Además de condiciones generales, el apartado destaca el desempeño exportador en los Estados Unidos, los principales segmentos en los que se integra y los principales competidores, haciendo énfasis en el caso de China. El artículo culmina con un resumen de las secciones anteriores y una serie de propuestas generales de política para la cadena en México.

## I. ANTECEDENTES: CONCEPTOS Y LA CADENA DE VALOR HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN

### 1.1. Algunos conceptos

Al menos desde los setenta y con mucho vigor desde la década de los ochenta, el proceso de globalización ha permitido la transferencia de segmentos de cadenas de valor en muy diversos territorios. Este proceso ha generado un profundo proceso de subcontratación (*outsourcing*) a nivel global liderado inicialmente por el sector productivo y posteriormente por las empresas distribuidoras y comercializadoras. Por un lado, ha permitido que algunos territorios se especialicen en procesos de segmentos específicos de la cadena de valor: cultivo, proveeduría de materias primas, ensamblable y subensamblable, producción de partes y componentes, investigación y desarrollo, mercadeo, servicios postventa, etc., y dependiendo de la actividad particular. Todos estos procesos requieren de diversos grados de comercio internacional, con el objeto de integrar estos segmentos a un producto o servicio final. No obstante este proceso, desde los noventa se refleja adicionalmente el requisito de grandes clientes, en su mayoría vendedores al por menor, de integrar los procesos transferidos (Bair y Dussel Peters 2004); es decir, a diferencia del período reciente anterior, estas empresas exigen que los subcontratistas se hagan directamente responsables íntegramente de los costos, inventarios, financiamiento, calidad, cantidad, insumos y del propio proceso de transformación, del empaque y envío al consumidor final. Estos procesos –conocidos como “paquete completo” (*full packaging*) y con características diversas dependiendo del sector específico– permiten potencialmente un mayor grado de integración y de apropiación de valor agregado por parte de los respectivos territorios, pero generan

enormes nuevos retos –de índole tecnológica, organizativa interna y con otras empresas, logística, así como financiera, entre otras– para los propios subcontratistas y territorios donde se realizan estos procesos.<sup>15</sup>

Desde la segunda mitad de los noventa un grupo de autores (Humphrey y Schmitz 2001) ha analizado la relevancia de la “eficiencia colectiva” –comprendida como la ventaja competitiva resultante de externalidades de economías locales y acciones conjuntas– para los respectivos territorios y su papel para comprender el comportamiento positivo de los agrupamientos o *clusters*. Schmitz (1997) argumenta que la eficiencia colectiva y la conformación de redes interempresa en territorios específicos es una de las características fundamentales para comprender su competitividad global. Recientes análisis (Humphrey y Schmitz 2000) señalan que la integración al mercado mundial depende de diferentes tipos de gobernabilidades de las cadenas (*chain governance*): cuanto mayor la verticalidad y el control de un reducido grupo de clientes y/o compradores, menor será el potencial de escalamiento (*upgrading*) local y de difusión y aprendizaje. Desde esta perspectiva, la generación de un proceso de “eficiencia colectiva”, y no sólo de empresas individuales, no es parte necesaria de las trayectorias de diversos agrupamientos y distritos industriales, tal y como lo demuestra Rabelotti (1997) al comparar distritos industriales en Italia y México. Por el contrario, cuanto mayor sea el número de clientes y menor la dependencia de estándares impuestos por parte de las empresas líderes, mayores serán las opciones de integración, coordinación, cooperación, difusión, aprendizaje y escalamiento local e interempresarial, es decir de conformar de un tejido de redes interempresa territorial.

Los aspectos anteriores son relevantes desde diversas perspectivas. En primer lugar, la integración de los territorios al proceso de globalización se lleva a cabo en segmentos de cadenas de valor agregado específicas: de la investigación y desarrollo (I&D) hasta el subensamble de partes y componentes, y dependiendo de la cadena específica. El tema es de la mayor relevancia tanto para comprender las características territoriales de la cadena como para propuestas de política económica, ya que el segmento específico determina el tipo de empresa y su tamaño, las actividades de I&D, los requisitos de financiamiento y tecnológicos, así como las opciones de generación de valor agregado y empleo y su respectivo escalamiento (*upgrading*), entre otras

---

15 Para un análisis sobre el tema para la industria electrónica, véase: Ernst (2003). El autor examina el proceso en la electrónica y el segmento de las PC bajo el concepto de “módulos”, siendo que “ciertos elementos del proceso de diseño (mayoritariamente funciones rutinarias) se realizan con base en “commodities” y como procesos de rutina estandarizados o como un “servicio” externo realizado por empresas subcontratistas especializadas” (Ernst 2003:8).

variables. Políticas que no consideren estos aspectos –y se mantengan a un nivel general sin conocimiento de las especificidades de integración territorial– en muchos casos serán poco útiles e ineficientes.

Con base en lo anterior y en segundo lugar, la estabilidad macroeconómica llevada a cabo en gran parte de América Latina y México será, en el mejor de los casos, una condición importante, pero no suficiente para generar condiciones competitivas para los segmentos territoriales específicos. Desde una perspectiva de la competitividad sistémica (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer 1999; Meyer-Stamer 2001) la competitividad y la generación de condiciones competitivas para el sector productivo y sus respectivos segmentos requieren de una batería de instrumentos: políticas territoriales, de capacitación, difusión de tecnología y de procesos realizados por inversiones extranjeras, de generación de capacidades, sistemas de incentivos en general, de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, I&D, del marco regulatorio y de competencia, incorporación de empresas proveedoras y la relación público-privada, entre muchos otros (Chang 2002; Dussel Peters, Galindo y Loría 2003; Katz y Stumpo 2001; Lall 2003).

En tercer lugar, es importante ir más allá de planteamientos meramente macroeconómicos para el fomento de la competitividad, pero también de los determinantes microeconómicos de la competitividad planteados por Porter (1990) a inicios de los noventa. Tal como lo han señalado diversos autores, instituciones y corrientes conceptuales y el propio Porter (1998, 2000), en la actualidad la competitividad debe comprenderse en su dimensión sistémica (microeconómica, mesoeconómica, macroeconómica y metaeconómica) y particularmente territorial. Desde esta perspectiva diversos autores han destacado la importancia de la competitividad en su dimensión de segmentos de cadenas de valor, sistémica y territorial (Dussel Peters 2004/b; Messner 2002; Messner y Meyer-Stamer 1994) con el objeto de comprender la racionalidad de los encadenamientos mercantiles globales y la creciente flexibilización productiva, las redes intra e interempresa, los requerimientos de competitividad de los segmentos de la cadena global, la calidad de las instituciones durante períodos de transición, particularmente desde los respectivos territorios y su población: ¿de qué servirían segmentos y/o cadenas globales competitivas con territorios sin opciones de integración y de escalamiento<sup>16</sup> al mercado mundial y con efectos negativos en la

---

16 Desde la perspectiva de segmentos de encadenamientos mercantiles globales el proceso de escalamiento o upgrading–entendido como la integración y apropiación a superiores segmentos de la cadena y, por ende de mayor valor agregado– puede darse tanto a nivel de productos, procesos, intra o intercadena (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon 2001).

generación de empleo, salarios reales, el consumo y la inversión, así como en el PIB y el PIB per cápita? Diversas experiencias territoriales-sectoriales destacan, en el analizado proceso de globalización, la creciente importancia del desarrollo de capacidades en tecnología y de diseño de productos, más que la especialización en la manufactura y ensamble de los mismos (Ernst y Lüthje 2003; Lall 2003).

Desde esta perspectiva, el proceso de globalización y sus efectos socioeconómicos y territoriales puede generar procesos de endogeneidad territorial o, en otros casos, un proceso de polarización tanto en términos absolutos como relativos. La capacidad de los territorios de endogeneizar los procesos y segmentos de cadenas mediante los que se integran al mercado mundial son de la mayor trascendencia en tópicos como el desarrollo tecnológico y la I&D, su difusión, la generación de valor agregado y de empleo y su calidad, los procesos de aprendizaje y el nivel de vida de la población, así como en el nivel de capacitación y educativo requerido, entre otras.

## 1.2. La cadena de valor global de hilo-textil-confección<sup>17</sup>

La cadena hilo-textil-confección es una de las más reguladas históricamente y hasta hoy en día. Tanto en el GATT como en el NAFTA, CAFTA y en otros acuerdos de libre comercio gran parte de sus normas y regulaciones se han enfocado en este sector. En forma sintética, ¿qué aspectos pueden destacarse en torno a las normas de comercio que lo afectan y particularmente hacia los Estados Unidos, considerando que el 91.94% de las exportaciones de la cadena durante 1993-2003 se dirigieron a los Estados Unidos?

En primera instancia, en la actualidad los productos de la cadena están sujetos a las disposiciones del Acuerdo Sobre Textiles y Vestidos (ATV) acordadas en la Ronda Uruguay de la OMC, en la cual se dispuso de cuatro etapas –en 1995, 1998, 2002 y 2005 se eliminarían el 16%, 17%, 18% y el resto de las cuotas, respectivamente– para la eliminación de cuotas que restrinjan su comercio. Si bien desde el primero de enero de 2005 se debieran eliminar la totalidad de las cuotas en la cadena hilo-textil-confección, es importante considerar que pueden existir otras barreras al comercio, particularmente aranceles, pero también normas *antidumping* relativamente laxas hacia China.<sup>18</sup>

17 El subcapítulo aborda el tema en forma esquemática y resumida. Para un análisis con mayor detalle, véase: Appelbaum (2003); Appelbaum y Gereffi (1994); Bair y Dussel Peters (2004); Canaintex y Werner International (2002); Dussel Peters (2004/a/b).

18 No obstante la adhesión de China a la OMC desde enero de 2002, varios países se reservan el derecho de mantener las restricciones arancelarias sobre diversos productos chinos. Los respectivos países y grupos de países –Argentina, la Comunidad Europea, Hungría, México, Polonia, República Eslovaca y Turquía– se refieren sobre todo a textiles y prendas de vestir.



En segundo lugar, y considerando las particularidades del mercado estadounidense, desde los ochenta el régimen comercial creó diversos programas con el objeto de fomentar la maquila en el exterior y de gravar exclusivamente el valor agregado del producto final (y no el insumo estadounidense). Particularmente el régimen de producción compartida (*production sharing*), las leyes 807 (hoy 9802), el Programa de Acceso Especial y la Ley del *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA, por sus siglas en inglés) en 2000, entre otras, beneficiaron particularmente a México y a los países de la Cuenca del Caribe y con significativos efectos en la cadena hilo-textil-confección.<sup>19</sup>

En tercer lugar, el aspecto crítico –tanto en el TLCAN como en el CAFTA, entre otros– consiste en si los procesos realizados en la región –del cortado a procesos de serigrafía, bordados, lavados de diferentes tipos, teñidos, entre muchos otros por ejemplo en México y Centroamérica– tampoco gravan arancel al ser considerados como parte de la norma de origen “regional”. Hasta 2004, incluyendo las normas en el CAFTA, el régimen arancelario estadounidense ha sido poco flexible y no ha permitido que los insumos de terceros países –por ejemplo algodón, hilo o textiles asiáticos– se beneficien de este tratamiento arancelario. Sin embargo, en 1994 el TLCAN permitió que los procesos realizados en México fueran considerados como regionales sin requerir pagar aranceles por el valor de los mismos (Bair y Dussel Peters 2004).<sup>20</sup>

En este contexto normativo, ¿qué tendencias se perciben en la organización industrial global y de los Estados Unidos de la cadena hilo-textil-confección? La cadena es considerada como una de las organizaciones típicas lideradas o controladas por los compradores. De igual forma, desde los noventa se distinguen crecientemente redes de la cadena hilo-textil-confección y diversos segmentos, ya sea de productos con base en fibras naturales o fibras sintéticas. Para el primer caso, por ejemplo, se requieren de redes de materias primas (algodón, lana, seda, etc.), redes de componentes (hilo, tela, etc.), redes de producción o fabricantes de ropa según el mercado

---

México mantendrá medidas antidumping a las importaciones procedentes de China –que en algunos casos son superiores al 1,000%– durante seis años, es decir, hasta el 31 de diciembre de 2007 y que no podrán someterse a las disposiciones de la OMC. México impone actualmente cuotas compensatorias a 1,310 productos chinos, particularmente de la cadena hilo-textil-confección, aunque también otros como bicicletas, calzado, encendedores, juguetes y lápices (Dussel Peters 2004/b).

19 Evans y Harrigan (2004) destacan que las medidas arancelarias a favor de México, Centroamérica y el Caribe durante los noventa efectivamente permitieron incrementar sustancialmente las exportaciones de la cadena a los Estados Unidos y afectaron negativamente a los exportadores asiáticos. Ante la eliminación de las cuotas en 2005 es posible que los países asiáticos recuperen las participaciones perdidas, si bien los autores señalan que la ventaja geográfica aún persiste.

20 Además, e independientemente del tema normativo, es importante considerar si existe capacidad de producción doméstica competitiva de algodón, fibras, hilo y textiles, entre otros; en caso de no existir estos productos y/o procesos, la norma de origen de “hilo en adelante” no tiene beneficio real, aunque pudiera tenerlo al momento de instalar plantas para realizar estos procesos.

específico (en el caso de los Estados Unidos vinculados con Asia, Centroamérica y México), redes de exportación (vía tiendas de menudeo en el caso de los Estados Unidos) y la venta por parte de tiendas de menudeo, tiendas departamentales, especializadas y cadenas de comercio masivo (Appelbaum y Gereffi 1994).

A grandes rasgos existen en la actualidad tres grandes actores en la cadena, con sus respectivas redes: detallistas, comercializadores de productos de marca y los fabricantes de los productos de marca. Los mercados finales destacan por un alto grado de segmentación –tanto en Europa como los Estados Unidos y Asia, por ejemplo y dependiendo de ropa de mujer, hombre, niños, sport, casual, de marca elegante, por colores y estilos, etc.– y el éxito de las tiendas de fábrica, clubes de descuento y *outlets* (Consolidated Stores, Costco, Dollar General, Family Dollar, K Mart, Target Corporation y Wal Mart, entre otros) con respecto a tiendas departamentales (incluyendo a JC Penney, Dillards, Neiman Marcus, May, Dayton-Hudson).

Considerando este proceso de concentración del control de la cadena por estas tiendas departamentales, al menos tres aspectos adicionales son relevantes.

Primero, la relativa saturación de los mercados a nivel global, aunque con excepciones según el segmento específico. Así, Canaintex y Werner International (2002) estiman que el consumo mundial de textiles, con tasas de crecimiento promedio anual cercanos al 3% en los sesenta, disminuye por debajo del 1% para 1990-2020. El tema es significativo, ya que implica mercados mucho más competidos y con fuertes presiones a disminuir el costo de las prendas.

Segundo, ya desde inicios de la década de los noventa –en Asia incluso desde los sesenta– se han generalizado los procesos conocidos como de “paquete completo” (*“full packaging”*). Estos procesos implican –a diferencia de la maquiladora tradicional que recibía los insumos y la tela cortada de los Estados Unidos– que los compradores, vía contrato y estrictas especificaciones del producto, calidad y cantidad, así como estándares de buena conducta y de otros estándares, transfieren la logística, organización y fabricación de las prendas de vestir al subcontratista. El proceso, que puede implicar un proceso de aprendizaje y difusión territorial con el subcontratista, también genera importantes costos de financiamiento que pueden ser hasta de 7-10 veces superiores al de procesos de maquila tradicional (Dussel Peters 2004/a).

Tercero, la confección la tela puede llegar a generar alrededor del 50% de los costos del producto final, dependiendo del producto específico. La diferencia entre la tela fabricada en China y en los Estados Unidos puede ser de alrededor del 50%;

así, e incluyendo costos de fletes, cuotas y aranceles superiores para las prendas de vestir asiáticas, éstas siguen siendo más competitivas en costos que las de México y Centroamérica que usan insumos estadounidenses para beneficiarse de las preferencias arancelarias (Canaintex y Werner International 2002; Dussel Peters 2004/a). Adicionalmente, el costo de la fuerza de trabajo en China y la India en la confección es un 56% y 61% inferior a la de México y Honduras (Canaintex y Kurt Salmon 2002; Hightower 2004).

Cuarto, el segmento de la cadena define los procesos específicos –nivel tecnológico, empleo y su calidad, tipo de empresa, requerimientos de financiamiento, etc.– es crucial para comprender el potencial de escalamiento (*upgrading*): en productos semejantes, por ejemplo, el que sea de marca o no permite un diferencial de precios de 4 a 1 (Canaintex y Werner International 2002:143); la diferencia en el precio de la docena de t-shirts simples o con un diseño de serigrafía es de 2:1 (Dussel Peters 2004/a).

Quinto, la mayor parte de Asia logró desde hace varias décadas realizar procesos de paquete completo y de fabricación de equipo original (OEM, por sus siglas en inglés); una de las principales características de este proceso de escalamiento<sup>21</sup> fue una relativamente rápida transición de la maquila a procesos de paquete completo. Otras empresas asiáticas, y particularmente las japonesas, continuaron escalando la cadena de valor al integrarse de procesos de exportación OEM a otras de fabricación de marca original (OBM, por sus siglas en inglés) e incorporaron sus conocimientos, experiencia y desarrollos de la OEM a procesos de diseño, ventas y *marketing* en el mercado doméstico y global.

## 2. LA CADENA DE VALOR DE HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN EN MÉXICO: PRODUCCIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL

El capítulo aborda, en su primera parte, diversas disposiciones, particularmente arancelarias, que afectan a la cadena hilo-textil-confección (HTC)<sup>22</sup>, así como su peso en la economía mexicana durante 1988-2004 con base en las fuentes de informa-

21 La “triangulación de la manufactura” en Asia –proceso desde los setenta y ochenta por el cual los compradores ponen órdenes con fabricantes, los cuales transfieren parte de los pedidos a otros territorios, incluyendo a México y Centroamérica, para finalmente entregar los productos finales en los Estados Unidos– ha sido significativo para el proceso de aprendizaje en Asia (Gereffi 2002:15; véase también Bair y Gereffi 2002).

22 La cadena hilo-textil-confección incluye cuatro segmentos: a) hilo o fibras, b) textil, c) confección y, d) otros (incluyendo a diversos accesorios). Estos segmentos fueron utilizados para agrupar la información comercial a 6 y 10 dígitos del Sistema

ción existentes. La segunda parte elabora con mayor detalle las características de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos y sus principales competidores, con énfasis en China.

## 2.1. Condiciones

El cuadro 1 manifiesta para la cadena HTC (en este caso, por cuestiones estadísticas, se suman hilo y textil) que en el segmento de hilo-textil y en la confección existe una predominante y creciente participación asiática: en 2001 fue del 48.58% en hilo-textil y del 54.75% en confección. En ambos casos destaca el caso de China, aumentando significativamente su participación en el mercado mundial: en 2001 fue de 12.48% y 26.14% para ambos segmentos. En este contexto, la participación en el mercado mundial de México es reducida, aunque se ha incrementado para el período sustancialmente; en el caso de la confección en 2001 fue de 3.54% y 4.36%, respectivamente, la cual aumentó en más de siete veces durante 1985-2001.

**Cuadro 1**  
**Cuotas de mercado de las exportaciones de países seleccionados en el mercado mundial (1985-2001) (porcentajes)**

	1985	1990	1995	2001	1985	1990	1995	2001
	(Cuota de mercado)				(Participación en sus exportaciones)			
<b>Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles<sup>a</sup></b>								
ALADI	2.40	2.08	2.30	2.89	1.37	1.62	1.47	1.17
MCCA	0.14	0.14	0.13	0.13	1.54	2.19	1.37	0.82
México	0.36	0.45	0.81	1.44	0.64	1.09	1.33	1.16
Estados Unidos	4.92	4.88	6.13	8.50	1.21	1.31	1.38	1.49
Unión Europea	49.02	44.55	36.12	30.70	3.63	3.39	2.84	2.15
Asia	35.17	40.91	46.87	48.58	4.09	5.01	4.56	3.51
China	7.99	8.67	10.49	12.48	14.17	9.80	6.26	4.23
<b>Prendas de vestir y sus accesorios<sup>b</sup></b>								
ALADI	1.44	1.62	2.70	5.20	0.82	1.41	2.17	3.29
MCCA	0.37	0.79	1.99	3.54	4.03	14.34	27.41	36.11
México	0.61	0.73	1.86	4.36	1.12	1.98	3.85	5.47
Estados Unidos	0.93	1.51	3.08	2.62	0.23	0.46	0.87	0.71
Unión Europea	35.29	32.13	23.48	16.56	2.63	2.75	2.32	1.81
Asia	52.00	52.24	52.99	54.75	6.09	7.19	6.48	6.17
China	8.45	15.27	23.07	26.14	15.09	19.39	17.32	13.78

<sup>a</sup> Se refiere al código 65 de la CUCI.

<sup>b</sup> Se refiere al código 84 de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con base en TradeCan (CEPAL 2004).

Armonizado. En el caso de la información a 10 dígitos del Sistema Armonizado proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, por ejemplo, la cadena hilo-textil-confección se conforma por un universo de 3,228 fracciones arancelarias. Para una presentación detallada, véase: Dussel Peters (2004/a).

La cadena HTC –en este apartado comprendida como la suma de las ramas 24 (hilados y tejidos de fibras blandas), 25 (hilados y tejidos de fibras duras), 26 (otras industrias textiles) y 27 (prendas de vestir)– ha transcurrido durante el período 1988-2002 al menos durante tres importantes períodos: a) de estancamiento (1988-1995), b) de crecimiento orientado hacia las exportaciones (1995-2000) y, c) de crisis, tanto en el mercado doméstico como en los Estados Unidos, el principal receptor de las exportaciones de la cadena HTC.

El cuadro 2 manifiesta tanto estas diversas etapas como la creciente orientación exportadora de la cadena y la penetración de las importaciones. A grandes rasgos para el período 1988-2002 el cuadro 2 indica para la cadena HTC que:

1. Se trata de la principal actividad manufacturera mexicana en términos del empleo durante 1988-2002, participando con alrededor del 20% del empleo durante el período.
2. Su participación en el PIB total de la economía mexicana ha ido en constante aumento durante 1988-1997, del 1.09% al 1.49% respectivamente, aunque ha caído desde entonces a niveles de 1988 para alcanzar un 1.11% en 2002.
3. Al igual que con el PIB, se aprecian tendencias similares con el empleo de la cadena HTC: un incremento importante durante el período post-TLCAN y hasta 2000, de un 32.98%, y una fuerte caída desde entonces, de un 16.7% durante 2000-2002.
4. Para el período 1988-2002 las remuneraciones por trabajador en la cadena han ido constantemente a la baja con respecto al resto de la economía: si en 1988 las remuneraciones por trabajador en la cadena HTC representaron el 118.80%, en 2002 había caído al 87.84%.
5. Como resultado del desempeño del PIB y del empleo, la productividad laboral a 2002 se ha mantenido prácticamente inalterada durante 1988-2002, con una tasa de crecimiento promedio anual de apenas 0.2%. Destaca, de igual forma, que la productividad de la cadena HTC es muy inferior a la de la totalidad de la economía, de apenas un 75.36% en 2002. Así, la brecha entre el aumento de la productividad laboral y el crecimiento de las remuneraciones se incrementó significativamente para la cadena HTC.
6. Las tendencias están estrechamente vinculadas con los importantes cambios estructurales en el comercio exterior de la cadena y la significativa contribución

de las actividades de maquila. El cuadro 2 refleja el significativo dinamismo del comercio exterior de la cadena HTC –incluyendo a las actividades de la maquila y sin hacerlo– y particularmente desde la crisis de 1994-1995 y la devaluación del tipo de cambio. Destacan las diferencias al incluir o no a las actividades de la maquila: el coeficiente de la balanza comercial /PIB de la cadena HTC se torna positivo durante 1995-1997 y vuelve a aumentar, con signo negativo, hasta alcanzar un -14.13% en 2002 sin incluir a la maquila. Al incluir a las actividades de la maquila el desempeño es diferente: después de coeficientes negativos anteriores a 1995 el coeficiente se mantiene altamente positivo para alcanzar un 38.48% en 2002. Estas divergentes tendencias pueden comprenderse desde la siguiente perspectiva, que será abordada más abajo: la penetración de las importaciones sobre el PIB, sin incluir a la maquila, alcanza un 70% en 2002, afectando en forma significativa a las empresas y actividades orientadas al mercado doméstico. Por otro lado, el segmento de las empresas orientadas hacia las exportaciones logra incrementar sustancialmente el coeficiente de las exportaciones /PIB, por encima de las importaciones, resultando en el mencionado superávit comercial. Estas tendencias reflejan la creciente polarización de la cadena HTC: un segmento orientado hacia el mercado interno, con crecientes problemas ante la competencia externa vía importaciones, mientras que el otro segmento de la cadena HTC se ha especializado en su orientación exportadora. Este desempeño, no obstante, ha generado importantes aumentos en la productividad y el superávit comercial, aunque con expulsión de fuerza de trabajo.

El cuadro 3 refleja la especialización de las exportaciones mexicanas de la cadena HTC durante 1993-2003. Casi  $\frac{3}{4}$  partes de las exportaciones de la cadena se han orientado al segmento de la confección, mientras que la dinámica de crecimiento de hilo, textil y otros (particularmente diversos accesorios, ha sido muy inferior).

Desde noviembre de 1999 y hasta agosto de 2004 se distingue una significativa caída en el desempeño de la cadena HTC, tanto en términos del empleo, su comercio internacional y otras variables presentadas en los cuadros 2 y 3. Tan sólo el empleo cayó en -31.12%, mientras que la manufactura lo hizo en un -15.44% (véase el gráfico 1). Desde octubre de 2000 la División 2 –Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero– ha disminuido durante cuarenta y siete meses consecutivos su empleo hasta agosto de 2004.

## Cuadro 2

Variables seleccionadas de la industria HTC en México (1988-2002)  $\backslash$  a

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB HTC (1988=100)	100.00	104.78	112.22	113.82	113.54	110.37	112.77	106.98	124.66	138.45	144.97	150.12	160.47	146.93	137.61
PIB total (1988=100)	100.00	105.06	111.09	116.51	121.40	72.43	75.63	70.97	74.63	79.68	83.69	86.72	92.41	92.41	93.01
PIB HTC (porcentaje sobre el total)	1.09	1.02	0.94	0.89	0.84	1.35	1.28	1.31	1.40	1.49	1.43	1.37	1.31	1.22	1.11
Personal ocupado HTC	409.884	416.461	419.254	418.742	410.394	414.709	404.897	398.562	459.302	527.005	567.071	613.915	656.081	613.000	546.761
Personal ocupado HTC (1988=100)	100.00	101.60	102.29	102.16	100.12	101.18	98.78	97.24	112.06	128.57	138.35	149.78	160.07	149.55	133.39
Personal ocupado total (1988=100)	100.00	102.88	107.84	111.03	112.84	114.11	117.02	113.62	117.45	121.92	127.28	130.30	132.98	132.23	131.06
Personal ocupado HTC porcentaje sobre el total)	1.70	1.68	1.62	1.57	1.51	1.51	1.44	1.46	1.62	1.80	1.85	1.96	2.05	1.93	1.73
Remuneraciones por trabajador en HTC (porcentaje sobre el total)	118.80	118.85	114.79	110.94	107.62	102.07	99.76	93.64	90.85	87.86	87.68	85.80	86.93	86.76	87.84
Productividad del trabajo de HTC (1988=100)	100.00	103.12	109.71	111.41	113.40	109.09	114.16	110.02	111.25	107.68	104.79	100.23	100.25	98.25	103.16
Productividad del trabajo de HTC (porcentaje sobre el total)	51.85	52.36	55.22	55.05	54.65	89.11	91.58	91.33	90.78	85.43	82.63	78.09	74.80	72.89	75.36
<b>Información sin incluir a la industria maquiladora de exportación</b>															
Importaciones HTC (1988=100)	100.00	156.38	205.52	267.63	379.25	409.82	440.21	231.13	320.85	441.90	566.19	605.68	726.17	723.71	735.03
Importaciones total (1988=100)	100.00	121.28	149.24	181.10	224.97	223.02	269.00	195.82	245.42	311.59	359.22	396.86	475.78	479.19	476.78
Importaciones HTC (porcentaje sobre el total)	1.53	2.29	2.86	3.21	3.71	4.26	4.05	6.38	8.63	9.65	12.41	12.51	12.34	12.15	12.97
Importaciones / PIB HTC (porcentaje)	14.72	22.25	27.94	31.44	40.25	43.75	46.63	40.65	47.01	50.41	63.42	61.53	64.22	64.59	69.68
Importaciones / PIB total (porcentaje)	6.95	7.50	7.98	8.14	8.84	13.82	15.78	17.80	20.32	21.17	22.48	21.73	22.36	20.47	19.21
Exportaciones HTC (1988=100)	100.00	99.15	90.51	108.05	100.17	105.12	147.38	272.78	341.06	398.97	452.46	498.01	552.96	505.86	515.34
Exportaciones total (1988=100)	100.00	101.54	106.31	114.22	115.60	124.69	142.05	197.52	233.83	252.70	267.75	289.00	320.10	319.49	322.61
Exportaciones HTC (porcentaje sobre el total)	2.89	2.56	2.03	2.34	2.35	2.39	2.74	3.80	3.97	4.71	5.24	5.08	4.80	4.53	4.44
Exportaciones / PIB HTC (porcentaje)	17.71	15.87	13.88	14.17	13.38	14.32	18.94	51.79	54.92	56.80	60.84	60.56	60.06	53.27	55.54
Exportaciones / PIB total (porcentaje)	6.66	6.33	6.45	5.42	4.80	8.06	8.84	17.84	19.45	17.90	16.59	16.39	16.43	14.39	13.88
Balanza comercial / PIB HTC (porcentaje)	2.99	-6.38	-14.06	-17.28	-26.87	-29.43	-27.69	11.14	7.91	6.40	-2.58	-0.97	-4.16	-11.33	-14.13
Balanza comercial / PIB total (porcentaje)	-0.29	-1.17	-1.53	-2.72	-4.04	-5.76	-6.94	0.04	-0.87	-3.27	-5.88	-5.34	-5.92	-6.07	-5.34

*continuación*

**Información que incluye a la industria maquiladora de exportación**

Importaciones HTC (1993 = 100)	—	—	—	118.04	150.23	189.99	224.21	272.25	266.42	270.64
Importaciones total (1993 = 100)	—	—	—	190.63	214.20	241.11	274.07	320.95	311.33	317.14
Importaciones HTC (porcentaje sobre el total)	—	—	—	5.41	5.60	6.13	6.19	6.06	6.03	6.11
Importaciones / PIB HTC (porcentaje)	—	—	—	104.98	117.59	143.93	149.38	157.12	151.13	160.96
Importaciones / PIB total (porcentaje)	—	—	—	27.54	30.40	31.18	33.17	34.07	30.68	29.22
Exportaciones HTC (1993 = 100)	—	—	—	164.55	260.67	314.43	373.14	444.53	421.58	425.07
Exportaciones total (1993 = 100)	—	—	—	190.63	214.20	241.11	274.07	320.95	311.33	317.14
Exportaciones HTC (porcentaje sobre el total)	—	—	—	6.53	7.37	8.16	8.27	8.25	8.26	8.17
Exportaciones / PIB HTC (porcentaje)	—	—	—	134.32	150.61	173.70	185.83	197.91	189.05	199.45
Exportaciones / PIB total (porcentaje)	—	—	—	29.41	30.35	30.46	30.88	31.52	28.02	27.06
Balanza comercial / PIB HTC (porcentaje)	—	—	—	29.34	33.02	29.77	36.45	40.79	37.92	38.48
Balanza comercial / PIB total (porcentaje)	—	—	—	1.87	-0.83	-3.13	-2.29	-2.55	-2.66	-2.16

Nota. Se refiere a la suma de los ramos 24 (hilados y tejidos de fibras blandas), 25 (hilados y tejidos de fibras duras), 26 (otras industrias textiles) y 27 (prendas de vestir).

Fuente: elaboración propia en base a INEGI (SCN).



Cuadro 3

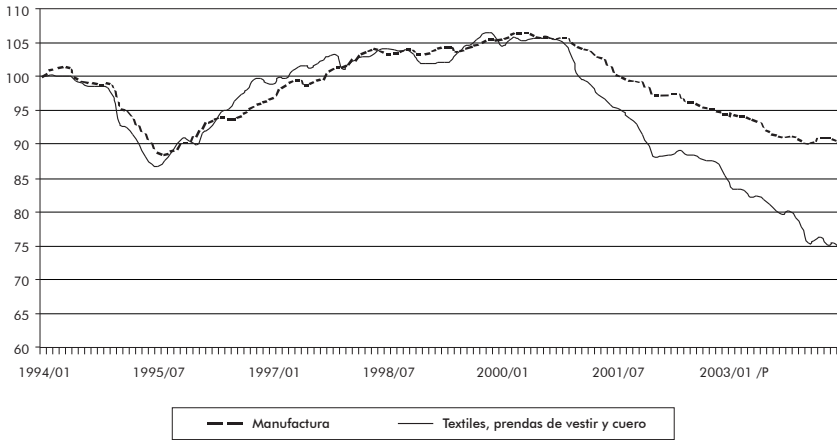
## México: exportaciones totales de la cadena HTC por segmento (1993 -2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
	Valor (millones de dólares)											
Hilo	174	194	337	353	395	360	390	481	480	476	472	4,113
Textil	278	385	572	738	959	869	984	1,207	909	895	829	8,627
Confección	1,016	1,527	2,549	3,602	5,473	6,480	7,631	8,501	7,882	7,671	7,261	59,593
Otros	702	509	475	699	969	1,127	1,293	1,281	1,030	1,132	1,090	10,307
<b>TOTAL</b>	<b>2,170</b>	<b>2,615</b>	<b>3,934</b>	<b>5,392</b>	<b>7,797</b>	<b>8,836</b>	<b>10,298</b>	<b>11,470</b>	<b>10,301</b>	<b>10,174</b>	<b>9,653</b>	<b>82,640</b>
	Participación (en porcentajes)											
Hilo	8.01	7.43	8.58	6.54	5.07	4.07	3.79	4.19	4.66	4.68	4.89	4.98
Textil	12.81	14.72	14.55	13.69	12.30	9.84	9.55	10.53	8.83	8.80	8.59	10.44
Confección	46.83	58.38	64.80	66.80	70.20	73.33	74.11	74.11	76.51	75.39	75.22	72.11
Otros	32.35	19.47	12.07	12.97	12.43	12.75	12.55	11.17	10.00	11.13	11.30	12.47
<b>TOTAL</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
	Tasa de crecimiento anual											
Hilo	—	11.8	73.7	4.5	12.0	-8.9	8.4	23.2	-0.2	-1.0	-0.8	10.5
Textil	—	38.5	48.7	29.0	30.0	-9.3	13.1	22.7	-24.7	-1.5	-7.4	11.6
Confección	—	50.3	67.0	41.3	51.9	18.4	17.8	11.4	-7.3	-2.7	-5.3	21.7
Otros	—	27.5	-6.7	47.2	38.6	16.3	14.7	-0.9	-19.6	9.9	-3.7	4.5
<b>TOTAL</b>	—	<b>20.5</b>	<b>50.4</b>	<b>37.1</b>	<b>44.6</b>	<b>13.3</b>	<b>16.5</b>	<b>11.4</b>	<b>-10.2</b>	<b>-1.2</b>	<b>-5.1</b>	<b>16.1</b>

Fuente: Elaboración propia con base en BANCOMEXT (2004)

Gráfico 1

**Textiles, prendas de vestir y cuero: desempeño del empleo en diversos segmentos (1994-2004/agosto) (enero 1994=100)**



Fuente: Elaboración propia.

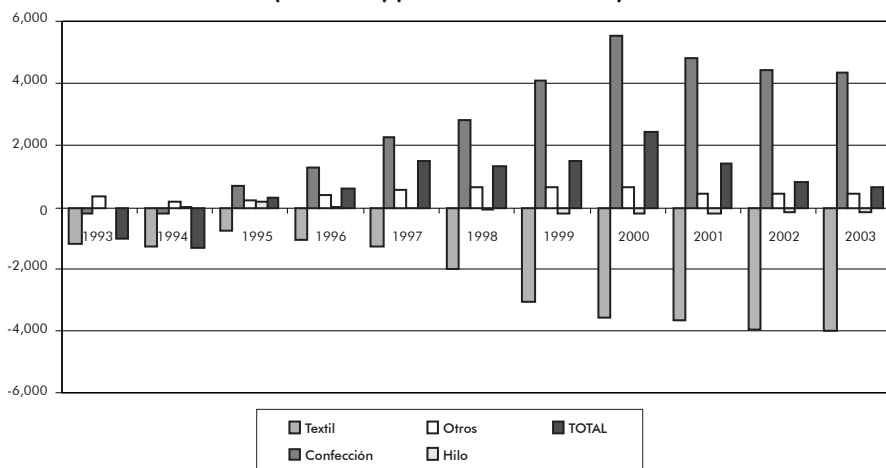
Tres últimos aspectos son relevantes para comprender la dinámica de la cadena HTC:

1. En la cadena HTC China se ha convertido en el segundo socio comercial para México, con una tasa de crecimiento promedio anual de 20.0% durante 1993-2003 (véase el cuadro 4).
2. Las exportaciones de la cadena HTC de México dependen en mucha mayor medida de los programas de importación temporal para su exportación (ITE): en promedio para 1993-2003 el 95.83% de las exportaciones de la cadena dependió de los ITE, mientras que sólo el 78.57% para el total de las exportaciones de la economía mexicana durante el mismo período.
3. Desde una perspectiva de cadena de valor y sus respectivos segmentos, México presenta una clara especialización de sus exportaciones hacia el segmento de la confección. No obstante, destacan crecientes importaciones de textiles como insumos de la cadena en su conjunto. Como resultado y en forma sorprendente, en el corto plazo la cadena en su conjunto pudiera generar un déficit comercial (véase el gráfico 2).
4. La información anterior, sin embargo, no es suficiente para comprender la masiva penetración de las importaciones de la cadena en México. Según recientes estimaciones, actualmente el 58% –o alrededor de \$9,500 millones de dólares–

del consumo doméstico en México de prendas de vestir es ilegal, las cuales provienen mayoritariamente de Asia y de China. Estas mismas fuentes (CNIV 2004; SE 2003; Vallés Costas 2004) estiman que sólo el 20% del consumo doméstico se suministra localmente, mientras que el alrededor del 22% es importado legalmente. Estas importaciones ilegales –la mayor parte proveniente de Asia y particularmente de China, según las mismas fuentes– se internan ya sea vía triangulación de mercancías<sup>23</sup>, mediante cambios arancelarios –es decir, se importa ropa nueva como usada o bajo otra fracción arancelaria– ante la falta de revisiones por parte de las aduanas estadounidenses<sup>24</sup> y/o en forma ilegal y robos y su venta en forma ilegal y/o informal. Las medidas antidumping generan potentes incentivos para este proceso.

Gráfico 2

**México: balanza comercial de la cadena hilo-textil-confección por segmentos (1993-2003) (en millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con base en Dussel Peters (2004/b).

23 Según el actual presidente de la Cámara Nacional de la Industrial del Vestido (CNIV) los países para usar esta vía de importación son Chile, Estados Unidos, Panamá, Indonesia, Taiwán y Hong Kong (La Jornada, octubre 30, pp. 25.)

24 El USGAO (2004) reconoce que existen masivas importaciones ilegales de textiles que no son abordadas, por el momento, por la aduana estadounidense, lo cual le preocupa ante la apertura en 2005. Destaca la falta de un sistema automatizado, la falta de inspecciones e incoherencia entre los puertos, la posibilidad legal para que los importadores temporales cambien el destino de la mercancía sin informar a las aduanas y largos períodos para que lleguen a su destino legal, afectando particularmente a México.

Cuadro 4

## México: importaciones totales de la cadena HTC por país (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
						Valor (millones de dólares)						
1 Estados Unidos	2,199	2,832	3,103	4,174	5,390	6,315	7,439	7,134	6,801	6,896	6,378	58,662
2 China	67	31	23	40	49	74	96	203	231	382	413	1,609
3 Hong Kong	191	131	48	24	40	53	77	176	180	248	304	1,472
4 Corea del Sur	203	234	95	148	195	220	330	420	365	282	274	2,765
5 España	25	47	32	36	54	79	90	106	142	203	222	1,036
6 Italia	86	92	54	54	88	105	105	109	171	165	164	1,192
7 Taiwán	94	92	35	48	112	141	108	171	151	170	145	1,267
8 Canadá	12	11	15	28	34	43	70	99	123	126	108	669
9 Alemania	28	31	22	19	28	46	53	51	63	68	79	488
10 India	26	50	30	20	34	36	33	52	59	66	77	483
11 Colombia	9	14	4	8	13	21	28	50	53	69	77	346
12 Indonesia	19	27	16	14	18	35	34	46	52	69	61	390
13 Pakistán	12	21	5	5	14	19	21	28	39	44	49	257
14 Japón	40	37	22	23	30	32	46	44	38	40	43	394
15 Francia	20	19	10	12	18	21	24	23	32	38	36	254
<b>Subtotal</b>	<b>3,030</b>	<b>3,668</b>	<b>3,516</b>	<b>4,653</b>	<b>6,116</b>	<b>7,242</b>	<b>8,556</b>	<b>8,711</b>	<b>8,499</b>	<b>8,865</b>	<b>8,429</b>	<b>71,284</b>
Resto	173	245	119	147	201	240	254	341	404	509	578	3,211
<b>Total general</b>	<b>3,203</b>	<b>3,913</b>	<b>3,635</b>	<b>4,800</b>	<b>6,317</b>	<b>7,481</b>	<b>8,810</b>	<b>9,052</b>	<b>8,903</b>	<b>9,374</b>	<b>9,007</b>	<b>74,495</b>



continuación

		Tasa de crecimiento anual														
1	Estados Unidos	—	28.8	9.6	34.5	29.1	17.2	17.8	-4.1	-4.7	1.4	-7.5	11.2			
2	China	—	-53.5	-25.2	72.4	21.1	52.9	29.4	111.3	14.1	65.0	8.1	20.0			
3	Hong Kong	—	-31.6	-63.5	-49.4	64.3	35.0	44.5	128.0	2.1	37.9	22.7	4.7			
4	Corea del Sur	—	15.2	-59.1	54.8	31.8	12.8	50.5	27.1	-13.1	-22.7	-2.8	3.1			
5	España	—	88.4	-30.4	12.2	47.9	46.9	13.7	17.3	34.4	43.2	9.4	24.6			
6	Italia	—	7.4	-41.3	-0.9	64.7	18.9	-0.4	4.7	56.2	-3.7	-0.1	6.7			
7	Taiwán	—	-3.1	-62.0	37.3	133.8	26.2	-23.1	57.9	-11.7	12.2	-14.8	4.4			
8	Canadá	—	-3.7	27.9	94.3	18.6	29.6	62.2	40.4	24.5	2.0	-14.3	24.7			
9	Alemania	—	9.0	-29.3	-12.8	47.0	64.8	16.0	-4.9	23.2	9.1	15.9	10.8			
10	India	—	92.9	-38.9	-35.1	71.8	5.3	-8.4	57.5	15.1	11.9	15.9	11.5			
11	Colombia	—	58.5	-69.4	80.9	66.2	63.0	33.0	74.3	6.5	31.2	10.6	23.9			
12	Indonesia	—	42.8	-40.8	-10.6	30.3	89.3	-2.1	35.0	11.5	33.4	-11.6	12.5			
13	Pakistán	—	80.1	-74.1	-13.4	196.8	36.9	9.6	33.2	40.2	10.6	11.5	15.3			
14	Japón	—	-6.7	-39.9	3.2	29.5	6.5	44.0	-4.4	-13.9	5.1	8.7	0.8			
15	Francia	—	-2.9	-46.7	13.3	55.4	19.4	12.6	-3.8	36.1	20.3	-4.8	6.3			
	<b>Subtotal</b>	—	<b>21.1</b>	<b>-4.1</b>	<b>32.3</b>	<b>31.4</b>	<b>18.4</b>	<b>18.2</b>	<b>1.8</b>	<b>-2.4</b>	<b>4.3</b>	<b>-4.9</b>	<b>10.8</b>			
	<b>Resto</b>	—	<b>41.7</b>	<b>-51.3</b>	<b>23.3</b>	<b>36.9</b>	<b>19.0</b>	<b>6.2</b>	<b>33.8</b>	<b>18.6</b>	<b>26.1</b>	<b>13.5</b>	<b>12.8</b>			
	<b>Total general</b>	—	<b>22.2</b>	<b>-7.1</b>	<b>32.0</b>	<b>31.6</b>	<b>18.4</b>	<b>17.8</b>	<b>2.7</b>	<b>-1.6</b>	<b>5.3</b>	<b>-3.9</b>	<b>10.9</b>			

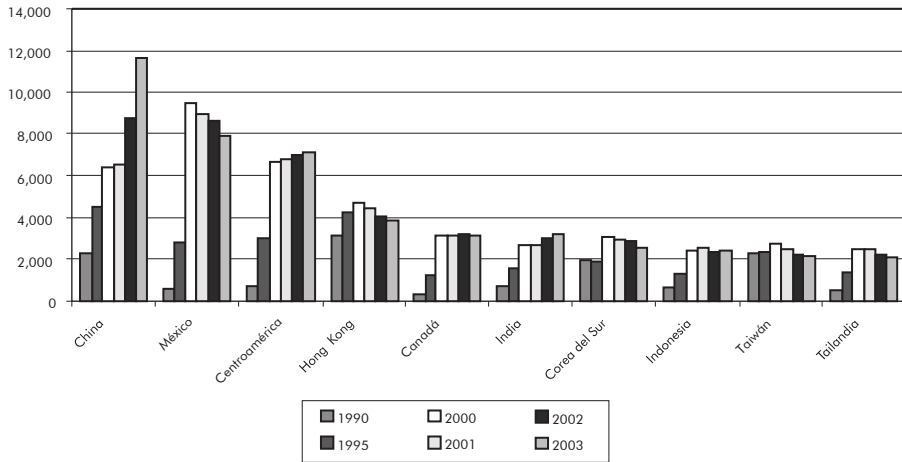
Fuente: elaboración propia con base en Dussel Peters (2004/b)

## 2.2. Exportaciones a los Estados Unidos y competencia con China<sup>25</sup>

El mercado estadounidense es de mayor relevancia para las exportaciones de México y en menor medida para China y representó en el 2002 el 92.73% y 10.61%<sup>26</sup> de sus exportaciones de la cadena HTC, respectivamente. ¿En qué segmentos de la cadena se han especializado los respectivos países en el mercado estadounidense?

Gráfico 3

### Estados Unidos: importaciones de la cadena hilo-textil-confección (1990-2003) (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en Dussel Peters (2004/b).

El gráfico 3 refleja en términos generales la dinámica de los países en cuestión. Destaca, por un lado, que Centroamérica, China y México son los principales exportadores durante el período a los Estados Unidos –con una tcap de 20.4%, 13.3% y 23.3% respectivamente– y representaron en 2003 el 34.44% de las importaciones totales de la cadena de los Estados Unidos. Adicionalmente se distinguen dos períodos: a) 1990-2000, donde las importaciones de los Estados Unidos crecieron con una tcap de 12.1%, y b) el período 2000-2003, con una tcap de 3.3%. Durante el primer período las exportaciones de Centroamérica y México fueron muy dinámicas e incrementaron significativamente su participación en las exportaciones totales de

<sup>25</sup> Para un análisis detallado, véase: Dussel Peters (2004/b).

<sup>26</sup> Para el caso de China es importante recordar que gran parte de sus exportaciones son reexportadas vía Hong Kong.

los Estados Unidos, para alcanzar un 9.43% y 13.49% en 2000; desde entonces, sin embargo, cayeron al 9.19% y 10.25% en 2003, respectivamente. Por el contrario, si la dinámica de crecimiento de China fue inferior a la de los países considerados durante el primer período, con una tcapa de 10.9%, durante 2000-2003 alcanzó un 21.8% para desplazar a México y Centroamérica desde 2001 y convertirse en el primer importador de los Estados Unidos de la cadena HTC, en 2003 con una participación de 14.99% –con Hong Kong de 19.92%– y muy por encima de sus principales competidores.

Varios aspectos adicionales destacan en cuanto a los aranceles de las importaciones de los Estados Unidos de la cadena HTC:

1. Se vislumbra una generalizada disminución de la tasa arancelaria efectivamente pagada –ponderada por el monto de las importaciones– por las importaciones de la cadena, que disminuye de 18.64% al 10.88% en 2003.<sup>27</sup>
2. Mientras que los países latinoamericanos han sido los principales beneficiados del régimen arancelario durante el período, los asiáticos pagan aranceles muy superiores: de los principales exportadores de la cadena a los Estados Unidos México ha sido el más beneficiado –su tasa arancelaria cayó del 18.12% al 0.66% durante 1990-2003– mientras que el arancel de Centroamérica disminuyó del 18.93% al 10.88%. Por el contrario, China y Hong Kong son de los países con una mayor tasa arancelaria, de 11.88% y 17.46% en 2003, respectivamente, es decir, un 1,694% y 2,537% superior a la mexicana.

Las tendencias anteriores también se reflejan en que si durante 1990-2000 Centroamérica, China y México incrementaron en forma semejante su participación en el incremento de las importaciones estadounidenses, esta tendencia cambió para el segundo período: sólo China participó con el 71.36% del incremento de las importaciones estadounidenses de la cadena. Es decir, durante el reciente período China ha incrementado significativamente su participación el mercado estadounidense, desplazando a prácticamente la totalidad de sus competidores y particularmente a México, mientras que la participación centroamericana ha disminuido, pero en forma menos importante que la mexicana.

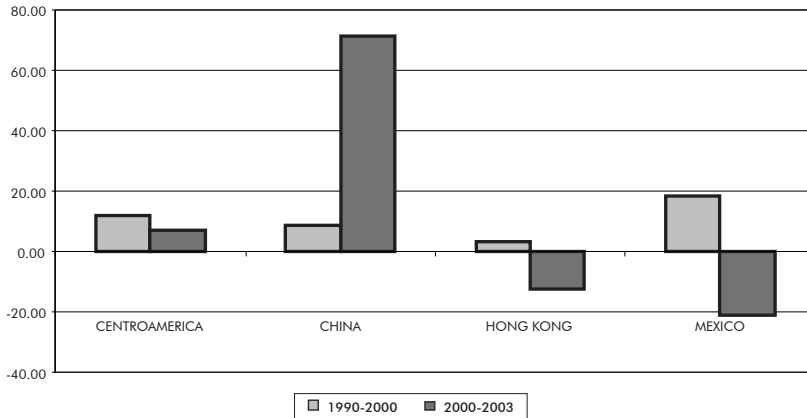
---

27 Es decir, incluso ante esta caída de la tasa arancelaria Estados Unidos recaudó \$8,422 millones de dólares en aranceles en 2003 de las importaciones de la cadena hilo-textil-confección.



Gráfico 4

**Estados Unidos: participación en el incremento de las importaciones de la cadena hilo-textil-confección (porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base en Dussel Peters (2004/b).

¿En qué segmentos de la cadena participan los países en cuestión? El cuadro 18 refleja las principales características de las importaciones de la cadena y su composición, destacando:

1. Mientras que Centroamérica y México se han especializado en las exportaciones de confección –con el 99.18% y 86.94% de sus exportaciones de la cadena en 2003– China ha diversificado sus exportaciones en forma considerable: las de confección han disminuido su participación en el total exportado del 77.82% al 62.52% durante 1990-2003 y particularmente las exportaciones de otros –es decir, de accesorios e insumos requeridos para la confección y otros productos como alfombras– se han incrementado durante 1990-2003, con una tpc de 21.2%, para alcanzar el 33.45% de las exportaciones chinas de la cadena a los Estados Unidos. Este desempeño permitió que las exportaciones de China del segmento de "otros" o accesorios se haya casi duplicado durante 1990-2003 sobre el total importado de los Estados Unidos y alcance un 40.64% en 2003 y refleja la anteriormente analizada capacidad de proveeduría generada y búsqueda de diversificación fomentada por las políticas señaladas anteriormente.
2. Durante el período 2000-2003, un período de estancamiento en las importaciones estadounidenses, China casi duplicó la tpc con respecto a 1990-2000 en todos sus segmentos, con excepción de hilo: en el segmento de confección, por ejemplo, la tpc fue de 17.5%, mientras que alcanzó –5.8% para México.

Cuadro 5  
**Estados Unidos: importaciones de productos de la cadena hilo textil- confección (1990-2003)**

	1990	2000	2001	2002	2003	1990-2003	1990	2000	2003	1990-2003	1990	2000	2003	1990-2003	1990-2000	2000-2003	1990-2000	2000-2003	Tasa arancelaria
	Valor (millones de dólares)						Porcentaje (segmento de EU = 100)						Porcentaje (total del respectivo país = 100)						Tasa de crecimiento
<b>Total</b>	361	1,404	1,293	1,304	1,310	12,868	100.00	100.00	100.00	100.00	1.68	2.00	1.69	1.89	14.5	-2.3	9.12	4.37	
Hilo	2,077	5,454	5,087	5,492	5,407	55,225	100.00	100.00	100.00	100.00	9.68	7.77	6.98	8.13	10.1	-0.3	12.14	6.89	
Textil	17,635	56,219	56,576	56,968	61,165	548,198	100.00	100.00	100.00	100.00	82.18	80.10	78.99	80.71	12.3	2.9	20.21	11.77	
Confección	1,385	7,107	7,398	8,421	9,554	62,923	100.00	100.00	100.00	100.00	6.45	10.13	12.34	9.26	17.8	10.4	10.90	8.30	
Otros																			
<b>Total importado por Estados Unidos</b>	<b>21,458</b>	<b>70,183</b>	<b>70,354</b>	<b>72,184</b>	<b>77,486</b>	<b>679,214</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>12.6</b>	<b>3.3</b>	<b>18.64</b>	<b>10.88</b>	
<b>China</b>																			
Hilo	6	13	11	15	13	135	1.56	0.95	1.01	1.05	0.25	0.21	0.11	0.18	9.0	-0.3	9.49	8.84	
Textil	182	324	268	396	454	3,709	8.77	5.95	8.40	6.72	7.99	5.04	3.91	4.97	5.9	11.9	9.99	9.05	
Confección	1,773	4,477	4,602	5,594	7,258	53,321	10.05	7.96	11.87	9.73	77.82	69.60	62.52	71.43	9.7	17.5	19.21	12.59	
Otros	317	1,618	1,656	2,739	3,883	17,482	22.93	22.77	40.64	27.78	13.93	25.15	33.45	23.42	17.7	33.9	10.62	10.90	
<b>Total exportado a los Estados Unidos</b>	<b>2,278</b>	<b>6,433</b>	<b>6,536</b>	<b>8,744</b>	<b>11,608</b>	<b>74,647</b>	<b>10.62</b>	<b>9.17</b>	<b>14.99</b>	<b>10.99</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>10.9</b>	<b>21.7</b>	<b>17.25</b>	<b>11.88</b>	

<i>continuación</i>																		
<b>Hong Kong</b>																		
Hilo	3	1	1	0	0	24	0.73	0.08	0.01	0.19	0.08	0.02	0.00	0.04	-8.1	-45.5	12.51	1.97
Textil	122	187	160	111	58	1,796	5.89	3.42	1.07	3.25	3.85	3.97	1.51	3.21	4.3	-32.3	8.66	8.37
Comerción	3,033	4,478	4,211	3,877	3,702	53,795	17.20	7.97	6.05	9.81	95.42	95.30	96.96	96.13	4.0	-6.2	19.28	17.70
Otros	21	33	31	45	58	344	1.48	0.47	0.61	0.55	0.65	0.70	1.53	0.62	4.9	20.7	9.55	11.71
<b>Total exportado a los Estados Unidos</b>	<b>3,178</b>	<b>4,699</b>	<b>4,403</b>	<b>4,032</b>	<b>3,818</b>	<b>55,960</b>	<b>14.81</b>	<b>6.70</b>	<b>4.93</b>	<b>8.24</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>4.0</b>	<b>-6.7</b>	<b>18.80</b>	<b>17.46</b>
<b>México</b>																		
Hilo	33	250	226	214	213	1,903	9.19	17.79	16.23	14.79	6.17	2.64	2.68	2.80	22.4	-5.2	10.72	0.01
Textil	40	398	376	430	392	3,288	1.95	7.30	7.25	5.95	7.52	4.20	4.94	4.83	25.7	-0.5	9.16	0.13
Comerción	405	8,256	7,811	7,425	6,904	58,946	2.30	14.68	11.29	10.75	75.28	87.18	86.94	86.64	35.2	-5.8	20.34	0.75
Otros	59	576	531	551	432	3,899	4.29	7.97	4.53	6.20	11.04	5.98	5.44	5.73	25.3	-8.6	13.22	0.06
<b>Total exportado a los Estados Unidos</b>	<b>538</b>	<b>9,470</b>	<b>8,945</b>	<b>8,620</b>	<b>7,941</b>	<b>68,036</b>	<b>2.51</b>	<b>13.49</b>	<b>10.25</b>	<b>10.02</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>33.2</b>	<b>-5.7</b>	<b>18.12</b>	<b>0.66</b>

Fuente: elaboración propia con base en Dussel Peters (2004/b).

3. En el segmento de confección Centroamérica, China y México se encuentran “empatados” en 2003, con el 11.54%, 11.87% y 11.29% de las importaciones estadounidenses, respectivamente. Sin embargo, las centroamericanas se estancaron durante 2000-2003, las de México cayeron y las de China aumentaron sustancialmente.
4. La tasa arancelaria pagada por China en el segmento de confección fue de 12.59% en 2003 y 16.8 veces superior a la mexicana.

A nivel de 10 dígitos del Sistema Armonizado, las importaciones estadounidenses de los países analizados reflejan<sup>28</sup>:

1. Centroamérica y México reflejan relativamente altos coeficientes de concentración de los principales 25 productos de exportación sobre el total exportado a los Estados Unidos de la cadena hilo-textil-confección, y en ambos casos es cercano al 60% en 2003, mientras que para China es de 35.39%. El tema es relevante, ya que la dinámica exportadora en el caso de los primeros depende de un grupo relativamente reducido de productos a 10 dígitos del Sistema Armonizado.
2. Al examinar a 10 dígitos del Sistema Armonizado los principales 3 productos de exportación a los Estados Unidos y los respectivos 5 principales competidores se presentan diversos resultados. Primero, que de los principales tres productos chinos, éstos sólo compiten con otros países asiáticos como Corea, Taiwán, Filipinas, Tailandia y Sri Lanka, entre otros. Segundo, y de los principales 3 productos de exportación de Centroamérica a los Estados Unidos, éstos compiten con China, Hong Kong, Turquía, México, República Dominicana y otros países centroamericanos. En el principal producto de exportación centroamericano –la fracción 6110202075 (Suéteres (“jerseys”), “pullovers”, “cardigans”, chalecos y artículos similares, de punto, de lana o pelo fino)– que generó en 2003 exportaciones por 723 millones de dólares o el 10.16% de las exportaciones totales de la cadena de la región, se observa una profunda competencia entre Guatemala, Hong Kong, Honduras, México y Turquía. La situación es semejante para los principales productos mexicanos: compiten con países centroamericanos y asiáticos primordialmente. En todos estos casos a nivel de fracción arancelaria destacan los altos aranceles pagados por los países asiáticos.

<sup>28</sup> Con el objeto de concretizar y puntualizar el debate sobre los retos y oportunidades de la relación económica entre la República Popular de China y México es necesario profundizar este tipo de análisis. El documento de Dussel Peters (2004/b) presenta un enorme banco estadístico para realizar este tipo de investigación.

Por último, aunque no en importancia, un reciente estudio de la OMC (Kyvic 2004) estima un masivo desplazamiento de las exportaciones centroamericanas y particularmente mexicanas del mercado estadounidense con la eliminación de las cuotas de importación en enero de 2005. Según éstos cálculos, China podría aumentar su participación en el mercado estadounidense de confección de 16% al 50%, mientras que para México caería de 10% al 3% y para el resto de América del 16% al 5%, afectando particularmente a Centroamérica y República Dominicana.

## CONCLUSIONES

El presente artículo destaca, en su primera parte, que es fundamental comprender los conceptos de “globalización” y “competitividad” desde una perspectiva territorial y no sólo a nivel microeconómico o macroeconómico. Si bien ambos conceptos están de moda y son de uso en muy diversos foros y medios, se plantea que es importante, por un lado, establecer que el proceso de globalización profundiza el proceso de encadenamientos mercantiles globales y sus efectos territoriales. Desde esta perspectiva, e incorporando el debate sobre la competitividad, no es condición suficiente participar mediante exportaciones en el mercado mundial y/o mediante empresas “competitivas”. En la actualidad es fundamental comprender los aspectos de la “competitividad sistémica” y sus efectos territoriales. Imaginémoslo, de otra forma, un grupo de empresas “altamente competitivas”, pero sin encadenamientos con el resto de las empresas en los respectivos territorios. Las condiciones específicas de endogeneidad territorial, desde esta perspectiva, son fundamentales, y más allá de la “estabilidad macroeconómica”. Esta misma sección señala, con cierto detalle, los retos específicos de la cadena de valor HTC y los retos que requieren sobre llevar políticas conjuntas entre los sectores privado y público.

El segundo apartado del documento señala que la cadena hilo-textil-confección en México es paradigmática para comprender el cambio estructural orientado hacia las exportaciones realizado por la economía mexicana. Si bien las exportaciones mexicanas han sabido participar crecientemente en el mercado estadounidense, y ante la creciente presencia asiática en este mercado, la mayor parte de estas exportaciones dependen de procesos de importaciones temporales para su exportación, tal y como es el caso para la cadena HTC. Adicionalmente, la cadena HTC destaca durante 1988-2004 por tres períodos: un período de ligero crecimiento durante 1988-1994, un significativo dinamismo durante el primer período del TLCAN

(1994-2000) y de crisis desde entonces. En términos del período 1988-2002 se aprecia un aumento del empleo del 33% y ligeramente superior para su PIB. Sin embargo, desde 2000 se han perdido más de 110,000 empleos. Adicionalmente, la cadena se ha distinguido en México por niveles absolutos (con respecto al total de la economía) y relativos (en términos de su crecimiento) bajos, mientras que las remuneraciones han caído significativamente con respecto al total de la economía, resultando en crecientes brechas entre los aumentos de la productividad y los salarios reales. Con base en el análisis comercial de la cadena, es de esperarse en el corto plazo un cambio de superávit a un déficit comercial, considerando un importante superávit en confección pero crecientes déficit en el segmento de textiles. La penetración de las importaciones (legales e ilegales) chinas en el mercado doméstico han jugado un papel importante al respecto. Los aspectos anteriores llevan a concluir sobre un significativo empeoramiento de las condiciones competitivas de la cadena, tanto en el mercado interno como en el externo.

Considerando que el 55.54% del PIB de la cadena se orienta hacia las exportaciones, y particularmente a los Estados Unidos, las exportaciones de la cadena HTC han sufrido un masivo desplazamiento en el mercado estadounidense desde 2000. La dinámica de crecimiento de las exportaciones chinas en todos los segmentos de la cadena reflejan un mayor grado de diversificación (además de confección) y un masivo aumento de su participación en el mercado estadounidense con la eliminación de las cuotas de importación según lo estipulado en la OMC para el primero de enero de 2005. Según recientes estimaciones adicionales, tanto México como Centroamérica y el Caribe serán los principales perjudicados. *Es decir, y en caso de no tomar medidas en el corto plazo, la crisis actual de la cadena hilo-textil-confección en México se profundizará.*

Varios aspectos de política son relevantes sobre la temática.

Por un lado, el empeoramiento de las condiciones de competitividad para la cadena en México recientemente. Tanto desde una perspectiva macro –sistemática sobrevaluación del tipo de cambio y falta absoluta de financiamiento por parte de la banca comercial y de desarrollo, meso –la falta de políticas por parte del sector público y la endeble situación de los organismos empresariales vinculados a la cadena HTC– como micro –masivas quiebras e importaciones legales e ilegales de productos asiáticos, así como enormes dificultades para efectivamente permitir un proceso de escalamiento y cambio tecnológico– la competitividad se ha visto perjudicada, con los efectos analizados en los mercados doméstico y en los Estados Unidos.

En segundo lugar, la falta de una visión de largo plazo para apoyar a la cadena –particularmente los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) perjudicaron en forma importante a la cadena, así como un sistema fiscal que no fomente el escalamiento industrial y la relación con sindicatos a nivel local, regional y nacional (Alvarez Galván y Dussel Peters 2001; Dussel Peters 2004/a; USGAO 2003)– ha repercutido negativamente en el sector.

En tercer lugar, destaca la falta de conciencia y visión por parte del sector público: además de la erosión del TLCAN –con ya niveles arancelarios ínfimos con su principal socio comercial, de alrededor del 0.1% actualmente de las importaciones de los Estados Unidos (USTR 2004) y de 3.9% promedio ponderado (SE 2004)–, el sector público ha insistido en la reducción arancelaria como principal mecanismo de competitividad. Estos planteamientos han sido coherentes y explícitos por parte del sector público federal vía los Programas para la Competitividad propuestos desde 2002 y la búsqueda de reducciones arancelarias. A mediados de octubre de 2004 la Subsecretaría de Industria y Comercio propuso una serie de acciones concretas para fortalecer el desarrollo económico que pareciera buscar hacer frente a los enormes retos de la cadena hilo-textil-confección, concentrándose en medidas en el apoyo financiero, la reducción arancelaria, el fortalecimiento del paquete completo y de productos básicos de moda y el uso de tecnologías de la información y la creación de un Centro de Vinculación e Integración de la Cadena Textil, entre otras.

En cuarto lugar, la profundidad de la crisis actual y la falta de conciencia por parte del sector público: durante 2000-2004 la cadena ha perdido más del 31.12% de su empleo y pareciera que continuará siendo afectado por la dinámica de las exportaciones chinas, tanto en el mercado doméstico como en el estadounidense. En este último la participación de la confección mexicana pudiera caer en más de 2/3 partes en el corto plazo, con lo que se pueden prever adicionales masivas expulsiones de empleo. Así, e incluso considerando que varias de las recientes medidas dependerán de su aprobación en el presupuesto de 2005, la crisis de la cadena hilo-textil-confección no es correspondida con recursos, personal especializado y medidas ante sus condiciones.

Propuestas para sobrellevar la crisis de la cadena hilo-textil-confección requieren de urgentes medidas en el corto plazo y coordinadas entre los sectores público y privado. Además de una visión de largo plazo se requieren de recursos y personal especializado significativos para permitir procesos concretos de cooperación en

proyectos con la República Popular de China y de escalamiento (*upgrading*). Por el momento los programas propuestos hasta octubre de 2004 no son suficientes y no comprenden la envergadura y la profundidad de integración de los productos chinos de la cadena y la falta de competitividad de la cadena mexicana. Si bien prevalece en ciertos sectores privado y público la visión de que la cadena necesariamente sucumbirá ante falta de ventajas competitivas, varios aspectos contravienen a esta perspectiva mecánica. Por un lado, el hecho de que la economía mexicana está muy distante de generar los empleos requeridos por el aumento de la población económicamente activa (PEA), y particularmente desde 2000. Es decir, y hasta finales de 2004, no se están generando actividades y empleos de mayor valor agregado y resultantes de un proceso de escalamiento. Por otro lado, diversos países internacionalmente –incluyendo varios en Asia, Centroamérica, Estados Unidos y la Unión Europea– demuestran que es posible cooperar y/o competir con los productos chinos, aunque no con base en fuerza de trabajo barata. La perspectiva de continuar con fuerza de trabajo barata para la transformación de *commodities* como principales factores de competencia y competitividad está destinada al fracaso.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez Galván, José Luis y Enrique Dussel Peters. 2001.** “Causas y efectos de los programas de promoción sectorial en la economía mexicana”. *Comercio Exterior* LI(5), pp. 446-456.
- Appelbaum, R. 2003.** “Assessing the Phase-out of the Agreement on Textiles and Clothing on Apparel Exports on the Least Developed and Developing Countries”. Borrador.
- Appelbaum, R. y Gary Gereffi. 1994.** “Power and Profits in the apparel commodity chain”. En, E. Bonacich, L. Cheng, N. Chinchilla, N. Hamilton y P. Ong (edits.). *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*. Temple University Press, Philadelphia.
- Bair, Jennifer y Enrique Dussel Peters. 2004.** “Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras”. Mimeo.
- Bair, Jennifer y Gary Gereffi. 2002.** “Nafta and the Apparel Commodity Chain Corporate Strategies, Inter-Firm Networks, and Industrial Upgrading”. En, Gary Gereffi, David Spener y Jennifer Bair (edits.). *Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry after NAFTA*. Temple University Press, Philadelphia.
- Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior). 2004.** Sistema de Información Comercial-México (SIC-M). Información a julio. Bancomext, México.
- Chang, Ha-Joon. 2002.** Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective. Anthem Press, London.



- Canaintex (Cámara Nacional de la Industria Textil)/Werner International. 2002.** Competitividad de la industria textil en México y análisis comparativo ("benchmark") contra las mejores prácticas del mundo. Canaintex, México.
- Canaintex y Kurt Salmon Associates. 2002.** Análisis estratégico de la cadena de suministro fibras-textil-vestido. Canaintex, México.
- CEPAL. 2004.** TradeCan 2003 Edition. CEPAL, Santiago de Chile.
- Dussel Peters, Enrique. 2000.** Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Lynne & Rienner, Boulder, Colorado.
- Dussel Peters, Enrique. 2003.** "Ser maquila o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?". *Comercio Exterior* 53(4), pp. 328-336.
- Dussel Peters, Enrique. 2004/a.** "La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA". CEPAL, Subselección México, febrero 17, pgs. 213, <http://www.cepal.org.mx>.
- Dussel Peters, Enrique. 2004/b.** "Retos económicos de China para México y Centroamérica (LC/MEX/633)". CEPAL, México, <http://www.cepal.org.mx>.
- Dussel Peters, Enrique, Luis Miguel Galindo Paliza y Eduardo Loria. 2003.** Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro. BID/INTAL, UNAM y Plaza y Valdés, México.
- Ernst, Dieter. 2003.** "Global Production Networks, Innovation and Work: Why Chip and System Design in the IT Industry are Moving to Asia". *East-West Center Working Papers* 63, pp. 1-18.
- Ernst, Dieter y Boy Lüthje. 2003.** "Global production networks, innovation, and work: why chip and system design in the IT industry are moving to Asia". *East-West Center Working Papers* 63, pp. 1-15.
- Esser, Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer. 1999.** "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política". En, Klaus Esser (edit.). *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*. Nueva Sociedad, Caracas, pp. 69-85.
- Evans, Carolyn L. Y James Harrigan. 2004.** "Tight Clothing: How the MFA Affects Asian Apparel Exports". *NBER Working Papers Series* 10250, pp. 1-23.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky y Timothy Sturgeon. 2001.** "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development". *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 1-8.
- Gereffi, Gary. 2002.** The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? ONUDI, Viena.
- Humphrey, John y Hubert Schmitz. 2000.** "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research". *IDS Working Paper* 120, pp. 1-37.
- Humphrey, John y Schmitz, Hubert. 2001.** "Governance in Global Value Chains". *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 19-29.

- Katz, Jorge y Stumpo, Giovanni. 2001.** "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional". *Desarrollo Productivo* (CEPAL) 103, pp. 1-57.
- Kyvic, Hildegunn. 2004.** The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing. OMC, Suiza.
- Lall, Sanjaya. 2003.** "Éxitos y fracasos industriales en un mundo en globalización" En, Enrique Dussel Peters (edit.). *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. UNAM/Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-CANACINTRA, México.
- Messner, Dirk. 2002.** "The Concept of the "World Economic Triangle: Global Governance Patterns and Options for Regions". *IDS (Institute for Development Studies) Working Paper* 173, pp. 1-99.
- Messner, Dirk y Jörg Meyer-Stamer. 1994.** "Systemic Competitiveness: Lessons from Latin America and Beyond – Perspectives for Eastern Europe". *The European Journal of Development Research* 6 (1), pp. 89-107.
- Meyer-Stamer, Jörg. 2001.** "Was ist Meso? Systemische Wettbewerbsfähigkeit: Analyseraster, Benchmarking-Tool und Handlungsrahmen". *INEF Report* 55 (Institute for Development and Peace at the Gerhard-Mercator University Duisburg), pp. 1-52.
- Porter, Michael. 1990.** The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, Nueva York.
- Porter, Michael. 1998.** On Competition. Harvard Business Review, Boston.
- Porter, Michael. 2000.** "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy". *Economic Development Quarterly* 14(1), pp. 15-34.
- Rabellotti, Roberta. 1997.** External Economies and Cooperation in Industrial Districts. A Comparison of Italy and Mexico. McMillan Press, Nueva York.
- Rueda Peiro, Isabel, Nadima Simón Domínguez y María Luisa González Marín (coordinadoras). 2004.** La industria de la confección en México y China ante la globalización. UNAM, México.
- Schmitz, Hubert. 1997.** "Collective Efficiency and Increasing Returns". *IDS Working Paper* 50.
- SE (Secretaría de Economía). 2002.** Programa de Competitividad para la Cadena Fibras-Textil-Vestido, <http://www.economia.gob.mx/?P=1326>, consultado en octubre de 2004.
- SE. 2004.** Acciones concretas para fortalecer el desarrollo económico. <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2025/Acciones.pdf>, consultado en octubre de 2004.
- USGAO (United States General Accounting Office). 2003.** Mexico's Maquiladora Decline Affects U.S.-Mexico Border Communities and Trade. USGAO, Washington, D.C.
- USGAO. 2004.** U.S. customs and border protection faces challenges in addressing illegal textile transshipment. USGAO, Washington, D.C.
- USTR (United States Trade Representative). 2004.** Foreign Trade Barriers. USTR, Washington, D.C.



# Construcción de redes comerciales: el caso de Zapotlanejo, Jalisco

Rosario Cota Yáñez\*

El objetivo de este capítulo es analizar las diferentes conceptualizaciones en torno a la región. La construcción o reconstrucción de nuestro propio concepto de región a partir de los cambios de la estructura productiva regional suscitados en torno a Zapotlanejo.

El territorio como tal, no va a ser nuestro objeto de estudio, nos enfocaremos, más que nada, a las relaciones del mercado de compra-venta. Principalmente de insumos y la comercialización de los productos. En el caso particular de la ropa de vestir.

La ciencia regional en sus inicios tuvo la virtud de analizar las regiones con base a los fenómenos existentes: el proceso de industrialización fordista, la utilización de recursos materiales y la especialización de los territorios. Ahora las condiciones son diferentes, estamos bajo la presencia de un proceso industrializador regido por la organización flexible, lo que propicia dentro de los territorios diversas utilidades. Los recursos materiales pierden importancia día a día y cada vez más, han sido sustituidos por los bienes intangibles (conocimiento, información, estrategias y cultura empresarial).

---

\* Profesora investigadora del Departamento de Estudios Regionales DER-INESER, Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: macotaya@cucea.udg.mx, teléfono 37 70 34 04.

La especialización económica de los territorios cada día tiende a ser compleja lo cual origina que las condiciones empiecen a ser cada vez más dinámicas y, en consecuencia pretenden modificar en cualquier momento las circunstancias de los actores que participan en el territorio.

Los cambios acontecidos en las últimas décadas han propiciado una transformación en los patrones de localización, organización y aprovechamiento de los territorios. Fenómenos como la reestructuración económica ha impactado en los tipos de especializaciones económicas, situación que origina procesos de diversificación productiva. Es decir, a la vez que el surgimiento de fenómenos de cambio económico se presentan en las ciudades medias y pequeña se ha modificado la jerarquía urbana tradicional para dar paso a lo que Arias (1997:148) identifica como un fenómeno mucho más complejo de especialización económica-regional.

Por un lado, las empresas multinacionales, buscan los mejores espacios para tener una mayor rentabilidad y a la vez contar con una posición geoestratégica dentro de la economía mundial. Así los grandes actores económicos están de alguna forma transformando el territorio provocando su modificación y por ende una nueva configuración regional.

Así pasamos de una utilización del territorio bajo esquemas del capitalismo monopólico, que fue estático, cambios tecnológicos lentos y bajo una visión más regional que internacional, a una utilización en un esquema del capitalismo Global. Anteriormente se consideraba que lo regional o local era cada vez menos importante, ya que los procesos económicos iban a tender a la homogeneización, pero los aspectos sociales y culturales fueron un obstáculo y buscaron que dentro de lo global estuvieran presente las diferencias locales.

En los últimos años se observa un “redescubrimiento de la región”, debido a la importancia que implica lo local como principal fuente que genera una ventaja competitiva, varios autores (Storper, 1997; Caravaca, 1990; Gatto, 1989 entre otros) mencionan que existe una variedad de regiones conforme el problema que se estudie.

La región como categoría analítica ha despertado gran interés político y económico. Está asociada a tres variables que deben analizarse en forma conjunta (Sepúlveda, 2001:7).

- a) A la evidencia empírica referida a casos exitosos de economías de base regional, que presentan un elevado dinamismo. Como son los distritos industriales.

- b) Emergencia de nuevos enfoques teóricos, derivados de enfoques socioeconómicos y en las teorías institucionalistas.
- c) El hecho de que nuevos fenómenos están reconfigurando el espacio.

El estudio de la región se ha dado desde diversas perspectivas. La noción más difundida presenta a la región como un nivel territorial intermedio entre el estado y la localidad. Su principal indicador está referido al tamaño. Que en este tiempo, pierde validez puesto que existen regiones que superan en tamaño a los estados nacionales.

La mayoría de las veces el concepto de región ha estado asociado en función de criterios geográficos, resaltando los aspectos físicos, topográficos y climáticos o como regiones de tipo nodal referidas a un punto central común que pudieran ser las capitales de los estados. También han sido definidas en función a un sentido de identidad común (lenguaje, cultura, historia). Y en función de factores económicos (patrones comunes de producción, problemática y proyectos comunes, mercados de trabajo (cuadro 1). Pero ninguna de las conceptualizaciones puede ser utilizada como única en el estudio de las regiones, se requiere de la combinación de varias conceptualizaciones.

**Cuadro 1**

**Diversas concepciones en torno al concepto de región**

Autor (año)	Concepto de región
Scott (1988)	La región es como un nivel esencial de coordinación económica
Storper (1997)	La región es la base fundamental de la vida económica y social
Hiernaux (1997)	La región es la unidad territorial de base que articula los diversos espacios de capital mundial. Es una división oportuna del espacio-nación. Identifica procesos societarios distinguibles de otros espacios.
Yamasaky (1998)	La región es el territorio el que se definen arbitrariamente determinados límites asociados con las variables de la disciplina que se esta investigando
A. Rofman (1974)	Cada sociedad organiza su espacio y le imprime una forma específica de configuración
Coraggio (1980)	La región se vincula con la porción territorial donde surgen procesos y relaciones sociales relacionadas con los fenómenos naturales y sus elementos
Florescano (1976)	La estructura regional se construye por medio del análisis del proceso histórico.
Palacios (1982)	La región son secciones de un territorio en cuyo seno esta asentado un grupo humano que es parte de una formación social más amplia generalmente concebida dentro de una noción moderna de estado nacional de la que también es variante pero con cierto grado de autonomía que le permitirá a su vez constituirse en una formación social distinta
Keating (1998)	La región puede ser pensada en función de factores económicos (potenciales, problemáticas, proyectos comunes, mercados de trabajo, entre otros)

Fuente: Elaboración propia con base en Yamazaki (1998), Storper (1997), Hiernaux, (1997) y Keating, 1998.

Dentro de los conceptos de región más incluyentes está el de Van Young (1992:4), considera que las regiones son entendidas como procesos sociales. Y tiene un poder explicativo con relación a las tres variables fundamentales que comporta todo análisis de la realidad social: los procesos sociales, el tiempo y el espacio. Entendiendo a los procesos sociales como la funcionalidad que presenten con relación al desarrollo de una actividad productiva.

Coincido con la percepción de que la construcción del objeto de estudio, en este caso, la región se debe tomar como una hipótesis que dirija la investigación y no como un supuesto establecido que no sea cuestionado por la información y la observación (*ibid*: 5). La región es una categoría de análisis muy útil que permite intermediar entre lo local y lo global.

Las regiones se van construyendo a partir del enfoque, (Yamazaki, 1998) pero a su vez, se van constituyendo en nuevas herramientas que dan luz a nuevas relaciones (económicas, sociales) que modifican el enfoque original por el que fue creada. Las regiones están en función del objetivo por el que fueron creadas y a partir de ahí se explica su caracterización.

De igual forma Van Young (1992) coincide, sugiere dos elementos que deben tomarse en consideración dentro del análisis de las regiones y que considero importantes: a) no existe una categorización única del concepto de región ya que influye el proceso histórico; b) el contenido conceptual dado para abordar el análisis regional depende del enfoque planteado y lo más importante es que la región debe ser considerada no como un supuesto intocable en la investigación, sino como una hipótesis sujeta al proceso de investigación. Es decir, la región es un objeto construido conforme avanza la investigación y se empiezan a dar los hallazgos que van enriqueciendo el concepto de región.

El enriquecer el concepto de región mediante la experiencia aporta nuevas formas de abordar su estudio. A través de la utilización de nuevos marcos conceptuales que nos permitirían repensar las regiones continuamente. Desde esa perspectiva la región debe ser entendida como un proceso más que la unión de categorías y variables. La región debe estar cuestionada en todo momento. Por lo tanto no existe un modelo ideal de región aplicable a la problemática de estudio. Cada investigador la construye a partir de sus necesidades y capacidades.

El hecho de privilegiar determinados factores en la construcción de la región depende de la realidad concreta del estudio que adquieren validez como factores

importantes en la conceptualización de la región en un momento y lugar determinados. Se trata, por lo tanto de un concepto dinámico cuyos contenidos, inestables y cambiantes, varían de acuerdo a los resultados del proceso político y económico imperante (Keating, 1998: 10). Y a su vez dentro de las regiones se fortalecen vínculos de subregiones muy especializadas. Por ello las regiones deben ser pensadas como "sistemas abiertos en constante proceso de definición". (Ibid:13). Con base al desarrollo productivo fincado principalmente en la fabricación de ropa, Zapotlanejo está construyendo no una sino varias regiones de económicas de influencia.

En éste caso, habrá que repensar la posición que juega la ciudad de Guadalajara como centro nodal hegemónico y analizarlo a partir de actividades económicas específicas, tal vez para las actividades modernas sí tenga una función principal pero quien sabe sí para las tradicionales. Por último, sólo vasta decir que el concepto de región empezará a perder relevancia cuando no haya nuevos fenómenos que estudiar, pero para que suceda el mundo tendría que permanecer estático.

### CONSTRUCCIÓN EMPÍRICA DE LA REGIÓN DE ZAPOTLANEJO

La búsqueda de la información se encuentra sustentada principalmente en trabajo empírico. Para ello, se ha trabajado en dos grandes bloques: a) los proveedores de la industria de la confección: de telas, botones, herrajes, etiquetas, cierres e hilos y b) Los canales de distribución y comercialización que se han ido construyendo en los últimos 15 años a partir de las rutas de paqueterías y la afluencia de camiones especiales que acuden a Zapotlanejo con el fin de comprar ropa.

Zapotlanejo se identifica con el modelo ciudad manufacturera especializada en prendas de vestir (Arias, 1997:152). Existe una complementariedad dentro de los establecimientos que se dedican a la compra y venta de ropa. Combinan la actividad de venta de ropa con la venta de otros productos relacionados con la industria de la moda como son: venta de gorras, blancos, bisutería, accesorios, bolsas y zapatos. Productos que en su totalidad son llevados para su venta a la localidad de Zapotlanejo procedente de otros lugares como son Guadalajara, Ciudad de México y Aguascalientes.

Existe una especialización en los establecimientos que venden ropa. La especialización se da por el tipo de producto que manejan: ropa en general, de bebés, damas, caballeros y niños. Es menos probable encontrar un local que venda



ropa para toda la familia. Situación que se puede dar debido a dos cosas: a) por que las dimensiones de los locales son muy pequeñas y b) por ser tiendas de fábrica ofrecen el producto que elaboran, por lo regular manejan uno o dos tipos de prendas específicas.

Para el año 2001 existían en la localidad de Zapotlanejo 710 establecimientos relacionados con la industria del vestido. El predominio numérico se presenta en los negocios dedicados a la comercialización de prendas de vestir (cuadro 2). Este tipo de negocios son los que presentan un marcado dinamismo (cuadro 3). Entre el año 1999 y 2001 presentaron un incremento del 12.5% aproximadamente, es decir, se crearon 77 nuevos establecimientos.

Cuadro 2

**Total de Establecimientos dedicados a la industria del vestido en Zapotlanejo, 2001**

Tipo	Número de establecimientos
Boneterías y mercerías	18
Compra-venta de prendas de vestir	605
Compra-venta de gorras	1
Compra-ventas de artículos de cuero y piel	7
Academias de corte y confección	2
Bordados computarizados	1
Compra-venta de blancos	14
Fábricas de ropa	35
Distribuidoras de telas	13
Talleres de ensamblado	13
Compra-venta de Cosméticos, Bisutería y Perfumería	1
<b>TOTAL</b>	<b>710</b>

Fuente: Elaboración propia con base al Padrón de Permisos y Licencias. Presidencia Municipal, Zapotlanejo. Septiembre del 2001.

En teoría se puede decir que una actividad está completamente territorializada cuando su viabilidad económica está basada en activos competitivos, que incluyen prácticas productivas y relaciones que no están disponibles en otros lugares y no pueden ser fácilmente y rápidamente generados o imitados en esos lugares donde no existen (Storper, 1997:171). Zapotlanejo en los últimos años ha fortalecido la capacidad de integrar en un espacio determinado varios procesos relacionados con

la industria del vestido: fabricación, comercialización, creación de relaciones comerciales extralocales.

Cuadro 3

**Creación de nuevos establecimientos\* en Zapotlanejo, 2001**

Tipo	Número de establecimientos
Boneterías y mercerías	4
Compra-venta de prendas de vestir	77
Compra-venta de gorras	1
Compra-venta de Cosméticos, Bisutería y Perfumería	1
Fábricas de ropa	6
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>

Fuente: Elaboración propia con base al Padrón de Permisos y Licencias. Presidencia Municipal, Zapotlanejo. Septiembre del 2001

\* Tienen menos de dos años de apertura.

Observamos un subregistro con relación al número de fábricas, según las diversas fuentes: en el padrón del ayuntamiento municipal de la localidad solamente se encuentran registrados 35 fabricantes. Mientras que en otros registros (listado de expositores en la expo de Julio 2001) 29 fabricantes, en la expomoda 2000 son 26 y la población dice que son más de 300.

## INSUMOS PARA LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Los insumos que abastecen a la industria del vestido en Zapotlanejo provienen a nivel nacional de la ciudad de México y Guadalajara. A nivel Internacional de Estados Unidos y Latinoamérica. En este sentido la demanda de las fábricas de ropa de Zapotlanejo está creando su propia región identificada por el abasto de materias primas.

De las 18 mercerías y boneterías registradas en el padrón de permisos y licencias del ayuntamiento, se entrevistaron a los gerentes de cuatro (las más grandes). Se encontró que existe una diferenciación de los lugares marcada por el tipo de insumos. Así encontramos que la mayoría de los hilos provienen del estado de Puebla, ya que según los entrevistados presentan una mayor variedad en los colores y calidad. Lo mismo sucede con las etiquetas bordadas se prefieren las importadas (cuadro.4).

**Cuadro 4**  
**Distribuidoras de accesorios para la industria de la confección en Zapotlanejo, 2002**

Nombre de la empresa	Productos que venden	Origen de los productos	Mercado al que atienden (porcentaje)	Matrices y sucursales
Distribuidora de cierres	Exclusivamente cierres	Ciudad de México	Zapotlanejo (80%) San Miguel el Alto (10%) Otras localidades (10%)	Matriz Cd. de México Sucursal Zapotlanejo
Corporativo Heme	Gancho, botón, etiqueta bordada, etiqueta de cartón	Aguascalientes (gancho); Brasil (botón); Uruguay (etiqueta bordada); etiqueta de cartón (Guadalajara)	Zapotlanejo (80%) San Miguel el Alto y Tepatlilán (20%)	Matriz Zapotlanejo
La Mejor Puntada SA de CV (Rasa)	Hilo, elásticos, cierres, entretejas, aceites, agujas, botón, tallos, talleres, plastiflechas, ganchos, bolsa cubre trajes	Puebla (hilo); Estado de México (elásticos, cierres, entretejas); Importación (agujas); Guadalajara (botón, tallos, talleres, gancho, bolsa cubre traje); León (plastiflecha)*	Zapotlanejo (60%) Tepatlilán (10%) Ayotlán (10%) Atotonilco (10%) Michoacán (5%) Sinaloa (5%) Zapotlanejo (100%)	Matriz: Zapotlanejo Sucursales Morelón
La Tirnis	Elástico, adornos, cierres, botones, laizes**	Importación (no específica)	Zapotlanejo (100%)	Matriz: Zapotlanejo

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas directas a los gerentes y encargados de los establecimientos, julio-septiembre 2002, Zapotlanejo.

\* Las plastiflechas son como hilos de plástico que se utilizan para encajar la etiqueta a la prenda de vestir.

\*\* Laizes es una palabra francesa que significa ancho de la tela. Es como un tipo de encaje que puede ser de licra o algodón, se utiliza principalmente en aplicaciones de conserjería y prendas deportivas.

La forma de venta de las distribuidoras es al mayoreo y menudeo. Sólo corporativo Heme vende mayoreo a las boneterías y mercerías de Zapotlanejo. El mercado que atienden las distribuidoras de insumos es principalmente local y regional.

Lo que más llamó la atención fue el hecho de que algunos distribuidores que tienen su matriz en grandes ciudades: Distrito Federal y Monterrey, prefieran establecer sucursales en una localidad pequeña, como Zapotlanejo, en vez de Guadalajara. Esto pone de manifiesto la importancia que representa Zapotlanejo dentro de la industria de la ropa en el Occidente de México actualmente.

Arias (1997:143) ha denominado a este proceso la emergencia de nuevas relaciones socioespaciales presentes a partir del fenómeno mediante el cual existen ciudades adyacentes sin interacción y ciudades distantes que interactúan funcionalmente. Este hecho quiere decir que la contigüidad no es condicionante para que los agentes económicos interactúen, sino que la especialización productiva de cada zona va a crear vínculos con ciudades que se los puedan proporcionar.

Las nuevas interacciones de las ciudades han sido influenciadas por el proceso de apertura económica, se ha observado nuevas formas de interacción entre las regiones. Estamos ante la ruptura de la concepción funcional entre campo y ciudad. Arias (1997:145) plantea que están surgiendo nuevos procesos socioespaciales que traen consigo nuevas articulaciones. Zapotlanejo está dentro de esa dinámica.

Con relación a la proveeduría de maquinaria, solamente se entrevistó a un establecimiento. Los productos que ofrece son traídos principalmente de oriente y Estados Unidos. Abastecen al mercado local y regional (cuadro 5).

Cuadro 5

**Distribuidoras de máquinas en la industria de la confección en Zapotlanejo, 2002**

Nombre de la empresa	Productos que venden	Origen de los productos	Mercado al que atienden (porcentaje)	Matrices y sucursales
Casa Parra	Venta de Máquinas (over 5, 4 y 3 hilos) costura recta, doble costura, collareta, botón, ojal, bastilladoras, resorteras, ribeledadora y remachadora. Venta de piezas Reparación y servicio de las máquinas	Taiwán y China	Zapotlanejo (60%) Michoacán (30%) San Miguel El Alto y Tequila (10%)	Matriz: en Morelia. Sucursales: Morelón y Zapotlanejo

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas directas a los gerentes y encargados de los establecimientos, julio-septiembre 2002, Zapotlanejo.

Las telas utilizadas en Zapotlanejo para la elaboración de prendas provienen principalmente del extranjero (Taiwán, Francia y Colombia). Abastecen no sólo al mercado de Zapotlanejo y localidades menores aledañas, sino que también venden a Guadalajara (cuadro 6). La importación de las telas se da por dos vías: directamente e indirectamente.

Solamente Telas Formosa importa por vía directa desde Taiwán a Zapotlanejo (el dueño de la distribuidora es Taiwanés). Tiene sucursales en la Ciudad de México, Monterrey, León y Zapotlanejo. Por la vía indirecta es cuando un negocio establecido en la ciudad de México importa las telas y luego las vende a otras distribuidoras, pero ya legalizadas. Textiles Pepe compra de esa forma, telas provenientes principalmente de Korea.

Cuadro.6

**Establecimientos dedicados a la distribución y venta de telas en Zapotlanejo**

Nombre*	Origen de las telas	Mercado que abastecen	Tipo de telas que manejan
Telas 1	Taiwán 100%	Zapotlanejo y Guadalajara	Poliéster 100%
Telas 2	Cd de México 90%	Zapotlanejo	Poliéster y algodón
Telas 3**	San Miguel el Alto 10% Francia, Colombia, México	Zapotlanejo	México: Mezcillas Francia y Colombia: Telas para vestidos
Telas 4	México y Moreleón	Zapotlanejo, Guadalajara (Matriz en Moreleón)	Tejido de Punto y telas plano

Fuente: Elaboración propia con base a las entrevistas realizadas en Zapotlanejo a los dueños y gerentes de los establecimientos de venta y distribución de telas. Duración aproximada 20 minutos. Agosto-septiembre del 2001.

NOTA: Existen trece distribuidoras de telas registradas en Zapotlanejo. Estos no son una muestra representativa. Se hizo una visita a todos, pero solamente quisieron contestar estos cuatro.

\* Se omitieron los nombres de los establecimientos.

\*\* Es un consorcio constituido por cinco tiendas (el dueño y sus hijos) unificados en una sola empresa, estas son: 1.- El mundo de las telas especializada en Lickras y algodón, 2.- Ami Dimensión Textil especializada en telas para camisero a cuadro y liso, 3.- Burlington , telas de importación son telas para elaborar trajes con un precio elevado, 4.- Textiles RIM, maneja sólo mezcilla y 5.- RIM Accesorios maneja: botones, horcadores, cintillas elásticas, broches, cerrajes, accesorios, mochila, tenis, etc.

El corporativo vende a Zapotlanejo, Guanajuato, México, Zapopan, Moreleón.

La ropa que no es fabricada en Zapotlanejo es traída de otros lugares. El pantalón de mezcilla es llevado principalmente de Saltillo y Monterrey. Los vestidos de noche son llevadas de la Ciudad de México específicamente de la calle Izazaga.<sup>29</sup>

29 La calle Izazaga está contigua al Zócalo de la ciudad de México. De ese lugar se envía a Zapotlanejo el 100% de los vestidos de noche que se venden en la localidad (información corroborada por los dueños de tiendas de ropa asentados en Zapotlanejo. La misma información fue corroborada por vendedores de ropa asentados en la calle de Izazaga). Se acudió al DF los días 6 y 7 de julio del 2001. Se les preguntó a los dueños de tiendas ubicadas en la referida calle, dónde se ubicaban sus principales clientes del estado de Jalisco y mencionaron que en la ciudad de Guadalajara y Zapotlanejo.

## CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA ROPA EN ZAPOTLANEJO

Para analizar esta dimensión se acudió a todas las paquetería asentadas en la localidad. Estrella Blanca es de las más antiguas (anteriormente prestaba el servicio dentro de la ruta de camiones oriente). El auge de las paquetería se empezó a dar a partir del último quinquenio de la década de los noventas, motivado por dos fenómenos: a) el incremento en la demanda de la ropa de Zapotlanejo y b) la transformación en los canales de distribución de la ropa. Anteriormente los fabricantes utilizaban sus propios medios para hacer llegar la mercancía a sus clientes. Mediante el uso de sus propias camionetas. Ahora ante el incremento en los volúmenes de distribución y la inseguridad que representa el que el fabricante asuma todos los costos del traslado, optaron por utilizar los servicios de las paqueterías. El envío de la ropa por medio de las paqueterías les brinda certeza al fabricante que la mercancía viaja asegurada ante cualquier percance (robo, accidente automovilístico y catástrofe natural). El fabricante además se despreocupa por trasladar los paquetes hasta la agencia distribuidora. Las agencias de paquetería le brindan el servicio de ir a recoger la mercancía hasta el lugar que se le indique y se encargan además del embalaje (cuadro 7).

Existe una marcada diferenciación en el flujo de paquetes. Entre la temporada alta y la baja, en más del triple del manejo de carga (cuadro 8). Zapotlanejo está construyendo su propia región de mercado a partir del comercio de la ropa desde 1994, hacia la zona Pacífico Norte que comprende los estados de Sonora, Sinaloa, Nayarit, Baja California y Baja California Sur.

La conformación del flujo comercial de ropa en Jalisco ha sufrido transformaciones a partir del auge productivo de Zapotlanejo (mapa 1 y 2). En los años 70's, Guadalajara representaba el punto nodal del dinamismo comercial de ropa en la entidad, ahora se observa la presencia de otras localidades como es el caso de Zapotlanejo que compiten abiertamente por una parte del mercado dentro de la producción y comercialización de ropa en el occidente, la zona Pacífico norte y norte de nuestro país.<sup>30</sup>

---

30 Incluso se especula que la ropa de Zapotlanejo también es comercializada en rancherías de los Estados Unidos. Principalmente en localidades que se encuentran ubicadas cercanas a la frontera mexicana. Se cuenta con evidencia de señoras que comercializan ropa en Nogales, Sonora cercano a la frontera con EEUU, y aunque no se comprobó de fuente directa, personas dedicadas al negocio de la ropa comentaron que personas de Sonora venden ropa en abonos en las localidades referidas.

Cuadro 7  
**Paqueterías en Zapotlanejo, 2001 (Origen-destino)**

Sucursal	Fundación	Tipo de envío	Destino del envío. lugar	Reciben. tipo de producto *	Reciben. lugar de origen
Tinipack	1997	50% Ropa 50% Blancos	Mazatlán, Culiacán y Hermosillo	Ropa, solamente en devoluciones	Mazatlán, Culiacán y Hermosillo
Estateta	1994	100% Ropa	Zona Pacífico y Norte, La Paz, Tijuana, Hermosillo, Chihuahua, Sonora, Coahuila, Tampico, Monterrey y en menor volumen Chiapas y Mérida.	Insumos, hilos, cierres, cajas y bolones	México
Multipack	1998	100% Ropa	Zona Pacífico y Norte, Culiacán, La Paz Al Sureste envían poco	100% Ropa	México: Camisa y ropa de dama; Monterrey; Pantales; Morelos; París y tejido de punto
Calafia**	1998	80% Ropa, 20% Exhibidores	La Paz, BCS y sus localidades	Ropa en un 10% son devoluciones	La Paz, BCS y sus localidades
Estrella Blanca	1998***	99% Ropa	Zona del Pacífico Norte: De Culiacán para arriba. Tijuana, Hermosillo, San Luis Río Colorado, La Paz, BCS	Ropa, muy poca	México, Morelos y Morelia
PMM	1998	100% Ropa	Guanajuato, Oregón, Nogales, Durango, Torreón, Saltillo, Monterrey	Ropa, muy poca	Su función es principalmente enviar

Fuente: Elaboración propia con base a entrevistas efectuadas a los gerentes y encargados de las paqueterías. Agosto del 2001, Zapotlanejo.

NOTA: Se hicieron dos visitas la primera fue de 30 minutos y en la segunda se acudió a corroborar algunas respuestas con una duración de 10 minutos.

\* En Zapotlanejo se mueve más ropa de mujer

\*\* Calafia solamente se encarga de la ruta de Baja California Sur

\*\*\* Desde 1998 se llama Paquetería Estrella Blanca, anteriormente funcionaba con el nombre de paquetería Oriente, desde 1937 hasta 1997. Era la única paquetería que existía.

Cuadro 8

## Paqueterías en Zapotlanejo, 2001 (Auge y manejo de cargas)

Sucursal	Auge*	No. de camiones	Manejo de carga temporada alta (A) y baja (B)** paquetes por día	¿Existen fábricas con camiones propios?
Tinipack	1997 y 1998	60 a nivel cobertura	Envíos (A) 100-150 (B) 30-40 Reciben muy poco	No
Estafeta	1994 por ser la única paquetería	11 jets, 3 aviones boeing, 1500 camiones a nivel nacional	Envíos (A) 60-70 (B) 7-8 Reciben (A) 15-20	No, antes cada fábrica tenía sus propios camiones, ahora es más rentable usar paquetería.
Multipack	1999	2 camiones 1 camioneta	Envíos (A) 30-50 (B) 10-20 Reciben (A) 50 + (B) 20-30	No
Calafia	Hasta el 2000 se dio a conocer	100 camiones	Envían (A) 30 (B) 8-10 Reciben, casi no.	No, antes la ropa se transportaba a puntos cercanos y la gente los llevaba en sus camionetas, eso fue por el año de 1996
Estrella Blanca	1998 creció y de ahí ha bajado	No sabe	Envíos (A), 20 Reciben: (A) 10 a 12	No sabe, pero ha visto camiones de Guerrero, Veracruz y Sonora que vienen con gente a comprar ropa
PMM	Mitad de 1999 y 2000	1 camión en la localidad	Envían (A) 30 (B) 20-25 Reciben (A) casi no (B) 0-6	Anteriormente enviaban paquetes a las tiendas "LEY" y ahora ha visto trailers de dicha empresa que llegan a Zapotlanejo y se van cargados de mercancía.

Fuente: Elaboración propia con base a entrevistas efectuadas a los gerentes y encargados de las paqueterías. Agosto del 2001, Zapotlanejo.

NOTA: Se hicieron dos visitas la primera fue de 30 minutos y en la segunda se acudió a corroborar algunas respuestas con una duración de 10 minutos.

\* Auge se refiere a los años que tuvieron mayor demanda del manejo de paquetes tanto de envíos como recibidos.

\*\* La temporada alta comprende los meses de octubre a diciembre y la baja el resto del año



Zapotlanejo está reconfigurando su propia geografía del comercio de ropa a través de las ventas de ropa al medio mayoreo y mayoreo que hacen señoras provenientes de otros estados de la república mexicana, principalmente de los estados de Nayarit, Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur. Así como de Michoacán<sup>31</sup> y la propia Zona Metropolitana de Guadalajara. Se pudo documentar que las señoras que se trasladan de Guadalajara a Zapotlanejo tienen su residencia en colonias como Solidaridad y Tabachines<sup>32</sup>. El comercio de la ropa es considerado por estas mujeres como una alternativa de autoempleo.

Las prendas son vendidas en pagos parciales que van desde dos pagos (uno cada quince días) hasta en cuatro con la misma periodicidad. El precio de la prenda está en función del poder adquisitivo del comprador y del plazo en el pago. El incremento que se les da a cada prenda varía desde un 40% (ropa vendida en Guadalajara) hasta un 90%<sup>33</sup> (ropa vendida en los estados de la zona pacífico norte).

## COORDINADORAS DE VIAJES

Los viajes procedentes del estado de Sinaloa son programados durante todo el año, con una frecuencia de cada ocho días, específicamente los fines de semana<sup>34</sup>. Salen de Mazatlán, Los Mochis, Culiacán, por la tarde-noche los días jueves y llegan a la localidad de Zapotlanejo los viernes por la mañana. El precio que se les cobra a las viajeras es un 70 por ciento menor al que pagarían en un camión de ruta normal. Las señoras que acuden a Zapotlanejo de compras pagaban hace dos años entre 400 y 500 pesos por el viaje redondo y en algunos casos les incluían la cena.

31 Cada semana sale un camión de la Localidad de Los Reyes, Michoacán repleto de señoras que acuden a Zapotlanejo a comprar ropa, que luego es vendida en diversas localidades del Estado. En el año 2001 se calculó que en promedio estas mujeres compraban 10, 000 pesos de mercancías por cada una.

32 Colonias que se caracterizan por que su población presenta niveles bajos de ingresos.

33 Anteriormente se le podía ganar a las prendas hasta un 100%, pero actualmente existe un gran número de personas que se dedican al mismo negocio en la zona. La competencia del negocio de la ropa se va incrementando por la facilidad que representa el invertir en el negocio de la ropa (Entrevistas señoras provenientes de Guamuchil, Sinaloa, 1 de septiembre del 2001).

34 Se hizo una búsqueda en el periódico local "El Debate" del Estado de Sinaloa, durante los meses de enero-julio del 2001. Se encontraron varios anuncios donde se invitaba a la gente a viajar de compras hacia la localidad de Zapotlanejo. Los anuncios decían "Viaje de compras a Medrano, Tonalá, Zapotlanejo, los jueves" (El debate, 6 de feb del 2001); "Viaje Guadalajara-Medrano-Tonalá, Zapotlanejo, los jueves y viernes" (El debate, 1,2,3,4 y 5 de febrero del 2001); "Viajes en el país, viaje de compras; Medrano, Tonalá, Zapotlanejo, los jueves" (El debate, 31 de enero del 2001); "Tijuana directo, salidas diarias promoción \$500 pesos, Guadalajara \$400 pesos, Medrano, Zapotlanejo, viaje redondo, cena" (El Debate, 24 de enero del 2001).

Para la realización de los viajes de compras a Zapotlanejo existe una red desde 1989 organizada por otras mujeres llamadas coordinadoras. Su función consiste en organizar los viajes: rentan el camión “especial”, pagan chofer, viáticos y publicitan la salida por medio de anuncios en los periódicos locales. Incluso, algunas de ellas tienen personal que se encarga de contestar el teléfono a nombre de la coordinadora del viaje. Cabe aclarar que no son agencias de viajes, son mujeres que por iniciativa propia decidieron trabajar en la organización de los viajes. No están registradas en ningún lado. A la vez que compiten por el flujo de probables clientes, se cooperan entre sí cuando la afluencia no es muy buena. En temporadas de baja afluencia de compras se comunican entre sí con el fin de unirse cuando no logran llenar los camiones. Se tiene evidencia de que en el mes de agosto del 2001 se unieron cuatro coordinadoras para completar el cupo de un camión para no interrumpir el flujo de compradoras hacia Zapotlanejo.

Se pudo comprobar que las coordinadoras tienen entre 40 y 50 años. Uno se puede contactar con ellas por medio de los teléfonos que aparecen en los anuncios periodísticos<sup>35</sup> y en las bardas pintadas con sus datos contratadas en Zapotlanejo.

Desde 1989 a la fecha la ruta que han seguido estos viajes con motivos de compras se ha visto modificada. En cuanto al lugar que llegan primero. En un principio llegaban primeramente a Guadalajara, específicamente a la calle Medrano. Después las mismas personas que pagaban por el viaje le pidieron a la coordinadora que llegaran primero a Zapotlanejo, porque ya traían listos sus encargos, los nombres de tiendas y fábricas que visitar en la localidad. Y no tenían que andar buscando, como sucedía en Medrano.

Los tiempos de compras han sido establecidos de antemano entre la coordinadora y las compradoras de ropa. Para realizar compras en Zapotlanejo por lo regular tienen cuatro horas, porque todos los negocios están en unas cuantas cuerdas. En Guadalajara tiene un tiempo de ocho horas, debido a que hacen compras en varias partes: calle Medrano (calcetines, ropa interior y lo que no encontraron en Zapotlanejo); Calle Obregón (fayuca, cosméticos, mochilas y juguetes); Calle Esteban

---

35 Dentro de los promocionales están: “Viajes Chayito de Jiménez. Guamuchil-Guadalajara-Zapotlanejo”; “Viajes Alicia, Los Mochis-Guasave-Culiacán”; “Viajes Rubio’s Junior Guamuchil-Sinaloa. Sra. Matilde”; “Viajes Sra. Isabel Fernández, Los Mochis Sinaloa”. Solamente se pudo comprobar la promoción de viajes del Estado de Sinaloa, pero la evidencia apunta que lo mismo sucede en otros estados como son: Nayarit, Sonora y Michoacán. La fama de Zapotlanejo se ha extendido que incluso se pudo observar en la localidad un camión especial proveniente del estado de Tabasco (Villa Hermosa).

Alatorre (zapatos) y Mercado San Juan de Dios (fayuca, joyería y chamarras de piel) (Entrevista vía telefónica Sra. Fernández, 4 de mayo del 2002).<sup>36</sup>

Las coordinadora de viajes aseguran que no reciben ningún beneficio por la organización del viaje pero se pudo comprobar que no es así. Reciben el 3 por ciento del total de compras que hacen las personas que traen a su cargo.<sup>37</sup>

## INFRAESTRUCTURA RELACIONADA CON LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN ZAPOTLANEJO

El desarrollo económico trae consigo también una serie de demandas que deben ser sufragadas por la localidad como es la estancia. La infraestructura urbana es importante para el desarrollo productivo de la zona. De los cinco hoteles en servicio actualmente se observa el elevado dinamismo que presentan a partir de la segunda mitad de los años 90's. Sus principales clientes son de la zona Pacífico norte. También se observa que el tiempo de estancia es mínimo: 1 ó dos días. Esto quiere decir, que no se está aprovechando vincular a la localidad con otro tipo de actividades relacionadas con la ropa. Las personas que se quedan más de una semana se tiene identificado que son proveedores de insumos, que acuden a la localidad con el fin de promocionar su mercancía. Los agentes proveedores de insumos en la mayoría de los casos son provenientes de la ciudad de México (cuadro 9).

La infraestructura hotelera en la mayoría de los casos se ha ido adaptando a las condiciones de oferta y demanda del servicio. La mayoría de los establecimientos que funcionan como hoteles eran casas grandes que fueron remodeladas, incluso uno de ellos (Victoria) se construyó para que funcionara como plaza comercial, pero

36 La Sra. Fernández es una de las coordinadoras de los viajes de compras a Zapotlanejo. La entrevista duró aproximadamente veinte minutos. Se contactaron a tres coordinadoras de viaje, pero solamente respondieron a mis preguntas dos. Dentro de los cuestionamientos estaban: ¿Cuándo empezaron con la organización de los viajes hacia Zapotlanejo?; ¿Por qué decidieron ir a Zapotlanejo?; ¿Cuál es la ruta que siguen y tiempos?; ¿Cuáles son las formas de promocionar los viajes, periodicidad, costos?; ¿Cuenta con algún directorio de personas que comúnmente viajan hacia Zapotlanejo?; ¿Dónde venden la mercancía las señoras que acuden a los viajes?; ¿Cuál es la forma de ventas?; por último se les preguntó si ellas como coordinadoras del viaje reciben algún tipo de incentivo de parte de los fabricantes de Zapotlanejo.

37 A partir de 1990 fabricantes de Zapotlanejo decidieron ampliar su mercado. Empezaron vendiendo ropa en una localidad llamada El Taray ubicada a cinco minutos de Villa Hidalgo con el fin de aprovechar el nicho del mercado que representaba esta última localidad. Utilizaron como estrategia contactar a las coordinadoras de viajes ofreciéndoles un incentivo para que llegaran primero a dicha localidad. El incentivo consistió en ofrecerles el 3 por ciento sobre compras que hagan las personas a su cargo. Esta forma de motivar a las coordinadoras solamente duró un tiempo porque no existían controles, bajaban a la gente en otro lado y solamente estacionaban a los camiones vacíos donde se les indicaba. Actualmente los fabricantes de Zapotlanejo ya no acuden al tianguis de El Taray porque empezaron a crearse conflictos con los de Villa Hidalgo por la competencia del mercado.

como no tuvo el éxito esperado, se transformó en hotel. Solamente el hotel Ramírez fue construido para funcionar como hotel.

**Cuadro 9**  
**Oferta hotelera en Zapotlanejo, 2001**

Nombre del hotel	Inicio de actividades	No. cuartos	Origen de los Huéspedes	Tiempo de estancia	Costo en pesos por día
Plaza Victoria	1997	25	México	Una semana A 15 días	170
Hotel Plaza	1997	20	Mazatlán, en general de Sinaloa	2 días	170
Real Zapotlanejo	1995	28	Específicamente del norte, Sinaloa, Sonora	2 días	180-200
Santuario	2000	9	Cd. Obregón, Sonora	1 día	100
Ramírez	2000 (octubre)	15	Sinaloa, Sonora, La Paz, Veracruz, Tampico	1 día	225 una cama 375 dos camas

**Fuente:** Elaboración propia con base a las entrevistas realizadas en Zapotlanejo a los dueños y gerentes de los hoteles. Duración aproximada 20 minutos. Agosto-septiembre del 2001.

**NOTA:** En estos días los hoteles se encuentran vacíos y tienen polvo.

### LA TEMPORADA ALTA ES DE OCTUBRE A DICIEMBRE PERO LO MAYOR DEMANDA ES EN DICIEMBRE

En año 2001 existían en Zapotlanejo tres fábricas que utilizaban como estrategia de venta llevar a los potenciales clientes directamente a su negocio (cuadro 10) situación que anteriormente había documentado Arias (1997:205). Desde 1993 observó que en Zapotlanejo “existía un servicio gratuito de microbuses, pagados por las empresas que trasladaban clientes entre el centro y las fábricas”. A los clientes importantes las fábricas les envían los pedidos por paquetería y llevan los pedidos por medio de sus camiones a clientes ubicados en Guadalajara y Villa Hidalgo.

Hoy en día (2003), solamente funcionan dos debido que la fábrica denominada “Paulina” cerró. Esta fábrica fue de las primeras<sup>38</sup> en instalarse en Zapotlanejo en 1980. Y también fue la primera en proporcionar el servicio de llevar y traer a los

<sup>38</sup> La primer fábrica de Zapotlanejo se llamó San José, actualmente está cerrada porque quebró. Renta su local a una maquiladora estadounidense llamada L&L. La maquiladora tiene sus propios camiones para transportar al personal (pude observar dos camiones similares a los que usan las empresas de la electrónica en Guadalajara).

clientes. El motivo del cierre se debió a dos problemas: a) altos costos que representa el IMSS, ahora se dedica a ser distribuidora. Dio a maquilar sus prendas a los trabajadores que antes laboraban como empleados. El dueño les prestó las máquinas con la condición de que solamente pueden maquilar a la fábrica Paulina.

b) Los dueños de las tiendas cada vez piden mayores plazos para el pago de las prendas. Llegan a solicitar hasta más de tres meses por lo que a los fabricantes se les vencen los créditos y se descapitalizan.

El pago que percibían en el año 2001 los choferes de las combis era de 3.7<sup>39</sup> salarios mínimos, es decir 4000 pesos al mes. Cantidad que les permite vivir más o menos porque serían 142 pesos diarios. El sueldo del chofer que gana menos se ve compensado por otros satisfactores como son la casa y la comida, proporcionados por el patrón. Uno de los choferes anteriormente vivía en Guadalajara, para trasladarse a Zapotlanejo el patrón tuvo que ofrecerle casa.

**Cuadro 10**  
**Chóferes de combis en Zapotlanejo, 2001**

Chofer fábrica	Origen de los clientes	Otros servicios	Salario Chofer semanal
Fábrica 1	La Paz, Mazatlán y Culiacán	Envío por paquetería a los clientes. Lleva pedidos a Lagos de Moreno	\$1000
Fábrica 2	Mazatlán, Hermosillo	Lleva pedidos a Guadalajara y Villa Hidalgo	\$1000
Fábrica 3	Sinaloa, Sonora y Nayarit		\$700 más casa y comida

**Fuente:** Elaboración propia a partir de entrevistas en su lugar de trabajo. Zapotlanejo, Agosto del 2001. Duración 30 minutos.

**NOTA:** "Las combis" se le conoce comúnmente a las camionetas que se encuentran a un lado de la plaza principal y llevan gratis a los probables clientes que deseen comprar en las fábricas que representan, el horario es de 7:00 AM a 6:00 PM.

Uno de los principales problemas que representa el ir de compras a Zapotlanejo lo constituyen los espacios para estacionarse. Ante el vertiginoso crecimiento que representan (cuadro 11). Últimamente se han adecuado espacios para sortear esa necesidad, pero aún así no es suficiente para cubrir la demanda de espacios para los automóviles.

39 El salario mínimo para la zona B en el año 2001 era de 37.95 pesos diarios (Comisión Nacional de Salarios Mínimos).

Cuadro 11

**Características de los estacionamientos en Zapotlanejo, 2003**

Nombre	Dirección	Número de autos que atiende	Cuota por hora
Galerías	Gpe. Victoria #150	70	15
Hidalgo	Hidalgo #260	100	20
Castellanos	López Rayón #53	80	15
López Rayón	López Rayón #69	70	6
Morelos	Morelos #345	80	195 PM
Juan Terriquez	Juan Terriquez	60	180 PM
Centro Comercial	Centro Comercial	250	Gratis
Iturbide	Iturbide	80	15
Ávila Camacho	Ávila Camacho	40	15
Pool	Pool	150	15

Pool temporada Alta.

Todos los estacionamientos son de un sólo piso, al aire libre. Por lo regular son patios grandes de casas o terrenos baldíos.

PM (pesos por mes). Le rentan a los vecinos, como si fuera una pensión para el automóvil.

Fuente: Elaboración propia a partir de la observación participante y preguntarles a los encargados de los estacionamientos. Diciembre, 2003.

**APOYOS INSTITUCIONALES**

En Zapotlanejo existen escasos estímulos por parte de los bancos y a la vez existe poco conocimiento de los mismos por parte de los probables beneficiados. Desde 1995 no hay créditos para estimular el desarrollo de las empresas. Los bancos se han convertido en receptores del pago de servicios como son agua, luz, teléfono y en emitir transacciones más comunes: depósitos y retiros (cuadro 12). Su principal objetivo en el corto y mediano plazo consiste el promocionar la banca electrónica. El nulo apoyo institucional en la localidad ha sido suplido mediante fuentes alternas de financiamiento.

En suma Zapotlanejo, emprendió acciones que se han visto en alguna medida forzadas a iniciar la búsqueda de respuestas propias e innovadoras con el objetivo de ya sea reconvertirse, adaptarse o ajustarse a los nuevos escenarios. Las estrategias que asuman las regiones serán diferentes entre los territorios dependiendo de sus capacidades y estrategias implementadas.

Cuadro 12

**Bancos en Zapotlanejo agosto del 2001**

Sucursal	Fecha de Apertura	Actividad	Apoyos a la industria	Tipo de transacciones	Porcentaje del mercado que abarcan
Bancomer	1980	Captación y colocación de activos	Créditos para expansión de naves industriales y adquisición de materias primas	Depósitos a cuenta de cheques, órdenes de pago, pago de cheques y pago de servicios	69% entre las dos sucursales (33 empresas y personas físicas)
Banco Bital	1996	Mismos servicios que cualquier sucursal	Créditos tradicionales, refaccionarios y de avío	Depósitos y retiros	30% (30 empresas)
Banamex	1997	Promoción de banca electrónico, cheques, captación y colocación	Ninguno	Cheques y órdenes de pago nacionales e internacionales	30% (15 empresas de la confección)
Banco Serfin	1988	Captura de inversiones	Ninguno	Manejo de nóminas, cheques y órdenes de pago	38% (50 o 70 empresas)

Fuente: Elaboración propia con base a entrevistas efectuadas a los gerentes de los Bancos. Agosto del 2001.

**CONCLUSIONES**

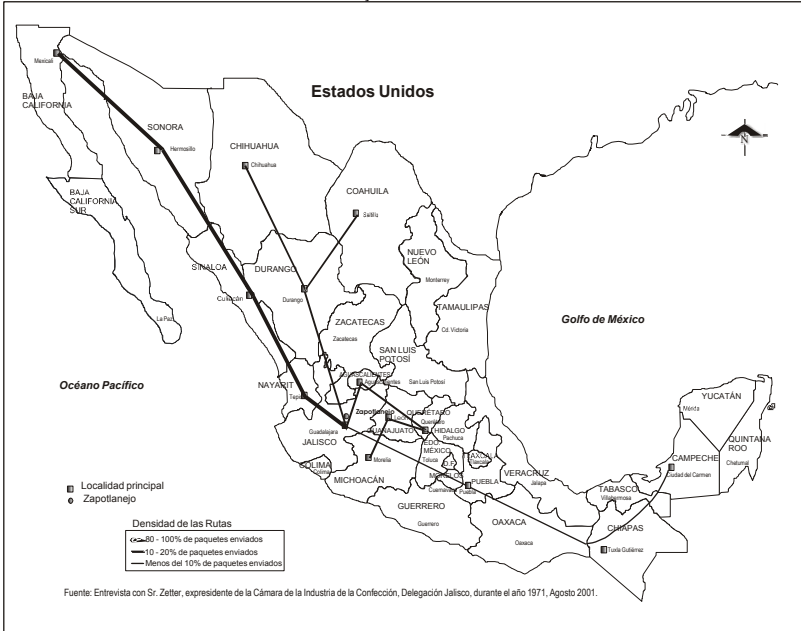
La actividad económica fincada en la fabricación de prendas de vestir ha significado para Zapotlanejo el elemento dinamizador de todo el crecimiento económico que ha experimentado la localidad en los últimos veinte años.

Zapotlanejo está creando sus propios vínculos comerciales mediante la proveeduría de insumos y los canales de comercialización. Para éste caso, la contigüidad no es un condicionante para establecer sus redes comerciales, sino que se finca a partir de la especialización productiva de la localidad con otras localidades. Podríamos decir que estamos ante la evidencia empírica del surgimiento de nuevos procesos de interacción entre localidades pequeñas. Donde el modelo de jerarquía urbana tradicional no se ve reflejado. Las metrópolis se están desvinculando en la interacción económica hacia las ciudades de menor tamaño, situación que es explicada en parte por los procesos de globalización, en donde las grandes ciudades tienden a especializarse en actividades terciarias.

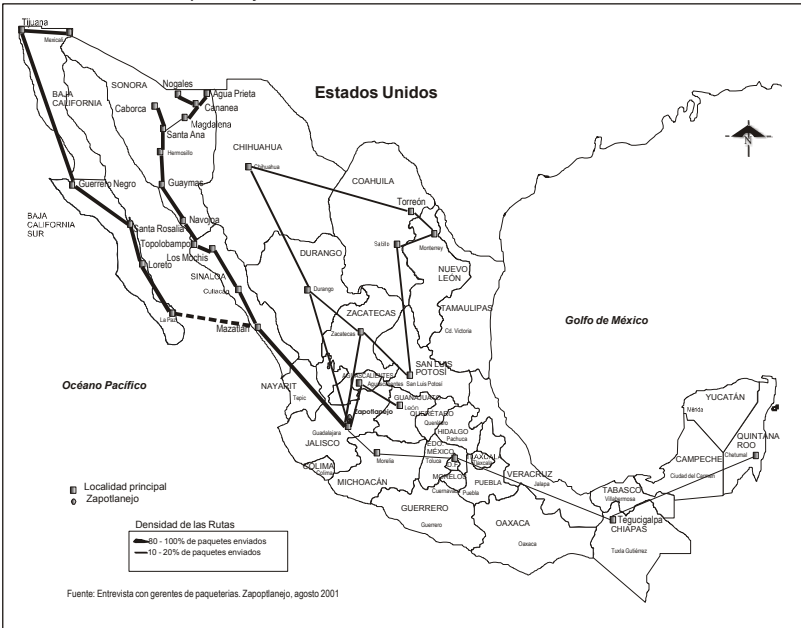
- ARIAS, Patricia (1997):** "Crisis metropolitana, especialización económica y nuevas relaciones espaciales en México" en *Espiral*, Vol. IV, septiembre-diciembre. Universidad de Guadalajara.
- CARAVACA, Inmaculada (1991):** "Crisis, industria y territorio" *Eria*, núm. 19. Oviedo, España. Pp. 9-21.
- CORRAGIO, J. L. (1996):** "Desarrollo Local, Democracia y Ciudadanía". Centro de Participación Popular (CPP). Ponencia presentada del 3-6 de Julio de 1996, Montevideo, Uruguay.
- GATTO, F. (1989):** *Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva*. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales.
- HIERNAUX, Daniel (1997):** "Espacio-temporalidad y las regiones" en *Ciudades* No. 34. abril-junio de 1997. RNIU, Puebla, México.
- KEATING M. (1998):** *The new regionalism in Western Europe: Territorial restructuring and political change*, Edward Elgar, Cheltenham UK.
- PALACIOS, Juan José (1982):** "El concepto de región", en *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XVIII, núm. 66, junio.  
Periódico *El Debate*, enero-diciembre-2001, Sinaloa.
- SCOTT, Allen (1998):** "Fundamentos geográficos del comportamiento industrial", en *Las regiones ante la globalización*, Alba, et. Al. El Colegio de México, CEMCA, Orstom.
- SEPÚLVEDA Ramírez, Leandro (2001):** "Construcción regional y desarrollo productivo en la economía de la globalidad". CEPAL, ECLAC. Santiago de Chile.
- STORPER, M. (1997):** *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. Guilford, New York.
- VAN Young (1992):** "Are Regions Good the Think? En E. Van Young (ed) *Mexico's Regions*. San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies.
- YAMASAKY, A., 1997,** "Región: Un Concepto sin Teoría" en S. Rodríguez, et al (Coords.) *Desarrollo Regional y Urbano en México a Finales del Siglo XX*, México, Universidad Autónoma del Estado de México/UNAM/AMECIDER.



**Mapa: 1**  
**La Ruta Comercial del Vestido de Guadalajara 1970.**



**Mapa: 2**  
**Rutas del Vestido, Zapotlanejo 2001.**



# SEGUNDA PARTE

*Impactos sindicales ante la integración*



# El sindicalismo en América Latina y la integración económica\*

Francisco Zapata\*\*

EL COLEGIO DE MÉXICO

Para enmarcar la discusión acerca de la relación entre liberalización comercial, mercados de trabajo y sindicalismo en América Latina no basta con definir el marco general. Es necesario presentar también los aspectos coyunturales ligados a las dos transiciones por las cuales ha transitado esta región del mundo en los últimos veinte años: por un lado, la transición entre modelos de acumulación desde el modelo de desarrollo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) al modelo de desarrollo de la transnacionalización del mercado interno (TMI) (Reinhard-Peres, 2000) y, por otro lado la transición entre modelos de dominación política, desde los regímenes dictatoriales, encabezados por los militares, o por regímenes autoritarios, a los gobiernos civiles que administran las “nuevas” democracias.

En la transición entre la ISI y la TMI es importante tener presente que se trata de un tránsito entre un modelo en el que el mercado interno y el capital nacional jugaron

---

\* Para ser presentado en el Seminario Internacional, “El sindicalismo ante la integración regional y la globalización: experiencias en NAFTA y la comunidad europea”, organizado por el Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades (CUCSH) de la Universidad de Guadalajara y la Fundación Friedrich Ebert entre los días 29, 30 de septiembre y 1° de octubre de 2004 en Guadalajara (Jalisco).

\*\* Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, Camino al Ajusco 20, Col. Pedregal de Santa Teresa, Tlalpan, C. P. 10740, México D.F.. E-mail: zapata@colmex.mx / Tel. 52-55-5449-3000 ext. 4125.

un papel central a un modelo en el que el mercado externo y el capital extranjero constituyen los mecanismos principales de dinamismo económico (Zapata, 2004). En esta transición también es importante señalar la fuerte disminución del papel del Estado y de la soberanía financiera junto con fuertes bloqueos al crecimiento económico y a la movilidad social. El paso del modelo de desarrollo de la ISI al TMI implica también la separación progresiva de la economía y de los marcos institucionales y políticos que la regulaban.

Por otra parte, la transición política entre el autoritarismo y los regímenes redemocratizados (en los países que sufrieron la dominación militar) implica el restablecimiento o el establecimiento de los mecanismos de la democracia representativa y por lo tanto la diferenciación entre sociedad civil, sistema político y Estado (Touraine, 1995), los cuales estaban confundidos bajo la dominación estatal en los regímenes autoritarios o dictatoriales.

Por lo cual, nuestro análisis de la relación entre liberalización comercial, mercados de trabajo y sindicalismo en América Latina debe encuadrarse en el marco general estas dos transiciones. En consecuencia, nuestra discusión estaría enmarcada por: (1) el análisis de las modificaciones en los mercados de trabajo que están ligadas a los tres procesos centrales de la transición económica, vale decir la liberalización comercial, la privatización de las empresas estatales y la desregulación de las instituciones laborales y (2) el análisis de los efectos de la desarticulación entre el movimiento obrero y los partidos políticos en el marco de la transición política.

## 1. LOS MERCADOS DE TRABAJO EN EL CONTEXTO DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, LA PRIVATIZACIÓN Y LA DESREGULACIÓN DE LAS INSTITUCIONES LABORALES

El proceso de liberalización comercial tuvo implicaciones que fueron más allá de una simple reducción de aranceles. Buscaba un aumento de la competitividad del aparato productivo a través de la reducción de los costos laborales, la reorganización de las empresas, la introducción de la flexibilidad, el alineamiento de los salarios sobre los vigentes en los mercados de exportación, la restricción de las prácticas corporativas tanto por parte de las empresas como por parte del liderazgo sindical y la reestructuración de la política social. No se trató solamente de facilitar el acceso al mercado interno para las empresas transnacionales; se trató también de un proce-

so de transformación organizacional e institucional de las empresas nacionales. Vale la pena agregar que la liberalización comercial estableció límites a la libertad para formular políticas macroeconómicas, las cuales pasaron a depender fuertemente de las decisiones tomadas fuera de las fronteras nacionales.

No obstante, el impacto central de la liberalización no fue exclusivamente comercial. Tuvo efectos sobre los espacios de desenvolvimiento de la acción sindical, sobre los temas de la negociación colectiva, sobre la relación entre el sindicalismo y el Estado, sobre la dinámica de reacción o eliminación de empleos y también sobre la localización geográfica de los mismos y sobre la estructura de las ocupaciones. Es decir que el libre comercio redefinió los mecanismos de organización de la vida productiva en forma estructural. Fue un impacto al corazón de lo que fuera un sindicalismo centrado en la defensa del mercado interno, del consumo y del bienestar de los trabajadores de una industria organizada para satisfacer una demanda nacional dentro de reglas proteccionistas.

Además, el libre comercio exacerbó las presiones sociales derivadas de la intensificación de la urbanización (que ya existían antes de la apertura comercial). En efecto, la baja de aranceles para los productos agrícolas reforzó la dinámica migratoria de los campesinos tanto hacia las ciudades como hacia el exterior como es el caso entre Estados Unidos y México o entre Perú y Chile, para no mencionar sino dos casos notables. Pues, en efecto, la modernización de la agricultura inducida por la liberalización comercial es una moneda de dos caras: si bien se beneficia de la posibilidad de intensificar las expectativas de productos debido a los costos relativos de la mano de obra, al mismo tiempo genera presiones expulsoras de mano de obra debido a la racionalización del trabajo en el campo.

En este sentido, cabe señalar que la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, México y Estados Unidos, además de los efectos sobre la migración indocumentada entre estos dos últimos países, no cumplió con muchas de las expectativas que en él se habrían depositado (Carnegie Endowment Report, 2003). Así, en México, entre 1994 y 2000, los salarios mínimos urbanos, cuando no disminuyeron, se estancaron y los salarios medios solo crecieron marginalmente con muchas altas y bajas en el período. Incluso en los sectores económicos ligados a las exportaciones (industria automotriz, auto-partes, electrónica, etc.) la evolución de los salarios no guardó relación con el incremento del valor de las exportaciones, que se multiplicaron varias veces, tanto en volumen como en

valor, desde 1994 a la fecha. Es decir, que a pesar del incremento de la competitividad de la economía como resultado de la reestructuración inducida por el libre comercio, su impacto sobre los salarios de los trabajadores fue nulo.

No obstante, si bien los salarios no reflejaron el aumento de la competitividad, el empleo experimentó algún crecimiento entre 1994 y 2000, lo cual guardó estrecha relación con el aumento del volumen y del valor de las exportaciones. Vale la pena agregar que cuando el ritmo de crecimiento de dicho volumen disminuyó entre 2000 y 2001, la expansión del empleo se detuvo y empezó un proceso de despidos, sobre todo en la industria maquiladora, muy sensible a la demanda de la economía norteamericana. Es decir, que a la luz de la experiencia de los primeros años de funcionamiento del TLCAN, se puede concluir que el libre comercio, al ligar las dinámicas económicas recíprocas entre Canadá, Estados Unidos y México estableció fuertes dependencias en relación a las condiciones de vida de los trabajadores que fluctuaron en función de esas dinámicas pero que también se vieron congelados en un país como México que basa su competitividad en el estancamiento de los salarios.

Un segundo proceso que guardó relación con la transformación de los mercados de trabajo fue la privatización de las empresas estatales (Birch, 2000). Esta fue acompañada de una fuerte reestructuración de esas empresas en términos de empleo, administración, niveles de empleo, contratación colectiva, atribuciones de los delegados sindicales. Por lo tanto, las privatizaciones, como la apertura comercial, no se agotaron en el cumplimiento de metas económicas relacionadas con la búsqueda de recursos financieros para el Estado o en un mejoramiento de la eficiencia productiva de empresas situadas en lugares estratégicos del sistema económico. Su impacto central estuvo centrado en el rompimiento de las formas corporativas de operación de la economía pues, en los hechos, como fue el caso de las telecomunicaciones, de la generación de energía eléctrica o de la siderurgia, la eficiencia de esas empresas no estaba en duda. Y, en este sentido, en países como Brasil, Chile o México, al privatizar estaban al mismo tiempo reestructurando las relaciones entre el Estado, los empresarios y los sindicatos que hasta ese momento, estaban fuertemente ligados entre sí. Con las privatizaciones se rompieron algunos de los lazos corporativos imperantes en las relaciones obrero patronales sin que por ello, sin embargo, se rompiera todo el sistema de articulaciones entre esos tres actores y los comportamientos que, incluso después de que ellas tuvieron lugar, continuaron existiendo.

Las privatizaciones afectaron el poder del sindicalismo. En efecto, era en las grandes empresas estatales en donde se había desarrollado con mayor fuerza y en donde había logrado obtener los mejores contratos colectivos. Al mismo tiempo, para la capacidad de negociación del Estado, las privatizaciones tuvieron efectos sobre el círculo de relaciones clientelares que éste necesitaba para mantener su fuerza electoral o su control de las instancias legislativas. En países como Argentina, Brasil o México (Murillo, 2001), en donde las estructuras corporativas jugaron un papel central en la articulación del sindicalismo con el sistema político, las privatizaciones contribuyeron a modificar las formas de negociación y debilitaron los contratos colectivos y el poder del sindicalismo. A la luz de estos antecedentes, podemos pensar que las privatizaciones solo parcialmente tenían connotaciones económicas y que, en realidad, sus implicaciones políticas podrían ser tanto o más importantes que ellas.

El tercer elemento que contribuyó a la transformación de la base institucional del poder del sindicalismo fue la desregulación laboral que se identificó con fuertes cambios en los códigos del trabajo que estaban vigentes desde la década de los años 1930. En efecto, desde 1979 en que se aprueba el Plan Laboral por el gobierno de Pinochet en Chile, en otros países de América Latina se modificaron esos textos legales o se crearon nuevos. En otros países, como en México, los cambios no han ocurrido en el texto del código del trabajo sino que se han realizado en los contratos colectivos. Las características generales de la desregulación laboral tienen que ver con los procedimientos de contratación y despido, el nivel de la negociación colectiva (por empresa o rama, por oficio o por empresa, por empresa o territorial, la naturaleza del contrato individual de trabajo, (permanente, temporal, parcial), la reglamentación del derecho de huelga, los horarios de trabajo, la existencia de federaciones o confederaciones del trabajo, entre muchos otros aspectos).

A lo largo de la década de 1980 y en países como Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Perú se realizaron importantes cambios en todos o en algunos de estos asuntos. Durante la década de 1990, se introdujeron modificaciones adicionales en las disposiciones legales vigentes en esos países y todavía en 2004 los temas de la desregulación laboral figuran entre los más sensibles. La presencia continua del tema de las reformas laborales en las agendas de los gobiernos se explica por la búsqueda de mayor competitividad de sus economías, cuya profundización descansa en la idea de la desregulación laboral. Sin embargo, también se explica por las presiones que ejercen organismos multilaterales de crédito como el Banco



Interamericano de Desarrollo o el Fondo Monetario Internacional, que no dejan de presentar las reformas laborales como la solución al desempleo, al estancamiento de la productividad y a la competitividad.

Por ejemplo, en Chile, el gobierno de Lagos (iniciado en 2000) encareció el costo de los despidos para los trabajadores que tenían una antigüedad inferior a cinco años, limitando así el arbitrio empresarial pero sin cambiar lo dispuesto en 1979 en relación a las causales de despido que siguieron siendo tan vagas como lo habían sido hasta ese momento, especialmente debido a que el patrón conservó el derecho a despedir sin causa alguna. Como contrapartida que permitiera consensuar algunas de las reformas propuestas se le otorgó el derecho de existencia a las confederaciones sindicales junto con darles seguridad en el trabajo y fuero a sus dirigentes. Se redujo el número mínimo de trabajadores para crear un sindicato manteniendo, no obstante, la libertad sindical que implica, en los hechos, debilitar fuertemente el margen de maniobra sindical. Se mantuvo la prohibición de la sindicalización para los trabajadores del sector público y se limitó fuertemente el derecho de organizar sindicatos inter-empresas. El derecho de huelga, si bien se flexibilizó, fue limitado en su eficacia al permitir que el patrón contratase personal sustituto durante la duración de la huelga. El campo de la negociación colectiva se limitó a los temas salariales así como a los beneficios y condiciones de trabajo prohibiendo explícitamente la consideración de cuestiones como la organización o las finanzas de la empresa. Los contratos individuales de trabajo mejoraron los derechos de los trabajadores al otorgárseles el derecho de vacaciones, licencia familiar, el salario mínimo para los trabajadores mayores de 65 años y la extensión de la jornada de 48 horas de trabajo a otras categorías de trabajadores, protegiendo a ciertos trabajadores de la realización de tareas peligrosas o requiriendo contratos especiales de trabajo para ciertas categorías de trabajadores como las empleadas domésticas o los trabajadores temporales de la agricultura. Esas medidas fueron revisadas en el año 2001, sin que se fortaleciera significativamente al sindicalismo ni se introdujeran beneficios para los trabajadores (Barrett, 2001; Humeres, 2001; Schurman, 2001).

En Brasil, a pesar de que la Consolidacao de Leis do Trabalho (CLT) promulgada en 1943 sigue siendo parte del sistema de reglamentación del trabajo (French, 1992; Keck, 1992; Von Bülow, 2000), y que la Constitución de 1988 introdujo una serie de derechos en el campo laboral, los sucesivos gobiernos democráticamente electos desde 1989 han introducido una serie de disposiciones des-reguladoras de

la institucionalidad laboral. Así, se ha establecido la posibilidad de que las empresas contratasen personal por períodos cortos, elevando así la rotación del personal y disminuyendo los costos laborales; además, también se han establecido los contratos por plazo determinado hasta en un 20% de la fuerza de trabajo, con la única restricción de que debe tratarse de nuevos puestos de trabajo. Se ha flexibilizado la jornada de trabajo eliminando el uso de horas extraordinarias a través de su reemplazo por el banco de horas. A través de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas se han flexibilizado las remuneraciones de los trabajadores. Por lo tanto, la reforma laboral o, mejor dicho, la desregulación de las relaciones de trabajo implican superar los contenidos de las relaciones laborales al nivel de la negociación colectiva y reestructurar completamente las relaciones entre el Estado, los representantes de los trabajadores y los empresarios.

No obstante los cambios mencionados, existen todavía tres asuntos pendientes que son objeto de debate y que tienen que ver con la sobrevivencia de las disposiciones de la CLT: la cuestión del sindicalismo único por categoría profesional, el impuesto sindical obligatorio y el poder normativo de la justicia del trabajo, los cuales se encuentran empantanados en el Congreso, ya que no existe consenso en el movimiento obrero respecto de su modificación. De manera que, en forma similar a lo ocurrido en Chile en donde la desregulación modificó profundamente la vida laboral, en Brasil los cambios que han tenido lugar se han realizado sin una negociación con el sindicalismo, especialmente con la Central Única de los Trabajadores (CUT). Además, ha sido una reforma fragmentada que no tiene principios articuladores generales y que frecuentemente no se aplica en forma plena sino parcialmente. Está mucho más ligada a los problemas de coyuntura generados por el crecimiento del desempleo abierto que por una política laboral comprensiva.

Por lo tanto, a la luz de lo ocurrido en Brasil y Chile, la desregulación de los mercados de trabajo busca flexibilizar las condiciones de contratación y las causales de despido con el fin de dar la posibilidad a las empresas de generar empleos sin que éstos repercutan negativamente sobre la competitividad. También busca limitar fuertemente la intervención sindical en el funcionamiento de los mercados internos de trabajo al excluir de la negociación colectiva todos aquellos aspectos que puedan incidir en los costos laborales (ascensos, movilidad horizontal). En lo que se refiere a las remuneraciones, la desregulación permite mantenerlos independientes del aumento de la productividad que resulta de la implementación de las dos medidas anteriores. Solo así puede explicarse que el considerable aumento de la rentabilidad

de las empresas y de la productividad del trabajo no se encuentre reflejado en el nivel de los sueldos y de los salarios de los trabajadores. Finalmente, al limitar el espacio de la negociación colectiva a la relación directa entre patrones y trabajadores sin la intervención del Estado y al limitar fuertemente el derecho de huelga, las reformas laborales han debilitado dramáticamente la capacidad de los sindicatos para representar a los trabajadores y para mejorar sus condiciones de vida.

Pero, como si esto fuera poco, existen otras formas de desregulación laboral que se aplican sobre todo en los países de Centroamérica y del Caribe. Estas formas tienen que ver con lo que se denominan los códigos de conducta de las empresas contratistas que son proveedores de las grandes empresas multinacionales de la industria del vestido, de las auto-partes, del calzado. En Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y otros países, las empresas multinacionales establecen reglas laborales que deben regir en las instalaciones de los contratistas, sin que las leyes laborales de los países anfitriones tengan ingerencia en esas instalaciones y sin que los sindicatos puedan intervenir. De manera que los códigos de conducta han puesto de manifiesto una institucionalidad laboral paralela a la de los códigos de trabajo. Los sindicatos consideran que esas disposiciones contribuyen más a proporcionar una imagen para consumo externo de que tal o cual multinacional respete los derechos de los trabajadores que se desempeñan en las fábricas de sus proveedores que a proteger las condiciones de trabajo de estos. En Guatemala, esos códigos de conducta, que son documentos muy voluminosos, fueron elaborados por los propios contratistas.<sup>40</sup> Pueden interferir en las actividades sindicales y pueden contradecir las decisiones de los ministerios de trabajo. Los códigos pueden ser utilizados para sustituir leyes y obstaculizar su implementación. Como dichos códigos no tienen fuerza legal, ellos pueden ir en contra de la legalidad vigente. Si bien constituyen un mecanismo de presión sobre los empleadores, no siempre los trabajadores conocen su contrato por lo que su aplicación no siempre es cabal.

Existe entonces una gran ambigüedad entre lo que son las leyes de trabajo y la influencia de los códigos de conducta que rigen en las empresas contratistas que forman parte de las asociaciones de proveedores de las multinacionales. Como se trata de una privatización de los códigos de trabajo, la intervención sindical se

---

40 Véase Comisión de la Industria de Vestuario y Textiles (AGEXPRONT), Código de Conducta. Herramienta para mejorar la competitividad (Manual para el cumplimiento de los principios de observancia laboral y ambiental de los miembros de la Comisión de la Industria del Vestuario y Textiles, Guatemala, sin fecha, sin editor.

hace imposible y al mismo tiempo se debilita su capacidad para representar a los trabajadores dado que las formas de la negociación colectiva pasan a ser reguladas por las propias empresas.

Tanto la liberalización comercial como la privatización de las empresas estatales y la desregulación de la institucionalidad laboral repercuten sobre las transformaciones de los mercados de trabajo. Si bien dichas transformaciones se explican también por tendencias de largo plazo, el impacto de esos tres procesos recientes ha acelerado considerablemente la intensidad de los cambios de la población ocupada y desocupada, las tasas de participación en la actividad económica, la entrada de las mujeres a trabajos no-domésticos, el bloqueo a la expansión del empleo público, la atomización de la estructura por tamaños de las empresas que cada vez son más pequeñas pero que a la vez contienen una mayor cantidad del empleo, la redistribución de la población ocupada en el territorio y la intensificación los procesos migratorios internos y las migraciones internacionales. Esos procesos también han afectado las condiciones de vida de los trabajadores y especialmente las tendencias de los salarios mínimos reales y de los salarios medios urbanos, los cuales han tendido a estancarse o disminuir en la mayor parte de los países (OIT, 2001). Y también han contribuido a debilitar considerablemente al sindicalismo que no ha sabido, no ha podido o no ha querido desarrollar estrategias que pudieran hacer frente a esos impactos.

Como lo veremos, el impacto de esos procesos puede explicar, en la mayoría de los países, la desaparición del sindicalismo como un actor relevante, no solo en la negociación colectiva, sino sobre todo en la participación de los trabajadores en discusiones tan importantes como son por ejemplo las que tienen que ver con la apertura comercial. El caso del TLC de América del Norte es un buen ejemplo de esa desaparición. Quizás en las negociaciones del Mercosur haya sido mayor pero ahí tampoco es posible detectar que la mayor presencia sindical hubiera tenido efectos dignos de mención a la hora de la construcción institucional de dicho acuerdo comercial. La ausencia del sindicalismo fue notoria en las demás negociaciones como son las que tuvieron lugar entre México y la Unión Europea que culminó en la liberalización comercial en 2003 o las que tuvieron lugar entre Estados Unidos y Chile que culminaron en la firma de un Tratado de Libre Comercio entre ambos países en 2004. A la luz de estos antecedentes podemos ahora documentar más precisamente las transformaciones en los mercados de trabajo y sus impactos específicos sobre la acción sindical.

## 2. LAS TRANSFORMACIONES EN LOS MERCADOS DE TRABAJO Y SUS EFECTOS SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL SINDICALISMO

Un primer asunto tiene que ver con el análisis de las cifras acerca del desempleo abierto. Éste indica que el fenómeno central de los mercados de trabajo en América Latina no es el desempleo abierto sino la informalización creciente de dichos mercados. Los datos disponibles para el periodo 1985-2003 indican que el nivel de desempleo abierto promedio en América Latina es de un 8.3% (OIT, 2003). Existen excepciones como son las de Argentina, Colombia, Ecuador y Panamá en donde las tasas promedio de desempleo abierto alcanzan niveles superiores al 15% pero, incluso en esos casos, lo sobresaliente tiene que ver con el peso que tiene el empleo informal, En efecto, en promedio para América Latina en su conjunto, dicho empleo es equivalente en el año 2003 al 46% del empleo no agrícola.

Analizada al nivel nacional, esa proporción es superior en Argentina (49.3%), Brasil (47.3%), Colombia (55.1%), Ecuador (51.6%), Honduras (60.7%), Perú (59.2%) y Venezuela (50.6%). De manera que el análisis de las tendencias del desempleo abierto y de la informalización indica que la población trabajadora, en la ausencia de mecanismos como el seguro de desempleo, busca trabajar a como de lugar, en las condiciones que sea, con tal de generar un ingreso y poder sobrevivir. Esto explica por qué, incluso, con las tasas de desempleo abierto existentes, la tasa de participación en el mercado de trabajo de la población económicamente activa se incrementó sistemáticamente durante la década de los años 1990 (con la excepción de Brasil y El Salvador en que disminuye) y Chile y Uruguay (en donde se estancó). Otras investigaciones confirman el incremento del número de personas por hogar que participan en la actividad económica y generan ingresos a pesar de que no tienen ocupaciones con horarios estables que paguen salarios decentes. Lo que quiere decir que los niveles de desempleo abierto serían un fenómeno particular de los mercados de trabajo de algunos países (como Argentina) y en otros países, que tienen tasas relativamente bajas pero muy estables de desempleo abierto (como Chile) esta tendencia tendería a convertirse en una característica estructural del mismo. Lo cual puede explicar entonces que en algunos países de América Latina pueda existir al mismo tiempo, crecimiento económico, desempleo abierto estructural, tasas crecientes de informalización y aumentos en los salarios mínimos y medios reales.

Valdría la pena aclarar que además de la informalización de los mercados de trabajo informal existen prácticas de informalización del trabajo en el sector formal.

El trabajo de tiempo parcial, la subcontratación de tareas, la contratación de jóvenes por debajo del salario mínimo y la introducción de una serie de mecanismos de flexibilización del trabajo en las empresas contribuyen a una informalización de facto que guarda poca relación con la que existe en los mercados de trabajo en general. Aquí, cabe señalar también que los procesos migratorios, sobre todo a nivel internacional, contribuyen a informalizar los mercados de trabajo formal como es por ejemplo el trabajo doméstico en países como Chile en donde, debido a la existencia de controles migratorios débiles, se ha generado un mercado de trabajo doméstico que responde a las reglas del mercado de trabajo formal (pago de asignaciones familiares, inscripción en registros de servicios de salud) con una población inmigrante (predominantemente peruana ) que, sin tener estancia legal en el país, recibe los beneficios legales en materia laboral. Lo mismo ocurre con políticas de subcontratación en sectores como la minería, la industria manufacturera y los servicios financieros en donde una serie de actividades que hasta hace algún tiempo habían sido realizados por trabajadores que formaban parte de las empresas ahora son realizados por los mismos trabajadores que han sido desplazados a empresas subcontratistas.

Por ejemplo, en la Gran Minería del Cobre (MC) en Chile, en donde la limpieza de las fundiciones y refinerías y el transporte de los trabajadores de sus hogares a las faenas son realizadas por empresas distintas cuyas condiciones de trabajo no guardan ninguna relación con las imperantes en la empresa para la cual prestan sus servicios. Esto acarrea consecuencias perversas pues, siendo imposible evitar el contacto entre unos y otros trabajadores, la información acerca de esas condiciones son transparentes y resultan a veces en tensiones importantes. Otro ejemplo es el de los servicios financieros que encargan el procesamiento de datos a empresas subcontratistas, incluso localizadas en países diferentes a los cuales en que se encuentran las empresas contratantes. Estas prácticas generan fuertes diferencias salariales y en los beneficios sociales que reciben los trabajadores de las empresas contratantes y las subcontratistas. Frente a este panorama, tanto en el sector informal del mercado de trabajo como en el sector formal del mismo, la cuestión del desempleo abierto pierde la centralidad que alguna vez tuvo en la dinámica global de la fuerza de trabajo latinoamericana.

Una segunda transformación del mercado de trabajo tiene que ver con la feminización creciente de la fuerza de trabajo en actividades que no han tradicionalmente contratado mujeres. En efecto, la proporción de mujeres que trabajan hoy

en la industria manufacturera, incluyendo la maquila, la burocracia pública y los servicios personales como la educación, la salud y las finanzas ha crecido al punto que representa hoy casi la misma proporción que tiene en la población total. Incluso, en los servicios personales, esa proporción es mayor que la de los hombres de la misma forma que, en la distribución por sexo del empleo no agrícola, la proporción de mujeres en el sector informal es muy superior a la de los hombres, con la excepción del empleo en las microempresas.

Sin embargo, el incremento del empleo femenino no se refleja en un incremento en la sindicalización de las mujeres. Al contrario, las mujeres no se sindicalizan en gran parte porque la desregulación del mercado de trabajo y las reformas laborales han dispuesto la prohibición de crear sindicatos en la administración pública, en muchos servicios personales y también en sectores como el de la exportación de productos muy sensibles a variables estacionales como la fruta, las flores, todas actividades en donde existe una importante proporción de empleo femenino. Factores a los cuales hay que agregar las prácticas administrativas de los gerentes de las maquiladoras (acoso sexual, persecución) que inhiben a las mujeres a iniciar procesos de organización.

En tercer lugar, la disminución absoluta y relativa del empleo público que resulta de la política de adelgazamiento de la burocracia estatal y de los despidos realizados en las empresas que fueron privatizadas, ha tenido como consecuencia que la fuerza del sindicalismo del sector se ha debilitado por la importancia que esos sectores tuvieron hasta principios de la década de los 80 en la afiliación sindical. En efecto, en algunos países como Argentina, Chile, México y Perú los sindicatos de empleados públicos desempeñaron un papel importante como factor de movilización en apoyo de las políticas estatales. Si bien los maestros y los profesionales del sector salud (médicos, enfermeras, residentes), han conservado sus organizaciones y han continuado ejerciendo presión sobre el Estado en esos países, su centralidad en la acción del movimiento obrero se ha debilitado fuertemente. Además, esa disminución ha impactado también la capacidad del Estado para utilizar al sector público como colchón en momentos de recesión económica desde el punto de vista del empleo. Esa función también ha desaparecido. Por lo tanto, el margen de manobra en el sector público decreció junto con la disminución de su afiliación. Concluido el ciclo populista de la política latinoamericana, en el que el clientelismo jugó un papel central en la generación de apoyo electoral, el sindicalismo burocrático perdió afiliados y su papel legitimador de las políticas estatales tendió a agotarse.

Una característica adicional del cambio en los mercados de trabajo tiene que ver con la disminución del tamaño promedio de las empresas. La reducción del tamaño de las empresas, sobre todo en el sector manufacturero, plantea desafíos inéditos al sindicalismo. En efecto, la atomización del tamaño de las empresas impide la sindicalización, no solo porque en varios países existen límites mínimos de mano de obra para poder organizar sindicatos sino también porque en esas empresas las dificultades para organizarlos son mayores que en las empresas más grandes. Además, como el peso del empleo en las grandes empresas es bastante reducido en el total de la población ocupada (en México, las 500 empresas más grandes de acuerdo a sus ventas emplean menos del 5% de la población activa del país que en 1999 era equivalente a unas 38 millones de persona) es difícil imaginar que sean estas empresas las que proporcionen oportunidades de empleo en el futuro y que los sindicatos de esas empresas jueguen el papel que alguna vez jugaron en la promoción de los intereses de sus trabajadores. Es por ello que el desarrollo de la micro-industria, tanto en zonas urbanas como en zonas rurales y en los barrios pobres de las grandes ciudades, contribuye a cambiar la estructura del empleo y por lo tanto impide que las condiciones de trabajo sean objeto de negociación colectiva. Al contrario, los trabajadores de las microempresas y los trabajadores por cuenta propia poseen condiciones de trabajo y niveles salariales que no se rigen por la contratación colectiva.

Puede argumentarse que todo lo anterior bloquea el proceso de proletarianización, que se había desarrollado en forma sostenida desde la década de 1930 en adelante. El empleo asalariado disminuye o se estanca y la mano de obra calificada pierde importancia en los mercados de trabajo. Por lo cual, la disminución del ritmo de crecimiento del empleo asalariado y la descalificación del trabajo debilita las posibilidades de afiliación sindical históricamente ligadas a los obreros calificados de las grandes empresas. Esto puede explicar porqué, a pesar de que las tasas de participación de la población en la actividad económica han aumentado significativamente, no se haya producido un proceso paralelo de organización sindical.

Todas las características mencionadas hasta ahora –informalización, feminización, disminución del empleo público y atomización del tamaño de las empresas del sector industrial– apuntan a una crisis de las bases sociales en que descansa la organización sindical. Dadas esas características, es difícil imaginar cómo el sindicalismo pueda continuar cumpliendo con su papel histórico de representación de los intereses colectivos de los trabajadores.



No obstante, existe un último aspecto que también posee relevancia desde el punto de vista de los condicionantes de la afiliación sindical y de la capacidad reivindicativa del movimiento obrero. Este aspecto tiene que ver con la redistribución espacial de la implantación de la actividad económica que ha sido inducida por el nuevo modelo económico. Los cambios en la geografía económica y su relación con la capacidad organizativa del sindicalismo modifican la influencia que las tradiciones regionales o los sectores económicos que se proletarizaron primero (minas, textiles) y después (manufactura, servicios públicos, servicios personales) tuvieron en el desarrollo del movimiento obrero. También guardó relación con el peso que tuvo la difusión de algunos planteamientos ideológicos (anarquismo, socialismo, comunismo). Es decir, los cambios de localización de la actividad económica, como resultado de o como causa de la presencia o ausencia de esos factores, ha roto con los patrones de poder sindical que se habían construido a lo largo de varias décadas. El crecimiento de la industria maquiladora, el desarrollo de actividades exportadoras en la agricultura, la construcción de nuevas plantas de alta tecnología y la aparición de talleres de confección en zonas rurales modificó la estructura sindical que se había generado a partir del proceso de crecimiento hacia fuera y de la industrialización por sustitución de importaciones. En efecto, la presencia de miles y miles de trabajadores en la maquila, en la cosecha y procesamiento de la fruta o de productos pesqueros, en la manufactura de auto-partes, en el cuidado de flores y de hortalizas, ligados o no a formas industriales de producción, modifica las bases sobre las cuales se había gestado la solidaridad de clase, fundamento del surgimiento de los sindicatos. El regreso a la unidad familiar como centro productivo y el fin de la fábrica como lugar de la producción replantea las condiciones para la organización sindical. También, el cambio de localización del sistema productivo provoca cambios en la dinámica migratoria que ya no se dirige hacia los centros económicos tradicionales sino más bien hacia esas nuevas regiones industriales que carecen de historia sindical y en donde todo está por hacer para generar demandas colectivas. Todo lo cual refuerza los procesos que mencionamos antes y no hacen sino dificultar todavía más la organización de los trabajadores y el planteamiento de demandas colectivas.

Es a partir de estos procesos que cabe discutir ahora la cuestión de las tasas de sindicalización. Si las bases de sustentación del fenómeno sindical se han transformado al punto que lo hemos señalado, entonces es de esperar que las tasas de sindicalización hayan experimentado cambios cualitativos. El peso de los trabajado-

res sindicalizados en relación al total de los trabajadores sindicalizables (equivalentes, hasta cierto punto, al total de los asalariados en la población económicamente activa) sufre el impacto de esas transformaciones. Puede suponerse entonces que la tasa de sindicalización haya disminuido en las últimas décadas, mientras ocurren los cambios descritos.

La evidencia empírica presenta distintas situaciones. Un escenario es el brasileño, descrito por Adalberto Cardoso (2001). En este trabajo, directamente relacionado con la evolución de la tasa de sindicalización en Brasil, se constata que “la pérdida de afiliados se explica casi enteramente por la pérdida de empleos asalariados, en particular en la industria de transformación y en los servicios financieros. La crisis de la afiliación sindical es reflejo de la crisis del empleo asalariado en el país. Al mismo tiempo, el sindicalismo, a pesar de la crisis de la industria y de los bancos, fue eficaz en atraer nuevos adeptos en los estratos que se expanden en el mercado de trabajo como las mujeres y los trabajadores de mayor escolaridad. Esto es lo que explica la estabilidad relativa de la tasa de sindicalización en los últimos diez años. Esta capacidad sugiere que existen espacios de actuación del liderazgo sindical que permiten consolidarlos en forma relativamente independiente de los determinantes estructurales. Por lo tanto, las tasas de sindicalización no están sometidas a los movimientos estructurales de la economía ni tampoco de que se trata solo de un crecimiento negativo en donde no juega la acción deliberada del liderazgo sindical. Esto se refleja en un crecimiento vertiginoso de la afiliación sindical en la enseñanza y entre los funcionarios públicos, sobre todo en los empleados de la salud. Como esos sectores son estratégicos en la CUT, no es casual que se haya elegido a líderes del magisterio en la presidencia de la Central”.

Otro escenario es el mexicano en donde si bien la tasa de sindicalización ha disminuido, sobre todo por el incremento del empleo informal en el total del empleo, el número absoluto de trabajadores sindicalizados se ha estancado en términos cuantitativos, lo que no implica que sus bases de poder se hayan modificado estructuralmente (Alcalde, Bensusán, 2000; Zapata, 2004). En efecto, en la medida que los sindicatos mexicanos derivan su poder del acceso que tuvieron y tienen a la estructura del régimen corporativo su capacidad de representación del mercado de trabajo no es determinante. Desde los años 30 en que se estableció dicho régimen, las confederaciones obreras como la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM), la Confederación Regional de Obreros y Campesinos (CROC) y otras, como la Federación de Sindicatos de Trabajadores

al Servicio del Estado (FSTSE), al ser parte del Partido Revolucionario Institucional (PRI) que controló al Estado Mexicano desde el triunfo de la Revolución Mexicana (1910), han logrado una capacidad de negociación política en la que su representatividad no se expresa a través del control de la afiliación sino a través de la participación en diversas instituciones (Comisión Nacional de Salarios Mínimos, Instituto Mexicano del Seguro Social, Instituto de Fomento de la Vivienda), para los trabajadores que le permiten al liderazgo sindical obtener importantes logros para los trabajadores. Por lo cual, la estructura de la afiliación sindical refleja las formas de articulación de los sindicatos con la estructura política.

De manera que, si distinguimos dos grandes jurisdicciones a través de las cuales se procesan las negociaciones colectivas como son la local y la federal y si distinguimos en esta última, los apartados A (sector privado) y B (sector público), podemos comprender cuáles son las formas en que el sindicalismo mexicano representa los intereses de los trabajadores.

En la jurisdicción local, en que se negocian las demandas de los sindicatos cuya esfera de acción se limita al ámbito de los estados de la federación, intervienen sobre todo las confederaciones nacionales que afilian en cada estado (32), a esos sindicatos.

En la jurisdicción federal existen dos situaciones. La primera tiene que ver con la negociación de las demandas de los sindicatos cuya esfera de acción trasciende el ámbito de un estado. Ahí intervienen sindicatos que representan a trabajadores de un sector económico que tiene plantas en diversos estados de la federación (sindicatos nacionales de industria). La segunda tiene que ver con los sindicatos del sector público, es decir las organizaciones de los trabajadores al servicio del Estado que establecen condiciones generales de trabajo de validez nacional. Por lo tanto, deben distinguirse tres esferas a partir de las cuales pueden definirse las bases del sindicalismo mexicano.

- a) *los sindicatos de jurisdicción local*
- b) *los sindicatos nacionales de industria*
- c) *los sindicatos del sector público.*

### (a) Los sindicatos de jurisdicción local

En los sindicatos de jurisdicción local, ubicados por definición en cada estado de la federación y regulados por las Juntas Locales de Conciliación y Arbitraje, los trabajadores organizados pertenecen a sectores económicos que no tienen relevancia nacional ni tampoco un peso económico significativo. No obstante, es en ellos en que descansa el poder de confederaciones como la CTM, la CROC, la CROM o la CGT. Cada una de estas centrales compite por la afiliación de los sindicatos de jurisdicción local en el transporte de pasajeros, la construcción, los empleados de comercio y la pequeña y mediana industria.

En el periodo 1980-2000, durante el cual la industria maquiladora experimentó un proceso de expansión notable, los trabajadores de la maquila empezaron a organizarse en sindicatos, los cuales han sido impulsados por la CTM y la CROM. El sindicalismo fronterizo que ha surgido no tiene una resonancia en todo el empleo de la maquila (equivalente a más de 1.5 millones de trabajadores). Sin embargo, en localidades como Tijuana, Tecate, Ciudad Juárez y Matamoros ha crecido significativamente, lo cual ha permitido la firma de contratos colectivos administrados localmente pero patrocinados por las confederaciones nacionales como la CTM y la CROM. Estimaciones respecto de la afiliación de estos sectores indican que existen unos cuatro millones de trabajadores sindicalizados en el ámbito de la jurisdicción local.

### (b) Los sindicatos de jurisdicción federal

Los sindicatos nacionales de industria que representaban a los trabajadores de las ramas económicas de jurisdicción federal que son reguladas por las Juntas Federales de Conciliación y Arbitraje (JFCA) ocupan un lugar muy importante en el conjunto del sindicalismo porque organizan sectores como el petróleo, la electricidad, las comunicaciones, la minería y la industria siderúrgica, la radio y la televisión, entre otros. Estos sectores, que son estratégicos en la economía del país, y sus respectivos sindicatos, afilian aproximadamente 600 mil trabajadores, ejercen una presión muy fuerte sobre las autoridades del trabajo y sobre el sistema político.

Además, la contratación colectiva en las ramas de jurisdicción federal tiene repercusiones nacionales pues los contratos se aplican a todos los trabajadores de las empresas cubiertas por ellos, irrespectivamente de su ubicación geográfica. Existen dos variantes en dicha contratación: puede darse la situación del Sindicato de

Trabajadores Petroleros de la Republica Mexicana (STPRM) en donde un solo contrato colectivo regula las condiciones de trabajo de todas las plantas de Petróleos Mexicanos en el país o puede darse la situación del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros y Metalúrgicos de la Republica Mexicana (SNTMMRM) en donde existen tantos contratos colectivos como secciones tiene el sindicato. En ambas situaciones, los trabajadores son representados tanto por el liderazgo nacional como por el liderazgo seccional, por lo cual los contratos resultantes tienen efectos generales sobre todos los trabajadores. Tanto el aspecto de aplicación de los contratos como la fuerza que da la organización al contar con un liderazgo de esa naturaleza, compensa el peso relativamente bajo que tiene la afiliación de los sindicatos nacionales de industria. En efecto si bien representan solo 0.5% de la población ocupada del país su impacto en el ámbito laboral es estratégico.

### **(c) Los sindicatos del sector público**

Los sindicatos del sector público cuya representación nacional descansa en la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE) que agrupa a los sindicatos de las secretarías de Estado, de servicios públicos como la educación y la salud así como a los sindicatos de los trabajadores de los estados y de los municipios del país, poseen una tasa de sindicalización muy elevada. En efecto, como la afiliación sindical es obligatoria para los trabajadores de dichas reparticiones públicas, en principio todos ellos están sindicalizados y gozan de prestaciones como las proporcionadas por el Instituto de Servicios y Seguridad Social de los Trabajadores al Servicio del Estado (ISSSTE).

La pertenencia al ISSSTE de los trabajadores afiliados a la FSTSE permite estimar muy exactamente el monto de la afiliación de los sindicatos del sector público. A fines de 2001, esa afiliación alcanzaba los 2.5 millones de trabajadores, de los cuales 1.2 millones pertenecían al sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE) y unos 0.8 millones al Sindicato de Trabajadores del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). El resto pertenecía a los demás centros de trabajo del sector público. Es en base a esta membresía cautiva que la FSTSE puede ejercer un poder considerable sobre el Estado y obtener resultados que no est n disponibles para el resto de los trabajadores.

En base a las consideraciones anteriores, el número total de trabajadores sindicalizados se ubica en unos 7.2 millones de trabajadores, lo cual representa una

tasa de sindicalización de un 20% en México, tasa que no ha variado fuertemente en los últimos 20 años.

### 3. ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LA DESARTICULACIÓN ENTRE EL MOVIMIENTO OBRERO Y LOS PARTIDOS POLÍTICOS EN EL MARCO DE LA TRANSICIÓN ECONÓMICA

Junto a la transición económica, caracterizada por el peso del modelo de desarrollo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), al modelo de desarrollo de la transnacionalización del mercado interno (TMI), los países latinoamericanos han experimentado una transición política, desde las dictaduras militares o de los regímenes autoritarios a las llamadas “nuevas democracias”. Estas dos transiciones no están necesariamente vinculadas. Al contrario, existen bases para considerar que han ocurrido paralelamente una con otra y precisamente es este paralelismo en que descansan algunos de los problemas que experimentan ambas transiciones en la actualidad. No obstante el interés que pudiera tener el estudio las características de ambas transiciones en sus relaciones recíprocas, nuestra atención se centrará aquí en el impacto que la democratización ha tenido sobre la articulación entre el movimiento obrero y los partidos políticos. Pues, no es solo la transición entre modelos de desarrollo que ha afectado esa articulación sino que también cabe señalar que la transición política ha sido quizás tanto o más relevante para explicar la situación actual del sindicalismo en varias partes de la región.

#### (a) El caso argentino entre 1989 y 2000

Un primer caso que merece ser discutido es el de la relación entre el sindicalismo y el partido peronista en Argentina entre 1989 y 1995, durante el gobierno de Menem (Epstein, 2001; González, Bosoer, 1999; Levitsky, 2001; Murillo, 2001). En este caso, y como resultado de la división de la CGT, una parte del sindicalismo participó directamente en la modificación de las políticas salariales, la estabilidad en el empleo, los cambios en la propiedad de las empresas, las restricciones al derecho de huelga en los servicios públicos, las reformas al sistema de seguridad social y al régimen de contrato de trabajo. Es decir, durante el gobierno de Menem, el sindicalismo, a través de la firma del Acuerdo Marco para el Empleo, la Productividad y la Equidad Social (1994) permitió institucionalizar la negociación de las transformaciones que enfrentaban los mercados de trabajo, el sistema previsional y las calificaciones profesionales.

El sindicalismo consiguió mantener su identidad, lo que le permitió movilizar a los trabajadores e intervenir en las negociaciones sobre contratos colectivos, reformas previsionales, y trabajo temporal así como en los que tuvieron lugar sobre la productividad. La estrecha relación entre el presidente de la República y una parte del sindicalismo peronista permitió transformar el sistema de relaciones laborales con el consenso sindical. No obstante la existencia de esa participación en la primera presidencia de Menem, ella dejó de existir en la segunda (1995-2000) y eso explica que en este último período la capacidad política del sindicalismo oficial se debilitara considerablemente, sobre todo por el incremento del desempleo abierto que llegó a representar un 15.8% en el periodo 1995-1999.

Esa evolución debilitó el ascendiente del liderazgo sindical sobre los trabajadores, el cual era cada vez más débil para presionar al Estado y a los empresarios para favorecer la creación de empleos. Un indicador del debilitamiento de dicho ascendiente fue la disminución del número de diputados de extracción sindical en el Congreso de la Nación que pasó de 26 (10.2% del total) en la legislatura 1987-1989 a 10 (3.9% del total) en la legislatura 1993-1995 (González, Bosoer, 1999). Si bien ese proceso no tuvo una expresión directa en el ámbito electoral, que se refleja en la reelección de Menem en 1995, no cabe duda de que el control sobre el mercado de trabajo experimentó un debilitamiento generalizado, particularmente en lo que se refiere al empleo en las empresas privatizadas de los ferrocarriles, la siderurgia, las comunicaciones y la electricidad.

El caso argentino revela el proceso gradual de deterioro de la articulación clásica que había existido entre la CGT y el partido peronista y su sustitución por bases de apoyo político distintas a las que habían proporcionado los trabajadores. Lo que no quiere decir que el debilitamiento organizacional del sindicalismo estuviera correlacionado con la pérdida de la conciencia peronista. Pues solo a través de ésta pueden entenderse las movilizaciones emprendidas por la CGT, la solidaridad que han establecido con los trabajadores sin empleo, la denuncia de las condiciones impuestas desde el exterior en la soberanía del país. En Argentina, podrán ser débiles las organizaciones pero no por ello necesariamente se ha debilitado la conciencia que consiguió crear Perón cuando asumió el liderazgo del movimiento que lleva su nombre, en la segunda mitad de los años cuarenta.

Por lo cual, en las condiciones de Argentina, es a través de la rearticulación entre el sindicalismo y el partido justicialista que se facilitó la realización de las

transformaciones económicas que resultan de la transición entre modelos de desarrollo. Entre 1989 y 2000, esa rearticulación se reflejó en cambios muy profundos en el espacio económico de ese país y en la forma de articulación entre el partido y el sindicato, los cuales reflejaron la capacidad para articularse en base a la existencia de bases sociales que estuvieran dispuestas a apoyarlos en las elecciones y en los cambios económicos. Y ello se explica porque las organizaciones sindicales argentinas han logrado conservar su representatividad en la fábrica en base a la identificación del movimiento obrero con el peronismo, al cual adhieren los trabajadores. Según declaraciones de Rodolfo Díaz, quien fuera ministro del trabajo de Menem entre 1991 y 1992, “el núcleo, la base principal del electorado del justicialismo desde el 14 de mayo de 1989 hasta el 14 de mayo de 1995 tiene variaciones menores; el comportamiento electoral del peronismo se mantiene constante, incluso en la capital federal” (González-Bosoer, 1999). A lo cual hay que agregar el éxito que tuvo el gobierno de Menem en estabilizar a la economía a través del control de la inflación. Por lo cual, si bien contienen importantes cambios en la forma en que el sindicalismo se articuló con el peronismo no por ello se rompió el lazo entre ambos. Esta situación ejemplifica bien un extremo, que es el de la posibilidad de la rearticulación entre estos actores en el proceso de implantación del nuevo modelo económico.

### (b) El caso chileno

En el otro extremo se sitúa el caso chileno, en donde, durante la misma década, la exclusión política del liderazgo sindical, el debilitamiento de la capacidad de representación sindical de los trabajadores así como la desaparición de la articulación entre los partidos políticos de izquierda y los sindicatos indican que la implantación del nuevo modelo económico puede implicar la marginación del actor sindical (Barrett, 2001; Epstein, 2001; Frank, 2001) En efecto, en Chile tanto el éxito de la transición a la democracia como la aplicación de las reformas laborales y su profundización en 1991, 1995 y 2001, dependieron en gran medida de la subordinación del sindicalismo a las disposiciones legales que habían sido establecidas durante la dictadura militar, las que no fueron derogadas por el gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia (CPD), durante los once años en que ha estado en el poder. La profundización de las reformas laborales, llamadas de segunda generación, que tienen por objeto acelerar la competitividad de la economía chilena en el mercado internacional, implicó mantener, aunque en forma más suave,



el arbitrio empresarial en materia de despidos; ampliar las formas de representación (legalizando las confederaciones y flexibilizando los procedimientos para crear sindicatos), sin que por ello se protegiera a los líderes sindicales del despido arbitrario; restringir el derecho de huelga limitando su duración máxima de 60 días y a aquellos sindicatos que han acordado negociar colectivamente las condiciones de trabajo de sus afiliados, al mismo tiempo que se mantiene la prerrogativa empresarial de contratar reemplazantes para cubrir las vacantes de los huelguistas. Gran parte del contenido del Plan Laboral de 1979 sigue vigente a pesar de los matices que se han introducido (Barrett, 2001; Escobar, 1999; Humeres, 2001; Schurman, 2001).

En descargo de lo ocurrido en la relación entre el sindicalismo y los gobiernos de la CPD, se hace alusión frecuentemente a la evolución positiva que han experimentado los salarios reales, tanto mínimos como medios. Con una base 100 en 1980, los salarios mínimos pasaron de 73.3 a 122.2 entre 1990 y 2000 mientras que los salarios medios pasaron de 105.8 a 155.5 en el mismo periodo (OIT, 2001). Estos datos apoyan la postura según la cual los trabajadores chilenos no necesitaron de los sindicatos para mejorar sus niveles de remuneración. Se argumenta que la disminución de la población sindicalizada no es sino un reflejo del aumento de los salarios en función del aumento de la productividad y de la política estatal de aumentar los salarios mínimos para apoyar a los trabajadores de sectores económicos en donde no se realizan esas políticas empresariales. Esta postura olvida que si bien las remuneraciones aumentaron, los niveles de desempleo abierto se han mantenido proporcionalmente muy altos, a lo largo de toda la década de los 90; en particular entre las mujeres (11.9%) y entre los jóvenes (15.2%) entre 20 y 24 años (OIT, 2001).

La existencia de tasas de desempleo abierto (Escobar, 1999) de esa magnitud, en circunstancias de que el PIB creció en promedio a una tasa del 6.4% entre 1990 y 2000, revela que la ausencia del actor sindical puede estar ligada a dicho fenómeno. En efecto, si comparamos la relación entre la evolución del desempleo abierto y la evolución de los salarios mínimos reales en Chile y México, observamos el fenómeno contrario. En efecto, en México, en el mismo periodo, con una tasa de crecimiento del PIB del 3.7%, los salarios reales, mínimos e industriales, se mantuvieron estancados mientras la tasa de desempleo abierto estuvo en promedio en 3.5%.

Una posible conclusión, basada en este análisis, permite afirmar que la ausencia del actor sindical en Chile permite mantener niveles de desempleo abierto que en México se corrigen por el activo papel que el sindicalismo juega en la negociación

colectiva. Puede pensarse entonces que la marginación del actor sindical en el caso chileno ha tenido repercusiones negativas sobre el empleo. Aparentemente, en años recientes (2000-2001) este fenómeno tiende a fortalecerse ya que, incluso en una coyuntura de reducción de crecimiento del PIB, los salarios reales siguen creciendo mientras la tasa de desempleo abierto se mantiene en alrededor del 10% de la PEA (unas 590 mil personas). Todo lo cual apunta a la conclusión según la cual el debilitamiento sindical tiene efectos sobre la capacidad de retener el empleo o de incrementarlo, irrespectivamente del aumento de los salarios.

El paquete de reformas laborales, promulgado a fines de 2001, incluye la posibilidad de que los empresarios sustituyan (y no solo reemplacen temporalmente) a los trabajadores en huelga, la legalización de los contratos temporales, contratos de capacitación para jóvenes entre 18 y 24 años por un máximo de 2 años, la semana de trabajo alternativa en donde una redistribución de la carga semanal de trabajo permite la eliminación del sobrepago de las horas extraordinarias además de otras medidas tendientes a flexibilizar el tiempo de trabajo. Todas estas medidas apuntan a confrontar el problema del desempleo abierto a través de la flexibilización de las condiciones de empleo. Lo que brilla por su ausencia en ese paquete son medidas que tiendan a incrementar las posibilidades de intervención sindical para hacer frente al mismo problema pues si bien los sindicatos obtienen ciertas prerrogativas para combatir las prácticas antisindicales de las empresas y que se flexibilizaron los requisitos para obtener el registro sindical (bajando el número mínimo de trabajadores para formar sindicatos de 20 a 8), esas medidas no llevan a un fortalecimiento del sindicalismo en su capacidad de negociación respecto de los problemas de empleo pues las atribuciones empresariales para despedir a los trabajadores se mantienen incólumes

La comparación entre los casos de Argentina y Chile indica que la implantación del nuevo modelo económico puede realizarse en forma que se mantenga la intervención sindical en la vida productiva. Es decir que la marginación del sindicalismo que ocurre en Chile no es una condición de la viabilidad del modelo de la transnacionalización del mercado interno (TM). Durante el gobierno de Menem, el sindicalismo peronista desempeñó un papel crítico en la implementación de las reformas laborales que tuvieron lugar en Argentina, lo cual brilló por su ausencia en Chile. Y, en el mediano y largo plazo, para fortalecer las posibilidades del desarrollo democrático, quizás la mejor alternativa descansa en el papel que se asigne al sindicalismo en la sociedad.

Las consideraciones anteriores se han centrado en el análisis de los mercados de trabajo en el contexto de la apertura comercial, la privatización de las empresas estatales y la desregulación de las instituciones laborales. También hemos analizado los efectos de la desarticulación entre el movimiento obrero y los partidos políticos en el marco de la transición económica y de la transición política.

A partir de esas consideraciones pueden derivarse algunos desafíos que el sindicalismo latinoamericano deberá enfrentar en el mediano y largo plazo. Esos desafíos tienen que ver con las formas de organización sindical, con la conformación de centros estratégicos de acción sindical, con la rearticulación del movimiento obrero con los partidos políticos y con la cuestión ideológica. Discutiremos cada uno de estos aspectos sucesivamente.

Las transformaciones de los mercados de trabajo y en términos generales, la reestructuración del aparato productivo indican que las formas tradicionales de organización sindical experimentan serias dificultades para conseguir sindicalizar a los nuevos trabajadores. El tamaño de las empresas, las formas de contratación, la flexibilización del tiempo de trabajo, entre muchos otros factores, bloquean la posibilidad de organizar a los trabajadores en la empresa, en forma sostenida. De manera que, alternativas como las existentes en Brasil, en donde históricamente el sindicalismo se ha organizado territorialmente podrían ser pertinentes para otras realidades nacionales en las que no existen. La alternativa organizacional brasileña, basada en una combinación de sindicalismo profesional con la implantación territorial permite conciliar la concentración obrera espacial con sindicatos que la reflejen pero también permite enfrentar las nuevas formas de organización de las empresas en sitios en donde hasta ahora no había sindicatos. Es decir, los sectores económicos que han surgido como resultado de la liberalización comercial en lugares sin tradición sindical podrían ser objeto de una ofensiva orientada a la sindicalización de los trabajadores de esos nuevos sectores, como son los de la industria maquiladora, la fruta y las flores de exportación, los servicios públicos. También podrían servir para organizar categorías sociales como las mujeres o los jóvenes que son contratados en condiciones muy precarias. El sindicalismo debe explorar esas alternativas para adecuar las características del nuevo aparato productivo y del nuevo marco institucional a los requisitos de la representación colectiva de los trabajadores.

Lo anterior no se contradice con el segundo desafío del movimiento obrero, con el establecimiento de centros estratégicos de acción sindical. En efecto, en la industria maquiladora, en la industria de la cosecha y empaque de fruta y de flores de exportación, en la manufactura de auto-partes, en las telecomunicaciones y en algunos servicios públicos como la salud y la educación, o no existen sindicatos o no desempeñan el papel que deberían desempeñar dada la importancia de esos sectores en el TMI. El movimiento obrero, a partir de esta nueva realidad, en vez de localizar su atención en sus bases tradicionales de apoyo, podría concentrarse en estos sectores que, por ocupar un lugar estratégico en la economía, podrían convertirse en centros de acción sindical que pudieran cuestionar las formas a través de las cuales se han implementado hasta ahora las estrategias exportadoras. Fortalecer la capacidad reivindicativa de los sectores estratégicos de la nueva economía podría servir de estímulo para una renovación del sindicalismo, de sus formas de organización y de sus formas de acción.

Un tercer desafío tiene que ver con la rearticulación del movimiento obrero y de los partidos políticos en el contexto de las dos transiciones por las que han pasado varios países de la región en los últimos quince o veinte años. De una subordinación estrecha a los imperativos de los partidos tanto en la versión corporativa como en la versión clasista, el movimiento obrero ha pasado a una marginación de sus intereses específicos en el ámbito político. A la deriva, sin articulaciones significativas salvo en casos excepcionales como los de Argentina o Brasil especialmente, los sindicatos defienden a duras penas espacios en el ámbito de la negociación colectiva, sabiendo que sin vinculaciones con la política, esos espacios son frecuentemente ineficaces. Por lo cual, el movimiento obrero, a través de los cambios en sus formas de organización y de la conformación de acciones en los sectores estratégicos del TMI, podría quizás recuperar algún grado de influencia en la definición de los objetivos de algunos partidos políticos, los cuales, a su vez, podían encontrar en el actor sindical, a un aliado que pudiera contribuir con sus votos pero también con sus ideas a la democratización del proceso de toma de decisiones en el modelo de desarrollo de la transnacionalización del mercado interno.

Y, por último, la responsabilidad del sindicalismo como forma de representación colectiva de los trabajadores descansa también en la formulación de uno o varios proyectos que den sentido a las reivindicaciones. Por ejemplo, la informalización de los mercados de trabajo, el estancamiento de los salarios, la exclusión de las organizaciones sindicales de las instancias de toma de decisiones en la seguridad

social o en la salud pueden ser enfrentados a través de propuestas y de alternativas formuladas desde el punto de vista de los trabajadores.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcalde, Arturo y Graciela Bensunsán** (comp.) , *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Miguel Angel Porrúa Editores, 2000.
- Arias, Patricia**, "El empleo a domicilio en el medio rural: la nueva manufactura", *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 18, septiembre-diciembre, 1988.
- Barrett, Patrick**, "Labour policy, labor-business relations and the transition to democracy in Chile", *Journal of Latin American Studies*, vol. 33, part. 3, agosto de 2001.
- Birch, Melissa** (editor), *The impact of privatization in the Americas*, Coral Gables, FL. North South Center Press, 2000.
- Cardoso, Adalberto**, *Sindicatos, trabalhadores e a coqueluche neo liberal. A era Vargas acabou?*, Río de Janeiro, Editora Fundacao Getulio Vargas, 1999.
- Cardoso, Adalberto**, "Determinantes da densidade sindical no Brasil entre 1988-1998", paper presented at the LASA 2001, XXIII Congress Washington D.C., 6-8 septiembre de 2001.
- Carnegie Endowment for International Peace**, *NAFTA'S Promise and reality: lessons from Mexico for the Hemisphere*, Carnegie Endowment Report, noviembre de 2003.
- Commons, John**, *The economics of collective action*, Madison, University of Wisconsin Press, 1950 (posthumous).
- , *Trade unionism and labor problems*, Boston, Ginn and Company, 1921.
- Epstein Edward**, "Organized labor under neo-liberalism in recent Argentina and Chile", trabajo presentado en la reunion de la Latin American Studies Association (LASA) 2001, XXIII Congress Washington D.C., septiembre 6-8, 2001.
- De Paula Leite, Marcia y Da Silva, Roque Aparecido**, *Modernização tecnologica, relações de trabalho e practicas de resistencia*, Sao Paulo, Iglu Editores, 1991.
- De La Garza, Enrique**, *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las relaciones laborales en México*, en, Centro de Estudios Sociológicos, *Ajuste estructural, relaciones laborales y libre comercio*, El Colegio de México, 1992.
- Escobar, Patricio**, *Trabajadores y empleo en el Chile de los noventa*, Santiago, Ediciones Lom, Colección Sin Norte, 1999.
- Frank, Volker**, "El movimiento sindical chileno en la democratización", trabajo presentador en el congreso de la LASA 2001, , Washington D.C.,septiembre 6-8 2001.
- French, John**, *The Brazilian worker's ABC. Class conflict and alliances in modern Brazil*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1992.

- González, Santiago Senén y Fabian Bosoer**, *El sindicalismo en tiempos de Menem*, Buenos Aires, Editorial Corregidora, 1999.
- Guimaraes, Antonio Sergio y Castro Araujo, Nadya**, "Trabajo, sindicalismo y reconversión industrial en Brasil", *Estudios Sociológicos*. Vol. IX, núm. 25, enero-abril, 1991.
- Hathaway, Dale**, *Allies across borders. Mexico's "Authentic Labor Front" and global solidarity*, South End Press, 2000.
- Humeres, Héctor**, *Reforma laboral. Ley num. 19759*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2001.
- Iglesias, Norma**, *La flor más bella de la maquiladora*, México, Secretaría de Educación Pública, 1987.
- Keck, Margaret**, *The worker's party and democratization in Brazil*, New Haven, Yale University Press, 1992.
- Lara, Sara** (comp.), *Jornaleros, empresarios y boías frías: el rostro femenino del mercado de trabajo en América Latina*, Caracas, Editorial Nueva Sociedad, 1996.
- Levitsky, Steven**, "Transforming labor based parties in Latin America: the Argentine Justicialista Party in comparative perspective", Kellogg Institute, University of Notre Dame, Working Paper, n°. 288, July 2001.
- Martins Rodriguez, Leoncio**, *CUT: os militantes a e ideologia*, Sao Paulo, Paz e Terra, 1990.
- Marshall, Adriana** (comp.), *El empleo público frente a la crisis. Estudios sobre América Latina*, Ginebra, Instituto Interamericano de Estudios Laborales.
- Murillo, Victoria**, *Labor unions, partisan coalitions and market reforms in Latin America*, New York, Cambridge University Press, 2001.
- Novelo, Victoria**, *La difícil democracia de los petroleros: historia de un proyecto sindical*, México, Ediciones de la Casa Chata y Ediciones El Caballito, 1991.
- Oficina Internacional del Trabajo**, *Panorama Laboral 1999, 2000, 2001, 2002 y 2003*, Lima, 1999.
- Partida, Raquel**, "El impacto de la restructuración productiva en la industria electrónica y alimenticia de Guadalajara", Tesis de doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Guadalajara, febrero de 1998.
- Portella De Castro, María Silvia**, "Brasil: diez años de transición sindical", *Trabajo*, núm. 8, 1992.
- Pozner, Paul**, "Neo-liberalism and democracy: the State of popular participation in post-authoritarian Chile", Ph.D. dissertation, The University of North Carolina at Chapel Hill, 1999.
- Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC)**, "El empleo urbano: diagnóstico y desafíos de los noventa", en *PREALC Informa*, núm. 29, abril, 1992.
- Quintero, Cirila**, "Sindicalismo en las maquiladoras fronterizas. Balance y perspectivas", *Estudios Sociológicos*, Vol. XVI, núm. 46, enero-abril, 1998.

- 
- \_\_\_\_\_, "Reestructuración sindical en las maquiladoras mexicanas: 1970-1990", tesis de Doctorado en Ciencia Social con especialidad en Sociología, Centro de Estudios Sociológicos, México, El Colegio de México, 1992.
- Roberts, Kenneth**, *Deepening democracy?. The modern left and social movements in Chile and Peru*, Stanford University Press, 1998.
- Reinhardt, Nola y Peres, Wilson**, "Latin America's new economic model: micro responses and economic restructuring", *World Development*, Special Issue, September, 2000.
- Rendón, Teresa y Salas, Carlos**, "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes", en Centro de Estudios Sociológicos, *Ajuste estructural, mercados de trabajo y Tratado de Libre Comercio*, México, El Colegio de México, 1992.
- Schurman, Rachel**, "Uncertain gains: labor in Chile's new export sectors" *Latin American Research Review*, vol. 36, num. 2, 2001.
- Touraine Alain**, *Qu'est-ce que la démocratie?*, Paris, Editions Fayard, 1995.
- Treviño Siller, Sandra**, "Reflexiones sobre el trabajo a domicilio en la zona noreste de Guanajuato", *Estudios Sociológicos*, Vol. VI, núm. 18, septiembre-diciembre, 1988.
- Von Bülow, Marisa**, "O movimento sindical brasileiro nos anos 90", trabajo presentado a la reunión de la Latin American Studies Association (LASA), realizada en Miami, marzo, 2000.
- Zapata, Francisco**, *Tiempos neoliberales en México*, El Colegio de México, 2004.

# El sindicalismo mexicano frente a la flexibilización

José Alfonso Bouzas Ortiz\*

## LOS SINDICATOS MEXICANOS ANTE LA DEMANDA DE FLEXIBILIDAD EN LA GLOBALIZACIÓN

El tema de la flexibilidad de las relaciones laborales es uno en el que han corrido ríos de tinta,<sup>41</sup> se ha politizado la interpretación que de ella se haga y particularmente a las direcciones sindicales les resulta problemático sostener una posición positiva al respecto ante sus bases y frente a sus opositores que lo aprovechan para censurar colaboracionismo en las formulaciones de la dirección sin mayor reflexión respecto de los cambios que son necesarios y los costos de hacerlos.

Cada vez es más evidente que una posición simplista al respecto es insostenible y unos y otros sindicatos se ven obligados a tomar con seriedad la reflexión, a hacer propuestas de menos costos laborales para la organización e intentar deslindar entre flexibilidades necesarias en el proceso productivo y simple degradación del trabajo en ánimo de abrirse ante las primeras y proponer alternativas y oponerse y denunciar las segundas.

---

\* Doctor en Derecho, Investigador Titular de tiempo completo en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

41 Al respecto son muchas las reflexiones que en el país y en otros se han hecho en los últimos lustros y tan sólo cabría recordar para el caso de México, los estudios de Jaime Abortes, Enrique de la Garza, Oscar Contreras, María Eugenia de la O. Raquel Partida, Teresa Guerra y los propios.



Este es el tema nodal de los debates del cambio en las relaciones laborales, en el marco normativo del trabajo y finalmente, de una política de estado benefactor, tutelar y participativo en la economía por una política, un marco normativo y un Estado neoliberales y reconvertidos, que asumen que la única alternativa a las condiciones económicas es en perjuicio de los trabajadores y que han sido incapaces de proponer otra opción

### Las experiencias de los sindicatos mexicanos en la globalización

La primera experiencia formal que vivieron los sindicatos mexicanos en contexto globalizado, fue la derivada de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y habría que señalar que la presencia, ya no digamos de los intereses de los sindicatos, sino del propio tema del trabajo, no se contempló y menos fue una razón para la firma, pero si se convirtió en una limitante para concretarla.

Los temas del trabajo, de las organizaciones sindicales y de la normatividad laboral, entraron al debate prácticamente ya cuando se había concertado el TLC, entraron a solicitud de los EEUU, respondiendo a un requerimiento de las organizaciones sindicales norteamericanas y fueron tan pobres los resultados, que podríamos sintetizarlos en que la naturaleza fundamental del acuerdo fue; que cada país firmó comprometiéndose a respetar su propia legalidad en materia laboral.

El TLC es un tratado eminentemente comercial y los dos acuerdos paralelos que se signaron, Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte y Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte, no se pretendía por parte del gobierno mexicano, que tuvieran la menor relevancia cuando menos al interior del país, al grado de que incluso se intentó ocultarlo y fue la presión social la que obligó finalmente a hacerlo del conocimiento público.

Pero incluso se plantea por parte de algunos serios estudiosos,<sup>42</sup> la tesis de que la globalización es un fenómeno que se inicia fundamentalmente en el orden económico, que trae de suyo un mayor grado de internacionalización e integración del capital, que tiene a las empresas transnacionales como sujetos históricamente determinados que escriben la historia y en esa visión un tanto determinista, nos obligan a preguntarnos; ¿si los sindicatos y los trabajadores son o no sujetos que inciden en este proceso y sobre los márgenes de su participación?

42 Calderón Ortiz Gilberto, Globalización, empresas transnacionales y el Banco Mundial, mimeográfico.

Los sindicatos a la firma del Tratado dividieron sus estrategias; los corporativos asintiendo lo que el gobierno pretendía y comportándose como los mejores diplomáticos; que no se veían obligados a manifestaron absolutamente nada relativo a los intereses que representaban, no dijeron nada, ni concretaron nada, reduciéndose a su protocolaria presencia en aval del gobierno y los democráticos, que aún cuando no fueron invitados de manera oficial por el gobierno mexicano, al haber sido llamados por sus pares de Canadá y Estados Unidos, establecieron un segundo espacio de consulta obligada.

El ACLAN nace como un acuerdo sin dientes en tanto que no pretende sanción alguna para el empresario que viole las disposiciones laborales que debe respetar, cuando más es esperable una sanción para el país de origen del empresario. El ACLAN nace excluyendo los temas colectivos de la relación laboral y estableciendo una lista por demás limitada de temas sobre los que podrían llegar a darse pronunciamientos, principalmente discriminación y trabajo de menores. En estas condiciones ha desencantado a las organizaciones sindicales de Canadá y los Estados Unidos de Norte América y principalmente ha servido para un uso político, con intensión de respeto elemental de la legalidad, por parte de los mexicanos

Pensamos que este acuerdo comercial tenderá, para sobrevivir, a ser un acuerdo integrador, remando en contra corriente de sus suscriptores, ante los hechos que llevan a ello y por la experiencia que apreciamos se ha dado en otros casos, particularmente, la Unión Europea, en donde inicialmente tampoco se suscribió un acuerdo de dimensiones mayores a las comerciales.

Habrà de convertirse en un acuerdo integrador en lo laboral y en medio ambiente, porque de pretenderse mantenerlo sin obtener de el mayores provechos, tendràn que enfrentarse frontalmente los conflictos laborales que en este escenario se desarrollan y evidencian, que con anterioridad aún cuando podían estar presentes no afloraban o se podían ocultarlos. Clara expresión de su existencia y demanda de nuevo tratamiento han sido las diversas quejas planteadas ante las instancias internacionales surgidas en el contexto del ACLAN, que aún cuando hasta la fecha no han sido resueltas con efectividad, no es posible suponer que en el futuro de esta expresión global, sigan siendo congeladas como hasta ahora. Los países firmantes del TLC, habrán de ver con mayor responsabilidad el tema y pensamos que suerte semejante deberá correr lo ambiental.

Es también el caso recordar para pensar que el futuro no puede ser sólo comercial o cuando mas económico y que los actores que escribirán la historia, además de las empresas transnacionales son los trabajadores y los sindicatos, que el segundo ingreso que se inyecta al país es el de los trabajadores migratorios y este es un hecho que estará presente y que a la fecha y desde la visión que tienen los sindicatos de los Estados Unidos también les preocupa, sino por el lado del dinero que se desparrama en territorio mexicano, si por la numéricamente importante fuerza de trabajo en su territorio y lo que representa social y sindicalmente y el papel de ellos frente a estos, también trabajadores.

Evidencias de integración más allá de lo comercial, las tenemos a la fecha en el sector financiero, sector en el que no se esperaba la pronta presencia mayoritaria del capital extranjero en la banca nacional y las premuras por inversión que se dieron al privatizarse el sector sin limitaciones de ningún tipo, incluso por cuanto hace a porcentaje de capital extranjero. Se nos puede decir, que se trata de un proceso también económico, de extranjerización de la banca mexicana pero, como tal, también es integrador.

Tanto el proceso que se vive es de dimensiones mayores que lo comercial, que una de las empresas de servicios de más reciente presencia en México, Wall Mart, en unos cuantos lustros absorbió a otra que había sido de las tres firmas comerciales más fuertes consolidadas en largos períodos, se impuso para que se retirara la inversión francesa en el sector y se coloca dentro de las cincuenta más importantes por capital e inversión y rentabilidad, y como primera por número de trabajadores que emplea y tendencia de crecimiento. Cabe señalar que todo ello con una política abiertamente de oposición a la presencia de organizaciones sindicales y mediante contratos de protección lo que no quiere decir que este escribiendo el futuro de las relaciones laborales sin sindicatos sino, cuando más, que en condiciones de abundancia de fuerza de trabajo y carencia de empleos, extrapola al máximo las condiciones de explotación, sin poder prever y menos garantizar, por cuanto tiempo lo pueda hacer así ya que en su país de origen, sus principales conflictos son de naturaleza laboral.<sup>43</sup>

El Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte es un acuerdo cuyos principales objetivos son: el de intercambio de información, publicación, estadísticas e

---

43 Al respecto consúltese la información que reporta el informe anual de la revista Expansión.

investigación, el compromiso de promover cada país mejores condiciones de trabajo y niveles de vida, un sistema de “revisión” de la legislación laboral de cada país y vigilar la aplicación efectiva de las leyes laborales en cada uno de ellos.

La instrumentación comenzó con 11 principios laborales para proteger, mejorar y hacer valer los derechos de los trabajadores y 6 obligaciones para los países firmantes. Destaca que la sanción, no obstante haber sido cometida la falta por una empresa, no se dirige a ésta de manera particular sino, cuando más se sanciona al país de origen. Este fue uno de los rubros más cuidados en la negociación del Acuerdo, la no intervención en derechos de soberanía.

Destaca del mecanismo instrumentado por el Acuerdo para la presentación de quejas.

- En primer lugar que se trate de la violación a la ley laboral de uno de los países.
- Que el derecho violado este reconocido en el país en el que se presentará la queja.
- Que la violación este relacionada con el comercio.
- Que deberá ser una violación que tenga lugar de manera continua.
- Que el derecho violado también debe estar previsto en los 11 principios laborales.

A la fecha se han presentado 25 quejas, por violaciones cometidas en los tres territorios, los protagonistas son las empresas transnacionales y las maquiladoras, destacando que se han ventilado quejas por violaciones en materia de salud y seguridad en el trabajo, por discriminación, trabajado infantil, que son los únicos principios que, por su tratamiento, otorgan la posibilidad de llegar a una sanción económica y las violaciones que han sido materia de reclamación en los tres países es a la libertad de asociación y el derecho a la negociación colectiva presentándose las reclamaciones en primer lugar numérico en contra de México (por violaciones en procedimientos para obtener la titularidad de un contrato colectivo de trabajo) y en segundo lugar en contra de los Estados Unidos.

Han sido pocos, los resultados, en cuanto a número y calidad, por decirlo de alguna manera, pues en ninguno ha habido reparación del daño, en ninguno se ha llegado a la etapa de arbitraje y mucho menos se han logrado sanciones económicas dirigidas a alguno de los países.

Uno de los saldos más importantes que ha dejado el Acuerdo es los puntos de convergencia de campañas dirigidas por organizaciones civiles, académicos y sindicatos, sobre todo al interior de los Estados Unidos que han repercutido en presiones sobre gobiernos y empresas.

El resultado de las quejas.

- a) La más reiterada reclamación que se ha presentado en contra de México, tiene que ver con libertad de asociación y el derecho a la negociación colectiva lo que ha traído como consecuencia que el Estado atienda quejas que habiendo sido planteadas con anterioridad, no se había escuchado. Para apreciar el alcance de la presión internacional, tómesese en cuenta que en 1999 la Suprema Corte de Justicia declaró inconstitucional un artículo de la ley del trabajo de los servidores públicos que había sido aplicado durante treinta años para evitar la existencia de sindicatos de oposición y, es de destacar que, esta resolución se relacionó con la queja presentada ante la OAN de EEUU número 9601.
- b) Importantes luchas de género, también han sido expuestas ante el ACLAN, el principio violado es discriminación en el trabajo. Es el caso de las maquiladoras en México. El patrón requiere pruebas de embarazo para no contratar mujeres preñadas, además discrimina sistemática y reiteradamente a las obreras embarazadas para conseguir su renuncia.
- c) En la formulación de quejas y su seguimiento ha desempeñado un papel fundamental los vínculos y la solidaridad sindical. Esto sucede así porque el ACLAN, establece que sea ante una OAN externa a la del país en donde se da el conflicto la que lo dirima y los peticionarios, sindicatos terceros, que muchas veces no alcanzan a apreciar los niveles de la violación por no vivirla o no tener experiencias respecto de ellas, asumen la defensa en la medida que responde a principios laborales que en su propio país esperan sean respetados. Echar un breve vistazo a los demandantes, deja de manifiesto que las alianzas entre sindicatos de uno y otro país han dado mayor legitimidad a las quejas presentadas.
- d) Los casos planteados en contra de México, que son más de la mitad, evidencian que la normatividad del trabajo transita con mucha distancia de la realidad laboral existente y empresas Norteamericanas y Canadienses se instalan en territorio mexicano buscando precisamente estas condiciones para trabajar

“con facilidades” que no tendrían en su propio territorio ni con sus nacionales. Destacaremos que algunas empresas norteamericanas, en virtud de la cercanía con México, cometen violaciones graves al Acuerdo, no sólo contra mexicanos, sino en general, contra trabajadores migratorios, el ejemplo es las quejas ante la OAN de México no 9801, 9802 y 9803. De este hecho son responsables tanto los empresarios como las autoridades mexicanas o estadounidenses, que lo posibilitan y es un problema que se encuentra relacionado con la alta demanda de empleo, los bajos salarios y la oferta de mano de obra con poca calificación.

## Segundo escenario conocido

En el caso de la Unión Europea apreciamos que existen antecedentes normativos a los que debemos recurrir, en virtud de que las experiencias del acuerdo suscrito por los países de América del Norte, no abordan los efectos que analizamos y sólo nos aportan información sobre las insuficiencias en el tratamiento de este tipo de conflictos.

Las normas de la U. E. sólo obligan a los Estados miembros a dictar sus propias normas y estas últimas se aplican a los establecimientos situados en el su territorio, pero no afectan a todo el grupo empresarial si tiene sedes en distintos países ni tienen ningún tipo de aplicación extraterritorial.

En el caso de la U. E. se han expedido las siguientes normas sobre el tema:

La directiva 75/129/CEE del Consejo, de fecha 17 de febrero de 1975 relativa a *despidos colectivos* modificada por la directiva 92/56/CEE y por la directiva 92/56/CEE y establece que:

- Cuando un empleador pretenda efectuar despidos colectivos tiene la obligación de informar, consultar y notificar a los representantes de los trabajadores con la finalidad de llegar a un arreglo y pretender evitar o reducir los despidos.

La directiva 77/187/CEE del Consejo de fecha 14 de febrero de 1977 relativa a los derechos de los trabajadores en caso de *traspaso de la empresa* y establece que:

- Los derechos y obligaciones que resulten para un cedente de un contrato de trabajo o relación laboral existente en la fecha del traspaso, serán transferidos al cesionario como consecuencia del traspaso y la obligación de informar y consultar a la representación de los trabajadores.

La directiva 80/987/CEE del Consejo, de fecha 20 de octubre de 1980 relativa a la protección de los trabajadores asalariados en caso de *insolvencia del empresario* modificada por la directiva 87/164/CEE y por la directiva 2002/74/CE y establece que:

- La obligación de constituir garantía que asegure el pago de los créditos impagados a los trabajadores asalariados que resulten de los contratos de trabajo o de relaciones laborales.

La directiva 2001/23/CE del Consejo, de fecha 12 de marzo de 2001 que establece:

- La vigencia de los derechos de los trabajadores en caso de traspasos de empresas, centros de actividades o partes de empresas o centros de actividad. Esta directiva derogó las directivas 77/187/CEE y 98/50/CE.
- El principal problema que se presentó para la instrumentación de esta directiva en la C. E. fue conseguir que los representantes de los trabajadores de todos los establecimientos de empresas con plantas en diversos países, estuvieran presentes en la toma de decisiones en la sede central de la empresa. El conflicto principal fue fijar un modelo único de representación de los trabajadores ya que los Estados no aceptaban uno distinto al propio. La solución se alcanzó en términos de la siguiente directiva:

Directiva 94/45/CE del Consejo de 22 de septiembre de 1994 que establece:

- La constitución de un comité de empresa europeo o el establecimiento de un procedimiento de información y consulta a los trabajadores en las empresas y grupos de empresas de dimensiones comunitarias.

Como se apreciará la solución se alcanzó en la segunda fórmula que respetaba los modelos de representación propios.

En la misma lógica se han dictado las siguientes directivas:

Directiva 2001/86/CE del Consejo de fecha 8 de octubre de 2001 que establece:

- La implicación de los trabajadores en la Sociedad Europea que complementa el Reglamento 2157/2001 del Consejo de 8 de octubre de 2001 y el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea.

Directiva 96/71/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de diciembre de 1996 que establece:

- Límites al desplazamiento de los trabajadores efectuado en el marco de una prestación transnacional y que protege diversos derechos laborales de trabajadores de una empresa cuando son desplazados para prestar servicios en otro Estado miembro de la UE., principalmente garantizando al trabajador los mínimos exigidos en el país de destino cuando son superiores a los del país de origen.

La experiencia que se dio en el caso del proceso de integración de la Unión Europea nos permite pensar que en el futuro en el contexto del ACLAN se discutirán temas sobre los que hoy nuestros gobiernos se negaron a comprometerse y que a la fecha afloran en los comentarios entre sindicatos, temas que finalmente escribirán la agenda laboral internacional que regule las relaciones laborales del futuro.

### Experiencia mexicana en el contexto del acuerdo con la U. E.

#### *Sobre los códigos de conducta y el caso Euzkadi*

Para los trabajadores de los países de América Latina es particularmente grave la falta de certidumbre con la que se instalan a trabajar empresas multinacionales que actualmente podemos incluso caracterizar como carentes de patria en tanto se dan desarrollos que por razones de coyuntura repudian su origen y contextualizan sus proyecciones en función a mejores opciones que en otro lado encuentran.

La más reciente experiencia que en el caso de México podemos referir es la huelga de Euzkadi que estalla en Diciembre de 2001 como consecuencia de que la empresa pretendió suspender actividades y cerrar sin cubrir el trámite judicial necesario para hacerlo.

Sobre esta empresa, podemos referir que originariamente fue de origen Español y que para cuando el cierre perteneciera a la Continental Tire empresa alemana con sede en Hannover y que en su última asamblea de accionistas, en mayo pasado, anunció estados financieros de importantes utilidades omitiendo el referir que fueron obtenidas con base en los bajos salarios que pagan en países del tercer mundo dentro de los que se encuentra México.

Sobre el cierre podemos recordar que, en términos de la legislación laboral mexicana, que por razones obvias es la norma que regulara las relaciones laborales de la planta instalada en El Salto, Jalisco, México, se toma el acuerdo de cierre en Hannover, Alemania, se ordena instrumentarlo en México y los representantes



mexicanos determinan hacer depósito de las liquidaciones que ellos calculan sin consultar al sindicato y sin seguir el procedimiento legal para obtener la autorización de cierre y definición del monto de las indemnizaciones de 1164 trabajadores.

El conflicto que para la fecha llega ya a tres años de huelga, cuantificable en la prensa alemana en treinta mil millones de euros, conflicto en el que mediaron dos resoluciones de la Corte que determinaron que existía huelga y no cierre de empresa como lo alegaba la representación mexicana de la transnacional que es la cuarta productora de llantas en el mundo y que a juicio del presidente de la empresa, Manfred Wennemer, no responderá más que con los bienes que existen en la planta del Salto, nos debe llevar a pensar sobre la necesidad de actualizar los marcos normativos aplicables, globalizar la protección de los trabajadores e internacionalizar los sindicatos.

### Tercera experiencia aún insipiente

#### *Acuerdo comercial México China*

Antes que evaluar, nos es necesario enterarnos y compartir información de la realidad de China y resulta una obviedad necesaria recordar que entre México y China existen diferencias culturales, una historia diferente y en consecuencia, una actitud diferente de los ciudadanos ante la norma, particularmente la de carácter laboral. Tan sólo quisiera partir de señalar que en China la disciplina, la cultura de la subordinación y del respeto a la autoridad personal, es anterior, incluso, al establecimiento del socialismo en ese país; que se mantiene durante el socialismo y que se proyecta durante lo que en China ha sido llamado “socialismo de mercado”.

Hablamos de siglos en los que a la autoridad de Dios, sigue la del emperador, la de la autoridad central, la de la autoridad provincial, la de la prefectura o del condado, la del padre, la del hijo, la de la madre y la de la hija y en torno a esa jerarquía no se discute. Este es un presupuesto difícil de entender en países de occidente en donde la Revolución Francesa fracturó en forma irremediable todo tipo de expresiones de este contenido.

También hay que tener en cuenta el fenómeno de la no integración social en China. Se trata de alrededor de 56 culturas con diferencias significativas, con estructuras estatales propias y que finalmente cada una de ellas, pretende llegar a ser

un Estado como tal. En esas condiciones, el derecho escrito es poco relevante, la cultura dominante es la de la tradición con significativas diferencias que para los occidentales resultan inimaginables. La norma es la autoridad local, ella es quien establece los deberes y los derechos y, finalmente, lo que la norma escrita establezca será irrelevante en tanto se confronte con este presupuesto social.

Ciertamente China y México, se incorporaron al comercio mundial, pero de manera diferente. En el caso de China, a partir de la creación y el desarrollo muy reciente, en 1978 de zonas especiales que toman el ejemplo de Hong Kong; dichas zonas dan paso a la iniciativa privada, principalmente extranjera, incluso para que se involucre en los servicios públicos, la cual instala también empresas para exportar generando con esta actividad el desarrollo industrial de la costa occidental. Esto, socialmente ocasionó el que la población del centro migre a la costa, en tanto que solamente los pobladores de estos cuantos focos de desarrollo, conocen y viven los beneficios del comercio exterior y en tal virtud, motivan al resto de la población, significativo numéricamente, a acercarse y pretender un espacio en donde resolver sus necesidades primarias.

Es de hacerse notar, que debido a lo anterior se vuelve más despiadada la competencia entre los que viven de su fuerza de trabajo. Por supuesto, no estamos negando la existencia con anterioridad al desarrollo de estos nuevos enclaves de empresas de estado y la existencia de un importante sector de trabajadores (posiblemente en exceso) que presta o prestaba servicios en ellas, con condiciones de trabajo privilegiadas con relación al resto de la población, pero recordemos que en la lógica del neoliberalismo, este tipo de empresas no tienen perspectivas.

En el caso de México, sin negar el desarrollo en su momento, de la maquila en la franja norte del país, la inserción en el comercio mundial no marcó esta localización, entre otras razones, porque antes de insertarse al comercio mundial, el país había vivido décadas de desarrollo capitalista diferenciado en su territorio y por sectores y con pujantes enclaves en diversos lugares. Recordemos también que el país durante varias décadas, había generado un importante sector de empresarios y también una considerable clase trabajadora involucrados los unos y los otros en la industria, en los servicios y en el comercio y que desde tales espacios acumularon una importante experiencia.

En el caso de China, con una población de mil trescientos millones de habitantes, el control migratorio dentro del territorio chino, fue una variable importante en el

pasado, pero a la fecha en el contexto neoliberal, esto ha cambiado significativamente y prácticamente se puede transitar, como ciudadano chino, por todo el territorio sin necesidad de papeles, ya que en algunas provincias se ha retirado la prohibición y en aquellas que aún la mantienen, se tolera la presencia e incorporación de aquellos que no son nativos del lugar.

Los trabajadores que se incorporan a las zonas de desarrollo, por ley, lo realizan después de pasar un filtro de capacitación y recibir un documento que los acredita, control que agudiza el mercado negro de la fuerza de trabajo, al grado de que alrededor de las zonas de desarrollo, se establecen empresas maquiladoras al servicio de maquiladoras regulares, con peores condiciones laborales, más bajos salarios y que viven en el esquema de la tolerancia.

En el caso de México, estamos hablando de una población económicamente activa de alrededor de cuarenta millones de habitantes, en muchos casos con calificación profesional y no obstante ello, que se ve obligada a laborar en "lo que sea" o acogerse a la invitación que le hace el gobierno para "autoemplearse". Nos referimos entonces a que la inserción en el mercado internacional, trajo como consecuencia el cierre de la pequeña y mediana empresa; la maquila se convirtió de un sueño en un corto plazo en una pesadilla, de la población de nuestro país que desde inicios del siglo pasado se acostumbró a migrar no sólo a las grandes capitales del país, sino incluso a los Estados Unidos de Norteamérica, en busca de trabajo y a la fecha, representa la única inyección fresca de capital en manos de las familias más modestas que de no contar con ello, seguramente se habría generalizado la hambruna que de forma significativa vive el país y habría crecido más el índice de delincuencia que tiene.

Por cuanto al perfil del trabajador, en el caso del China hablamos de que existe una población, la del interior, principalmente empleada en el campo que no sabe de la existencia de derechos y condiciones laborales y menos de estabilidad en el empleo y cuyo sueño es insertarse en las empresas surgidas en el contexto del comercio internacional en cualquier tipo de actividad. Una importante población incorporada en las empresas de estado, herencia de la china socialista, con condiciones laborales y prestaciones de privilegio y que a la fecha se ven censurados en la lógica neoliberal de la ineficacia de la empresa en manos de estado y de un tercer sector, el empleado en las zonas de desarrollo que disputa el empleo y la forma inmediata como lo puede hacer, es aceptando reducir el salario para alcanzar a ser

empleada; sin embargo, no son precisamente la mayoría de los trabajadores empleados en las zonas de desarrollo, los que tienen contratos de trabajo, salarios decorosos, jornadas máximas garantizadas, prestaciones y condiciones de vida y trabajo que nos hablen de excelentes horizontes.

Por cuanto a salarios en China, se reconoce que no obstante el crecimiento del empleo que representan las zonas francas, la remuneración que a destajo se paga es muy baja, refiriéndose incluso la existencia de trabajadores que perciben un dólar al día en las maquiladoras irregulares y si las irregulares son toleradas y se establecen incluso alrededor de las formales, es obvio que estas últimas optan por incrementar su producción recogiendo la de las primeras.

En el caso de México, el control salarial, el permanente cierre de pequeñas y medianas empresas, el crecimiento demográfico y una política laboral contraria a los intereses de los trabajadores, han sido políticas que se empezaron a instrumentar desde el gobierno de Miguel de la Madrid, inicio de los ochenta, cuyos resultados, son el cierre prácticamente de las posibilidades de empleo formal y la expulsión de la población económicamente activa, sobre todo la más joven y las mujeres al sector informal de la economía.

Suscribimos la información que al respecto presenta Rosa Albina Garabito, el salario mínimo real creció ininterrumpidamente de 1952 a 1977 y a partir de entonces y hasta el año 2000 alcanzó un deterioro del 74% y en los últimos años registra un estancamiento y bajo la hipótesis de iniciarse un proceso de recuperación sostenida a una tasa del 5% anual, tendrán que transcurrir más de 30 años para encontrarnos en el nivel del poder adquisitivo de 1977. (Rosa Albina Garabito en La Reforma Laboral que necesitamos 2004)

El salario mínimo en México cubre apenas el 20% de las necesidades del trabajador, las dobles jornadas son una realidad y lo más dramático: a mayor nivel de instrucción o de calificación de la fuerza de trabajo, se incrementa el riesgo del desempleo.

Por cuanto a sindicatos, fuera de la Federación China de Sindicatos (ACFTU), federación controlada por el Partido Comunista, la ley impide formar sindicatos; en tales condiciones, como lo señala el informe anual 2003 sobre las violaciones de los derechos sindicales elaborado por la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres, los derechos sindicales en China no se respetan, no existe libertad sindical.

El marco normativo de la sindicalización es de 1950, se reformó en 1992 y sufrió una última reforma en octubre de 2001. El papel de los sindicatos está íntimamente vinculado con los intereses de estado, son responsables del desarrollo económico y deben coordinar las relaciones laborales a través de la concertación así como influir sobre los trabajadores para que se esfuercen en cumplir sus tareas en la producción.

La estructura de las organizaciones sindicales opera jerarquizadamente, las organizaciones sindicales de nivel superior ejercen el liderazgo sobre las intermedias y menores, controlan las finanzas e incluso revocan la dirección y no existe el derecho de huelga desde 1982, año en el que fue retirado de la Constitución en el contexto del Estado Socialista.

Los sindicatos deben consultar a los empleadores en caso de paros o huelgas, presentar las demandas de los trabajadores, proponer soluciones y por último, ayudar a los empleadores para restablecer el orden normal de la producción.

Los intentos de tener sindicatos independientes han sido reprimidos, los organizadores arrestados e incluso condenados a trabajos forzados o encarcelados en unidades psiquiátricas y el informe referido señala tiempos y personas que han sido victimados.

El presidente de la Federación Única, forma parte de la dirección del órgano civil más importante de China, los siete miembros del Comité Permanente del Partido Comunista Chino.

La conflictividad laboral ha crecido de 8150 pugnas en 1992 a más de 120,000 en 1999 y en todas aquellas acciones significativas que desbordaron el control, la conducta del sindicato ha sido contraria a los trabajadores.

Los esfuerzos organizativos independientes aseguran que los contratos colectivos son redactados por el propio empleador quien establece los salarios y las condiciones de trabajo.

Como indicamos, a partir del año 2002 los conflictos del trabajo se incrementaron pero también la represión, convergen en esta conflictividad los trabajadores de las empresas de estado quienes en el contexto de cierre de empresas, se ven afectados estimándose una pérdida de 20 millones de empleos en todo el país de 2003 a 2006 y un total de 45 millones de trabajadores expulsados en años recientes.

En el caso de México lamentablemente, en el contexto de la Ley Federal del Trabajo vigente y en el de la que le precedió, se desarrolló un sindicalismo corporativo, patrimonialista mediante el cual las direcciones sindicales se apropiaron de los derechos de los trabajadores y los ejercen como patrimonio a su servicio que les permite controlar a los trabajadores, negociar con los patrones y abrirse espacios en el aparato de estado. El clientelismo, la corrupción y la continuidad en el ejercicio del cargo, ha sido la experiencia que se consolidó en décadas a partir de los años treinta del siglo XX y que alcanza sofisticados mecanismos de control y manipulación de los trabajadores. La consecuencia ha sido que prácticamente el 90% de la contratación colectiva es simulada, se celebra a espaldas de los trabajadores y se ofrece a los patrones " incluso a la carta " siendo ellos los que la definen, antes de que sea contratado el primer trabajador.

Los propios sindicatos corporativos actualmente son víctimas del mecanismo perverso que crearon y a la fecha es común encontrar empresas que ofrecen contratos de protección evitando aún la presencia de los propios sindicatos corporativos, liberando de responsabilidades laborales, a cambio de un porcentaje de la nómina. Estas opciones, además de ser fraudulentas, no pueden garantizar trabajadores del perfil necesario para la construcción de un futuro que depende de la responsabilidad de todos.

Resaltamos en este momento también el marco normativo como contexto de esta realidad sindical, porque posibilita el "voto cantado" en las disputas sindicales por titularidad y con ello coloca a la disidencia en condiciones de imposible existencia, porque no obliga a la rendición de cuentas a las direcciones sindicales, porque no limita la reelección de la dirección, porque no garantiza la posibilidad de revocar el mandato sindical y finalmente, porque a partir de detentar una "toma de nota" obtenida por lo general mediante mecanismos delictivos y al margen de trabajadores, permite ejercer como actividad la intermediación laboral que nuevas empresas están llevando a cabo a la luz del día, es decir publicitándose y con la tolerancia de las autoridades del trabajo. Aunado a ello, el registro de contratos colectivos y sindicatos hasta años recientes fue secreto de estado, hecho que permitió la existencia de sindicatos y empresas del corte referido. La simulación se impuso y niega el ejercicio de los derechos colectivos de asociación y contratación colectiva consignados en la Constitución.

En el último cuarto de siglo, se han desarrollado procesos de democratización de las organizaciones sindicales, tanto de las tradicionales como de nuevos

esfuerzos independientes. En realidad, deberán darse transformaciones de fondo y habrán de cambiar radicalmente las organizaciones sindicales y el papel en ellas de los trabajadores.

Paralelamente es de esperar cambios de conducta de los empresarios que deben reparar en la necesidad de auténticas organizaciones sindicales así como respecto del papel positivo que deben jugar en los procesos de reconversión e incrementos de la productividad. Los viejos vicios de los sindicatos como “el tortuguismo” y el desinterés en la productividad, no tienen cabida en las relaciones laborales hoy necesarias, los trabajadores son los primeros interesados en mantener y mejorar su fuente de empleo, sobre bases de más equitativa distribución de los beneficios alcanzados.

Para garantizar desarrollos sólidos es necesario el compromiso de todos los involucrados en el proceso y los cambios, incluso las flexibilizaciones, se podrán dar en condiciones concertadas con una auténtica representación colectiva.

El mismo Estado habrá de modificar su política vertical, aprender a respetar y promover la verdadera conciliación entre las partes, así como a escuchar y dar paso a la opinión de los directamente involucrados. La política de control salarial y simulación sindical, ha sido poco afortunada para formar empresarios, sindicatos y trabajadores responsables y comprometidos.

Por último, para tener una mínima suficiencia informativa, recurrimos al aspecto normativo del trabajo no sin dejar de considerar que la misma realidad laboral puede ser incluso más dramática que lo que la norma establece. El simple hermetismo en el que China se desarrolló hasta antes de la apertura comercial, es suficiente para justificar el que no refiramos precedentes normativos en materia de trabajo y partamos del 5 de julio de 1994 cuando se expide, en el contexto de la apertura comercial, una Ley General del Trabajo vigente en todo el país a partir del 1 de enero de 1995.

Una opinión de conjunto nos lleva a suponer que se intentó establecer en este documento bases más o menos semejantes a las que regulan las relaciones laborales en los países capitalistas y recoger también los principios de tutela y protección que en ese contexto reconoce la OIT.

En estas condiciones, se declara que se pretende proteger los derechos de los trabajadores, ajustar las relaciones de trabajo, establecer un sistema de trabajo

adecuado a la economía socialista de mercado y promover el desarrollo económico y el progreso social.

Puntualmente se señala en la referida ley que regula las relaciones entre empresas individuales a las que denomina unidades y sus trabajadores, (lo que nos hace suponer que no regula las relaciones laborales de las empresas de estado) refiere el principio de igualdad y no discriminación, incluyendo la igualdad de género, el principio de libertad de trabajo, el derecho de remuneración por el trabajo, el derecho al tiempo de descanso y a las vacaciones, el derecho a la seguridad y salud, a la capacitación y al bienestar social, la protección a la mujer, los discapacitados y a los jóvenes.

Establece también el sometimiento a la ley para resolver las diferencias, la obligación de los trabajadores de capacitarse, de laborar conforme a las reglas de salud profesional y la obligación de observar la disciplina y moralidad profesionales.

Formalmente otorga el derecho de asociación y participación sindical al que ya hicimos referencia dentro de los parámetros establecidos al respecto y, finalmente, una significativa participación del estado en la definición de políticas laborales y en el tratamiento, solución de las diferencias y conflictos laborales.

La indicada Ley establece también “la promoción del empleo” compromete al Estado a crear condiciones para que existan oportunidades de empleo, que alienten el establecimiento de empresas y el incremento de fuentes de empleo. Pone particular énfasis en lo que denomina agencias de introducción al trabajo y para proporcionar servicios de empleo, tema que funciona en manos diversas; gobierno federal, gobiernos estatales y municipales, iniciativa privada, como empresa y como servicio social; reiteramos son meras disposiciones declarativas sin vínculo coercitivo de ningún tipo.

En materia de contratos de trabajo, se define como el acuerdo entre un trabajador y una unidad que emplea, se resalta la posibilidad de llegar a cualquier tipo de acuerdo, se establece que el contrato de trabajo se presume y disposiciones más o menos del conocimiento común en materia de nulidades así como el papel del Comité de Arbitraje del Conflicto del Trabajo y del Tribunal de Personas.

Se establece el contrato a tiempo fijo, términos flexibles y obra específica, el contrato a prueba hasta por seis meses, la posibilidad de dar por terminado o modificar el contrato por parte de la unidad que emplea, señalando como



responsabilidad la de pagar “compensaciones económicas” por el hecho y la facultad última de las autoridades laborales, para resolver sobre los conflictos que ello ocasione.

En materia de contratación colectiva, el derecho a celebrarlo queda en manos del sindicato en beneficio de los trabajadores y la potestad para autorizarlo, a cargo del Departamento Administrativo del Trabajo.

En materia de jornada de trabajo la ley comentada faculta al Estado para establecer un sistema de trabajo por hora señalando límites en un día y en una semana; pero también se abre la posibilidad de que una empresa alegue no poder operar con dichas limitaciones y adopte otras reglas con la aprobación del Departamento Administrativo del Trabajo. Contempla también la facultad de la unidad para extender las horas de trabajo con obligatoriedad de pago del tiempo extra; en suma, flexibilidad absoluta en materia de jornada de trabajo.

La flexibilidad es todavía mayor en materia de sueldos, establece el artículo 47 que la unidad que emplea, determinará la forma de distribución del sueldo y el nivel del mismo, basada en las características de producción y los resultados económicos.

Igual que en el caso de México, existe como piso el salario mínimo, que en el caso de China opera de manera regional y son las propias autoridades de las regiones quienes lo establecen a partir de lo que conocemos como canasta básica, el nivel medio del sueldo en el lugar, la productividad del trabajo, la situación del empleo y las particularidades del desarrollo económico de la región.

En materia de salud e higiene, accidentes de trabajo, trabajo femenino y de jóvenes y lo que denomina formación profesional, la ley es por demás declarativa, quedando únicamente en duda su cumplimiento y apreciando que es pobre o inclusive se puede inferir que el papel del sindicato es nulo, siendo temas determinados por la empresa y el Estado y que se denomina formación profesional a la mera capacitación técnica para el trabajo.

El capítulo de la seguridad social sigue la lógica de la privatización que en el caso de México actualmente discutimos. Se establece un seguro social diferenciado en función de la cotización del trabajador, se prevé la existencia de cuentas de ahorro, agencias a cargo de los fondos de seguro y organizaciones de supervisión; una lógica por nosotros conocida y que ha sido tema de discusión frontal en tiempos

actuales, fundamentalmente porque en nuestra tradición de un estado tutelar de los derechos del más débil y de solidaridad social, no cabe la seguridad social, el interés común y público al lado de la actividad empresarial, en manos de un sector financiero tan desacreditado como lo es el mexicano.

En materia de conflictos de trabajo, es evidente el papel del Estado como el de la organización sindical única y monolítica, en el tratamiento y solución, instancias que garantizan el control de los trabajadores.

Se establecen tres posibles etapas de solución de los conflictos. La primera, en manos de un Comité de Conciliación, mediante un procedimiento de conciliación. En esta instancia es interesante resaltar que el Comité se encuentra presidido por un representante sindical y los acuerdos alcanzados obligan a las partes. Es importante destacar que el procedimiento privilegiado para concluir los conflictos del trabajo es la conciliación, lo que sin lugar a dudas opera en favor de la empresa.

Una segunda instancia es un Comité de Arbitraje integrado por personal de la empresa, personal del sindicato y representación del Departamento Administrativo del Trabajo; en esta instancia este tercer personaje es el que funge como presidente y la tercera opción queda en manos de lo que se denomina como "Tribunal de Personas", instancia en la que se llevará a cabo un procedimiento estrictamente judicial. Cualquier tipo de conflicto tanto los individuales como los colectivos se tratan y resuelven en éstas tres instancias.

La inspección del trabajo queda a cargo de la autoridad administrativa y se ejerce federal, local o municipalmente; los sindicatos cumplen tan sólo función de vigilancia. Como se apreciará, la regulación del trabajo, la inspección del trabajo y la solución de los conflictos laborales, se encuentra en manos de la autoridad administrativa y el sindicato corporativo único y obligatorio se inserta en el aparato como un apéndice que garantiza el control del conflicto y la solución conveniente.

En materia de responsabilidad de la unidad por falta de cumplimiento de las leyes del trabajo aplicables, es el Departamento Administrativo del Trabajo en sus diversas instancias, quien realiza inspecciones, impone sanciones, hace prevenciones, incluso en los casos de terminación de contrato de trabajo por responsabilidad de la empresa. Esto confirma que el marco normativo del trabajo otorga facultades privilegiadas a la autoridad y de esta manera, posibilita el alcanzar conciliaciones que no necesariamente respetan derechos de los trabajadores.

Una primera conclusión es que China, que a juicio de quien presenta estas reflexiones, es una experiencia que nos presenta un escenario de pobreza extrema y de disputa entre la población por las alternativas de empleo que existan, y en tales condiciones, la imposición de condiciones de vida y trabajo parece ser más factible. En este escenario a corto plazo vivimos las consecuencias, los empresarios optan por las mejores condiciones de explotación y la pregunta obligada es ¿por cuánto tiempo será factible ello? ¿Hasta dónde el sistema podrá continuar en esta lógica?

La globalización de la economía impone estas contradicciones entre trabajadores que no se conocen y que seguramente no son concientes de a quién benefician y a quién perjudican cuando aceptan salarios más bajos, pero la globalización del futuro también será de las organizaciones sindicales, de los contratos colectivos y de las formas de defensa de sus derechos que los trabajadores instrumenten.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACLAN (1997) Cierre de Empresas y Derechos Laborales. Dallas: ACLAN.
- Alarcón, D. (1994) Changes in the Distribution of Income in Mexico and Trade Liberalization. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Arroyo, A. (1993) Impactos Regionales de la Apertura Comercial. Guadalajara: U. de G.-UCLA.
- Bolvitnik, J. (16 de Octubre de 1998) "Pauperización", La Jornada.
- Buen Lozano Néstor de y otros, Los Grupos de empresas nacionales y multinacionales y el Derecho del Trabajo, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, serie Estudios Doctrinales, número 72, México 1982.
- Campbell, B. (1997) "NAFTA and the Canadian Labor Market", Momento Económico, 92, Julio-Agosto.
- CIOSL, informe anual sobre las violaciones de los derechos sindicales, 2003.
- Commission for Labor Cooperation (1996) Annual Report. Dallas, Texas
- De la Garza, E. (1995) "Cogestión, calidad total y sistema de relaciones industriales" en Competitividad vs. Democracia Industrial. México. Fundación Ebert.
- De la Garza, E. (1997) "La Flexibilidad del Trabajo en América Latina", Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, 5.
- Fernández, R. (1993) Sectorial Labor Effects of North American Free Trade. México, ITAM.
- Garavito Elías Rosa Albina, "Salario y Empleo en el pacto social del siglo XXI" en Néstor de Buen Lozano y otros, La reforma laboral que necesitamos, ¿cómo transitar a una auténtica modernización laboral?, 2004, p. 83-110.

**Ley General del Trabajo China** vigente el 1 de enero de 1995.

**Memorias del Encuentro Trinacional de Laboralistas Democráticos.** Edit. Universidad Nacional Autónoma de México, Primera Edición, México 1999.

**Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (1997)** Espejismos y Realidades: el TLC tres años después. México: RMAFLC.

**Robinson, I. (1995)** "The NAFTA Labor Accord in Canada: Experience, Prospects, and Alternatives" Connecticut Journal of International Law, 10, 2, Spring.

**Ruiz Durán, C. (1998)** "Empleo, Productividad y Salarios Dentro del TLC: el caso de México, un análisis multisectorial", en ACLAN (1988) Seminario sobre Ingresos y Productividad en América del Norte. Dallas: 26-27 de Febrero.

**Samaniego, N.** "Cambio Tecnológico, Competencia Comercial y Transformación en el Entorno de la Empresa en México", en ACLAN (1997) Seminario sobre Ingresos y Productividad en América del Norte. Dallas: 26-27 de Febrero.

**Smith, R. (1997)** "An Early Assessment of the NAFTA Labor Side Accord", Meeting of IRRA, New Orleans, Jan 4-7.

**Steinberg, J. Y E. Vicario (1997)** "A Discussion Paper Based on the report: North America Labor Markets" Momento Económico, 91, Mayo-Junio.



# Sindicalismo en las maquiladoras electrónicas en Jalisco

Raquel Partida\*

**A**ctualmente se sabe que el sindicalismo mundial, atraviesa por una de las peores crisis de su historia, al mostrarse como una institución debilitada y de escasa capacidad de responder a las recientes transformaciones de la sociedad productiva, según Iranzo (2000), los factores que han llevado al sindicalismo a la situación existente, se debe tanto a agentes externos como internos, de los primeros la autora apunta: a) el predominio del capital financiero y la movilidad del capital internacional; b) la expansión creciente del capital transnacional; y c) la reducción de los mercados internos. De los factores internos señala Iranzo a los componentes locales (en el marco de la globalización): a) la crisis del modelo corporativista; b) el desmantelamiento del aparato productivo por parte del Estado; c) los cambios de la normatividad laboral; d) el estancamiento económico; y e) cambios en la composición del mercado laboral (Iranzo, 2000). Estos elementos confluyen en una dirección, al desmoronamiento del sindicalismo y la baja afiliación gremial.

Los antecedentes de este debilitamiento, se perfilan desde la década de los años ochenta cuando surgen los esquemas de fabricación de mayor competencia y

---

\* Texto para ser presentado en el Seminario Internacional "El sindicalismo ante la integración regional y la globalización: experiencias en Nafta y la comunidad europea" Profesora investigadora del departamento de Estudios socio-Urbano del Centro Universitario de Ciencias Sociales de la Universidad de Guadalajara y miembro del Comité Ejecutivo del Sindicato de Académicos de la Universidad de Guadalajara (STAUdeG).

la reestructuración productiva. Luego con la llegada de la apertura económica y la globalización, el escenario quedó diseñado para derribar las instituciones sindicales, pues se cuestionaron los principales elementos del marco regulador de la vida laboral: la estabilidad en el empleo, la negociación colectiva, el derecho de organización y de huelga, la intervención sindical en la vida de las fábricas, entre otras. Para Zapata (2002), lo anterior significó la desmovilización de los trabajadores a través de la represión de los sindicatos, la remoción de los comités ejecutivos y la represión abierta (Zapata, 2002: 39).

En ese mismo sentido, con la aparición de la flexibilidad se incrementaron las formas de regulación y contratación de los trabajadores, por lo que surgieron nuevas formas de negociación, pero por otro lado, continuaron las estipulaciones legales que impedían introducir los cambios laborales. Las relaciones de trabajo ya no fueron exclusivamente colectivas, sino que dependían de las características de los sindicatos o el poder de negociación de los trabajadores en lo individual. Igualmente, los niveles de rigidez o flexibilidad no dependieron sólo de las características de la legislación laboral, sino que también de la contratación colectiva (Bensusan, 2000: 35-36).

Por lo que respecta a la flexibilización, no sólo modificó los contenidos de las relaciones laborales, la alineación de costos y salarios con los vigentes en el exterior, sino que también vació los contenidos a la contratación colectiva, dichos cambios, implicaron el rompimiento del lugar que ocupaba el sindicalismo y la afiliación sindical. Esto quiere decir, que la flexibilidad laboral tuvo menos que ver con asegurar aumentos en la productividad del trabajo que buscar la eliminación de la participación sindical; sirvió más para reducir el ámbito de acción de los sindicatos.

Además que surge una crisis de legitimidad de los sindicatos mexicanos, los gremios no pudieron dar respuesta a las actuales condiciones laborales que demandaban los cambios tecnológicos, el proceso de reestructuración y la globalización. Las agrupaciones optaron por salidas fáciles como la aparición de los Contratos de Protección (CdeP) y permitir la tercerización de las relaciones laborales, es decir, ya no se negociaban las prestaciones laborales y salariales de forma directa, sino a través de un tercero por las Agencias de Colocación (AdeC), por medio de la subcontratación del trabajo, lo que sin duda, estos nuevos elementos vienen a afectar la afiliación sindical, la cual se interpretó como una debilidad de la convocatoria política y de credibilidad ideológica de los sindicatos (Fernández, 2002:168).

En efecto, los CdeP, aparecieron en un contexto, en el cual los sindicatos, más que representar los intereses de los trabajadores, se convirtieron en usufructuarios

de los intereses individuales. Hubo una simulación de la vida sindical y de la contratación colectiva, en donde algunos de estos concordaron con los empleadores, olvidándose de los intereses de los principios originales del sindicalismo: los trabajadores. De acuerdo con Bouzas, (2002) los CdeP, responden a una nueva cultura de los trabajadores y son los contratos que firma un empleador con un sindicato o mejor dicho con una persona que detenta un registro sindical y quien le garantiza que podrá trabajar sin oposición sindical ni reclamos de los obreros a cambio de remunerar al "sindicato" que le ofrece estos servicios con las cuotas sindicales. Los CdeP están prácticamente en las principales centrales de trabajadores en México, lo que no quiere decir que toda la contratación que se realiza sea de protección, sino que toleran su presencia como forma de mantener una afiliación (Bouzas, 2002: 200-203).

Por otro lado, las AdeC también favorecen el evadir la afiliación sindical directa, es la existencia de la subcontratación, en esta reconfiguración del Estado y los sindicatos permiten la fácil aparición de la subcontratación que evita la contratación colectiva y se modifica por el contrato individual. Por años la contratación colectiva había constituido el instrumento fundamental para mejorar las condiciones de trabajo en la empresa, sirvió para regular las relaciones laborales (De la Garza, 2000:193), esta se logra con la afiliación sindical. Ahora, hay una tendencia a la desaparición del contrato colectivo lo que permite un amplio margen de maniobra al capital para modificar los acuerdo con las necesidades de la producción; de igual manera, no hay muchos impedimentos a los acomodos de la empresa (Lóyzaga, 2002: 75). Por lo que se conforma un esquema de contratación individual por obra determinada o tiempo parcial ya sea a través de la misma empresa o la subcontratación con un tercero con la AdeC. El esquema de subcontratación a través de las AdeC asegura una fuerza de trabajo abundante, controlada y que no genera conflictos laborales (Partida, 1999). Igualmente, se flexibiliza la estabilidad en el empleo, es decir, se cuenta con un trabajo de acuerdo a las necesidades de producción; se flexibiliza la jornada de trabajo, se laboran turnos de cuatro días por doce horas continuas por tres de descanso; se puede despedir o rescindir de la relación laboral en cuanto la empresa lo decida o el mismo obrero; se excluye la antigüedad, pues se firman contratos por obra determina o por un plazo de tres meses; se da una mínima capacitación y no hay afiliación sindical.

Aquí se parte del supuesto, que con las prácticas corporativas gremiales con los CdeP y las AdeC, se imposibilita la cuantificación real de la afiliación sindical,



aunado a lo anterior hay una falta de disponibilidad de los registros oficiales de ingreso del trabajo en los empleos regulados. El trabajo regulado se define como aquel que tiene instrumentos formales de contrato como la contratación definitiva, eventual o temporal, las prestaciones sociales de ley, antigüedad, estabilidad, salario semanal o quincenal, entre otros. Por lo que en este capítulo se describe de forma general parte de la afiliación sindical en el trabajo regulado en las maquiladoras electrónicas de Jalisco, además que pretende resaltar algunas de las características de los trabajadores asalariados no afiliados.

Precisamente, este texto tiene el propósito de dar a conocer el caso concreto de las maquiladoras electrónicas en Jalisco, en cómo regula el trabajo en función de las AdeC y de que la afiliación sindical va en detrimento. Este estudio parte de los resultados de investigación de una encuesta aplicada a 440 trabajadores de la electrónica en la ZMG durante el año 2003, en donde se analizan las variables de las relaciones laborales y las formas de contratación. De ahí pues que se muestren algunos resultados interesantes al respecto. La estructura de este capítulo se compone de tres apartados: en el *primero* se presentan las condiciones locales de desarrollo de las maquiladoras. En el *segundo*, se concretiza las formas de sindicalización en el sector. En el *tercer* segmento, se presentan parte de los resultados de la Primera Encuesta de la industria electrónica en Jalisco en donde se expone que la afiliación sindical en las electrónicas en la región es sustituido por el trabajo subcontratado.

## I. DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA ELECTRÓNICA EN JALISCO

En Guadalajara, a finales de la década de los setenta, se instalaron dos grandes maquiladoras de componentes electrónicos: *Motorola* y *Burroughs*; ambas plantas fueron el antecedente para el desarrollo de una nueva industria en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG<sup>44</sup>): la producción electrónica. Actualmente, esta actividad se ha convertido en la segunda manufacturera más importante de la entidad, después de la rama de los alimentos debido a sus ingresos económicos, valor agregado, número de establecimientos, composición de capital e integración al mercado internacional; es por ello, que se ha hecho en llamar a la región “*El Valle del Silicio*”

---

44 Que se encuentra compuesta por los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tonalá, Tlaquepaque, Tlajomulco de Zúñiga y El Salto, principalmente.

mexicano” o “*El cluster de la electrónica*”, por sobresalir en la fabricación de productos electrónicos de computo, telecomunicación y software principalmente.

Las empresas electrónicas instaladas en la ZMG, surgieron por una recomposición del capital internacional de trasladar inversiones en países en vías de desarrollo, México, por su cercanía con Estados Unidos, se convirtió en uno de los principales socios en esta reconfiguración de la economía norteamericana. Igualmente, en México se dieron esfuerzos tanto a nivel federal como estatal para desarrollar una política industrial en la entidad orientada a la fabricación de productos de bienes duraderos, bajo el modelo de sustitución de importaciones, con el que se buscó una opción deliberada de impulso y desarrollo industrial en donde las regiones logaran integrarse de alguna manera a los mercados locales y mundiales. Estos elementos incidieron para que aparecieran las inversiones transnacionales en diferentes actividades como la química, la automotriz y la electrónica, aunque sobresale la participación de esta última, pues en tan sólo 20 años se constituyó en una actividad manufacturera primordial para la economía local.

Más tarde, con la reestructuración productiva, la apertura y la globalización, la industria electrónica logró colocarse en un lugar primordial: se compuso de un número considerable de empresas transnacionales, maquiladoras y nacionales en diferentes estratos (de acuerdo al número de trabajadores y composición de capital) de pequeñas, medianas y sobre todo de grandes firmas de la electrónica. Esta división permite señalar que las medianas y grandes fábricas, actualmente están constituidas en su mayoría por compañías subsidiarias o maquiladoras transnacionales de capitales norteamericanos especialmente, a pesar de que en un tiempo a Guadalajara se le había considerado la ciudad de la pequeña industria, por la elaboración de bienes de consumo primarios (Arias, 1985).

De acuerdo con Chandler (1997) han existido cuatro generaciones de empresas electrónicas a nivel mundial. La primera se trata del desarrollo de empresas de semiconductores dedicadas a la maquila de las mismas, también aparecen las primeras computadoras principalmente para uso militar. Un segundo período se caracteriza por el crecimiento de productos y la variedad de procesos, como la fabricación de memorias, periféricos, chips y consumibles; en esta generación existe una significativa diferencia con la primera, pues surge el diseño y producción de las computadoras con procesador 260 y 360, además de numerosos componentes con un alto contenido tecnológico. La tercera fase corresponde a la revolución del

microcomponente, se estandarizan los semiconductores, los periféricos, los paquetes de software, se presenta una dramática reducción de los costos de producción, hay un incremento de la comercialización y del volumen de producción de los microprocesadores de Intel y Motorola. El cuarto período, se orienta a la fabricación de minicomputadoras, de los desktop, portátiles y otras maquinas para uso individual, además se crean las redes con diferentes capacidades (Chandler, 1997:39-40). Estas etapas, han coincidido con lo que ha sucedido en la industria electrónica en el occidente mexicano.

Es importante señalar que desde la década de los noventa se percibe un incremento de las diversas actividades de la industria electrónica en Guadalajara, con la llegada de industrias proveedoras de las empresas de computadoras como Solectron, Compuworld, Cumex, IEP, Interelec, Natsteel, Phoenix, SCI, Tral, Jabil, entre otras. Además, se desarrolló una fuerte industria de producción de software como Mexaltec, Dovatron, Adatsa, Compucampo, Compac, Computación y Acción. También se impulsó una industria de telecomunicaciones como Philips y radiolocalizadores electrónicos como Quest. En este período las empresas electrónicas de Guadalajara muestran un pujante desarrollo, presentan una variedad de productos exportables tales como tarjetas, contestadores, PCServers, reveladores, ensamblables, circuitos, teléfonos, supresores, cables, electrónicos, partes plásticas, entre otros. Se diversificaron y potencializaron al mercado global, de acuerdo con los programas de fomento a la exportación, por ejemplo el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) y el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

También se da otro fenómeno en los noventa, la aparición de las Contract Manufacture Systems (CMS), con las compañías mundiales como Solectron, Flextronics, Jabil y Samina-Sci. Son las industrias que han protagonizado el boom de la electrónica y favorecieron la consolidación del cluster, es decir, forman parte de la producción global en la manufactura. Estas aparecen básicamente, a finales de la década de los noventa, se trata de compañías de inversión norteamericana, que fabrican productos de diversas marcas. Los empresarios de la maquiladora electrónica, han reconocido que el sector no es infinito,

Actualmente, la rama electrónica en Guadalajara está compuesta por diversas actividades industriales y de comercio que van desde la fabricación de aparatos y equipos de uso de cómputo o similar, partes y componentes de circuitos electrónicos, comunicaciones eléctricas. Los temas pendientes para el sector electrónico en

Jalisco serán la resolución a sus demandas por parte del gobierno federal, reducción de impuestos para una mejor competitividad fiscal, un menor costo y mayor inversión en infraestructura, eliminar los productos obsoletos, bajar precios, baja general en la demanda de productos; se dé una industria electrónica que no es mexicana, al considerar que sólo son sucursales de otros países con esquemas flexibles de recursos humanos, entre otros, lo que la convierte en una entidad sindical muy particular.

## II. EL SINDICALISMO EN LAS MAQUILADORAS ELECTRÓNICAS DE JALISCO

Se sabe que en Jalisco las organizaciones obreras nacen de una tradición de la industria manufacturera, y que puede caracterizarse en tres etapas: la radical cuando el movimiento de los mineros, pintores y panaderos se levantó para organizarse durante la década del veinte en el siglo pasado; luego la corporativista-blanco este fue durante el proceso de consolidación del México moderno basado en el modelo de desarrollo estabilizador; y, la subordinada aquel que no se opone a la modernización, la reestructuración y la globalización, sino que por el contrario se subordina a las decisiones del capital. Si se hace historia al revisar la bibliografía sobre el tema, se encuentra que poco se ha estudiado en Jalisco el sindicalismo y menos en la maquiladora. Varios de estos escritos (De la O, Medina, Flores y Tamayo) hacen una historia de la implantación del sindicalismo en sus diferentes fases, pero ninguno aborda la situación actual de los sindicatos en las electrónicas.

Lo que sí es importante señalar, que en los diversos estudios del sindicalismo en México, sobre la maquila electrónica, hablan no sólo de la existencia de organizaciones sindicales en esas empresas, sino, incluso, de una presencia sindical heterogénea, como apunta Quintero (2001), de que el sindicalismo en las maquiladoras ha adoptado distintas características según el tiempo y el espacio, no tiene una génesis única sino que se conforma día tras día, por lo mismo debe realizarse la descripción y el análisis de su evolución, función y operación por región (Quintero, 2001:163).

En efecto, cada región de acuerdo a su historia del movimiento obrero presenta características muy particulares, por ejemplo, en el estudio que Quintero realizó en 1992 identificó dos tipos de sindicalismo en la frontera norte: el "tradicional", esta ejemplificado por la Confederación de Trabajadores México (CTM) en las maquiladoras de Reynosa y Matamoros. Aquí la CTM habría vuelto, por así decirlo,

a las fábricas, aparece con el objeto de privilegiar la lucha salarial y contractual en el nivel fabril. Es un sindicalismo defensivo que busca la estabilidad en el empleo y garantizar derechos laborales para las bases (Quintero 1992:61). Es un organismo que acepta la flexibilidad laboral, pero no pierde de vista la introducción de cláusulas administrativas para incidir en las decisiones en el nivel fabril. Esta autora, define al sindicalismo tradicional como la organización laboral inserta en la burocracia sindical, que en una fase de reestructuración industrial, busca su participación en las nuevas formas productivas y organizativas, mediante la negociación en distintos aspectos laborales, siempre y cuando no lesionen aspectos básicos de sus agremiados y/o afecten su papel de interlocutor laboral (Ibidém).

La segunda modalidad que identifica Quintero es el sindicalismo “subordinado”, lo encuentra encarnado en el ascenso de la Confederación Revolucionaria de Obreros Mexicanos (CROM) en las maquiladoras de Tijuana, luego de la derrota de la CTM y la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC). Este sindicalismo ha sido impulsado por una fracción del sindicalismo oficial, que acepta la flexibilidad laboral, pero sin participación sindical. Se caracteriza por su subordinación a los planes del capital maquilador. Casi siempre este sindicalismo proviene de centrales que la autora llama “marginales”. La alianza de las Juntas de Conciliación y Arbitraje para instaurar este tipo de sindicalismo resulta imprescindible. Aquí se abandona la lucha por el contrato colectivo de trabajo, su gestión y su mejoramiento, lo cual redundo en gran inseguridad laboral para las bases obreras. Para completar este panorama, obreras y obreros se encuentran totalmente desvinculados de sus dirigentes. En palabras de Quintero podríamos definir al sindicalismo subordinado como la organización laboral inserta en una burocracia sindical, que en un período de reestructuración sindical y globalización, supedita su papel de interlocutor, a las necesidades gubernamentales y empresariales, a cambio de un reconocimiento gubernamental y empresarial.

Por otro lado, Carrillo (1994), también realiza un análisis de la problemática sindical en varias ciudades fronterizas (Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros), se acerca a la interpretación de Quintero, aunque desarrolla una conceptualización diferente y matiza los procesos que ella analiza. Carrillo habla de un sindicalismo “regresivo” en las maquiladoras de Tijuana, por lo ya dicho. En cambio, al referirse al sindicalismo de Matamoros, habla más bien de un sindicalismo “funcional” para las maquiladoras. En este caso el sindicalismo ha privilegiado la estabilidad laboral y las mejores remuneraciones para sus bases.

Para Sánchez (2000) el estudio de Carrillo contribuye con más elementos. Habla de una nueva fase del sindicalismo maquilador, caracterizada por una creciente demanda de democratización de líderes y de estructuras sindicales. Es éste un proceso al cual Quintero no le dedica mucha atención. Carrillo caracteriza al sindicalismo maquilador como “autoritario no representativo”. Lo ve heterogéneo y lo resume de la siguiente forma: en Tijuana hay un sindicalismo de “bajo perfil”, con contratos de protección. En Ciudad Juárez se han dado luchas intergremiales por la titularidad de los contratos colectivos de trabajo. En Matamoros hay un control centralizado de la CTM, con contratos colectivos superiores a los de las otras ciudades y con estabilidad laboral.

Estas diferencias sustanciales son importantes, para caracterizar este estudio, puesto que en Jalisco, hasta ahora, no se han realizado investigaciones que aborden el problema sindical actual en la región y mucho menos en las industrias electrónicas. Lo que sí se quiere señalar es que se coincide con la propuesta de Quintero (1997) del sindicalismo subordinado por los siguientes elementos: los sindicatos en Jalisco se subordinan al capital, hay una reconfiguración del papel estatal en las relaciones laborales actuales, que limita más el territorio de la acción sindical, recorta concesiones anteriores.

Pues en Jalisco los sindicatos de las empresas maquiladoras electrónicas están liderados principalmente por las centrales obreras oficiales, entre ellas la CTM y CROM, quienes facilitaron y colaboraron en la llegada de las maquiladoras en la región. El aspecto laboral fue un flanco fácil de abordar, pues se aseguró una estabilidad en beneficio de las nuevas inversiones. Con la llegada de las primeras maquiladoras electrónicas en Jalisco, se firmaron los primeros contratos de los sindicatos subordinados, en donde se afianzaba la presencia oficial de las agrupaciones pero sin representación obrera. Además, se dio un pacto de civilidad entre los líderes de las centrales, en donde quedó explícito que cada central obrera se repartiría el número de afiliados. En los ochenta el sindicalismo rompe de alguna manera del proteccionismo del Estado, se dan una serie de reacomodos a nivel local, una conformación de relaciones de poder al interior de las organizaciones, la mayoría de los sindicatos se dividen por la disputa de las cúreles locales o federales (Medina y Flores, 1999:196). Los sindicatos, quedan rebasados de la realidad económica que se vive en la entidad. Se presenta la reestructuración productiva y los gremios no dan respuesta a los cambios, esto se convierte en un caldo de cultivo extraordinario para la llegada del trabajo subcontratado a través de las AdeC en la entidad.

El trabajo subcontratado rompe con la afiliación sindical, trabajan con contrato individual, que no hay riesgos de huelgas, ni conflictos, pues las AdeC son las que se encargan de controlar y manejar el área de recursos humanos y la empresa exclusivamente se concentra en la fabricación. Este esquema de subcontratación asegura una fuerza de trabajo abundante, controlada y que no genera conflictos laborales. Hay un marcado rechazo hacia el conflicto y un importante número de organizaciones sindicales tradicionales y subordinadas, se caracterizan por su política conciliadora (Quintero, 2001a:168).

Sin duda, a las empresas electrónicas, les reporta beneficios directos el empleo subcontratado vía las AdeC, tales como: capacitación, facilidad en el reclutamiento, menor trabajo administrativo, reemplazo inmediato, sirve de filtro, menor riesgo laboral, estandarización, reducción de gastos administrativos, flexibilidad, administración del personal, se acorta el reclutamiento. Los trabajadores de las AdeC que laboran en las electrónicas, fundamentalmente ocupan los puestos referidos a la manufactura, la producción y el almacén. La antigüedad de los trabajadores de AdeC en las electrónicas, no es mayor a un año y medio, como generalmente firman contratos individuales de trabajo por un servicio u obra determinada, los tiempos de los mismos oscilan entre los tres, seis y doce meses. La AdeC no los recontrata por un tiempo para no crear antigüedad, mientras los trabajadores se van a otra AdeC. Estas AdeC han nacido en función a las distintas necesidades de la industria electrónica, como se muestra en el siguiente apartado.

En suma, el papel fundamental de las AdeC es que se convierten en los centros de coordinación de todas las acciones encaminadas a conseguir una colocación: desde el análisis del mercado laboral, atención individualizada, hasta la entrevista ocupacional, impulso de iniciativas, entre otras tareas (Albizu, 1997:33). La AdeC, tiene la capacidad para proporcionar servicios integrados para el empleo y reducir costos sociales y salariales a las EUS. Este modelo se consolidó en Jalisco por la carencia de un sindicalismo actualizado, no existe confianza en las centrales sindicales u organización real por parte de los trabajadores para hacer frente colectivamente a los problemas que enfrenta de manera individual a la empresa (Medina y Flores; 1999: 202). En otros términos no hay credibilidad en los gremios, ni por parte de las empresas ni de los trabajadores, lo que sin duda favoreció ampliamente la proliferación de las AdeC. La carencia de sindicatos activos es alarmante, pues de acuerdo a la Junta Local de Conciliación y Arbitraje (JLCyA) del estado de Jalisco existen aproximadamente 1,650 organizaciones registradas, de estos ninguno

es activo para la industria electrónica. Además, otra cuestión es que el gobierno estatal protege a los nuevos inversionistas extranjeros y aseguran gremios no conflictivos y la oferta del trabajo subcontratado vía las AdeC.

En efecto, en cuanto la afiliación sindical esta parece ser nula en las empresas maquiladoras electrónicas de Jalisco, no existe la presencia sindical en los obreros encuestados. Para el caso de los encuestados, se hace referencia de la existencia de los sindicatos, en donde un porcentaje considerable no supo si existía o si estaba afiliado a un gremio en particular, como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 1**

**Afiliación sindical de los obreros encuestados de la electrónica**

Región	Si	No	No sabe	Total
Jalisco	12%	75%	13%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

Incluso hubo personas que no sabían que era un sindicato ni lo que significaba esta palabra. Lo que llama la atención de que hay un desconocimiento en el imaginario social de lo que es un gremio. Por otro lado, igualmente sorprende la ausencia de la vida sindical en las empresas maquiladoras electrónicas, pues los obreros manifestaron en un 95 por ciento contar sólo con un contrato individual, mientras que un 5 por ciento de los encuestados señaló contar con un contrato colectivo de trabajo, como se muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 2**

**Tipo de contrato de trabajo de los obreros encuestados de la electrónica**

Región	Colectivo	Individual	Total
Jalisco	5%	95%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

De lo anterior se deduce que por un lado existen los sindicatos en las electrónicas maquiladoras, pero por otro no se muestra que realice su función de activismo, por el contrario hay un notorio ausentismo lo que ha dado origen al trabajo subcontratado no sindicalizado.



### III. CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO SUBCONTRATADO NO SINDICALIZADO

El trabajo subcontratado, se ha incrementado en los últimos años, pues ha llegado a proporcionar alrededor de 60,000 empleos, además que en la actualidad, es uno de los mecanismos que más fuentes de empleo ha generado en la entidad, pues de cada diez empresas en Jalisco siete reclutan la planta de trabajadores por las empresas subcontratistas. El trabajo subcontratado en la industria manufacturera de Jalisco, aparece a finales de los ochenta y principios de los noventa, cuando la firma electrónica IBM, inicia una reestructuración e instalación de nuevos esquemas de trabajo. En Jalisco, la industria electrónica es la que más ha optado por subcontratar a través de las AdeC. Las AdeC juegan un papel fundamental en el mercado laboral actual, pues son las encargadas de suministrar personal, pero además, tienen la función de captar la fuerza de trabajo y seleccionarla para distintas tareas: operarios, oficinistas, respuntadores, empleados domésticos, albañiles, limpieza, etc.

La oferta de las AdeC cada vez es mayor, en donde cada individuo tiene la libertad de elegir una o varias agencias y/o rotar entre ellas. El trabajador firma un contrato individual de servicios por obra determinada, en donde se especifica, que el empleado debe laborar en donde la AdeC le designe. Las AdeC han dado origen a una triangulación de las relaciones laborales, pues ya no es necesario que un obrero sea contratado directamente por una fábrica, sino que ahora se emplea con la empresa de colocación de personal, para cumplir tareas para un tercero. Esta situación laboral, se denomina de tercerización, externalización, desconcentración productiva y/o de subcontratación. Son conceptos que apuntan principalmente a explicar la flexibilización y descentralización de las actividades que antes se desarrollaban internamente en la estructura de las empresas.

La tercerización, pone el acento en la idea de transferencia, lo que antes era realizado dentro de la empresa bajo un régimen de derecho laboral, hacia fuera y jurídico diferente. Esta tercerización, se refiere a delegar las tareas que antes eran desarrolladas dentro de la empresa tales como: el administrar el departamento de recursos humanos, el comedor, el transporte, entre otros, ahora, estos servicios son proporcionados por terceros (Echeverría y Uribe, 1998: 5). La tercerización es una expresión de adaptación a la flexibilidad que se materializa a través de las AdeC, de ahí que ahora, los antiguos Departamentos de Recursos Humanos hayan sido relegados dentro de la estructura de la empresa y suplantados por un tercero.

El obtener servicios de una AdeC es un proceso sencillo, en primer lugar la AdeC ofrece los servicios, luego la EUS solicita un perfil determinado. La AdeC se da a la tarea de seleccionar los candidatos una vez cotejada la oferta y la demanda, se firma un contrato de servicios y se envía a la EUS. Dentro de la EUS existen un representante de las AdeC junto con un módulo, que da seguimiento a los trabajadores subcontratados; dichos módulos cuentan, con línea telefónica propia, computadoras personales en donde se lleva el control de los trabajadores. Checan las horas de entrada y salida, salarios, faltas, permisos, bajas y altas. Este mecanismo, es muy eficiente para la EUS, pues en el caso de que falte un obrero, este es suplantado inmediatamente por la AdeC, sin ningún costo extra para la usuaria.

En suma, este mecanismo del trabajo subcontratado a través de las AdeC, sí es un proceso rentable para la EUS, pero como se ha manejado desde el principio del documento, no es benéfico para los trabajadores, pues al no estar reglamentado este tipo de trabajo, no se garantiza la legalidad y las prestaciones laborales, además parece que en Jalisco es un tipo de trabajo que va en ascenso.

**Cuadro 3**

**Empresas usuarias y Agencias de Colocación en Jalisco 2003**

Empresa Usuaría (EUS)	Agencia de Colocación (AdeC)
IBM	Eurex, Apro, Soporte I, Gaxiola, Azanza, Espiga, Siem, Caspem
HP	Apro, Aqualimp
Kodak	OCM
Flextronics	PAT, Shore, Gaxiola, Azanza
Sanmina SCI	PAT, APTA
Solelectron	PAT, Servipres, Sodex, Tecnoclea, Kelly, Azanza
Vogt	Santillan
Mexicor	Agent, Manpower
Pemstar	Azanza
Tech Group	Kelly
Chomerics Parkers	PAT, Serisa, Gaxiola
Modus Media	Kelly, COS
Multek	PAT, Kelly
Yamaver	OES, OS
TREND	Produ
Technicolor	OSM
Brandford	PAT, Gaxiola, Azanza
United Plastics	Manpower
Sales Link	Apro

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

Por ejemplo, en la encuesta a los trabajadores de la electrónica 2003, se encontró que el 33% de los obreros encuestados son empleados por este mecanismo. También ha significado que para ese mismo año, aún se sigue contratando bajo este esquema, por lo que se detectó un listado de cuales son las AdeC de colocación que actualmente están contratando a trabajadores bajo este esquema y que aquí se presenta.

Existen relaciones de trabajo precarizado en las relaciones laborales en la electrónica y se pueden analizar desde dos niveles. En el primero, se trata del asunto de la subcontratación indirecta de los obreros a través de un tercero o una AdeC. Por lo general en Jalisco se alterna de compañías que no establecen vínculos directos con los trabajadores, porque los consiguen por medio de las subcontratadoras, mejor conocidas en el medio con el nombre inglés de *outsourcing* (búsquedas por fuera). Actualmente, de los trabajadores estudiados 38 por ciento señala haber sido contratado bajo el régimen de AdeC.

Cuadro 4

**Contratado actualmente por una Agencia de Colocación a los trabajadores encuestados de la electrónica**

Región	Si	No	Total
Jalisco	38%	62%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

En efecto, las empresas de la electrónica señalaron que los trabajadores subcontratados no cuentan con un sindicato, que no trabajan con contrato colectivo, que no han tenido huelgas, ni conflictos, pues las AdeC son las que se encargan de controlar y manejar el área de recursos humanos y la empresa exclusivamente se dedica a la fabricación. El esquema de subcontratación asegura una fuerza de trabajo abundante, controlada y que no genera conflictos laborales. Hay un marcado rechazo hacia el conflicto y un importante número de organizaciones sindicales tradicionales y subordinadas, se caracterizan por su política conciliadora (Quintero, 2001a:168). No obstante que los obreros antes habían ya trabajado de esta forma y se encontró que sí, efectivamente, el que laboraba bajo este sistema ya tenía una experiencia previa en la subcontratación, como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 5

**Has trabajado alguna vez para una Agencia de Colocación los trabajadores encuestados de la electrónica**

Región	Si	No	Total
Jalisco	33%	67%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

También se pensó en medir la flexibilidad en los puestos de trabajo de los operarios, en donde se encontró que las funciones de estos siempre son las mismas, lo anterior puede coincidir, que los trabajos de ensamble en cualquier parte del mundo son los mismos, son procesos manuales rutinarios con menos calificación. Por otro lado, a diferencia de lo que se puede pensar en la industria electrónica que ha subcontratados trabajadores, se sabe, que en Jalisco 68% de los operarios que laboran bajo este esquema han señalado que si reciben un tiempo de inducción importante antes de ser enviados a trabajar, como se ve en el cuadro siguiente, son masificados con baja calificación y preparación.

Cuadro 6

**Reciben capacitación en la AdeC el trabajador subcontratado**

Región	Si	No	Totales
Jalisco	68%	32%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

Por otro lado, un dato relevante es que los trabajadores de la electrónica no trabajan siempre en la misma Empresa Usuaría, sino que los pueden trasladar a otra empresa depende lo que la AdeC decida mejor para el trabajador, por lo que se elimina la función de un puesto único, por el contrario, las funciones del trabajador son flexibles y polivalentes.

Cuadro 7

**A qué lugar te envió a trabajar la AdeC**

Región	Una o varias empresas	Otro	Totales
Jalisco	98%	2%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

Además, el tipo de relación laboral en el trabajo subcontratado es más precario, pues como se muestra en el siguiente cuadro, se establecen relaciones laborales de uno a tres meses. Es decir, no existe una relación laboral a largo plazo, por el contrario se pretende tener un empleo con el menor número de responsabilidades por parte de la empresa. En caso de que los trabajadores fuesen sindicalizados la relación laboral puede ser más perdurable y pueden generar otros factores como la antigüedad, utilidades, etc.

**Cuadro 8**  
**Tiempo de contratación de las AdeC**

Región	1 mes	3 meses	6 meses	1 año	Más de 1 año	Totales
Jalisco	22%	43%	4%	13%	18%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

Ahora un dato relevante es que el responsable de pagar el salario a los trabajadores subcontratados es directamente la Agencia de Colocación y no la Empresa Usuaría, ello muestra que la relación laboral es principalmente con la AdeC y no con la firma Usuaría, como se muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 9**  
**Responsable de pagar a un obrero subcontratado**

Región	El encargado de la AC	La misma empresa	Un supervisor	Otro	Totales
Jalisco	72%	18%	2%	8%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

En ese mismo sentido, se podría pensar que la autoridad inmediata de un trabajador subcontratado sería un encargado de la AdeC, pero esto no es así, pues la EUS es la responsable directa del desempeño de las labores de cada uno de los obreros de la electrónica. Pues como se evidencia el cuadro, 52 por ciento de los trabajadores dependen de las órdenes de un supervisor de la EUS.

Finalmente, los trabajadores subcontratados perciben mayores diferencias en relación a los trabajadores de planta, por ejemplo, que reciben más salarios, los contratos son indefinidos, tienen vacaciones, una estabilidad mayor en el trabajo, reciben aguinaldo y antigüedad.

Cuadro 10

**Quien es el jefe inmediato de un trabajador subcontratado**

Región	Encargado de la AC	Ingeniero de la Emp.	Supervisor de la Emp.	Compañero de línea	Otro	Total
Jalisco	36%	6%	52%	1%	5%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

Cuadro 11

**Diferencias entre los trabajadores subcontratados y los de planta**

Región	Ganan más	Contratos indefinidos	Vacaciones	Antigüedad	Estabilidad	Aguinaldo	Ninguno	Otro	Totales
Jalisco	25%	9%	8%	12%	17%	12%	10%	7%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta a los Trabajadores de la Electrónica.

De lo anterior se puede señalar que es una alta tendencia del trabajo subcontratado en las empresas electrónicas, además que las características del empleo son sin duda las de un trabajo precario con faltas y deficiencias importantes, como pro ejemplo, el establecer relaciones laborales de corto plazo.

**CONCLUSIONES**

Se reconoce que el sindicalismo atraviesa por una de las peores crisis de su historia, al mostrarse como una institución debilitada y de escasa capacidad de responder a las recientes transformaciones de la sociedad productiva, elementos confluyen en una dirección, al desmoronamiento del sindicalismo y la baja afiliación gremial. En ese mismo sentido, con la aparición de la flexibilidad se incrementaron las formas de regulación y contratación de los trabajadores, por lo que surgieron nuevas formas de negociación, pero por otro lado, continuaron las estipulaciones legales que impedían introducir los cambios laborales. Las relaciones de trabajo ya no fueron exclusivamente colectivas, sino que dependían de las características de los sindicatos o el poder de negociación de los trabajadores en lo individual lo que origina un cambio en la relación laboral vía el trabajo subcontratado. De ahí que haya prosperado el trabajo subcontratado el cual ha venido a remplazar, en cierta forma, la vida sindical colectiva.

Igualmente, se puede señalar que la industria electrónica en Jalisco, está ligada preferentemente al mercado mundial, las transformaciones que ésta sufre

corresponden a un patrón externo, por ello todos los modelos organizativos y productivos responden a una necesidad de afuera, poco se relaciona con las necesidades de la localidad. Por consiguiente, los esquemas organizacionales administrativos, laborales y tecnológicos vienen diseñados desde el exterior. De aquí que con las transformaciones de la reestructuración productiva, la industria busca adecuarse sistemáticamente a los cambios como incorporar la flexibilidad y productividad para el incremento de la calidad y el abaratamiento de los costos, pero afecta de cierta forma el desarrollo local. Pues con la reestructuración se crearon nuevos procesos productivos, se instalaron nuevas tecnologías y las políticas laborales cambiaron, para subsistir al nuevo modelo productivo, como la creciente tendencia a desaparecer los sindicatos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albizu, E. 199.** "Flexibilidad laboral y gestión de los recursos humanos". Ariel, Barcelona.
- Arias Patricia. 1985.** "Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria". Ed. Colmich. Zamora, Mich.
- Bensusan, G. 2000.** "El modelo mexicano de regulación laboral". UAM-Plaza y Valdes, México, D.F.
- Bouzas, A. 2002.** "Contratos colectivos de trabajo de protección". En: Partida, R, Bouzas, A., Ravelo, P., y Contreras, o. *El sindicalismo en México ante el nuevo milenio: una perspectiva global*. UdeG-UNAM-STAUdeG Guadalajara, Jal. pp.193-228.
- Carrillo, J. (1994).** "Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación. Examen de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoras". UAM-Iztapalapa y Miguel Angel Porrúa, México, D.F.
- **1999.** "La transformación en las relaciones laborales y la contratación colectiva en Jalisco". En: Cambios en las relaciones laborales enfoque sectorial y regional. coord. Alfonso Bouzas y Enrique de la Garza Toledo. UNAM-UAM. México, D.F.
- Chandler, A. 1997.** "The computer industry". In: *Competing of digital governance*. Coord. David Yoffe. Harrod B. EUA.
- De la Garza, E. 2000.** "La contratación colectiva". En: "Trabajo y Trabajadores en el México contemporáneo". Coord. Arturo Alcalde y Graciela Bensusan. Miguel Angel Porrúa, México, D.F.
- De la O Martínez, 1994.** "Innovación tecnológica y clase obrera. Estudios de caso de la industria maquiladora electrónica RCA, Ciudad Juárez, Chihuahua, México". UAM-Iztalapa y Miguel Angel Porrúa.
- De la O, M. E. 1999.** "Las relaciones laborales en Jalisco durante los años noventa". En: Bouzas, A. y De la Garza, E. *Cambios en las relaciones laborales*. UNAM-AFLCIO-UAM. México, D.F.

- Fernández, A. 2002.** *"Flexibilización laboral y crisis del sindicalismo"*. Espacio, Buenos Aires Argentina.
- Iranzo, C. 2001.** "El sindicalismo latinoamericano en el marco de la globalización: crisis y retos a comienzos del siglo". En: Cuadernos del CENDES. Año 18, Segunda Época, Mayo-Agosto, Caracas, Cendes.
- Lóyzaga, O. 2002.** *"Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales"*. UAM-Azcapotzalco-Miguel Angel Porrua, México, D.F.
- Medina, I. y Flores, M. 1999.** "Sindicalismo en Jalisco: nuevo proceso de fin de siglo". Revista Espiral, Estudios Sobre Estado y Sociedad Vol. v. No. 15 UdeG. Guadalajara, Jal.
- Partida, R. 1993.** *"Reestructuración productiva en Guadalajara"*. Tesis de maestría, Universidad de Guadalajara.
- 1999.** "Nuevas condiciones de trabajo en la industria electrónica de Guadalajara. El caso de IBM y Solectrón En: Cambios en las relaciones laborales enfoque sectorial y regional. coord. Alfonso Bouzas y Enrique de la Garza Toledo. UNAM-UAM. México, D.F.
- 2001.** "Nuevas formas de empleo flexible en México: el trabajo subcontratado en las Agencias de Colocación en Jalisco". Revista Región y Sociedad de El Colegio de Sonora, Núm. 22. Hermosillo, Sonora.
- 2002.** "Globalización y sindicatos en la industria electrónica en Jalisco". En Partida, R, Bouzas, A., Ravelo, P., y Contreras, o. *El sindicalismo en México ante el nuevo milenio: una perspectiva global*. UdeG-UNAM-STAUdeG Guadalajara, Jal.
- Quintero, C. (1992).** *"Reestructuración sindical en las maquiladoras mexicanas, 1979-1990"*. Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México, tesis de doctorado.
- 1997.** *"Reestructuración sindical en la frontera norte"*. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California.
- 2001a.** "Sindicatos en maquiladoras. De la concertación a la colusión". En: Memoria de la Conferencia Internacional: Libre Comercio, integración y el futuro de la industria maquiladora. Producción global y trabajadores locales. CEPAL-STPS-el Colegio de la Frontera Norte, México, D.F.
- 2001b.** "Sindicatos en maquiladoras: ¿vigencia u obsolescencia?". In. Printer.
- Tamayo, J. 1985a.** *"La estructura del sindicalismo en Jalisco"*. IES-UdeG, Guadalajara, Jal. México.
- 1985b.** "Movimiento obrero y lucha sindical". En: Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria. El Colegio de Michoacán, Zamora, Mich. México.
- Sánchez, S. 2000.** "Del nuevo sindicalismo maquilador en la ciudad de Chihuahua, un ensayo sobre el poder entre la nueva clase obrera". Ciesas, México, D.F.
- Zapata, F. 2002.** "Transición entre modelos de desarrollo y nuevas instituciones laborales en América Latina". En: Partida, R, Bouzas, A., Ravelo, P., y Contreras, o. *"El sindicalismo en México ante el nuevo milenio: una perspectiva global"*. UdeG-UNAM-STAUdeG Guadalajara, Jal.



# TERCERA PARTE

*Impactos sociales. Trabajo y sujetos ante  
los nuevos retos*



# Empresas transnacionales y calidad del empleo: la seguridad y salud en el trabajo como factor de competitividad\*

Oscar F. Contreras, Humberto García y Jaime Olea M.\*\*

## INTRODUCCIÓN

Uno de los debates más persistentes en los medios académicos y sindicales se refiere a los estándares laborales de las empresas transnacionales, especialmente de aquellas que operan como maquiladoras de exportación. A lo largo de los últimos 15 años, numerosos estudios han mostrado que las maquiladoras han experimentado una evolución tecnológica y organizativa, y a menudo se ha argumentado que tal evolución ha tenido un impacto positivo en la calidad del empleo y en las condiciones de trabajo (Carrillo y Hualde, 1998; Lara, 1998; Contreras, 2000). Sin embargo otra línea de interpretación sostiene que las condiciones de trabajo siguen siendo precarias y que los cambios tecnológicos no han representado una mejoría en la calidad del empleo (Kopinak, 1996; De la O., 1997; Cravey, 1998).

Un aspecto en el que existe un mayor consenso es en el reconocimiento de la transformación tecnológica. Ante la necesidad de responder rápida y eficazmente

---

\* Los datos utilizados en este trabajo provienen del proyecto "Estudio para impulsar el mejoramiento de la calidad del empleo en la industria maquiladora de Exportación" realizado por El Colegio de Sonora para la Secretaría del Trabajo, con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo. Los reportes técnicos de dicho estudio, así como la base de datos, son propiedades de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

\*\* Investigadores de El Colegio de Sonora.

a los cambios en la demanda y las condiciones inestables de sus mercados, las transnacionales han adoptado nuevas formas de organización productiva, incorporado nuevas tecnologías y reorientado sus estrategias de negocios. Esto involucra directamente a sus centros de manufactura foráneos, que en el caso de México suelen operar bajo el esquema de maquiladoras de exportación. La introducción de nuevas formas de organización tiene como objetivo procurar mayores niveles de calidad y flexibilidad en la producción. En algunas compañías la adopción de métodos como el "justo a tiempo" en inventarios y procesos, "control total de calidad", "círculos de calidad", Kanban, "cero defectos", "manufactura celular" y la obtención de certificados de calidad tipo ISO 9001 y 9002, son algunos rasgos que se inscriben como parte de una estrategia delineada por las transnacionales a nivel global, pero con implicaciones directas en las plantas locales que operan como maquiladoras.

Además de estas estrategias directamente relacionadas con la calidad en los procesos de manufactura, una tendencia más reciente consiste en la introducción de certificaciones de calidad ambiental (ISO 9000 y 14000); asimismo, se ha empezado a debatir en el medio empresarial transnacional y en los organismos internacionales la necesidad de certificaciones en materia de seguridad y salud (ISO 18000; OHSAS-18000; BS-18000; OIT; UNE 81900 EX) que promueva la integración del cuidado ambiental y la seguridad y salud laboral como requerimientos de competitividad internacional. Aunque faltan consensos para operacionalizar este nuevo estándar, dados los conflictos entre la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Internacional Organization Standards (ISO) por el alcance de sus competencias en esta materia, el hecho es que la aplicación de programas como sistemas de gestión han alcanzado ya el terreno de la seguridad y la salud laboral (García, 2002).

Este es el contexto en el que se inscribe el nuevo enfoque de la observancia normativa promovido por el gobierno federal, a través de la Secretaría del Trabajo, en el cual la autoridad laboral orienta sus acciones institucionales hacia la promoción de programas de seguridad y salud como parte de un sistema de gestión integrado al esquema operativo de las empresas.

En este trabajo se presentan algunos resultados parciales de una investigación realizada entre enero y junio del 2004, cuyo objetivo fue evaluar el impacto del programa SASST (Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo, impulsado por la Secretaría del Trabajo) en la disminución de accidentes y enfermedades de trabajo. El SASST representa un esfuerzo por impulsar este tipo de sistemas

de gestión en materia de seguridad y salud que este integrado en al rutina organizacional de la empresa. Si bien el objetivo de la investigación abarcó varios aspectos relacionados con la operación del programa SASST, en este texto solamente presentamos algunos resultados referidos al desempeño de las empresas en materia de seguridad en el trabajo, con el objetivo de contribuir al esclarecimiento del desempeño laboral de las empresas transnacionales, específicamente de aquellas que operan como maquiladoras.

## 1. MAQUILADORAS Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

En el transcurso de las últimas dos décadas del siglo XX el crecimiento constante de la industria maquiladora de exportación la llevó a adquirir una enorme importancia para la economía nacional. Surgidas en 1965 como una actividad marginal en el contexto de una política industrial basada en la sustitución de importaciones y la protección del mercado interno, las maquiladoras se fueron transformando paulatinamente, tanto en su normatividad como en su estructura, hasta convertirse en la base del desarrollo industrial en la región norte de México y en uno de los núcleos más dinámicos de las exportaciones no tradicionales del país. A fines del año 2000 el número de establecimientos y de trabajadores llegaron a sus niveles más altos, con más de 3,700 plantas que ocupaban a más de 1'300,000 personas; a pesar de la disminución en el número de plantas y en el empleo ocasionada por la crisis que inició en 2001, a mediados del 2004 había en México un total de 2,800 establecimientos y más de 1,100,000 personas ocupadas (INEGI, 2004). Según informes de la prensa, en octubre del 2004 las cifras tanto de plantas como empleados llegaron prácticamente a los mismos niveles del 2000 (Reforma, 27 de octubre del 2004).

A pesar de que el régimen de maquiladoras es sólo uno entre varios instrumentos gubernamentales para promover las exportaciones (Dussel, 2004), las maquilas son el origen del 60% de las exportaciones manufactureras y constituyen una de las principales fuentes de divisas al generar más de 15 mil millones de dólares anuales, superando desde fines de los noventa el valor de las exportaciones petroleras (Banamex, 2001). En conjunto, las maquiladoras suman el 48% del total de las exportaciones mexicanas y su participación en el empleo alcanza ya a casi 4 de cada 10 empleados en la manufactura (Alonso, Carrillo y Contreras, 2003).

Desde sus inicios, la operación de las maquiladoras ha sido objeto de un permanente escrutinio, sobre todo en relación con los estándares laborales. En los años

setenta y ochenta una abundante bibliografía dio cuenta de ello, enfatizando por lo general la precariedad de las condiciones de trabajo en las plantas, así como el deterioro físico y psíquico de los trabajadores expuestos a tales ambientes laborales (Sklair, 1988). Sin embargo durante la década de 1990 se publicaron diversos estudios que podrían describirse como un enfoque evolucionista, los cuales han aportado una buena cantidad de evidencias sobre las transformaciones productivas, organizativas y laborales de las maquiladoras (Contreras y Hualde 2004). En la actualidad el debate académico y político-sindical continúa siendo muy intenso, con visiones muy polarizadas de las características y los impactos económicos, sociales y laborales de las maquiladoras.

En el marco de este debate, el objetivo de este trabajo es aportar algunos elementos de evidencia empírica en torno al desempeño laboral de las maquiladoras, específicamente en el ámbito de la seguridad y salud en el trabajo. El argumento principal es que las maquiladoras tienen un mejor desempeño respecto de las empresas no maquiladoras, en el sentido de que presentan niveles más altos de cumplimiento de las normas y menores tasas de incidencia de accidentes. Dentro de las maquiladoras, aquellas que pertenecen a un corporativo global son las de mejor desempeño.

## 2. CALIDAD DEL EMPLEO Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO: EL PROGRAMA SASST

Los estudios sobre el tema de seguridad en el trabajo en las maquiladoras no son una novedad. Desde los años ochenta se han realizado diversas investigaciones, que incluyen desde la revisión documental de estadísticas disponibles hasta el levantamiento de información primaria en grupos específicos de trabajadores. En este conjunto de estudios, los análisis comparativos se han centrado en la salud laboral, ya sea comparando las tasas de incidencia entre empresas nacionales y maquiladoras (Carrillo, 1984), o bien explorando grupos por estratos de actividad (Hovell, et al 1988; Guendelman y Jasis, 1991; Ojeda, 1995; González Block, 1996; y Cedillo, 1997), buscando diferencias con base en indicadores de salud.

Los resultados a los que han llegado difieren en función del enfoque teórico y la metodología bajo la cual construyen su evidencia. Por ejemplo Carillo (1984) concluye que es mayor el número de accidentes en empresas no maquiladoras en comparación con las maquiladoras. En cambio, otras investigaciones encuentran que los indicadores de salud de las trabajadoras de la maquila no son significativamente peores que

las de otros grupos de mujeres (Hovell, et al 1988; Guendelman y Jasis, 1991), pero empatizan el hecho de que las mujeres trabajadoras de las maquiladoras están expuestas a mayores riesgos de salud por las condiciones de operación inseguras en algunas de ellas (Denman, 1991; Ojeda, 1995; González Block, 1996).<sup>45</sup>

En cierta medida, este contraste en los hallazgos reportados por las investigaciones se relaciona con las posturas normativas asumidas por los autores, lo cual dificulta una adecuada valoración de los datos y una evaluación sistemática y objetiva de las condiciones de trabajo en las plantas (Contreras, 2000).

En el tema específico de los riesgos de trabajo, la industria maquiladora parece haber evolucionado favorablemente desde fines de los años ochenta. Según estadísticas del IMSS, las maquiladoras pasaron de ser una de las diez industrias con mayor número de riesgos de trabajo en 1985, a ocupar el lugar número 21 en 1997. Sin embargo, estos datos reportados por el IMSS adolecen de una adecuada sistematización que permita dar un seguimiento apropiado. No existen registros oficiales, ni al parecer privados, sobre los principales indicadores de seguridad e higiene con que operan las empresas.

En cuanto a la política empresarial sobre seguridad y salud, la identificación de los riesgos y el desarrollo de estrategias preventivas suele ser un objetivo en sí mismo para algunas empresas. Pero además conviene tener en cuenta el hecho de que las empresas que operan en mercados globales se ven sometidas a diversas presiones y escrutinios respecto de la calidad del empleo. Así, tanto a las instituciones gubernamentales como a los organismos internacionales vinculados con los estándares laborales y cada vez más a las propias empresas, les resulta de la mayor utilidad el contar con instrumentos y mecanismos de monitoreo, así como con estrategias de control y prevención que permitan mejorar el desempeño en materia de seguridad e higiene.

Tradicionalmente los temas relacionados con la seguridad e higiene en el trabajo han sido considerados como variables exógenas al funcionamiento de las empresas. Por ello las medidas de comando y control para reducir los índices de accidentes y enfermedades han tenido efectos limitados en el mejoramiento de las condiciones de trabajo. Esta es la premisa bajo la cual el gobierno federal, a través de la Secretaría del

---

<sup>45</sup> Por ejemplo, el bajo peso al nacer de los hijos (as) de trabajadoras (Denman, 1991) y el riesgo de sufrir trastornos patológicos durante el embarazo (Ojeda, 1995; González Block, 1996).

Trabajo (STPS), ha intentado desarrollar instrumentos que aseguren el cumplimiento de la normatividad y mejoren la calidad del empleo a través de la reducción de accidentes de trabajo, buscando involucrar a las empresas de tal modo que los programas de seguridad y salud sean incorporados a un enfoque integral de la calidad del empleo.

Los instrumentos técnicos que la STPS utiliza para la aplicación del programa SASST son los siguientes: a) Evaluación de la Normatividad en Seguridad e Higiene en el Trabajo; b) Guía de Asesoría, y c) Guía de Evaluación del SASST.

La *Evaluación de la Normatividad en Seguridad e Higiene* es una lista de cotejo para el cumplimiento de la normatividad vigente, dividida en 12 apartados. Este instrumento técnico es aplicado por los inspectores federales de la STPS para validar el cumplimiento de la normatividad. La eficacia del instrumento respecto de la tasa de incidencia de accidentes se basa en la calificación que la planta obtiene en los 12 apartados que comprende este instrumento.<sup>46</sup>

La *Guía de Asesoría* es un instrumento de apoyo para identificar áreas de oportunidad en la implementación de un Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST). De acuerdo a los lineamientos operativos de la STPS este instrumento técnico lo aplica el personal de seguridad e higiene de las empresas inscritas en el programa SASST.

Finalmente, la *Guía de Evaluación del SASST* es el instrumento técnico aplicado por los inspectores federales de la STPS para validar la implementación del SASST. A partir de la calificación obtenida en este instrumento y del cumplimiento normativo, las empresas se posicionan en alguna fase de reconocimiento dentro del programa SASST.<sup>47</sup>

El proceso que siguen las empresas para la aplicación de los instrumentos técnicos se puede dividir en dos vertientes: la primera para obtener algún nivel de reconocimiento en el Programa de Autogestión en la Seguridad y Salud en el Trabajo y la segunda para la acreditación del Sistema de Administración en Seguridad y Salud en el Trabajo<sup>48</sup>

---

46 Los apartados del instrumento son: 1. Recipientes sujetos a presión y calderas; 2. Protección y dispositivos de seguridad en la maquinaria, equipos, accesorios y trabajos de soldadura; 3. Condiciones del medio ambiente de trabajo; 4. Sistema contra incendio; 5. Equipo de protección personal; 6. Instalaciones eléctricas y electricidad estática; 7. Señales, avisos de seguridad y códigos de colores; 8. Manejo, transporte y almacenamiento de materiales; 9. Planta física; 10. Orden, limpieza y servicios; 11. Organismos; 12. Condiciones generales.

47 Los apartados que integran este documento son: A. Involucramiento directivo; B. Planeación y aplicación; C. Evaluación de resultados; D. Evaluación normativa; E. Evaluación operativa; F. Control de información y documentos.

48 Los requisitos estipulados para la acreditación del SASST se toman del Acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación del martes 19 de marzo del 2002.



a que se refiere el Artículo 72 de la Ley del Seguro Social para aplicar un factor de prima menor en el seguro de riesgos de trabajo.<sup>49</sup>

El reconocimiento del SASST por parte de la autoridad laboral comprende tres etapas. Cada una de ellas plantea criterios de mejora continua en el desempeño del cumplimiento normativo y la reducción de accidentes de trabajo (Véase Cuadro 1).

**Cuadro 1**  
**Etapas de acreditación del SASST: Criterios de evaluación**

Etapas	Criterios de mejora continua
<b>Primera Etapa</b> <i>Gestión y Cumplimiento</i>	1. Implementación SASST 30% 2. Cumplimiento Normatividad 85% 3. Programa Seguridad y Salud 90% 4. Indicadores Estadísticos Tasa de accidentes, incapacidades menores a lo estipulado en el compromiso voluntario
<b>Segunda Etapa</b> <i>Mejoramiento Continuo</i>	1. Implementación SASST 70% 2. Cumplimiento Normatividad 90% 3. Programa Seguridad y Salud 90% 4. Indicadores Estadísticos Tasa de accidentes, incapacidades menores al promedio del sector o igual a la media nacional.
<b>Tercera Etapa</b> <i>Acreditación del SASST</i>	1. Implementación SASST 90% 2. Cumplimiento Normatividad 90% 3. Programa Seguridad y Salud 90% 4. Indicadores Estadísticos Tasa de accidentes, menores a la media nacional, Incapacidades Permanentes y defunciones igual a cero.

### 3. METODOLOGÍA

El análisis se realizó en dos tipos de empresas, diferenciadas según la fase en que se encontraban en diciembre del 2003 respecto de la implementación del SASST:

- a) Empresas con “compromiso voluntario”, es decir que se encuentran en una fase previa a la obtención de la primera fase de reconocimiento del SASST. En adelante se les llamará *Empresas CV*.

<sup>49</sup> Para que la empresa obtenga la acreditación de su SASST, el patrón tiene que cumplir satisfactoriamente en el período de evaluación lo siguiente: 1) implantación y operación de un SASST; 2) cumplimiento de las disposiciones normativas en la materia; 3) tasa de accidentes inferior a la media nacional con base a la información del IMSS; y 4) no se presenten incapacidades permanentes ni defunciones.

- b) Empresas en alguna fase de reconocimiento del SASST o acreditadas. En adelante se les llamará *Empresas SASST*.

El análisis del desempeño de las empresas se basa en las siguientes fuentes de información:

1. Revisión de los instrumentos técnicos *Evaluación de la Normatividad en Seguridad e Higiene en el Trabajo*, *Guía Básica de Evaluación de los SASST*, y *Programa de Seguridad e Higiene en el Trabajo* elaborado por la empresa para el cumplimiento de normatividad y de los elementos del SASST. Los objetivos fueron identificar las dificultades para el cumplimiento de las no conformidades detectadas en la aplicación de los instrumentos técnicos, y documentar la evolución que tuvieron las empresas en su desempeño normativo y de aplicación del SASST;
2. Realización de entrevistas en profundidad con gerentes de planta y personal encargado del SASST, preferentemente los encargados del departamento de seguridad en el trabajo. El objetivo fue la identificación de las condiciones facilitadoras y limitantes para la aplicación del programa SASST;
3. Realización de visitas técnicas con la finalidad de evaluar la aplicación de los instrumentos técnicos. Los puntos de control descritos en la *Guía de Evaluación* y en la *Evaluación de la Normatividad en Seguridad e Higiene* fueron los insumos para medir el impacto del SASST.

**Cuadro 3**

**Distribución de empresas por estado de acuerdo a su situación en el SASST**

Estado	Tipo de empresa		Total
	Compromiso Voluntario (cv)	Reconocidas (SASST)	
Baja California	21	16	37
Chihuahua	6	4	10
Coahuila	17	5	22
Tamaulipas	40	29	69
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>54</b>	<b>138</b>

Fuente: STPS, Instrumentos Técnicos del SASST, 2003.

A través de la Secretaría del Trabajo se obtuvieron el total de los reportes de la aplicación de instrumentos técnicos en Baja California, Chihuahua, Coahuila y Tamau-

lipas en 2002 y 2003. De esta manera, el análisis está basado en el total de las empresas que durante los años 2002 y 2003 participaron en el SASST en los cuatro estados fronterizos mencionados. De ellas, 74 corresponden a empresas con compromiso voluntario (*Empresas CV*) y 54 a las ya reconocidas o acreditadas (*Empresas SASST*). En el cuadro 3 se presenta la distribución por estado y tipo de las empresas analizadas.

## 4. RESULTADOS

### 4.1 Análisis de la operación del programa SASST

En las visitas se pudo observar que una de las principales condiciones para que las empresas se incorporen al programa SASST es el compromiso gerencial para el mejoramiento de la calidad y la gestión ambiental mediante las certificaciones internacionales ISO 9001, 9002, 14001 y QS 9000.<sup>50</sup> Ello se debe al hecho de que tanto en la elaboración como en la aplicación de los procedimientos necesarios para obtener dichas certificaciones, se deben considerar a nivel documental y operativo algunos elementos de seguridad industrial. Entre los numerosos temas de compatibilidad se pueden destacar los siguientes: identificación de riesgos, control operacional, distribución de responsabilidades, realización de auditorías, sistematización de la capacitación y desarrollo de flujos de información entre la manufactura y la planeación organizacional (ver Cuadro 2).

Estas observaciones llevan a la conclusión de que las certificaciones internacionales de calidad y gestión ambiental son factores que facilitan el seguimiento y aplicación del cumplimiento normativo y de los elementos del SASST. Por lo general dicho resultado es producto de un proceso de aprendizaje que inicia con la implementación de sistemas de gestión para controlar la calidad en la manufactura, seguido por el establecimiento de actividades para mejorar la gestión ambiental. En una tercera fase se integran este conjunto de actividades con la finalidad de optimizar los costos de operación en ambos estándares. Paralelo a esta sucesión operativa,

<sup>50</sup> La última versión de los certificados de calidad ISO 9000-2003 y QS 9000 contienen criterios de seguridad industrial pues ésta se considera como parte de la calidad del producto. En las plantas que tienen el QS 9000 se han podido actualizar algunos procedimientos relacionados con: 1) Integración de la CSH, 2) Manejo de materiales y 3) Exámenes médicos. El certificado de calidad TS-16949 es pionero en integrar la gestión ambiental y la seguridad industrial. Por su parte, aunque la ISO 14001 es un certificado de gestión ambiental permite controlar y prevenir accidentes relacionados con el manejo y disposición de residuos peligrosos.

las actividades de seguridad e higiene primero pertenecen al área de recursos humanos, mantenimiento y calidad. Posteriormente, cuando obtienen la certificación de medio ambiente, éstas se transfieren al departamento ambiental. Cuando las empresas deciden inscribirse en el programa SASST o Empresa Segura las actividades de seguridad e higiene se constituyen como un departamento propio, pero en coordinación con el resto de áreas de la empresa.<sup>51</sup>

**Cuadro 2**  
**Elementos de compatibilidad entre los certificados de calidad y el programa SASST**

<p><b>Planeación, identificación, evaluación y control de riesgos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Identificación de residuos</li> <li>· Acciones correctivas y preventivas</li> <li>· Mantenimiento de operaciones y servicios</li> <li>· Manejo de sustancias peligrosas</li> </ul>	<p><b>Control Operacional</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Sistemas de control y operación</li> <li>· Control del diseño de actividades</li> <li>· Control de datos y documentación</li> <li>· Control de procesos para OHS</li> <li>· Control de procesos para OHS</li> <li>· Control de procesos no conformes</li> <li>· Compras</li> </ul>
<p><b>Estructura y responsabilidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Manejo de responsabilidades</li> <li>· Revisión de actividades de cumplimiento y conformidad</li> </ul>	<p><b>Auditoría</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Inspección y evaluación</li> <li>· Control de las inspecciones, indicadores y prueba de equipos</li> <li>· Status de evaluación e inspección</li> <li>· Sistema de auditorías internas</li> </ul>
<p><b>Capacitación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Capacitación permanente de prevención de riesgos.</li> </ul>	<p><b>Sistemas de información</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Servicios estadísticos</li> <li>· Control de estadísticas de OHS</li> <li>· Sistemas de comunicación</li> </ul>

Fuente: Construido con base en Carrillo y García, 2003 "Escalamiento industrial y riesgos de trabajo: el papel de las certificaciones internacionales", Comercio Exterior, Número 7, Vol. 53, Agosto de 2003.

La estructura jerárquica bajo la que se encuentra el área de seguridad e higiene puede ser un factor facilitador o limitante para el cumplimiento normativo y de los elementos del SASST. En los recorridos fue posible observar que cuando la persona encargada de seguridad e higiene depende de la gerencia de planta o del depar-

51 Si bien es cierto que con la adquisición de competencias para operacionalizar el control de calidad y la gestión ambiental las actividades de seguridad pueden mejorar en los elementos descritos anteriormente, es importante destacar que la seguridad en el trabajo continúa siendo periférica a la actividad central de las plantas: la producción con calidad.

tamento de calidad tiene mayores posibilidades de obtener recursos para sus actividades, además de que sus recomendaciones tienen mas probabilidades de ser atendidas por el resto de las áreas de producción. Según la percepción de los entrevistados, cuando las actividades de seguridad e higiene dependen de la gerencia de recursos humanos es más difícil la canalización de recursos y la implementación de medidas de seguridad.

La “cercanía” jerárquica del área de seguridad e higiene con la gerencia de planta o el departamento de calidad o ambiental se asocia con la necesidad de cumplir con las exigencias de sus principales clientes, tanto en materia de gestión ambiental como de seguridad industrial.

En el caso de las empresas que manufacturan productos para el sector automotor, la aparición de un nuevo certificado de calidad (el TS-16949 adicional al QS 9000)<sup>52</sup>, que integra dentro de sus exigencias actividades de gestión ambiental y de seguridad e higiene, ha propiciado la concentración de sus actividades en una sola estructura jerárquica. Así, en el caso de una de las empresas visitadas, el líder de la seguridad e higiene es al mismo tiempo gerente de planta y líder también de la administración de los sistemas de calidad y gestión ambiental; mientras que la coordinadora de seguridad es personal de apoyo operativo, cuyas actividades básicas son el control de documentos ISO 14001, la vigilancia en el cumplimiento de la normatividad y la coordinación de las brigadas de emergencias, auditorias, monitoreos, y comunicación.

En otra planta se pudo detectar que la persona encargada de la seguridad también coordina el sistema de gestión ambiental (ISO 14001) y a la vez se encarga de un programa orientado al mejoramiento de la calidad. Esta estructura organizativa ha propiciado un mayor seguimiento de las actividades de seguridad por parte de los gerentes y coordinadores de todas las áreas de la empresa.

Un requerimiento corporativo en materia de gestión ambiental que ha permitido disminuir los riesgos laborales se refiere al Programa de Sustitución de Sustancias Peligrosas. En las visitas técnicas a algunas empresas japonesas se pudo observar que

---

52 En opinión de un funcionario de esta empresa, la diferencia entre los certificados de calidad QS 9000 y el TS-16949 es que el segundo “es más exigente en cuanto a gestión ambiental y seguridad industrial. Por ejemplo en cuestiones ambientales, el nuevo certificado prácticamente compromete al corporativo en la sustitución de sustancia peligrosas (...) ello debido a que los clientes en Europa ya no quieren recibir productos que contengan sustancias peligrosas o que no se puedan reciclar”

dicho programa forma parte de la política ambiental corporativa.<sup>53</sup> Por ejemplo la eliminación del plomo en la soldadura de ola y la no utilización de algunos metales pesados son parte de dicho programa.<sup>54</sup> Sin embargo, este programa sólo se está implementando en aquellos procesos donde no se ponga en riesgo la calidad del producto, o bien donde el principal cliente haya aprobado los cambios en cuanto a los insumos de producción.

Los beneficios que obtienen las empresas mediante la aplicación del programa SASST se refieren principalmente a: 1) la reducción de costos por pago de primas al Seguros Social, 2) el fomento de una cultura de la seguridad e higiene más preventiva que correctiva y 3) el trabajo en equipo para el mejoramiento continuo de procedimientos de seguridad en el trabajo.<sup>55</sup>

Por otra parte, se encontraron también una serie de condiciones limitantes de la participación de las empresas en el programa SASST. Los principales obstáculos detectados fueron los siguientes:

1. *Desconfianza.* Un obstáculo importante es la desconfianza de los gerentes hacia los programas de la STPS, pues es común el temor de que la información proporcionada sobre el desempeño normativo pueda derivar en inspecciones y eventualmente en sanciones económicas por incumplimiento. Esto se refuerza por la imagen negativa que suelen tener los inspectores en el medio empresarial. Así una de las principales dificultades para la promoción del programa SASST ha sido convencer a los directivos de las empresas sobre el nuevo enfoque de la STPS respecto de la normatividad en seguridad e higiene, es decir su reorientación de una entidad sancionadora a una entidad de asesoría técnica para el cumplimiento de la normatividad.

2. *Tiempo de acreditación.* Existe la percepción de que los tiempos para obtener el reconocimiento en alguna fase del programa son muy prolongados, ya que si bien esto depende del nivel de avance de la empresa, en ocasiones el progreso para el cumplimiento normativo se ve frenado por los excesivos trámites y la concentración de los mismos en las delegaciones federales localizadas en las capitales de los estados.

---

53 De acuerdo a lo mencionado por algunos de los entrevistados otras empresas japonesas establecidas en Tijuana, también se encuentran inmersas en este proceso de sustitución.

54 Esta eliminación ha permitido disminuir el personal expuesto y, por tanto, ha significado un ahorro para la empresa en términos de los estudios médicos para monitorear el nivel de plomo en la sangre. Sólo están usando este tipo de soldadura en bocinas donde el cliente (automotriz) no ha aprobado su cambio. A diferencia de las bocinas que se venden directamente al consumidor son las que ya no utilizan la soldadura de plomo.

55 Por ejemplo dispositivos de seguridad en maquinaria y equipo, revisión continua de condiciones inseguras, sistemas de emergencia y manejo de sustancias químicas.

3. *Recursos humanos*. Una de las principales dificultades tiene su origen en la escasez de recursos humanos para realizar y dar seguimiento a la asesoría técnica que permita alcanzar los objetivos del programa. Debido a que no existe personal suficiente para cubrir el universo de empresas, las inspecciones se limitan a una revisión documental de los requerimientos normativos, propiciando con ello que la inspección sea más visual y administrativa que fundada en elementos técnicos.<sup>56</sup> Esto puede ser una fuente de heterogeneidad de criterios de cumplimiento entre el asesor externo y el inspector federal o estatal.<sup>57</sup>

Además, de las restricciones mencionadas anteriormente, el interés corporativo por obtener los certificados de calidad y gestión ambiental orientan el trabajo del personal de recursos humanos. De tal manera que la sistematización de actividades de seguridad e higiene (ya sea en "Empresa Segura o el programa SASST) es precedida por la implementación de procedimientos y rutinas que aseguren la obtención de, primero, certificados internacionales de calidad (QS 9000, ISO 9001 o ISO 9002) y, después, de gestión ambiental (ISO 14001, políticas ambientales corporativas).<sup>58</sup>

5. *Organización*. Las diferentes formas de organización operativa se refieren a la posición jerárquica que el área de seguridad e higiene tiene con relación al resto de los departamentos en cada empresa. Ello condiciona la obtención de recursos humanos y económicos en calidad y cantidad para el cumplimiento de la normatividad. Si éstos no son muy adecuados lo más probable es que las personas encargadas busquen no cumplir con algunas disposiciones para no generar gastos. Sin embargo, si estos apoyos son suficientes no se asegura tampoco su adecuada canalización hacia la seguridad, ya sea por la búsqueda de ahorros deliberados para la obtención de compensaciones extras para el personal encargado de SH, o bien por

---

56 En Tijuana, la falta de inspectores se ha traducido en que, a pesar de la dinámica de crecimiento en número de plantas maquiladoras, actualmente la delegación federal de la STPS tiene a un inspector para todo el estado y la Secretaría Estatal del Trabajo a 3 inspectores, la mitad de lo que tenían hace 5 años ambas dependencias. Mientras que en Ciudad Juárez desde hace más de un año no existe oficialmente inspectores locales debido a la reestructuración laboral que sufrió la delegación federal en esa ciudad.

57 Por ejemplo, la diferencia de criterios respecto a los estudios específicos que solicita la normatividad también tienen que ver con el hecho de que, por lo general, los inspectores no tienen la experiencia en la elaboración de este tipo de estudios.

58 "Cuando iniciamos operaciones en 1998, nuestra prioridad fue obtener la certificación de calidad ISO 9001 y QS 9000, era necesario hacerlo para satisfacer una de las exigencias de nuestros clientes automotrices. Para el 2001 empezamos a trabajar en el esquema de "Empresa Segura", pero después de 6 meses de trabajar en ello, nos llegó el mandato del corporativo para certificarnos ese mismo año en ISO 14001. Entonces tuvimos que abandonar el programa (Empresa Segura). Después de año y medio (2003) logramos certificarnos en ISO 14001, y de un cambio en el personal asignado al área de seguridad la gerencia de planta se decidió iniciar nuevamente los trabajos tendientes a nuestra certificación en Empresa Segura". Testimonio de un coordinador de Seguridad e Higiene de una planta que produce bocinas para automóvil, Febrero 2004.

la falta de conocimiento sobre las mejores prácticas operativas para el cumplimiento de la normatividad.<sup>59</sup>

Otra dificultad operativa se refiere a la existencia de prioridades de mayor atención que las cuestiones de seguridad e higiene. En los últimos años esta situación se ha exacerbado por el declive del sector maquilador en el periodo 2001-2003. En tiempos de restricción operativa, las áreas de gestión ambiental y de seguridad industrial son las primeras que resienten la reestructuración de recursos humanos y económicos. En términos generales, la producción y la calidad siguen siendo las prioridades operativas de las maquiladoras visitadas.

6. *Consecuencias no intencionadas.* Por otra parte, la estrategia de promoción y difusión del programa SASST también ha estado acompañada de una interpretación no buscada, pero derivada de los incentivos que tienen las empresas para entrar en el programa, es decir la promesa explícita de no realizar inspecciones en las empresas inscritas al programa. Paradójicamente el incentivo se convirtió en una oportunidad para no cumplir la normatividad por aquellas empresas interesadas sólo en librarse de las sanciones, pero sin un compromiso gerencial de mejorar su cumplimiento normativo.

El efecto directo de esta situación ha sido que, desde el inicio del programa, una de las principales características de las empresas inscritas es que tenían en su historial varias inspecciones previas, o bien habían sido multadas por incumplimiento normativo. El problema en sí no radica en que este tipo de empresas integren el directorio de empresas inscritas al programa, sino que, en algunos casos, se trata de empresas que no tienen un compromiso gerencial por cumplir las directrices del programa SASST.

Este conjunto de hechos ha limitado su expansión y ha ocasionado que numerosas empresas prefieran seguir operando como están. Uno de los razonamientos subyacentes es que ante la escasez de recursos humanos de la autoridad laboral, es poco probable que tengan una inspección federal o estatal y mucho menos una sanción por incumplimiento que pudiera reorientar su desempeño en materia de seguridad y salud laboral.<sup>60</sup>

---

59 Por ejemplo, el hecho de que una empresa tengan una Unidad de Verificación no significa que las empresas sepan el contenido de la norma, dado que ésta analiza cuestiones de calidad y no de cumplimiento normativo. Dada esa situación, la Unidad de Verificación también debería considerar la revisión de cuestiones normativas porque son parte del análisis de la calidad del producto.

60 Aunque el esquema de sanciones ha ido cambiando en los últimos años, lo flexible de este esquema hace que algunas empresas prefieran pagar una multa que reconvertir procesos y tecnologías que aseguren mejores niveles de seguridad e higiene.



## 4.2 Desempeño de las empresas en seguridad y salud

Las empresas incluidas en el estudio constituyen un grupo muy heterogéneo. Se dedican a muy diversas actividades, desde la fabricación de aparatos y componentes electrónicos, hasta la producción de alimentos y los servicios hoteleros. Se encuentran desde grandes corporaciones transnacionales de la electrónica hasta pequeñas empresas de servicios. La diversidad productiva está acompañada de una heterogeneidad en el tamaño del empleo.

En las *Empresas SASST*, la planta más pequeña consta de 41 trabajadores y la más grande emplea a 4,831 personas, con un promedio de 671 empleados ocupados por planta. Destacan las plantas electrónicas con una ocupación total de 12,108 personas en 15 plantas y un tamaño promedio de 865 empleados, y las que clasificamos como 'varios' con 11,335 empleados en 14 establecimientos y un promedio de 756. En contraste se encuentran las plantas cuya actividad son los servicios y los productos químicos, cuyo tamaño promedio por planta es de 227 y 176, y representan un menor volumen de empleo y de establecimientos.

Por su parte en el caso de las *Empresas CV* el promedio de empleo es de 602 personas. De las 61 plantas que se contó con información resultó un total de 36,102 trabajadores, concentrándose el 44% en Tamaulipas, 27% en Baja California, 17% Coahuila y 12% Chihuahua.

En cuanto a los sectores se tiene que la mayoría están ocupados en la actividad de la electrónica con 14,807 trabajadores en 19 plantas y en segundo lugar "otras" (incluyen distintas actividades) con 12,694 ocupados en 27 plantas. Los sectores menos relevantes en esta muestra resultaron ser los de productos químicos con 2,134 ocupados y las empresas de servicios con 1,243. En términos de promedio de ocupados por establecimiento, resaltan las plantas automotrices por su gran tamaño (1,306 personas) seguidas de las electrónicas con 779. Mientras que las plantas 'varios', químicas y servicios son más pequeñas (470, 305 y 249, respectivamente).

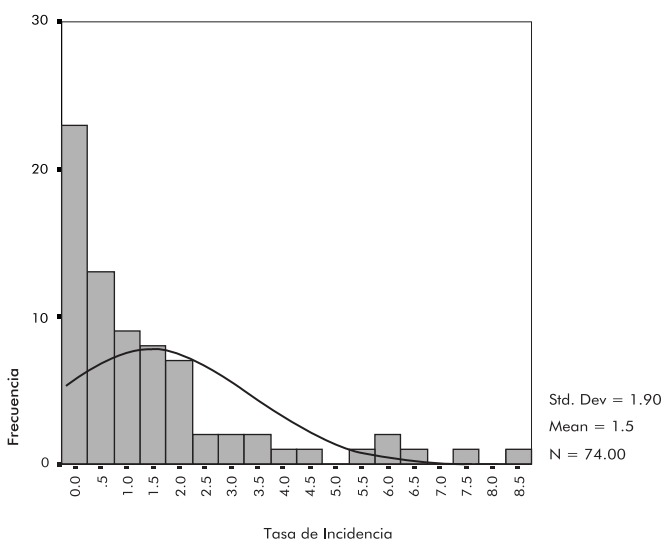
### TASAS DE ACCIDENTES Y CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS

El principal objetivo de la aplicación del SASST es la prevención y disminución de los accidentes de trabajo. El indicador que aquí se toma para medir la eficacia de la aplicación del sistema es la tasa de incidencia de accidentes ( $T_I$ ), la cual se obtiene

como el cociente del número de accidentes sobre el número total de trabajadores de la planta en un periodo anual.

Las *Empresas CV* reportaron un total de 465 accidentes, con una tasa media de incidencia del 1.5 por ciento. La grafica 1 presenta el histograma de frecuencias de la tasa de incidencia de accidentes; en ella se puede apreciar que la gran mayoría de empresas tienen bajas tasas en el periodo 2002-2003.

**Gráfica 1**  
**Histograma de frecuencias. Plantas con compromiso voluntario (*Empresas CV*)**



**Fuente:** STPS, Instrumentos Técnicos del SASST, 2003.

El cumplimiento de las normas por parte de las empresas es medida de manera directa por la calificación media obtenida en cada uno de los capítulos, y la desviación estándar indica el grado de dispersión de dichas calificaciones con respecto de su media. El cuadro 4 presenta algunas estadísticas básicas descriptivas de la tasa de incidencia de las *Empresas CV*, así como las calificaciones obtenidas en cada uno de los apartados del instrumento de Evaluación de la Normatividad. Puede observarse que la TI presenta una calificación media de 1.5 accidentes por empresa

con desviación estándar muy alta (1.9), lo que refleja que en algunas empresas todavía se presenta un número alto de accidentes en relación con el número de trabajadores. Mientras que algunas de las empresas no registraron accidentes, otras tuvieron hasta 8.6 accidentes en promedio en el periodo evaluado.

En el mismo cuadro se aprecia que las calificaciones medias obtenidas por las *Empresas CV* son muy altas, por encima de 95 puntos sobre un máximo de 100; la calificación menor fue de 96 puntos para el capítulo de señales, avisos de seguridad y código de colores, siendo esta la que presenta la desviación estándar máxima al otorgársele una calificación mínima de 25 y una máxima de 100.

La calificación más alta con desviación estándar mínima se presentó en el capítulo de orden, limpieza y servicios; estas estadísticas permiten suponer que este capítulo es el que les presenta el menor problema a las empresas *Empresas CV* para cubrir las normas, todas ellas obtuvieron una calificación de 100.

El Coeficiente de Variación de Pearson<sup>61</sup> permite comparar el nivel de dispersión de dos o más calificaciones obtenidas en los capítulos. En este sentido se puede deducir que las calificaciones más bajas, con coeficiente de variación alto, implican una mayor dificultad de aplicación debido a que las calificaciones promedio entre las empresas tienen una mayor heterogeneidad. En sentido, las normas más difíciles de cumplir identificadas con este criterio son: C7 (señales, avisos de seguridad y códigos de colores); C8 (manejo, transporte y almacenamiento de materiales); C3 (condiciones del medio ambiente de trabajo); C6 (instalaciones eléctricas y electricidad estática); C12 (condiciones generales); C2 (protección y dispositivos de seguridad en la maquinaria, equipos, accesorios y trabajos de soldadura), C11 (organismos) y C10 (orden, limpieza y servicios).

Por el contrario, las normas que son más fáciles de cumplir son C1 (recipientes sujetos a presión y calderas), C4 (sistemas contra incendios), C5 (equipo de protección) y C9 (planta física). (Véase cuadro 4).

---

61 Coeficiente de variación de Pearson: se calcula como cociente entre la desviación estándar y la media por 100:

$$CV = \frac{S}{X}(100)$$

El interés del coeficiente de variación es que al ser un porcentaje permite comparar el nivel de dispersión de dos muestras. Esto no ocurre con la desviación estándar, ya que viene expresada en las mismas unidades que los datos de la serie

Cuadro 4

**Cumplimiento de las normas en empresas con compromiso voluntario (*Empresas CV*)**

Capítulo	Media	Mediana	Moda	Desviación estándar	Coefficiente de variación	Mínima	Máxima
Tasa de incidencia	1.5	0.9	0.0	1.9	126.67	0.0	8.6
Recipientes sujetos a presión y calderas	99.6	100.0	100.0	3.4	3.41	71.0	100.0
Protección y dispositivos de seguridad en la maquinaria, equipos, accesorios y trabajos de soldadura	98.2	100.0	100.0	5.3	5.40	76.0	100.0
Condiciones del medio ambiente de trabajo.	96.4	100.0	100.0	8.0	8.30	56.0	100.0
Sistema contra incendio	98.6	100.0	100.0	3.5	3.55	81.0	100.0
Equipo de protección personal	99.3	100.0	100.0	4.9	4.93	60.0	100.0
Instalaciones eléctricas y electricidad estática	98.1	100.0	100.0	6.2	6.32	63.0	100.0
Señales, avisos de seguridad y código de colores	96.0	100.0	100.0	12.5	13.02	25.0	100.0
Manejo, transporte y almacenamiento de materiales	98.1	100.0	100.0	8.8	8.97	27.0	100.0
Planta física	99.7	100.0	100.0	1.7	1.71	87.0	100.0
Orden, limpieza y servicios	100.0	100.0	100.0	0.0	0.00	100.0	100.0
Organismos	98.7	100.0	100.0	5.3	5.37	67.0	100.0
Condiciones generales	98.1	100.0	100.0	5.6	5.71	69.0	100.0
<b>Total</b>	<b>99.1</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>9.6</b>	<b>9.69</b>	<b>73.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la información proporcionada por STPS, 2003.

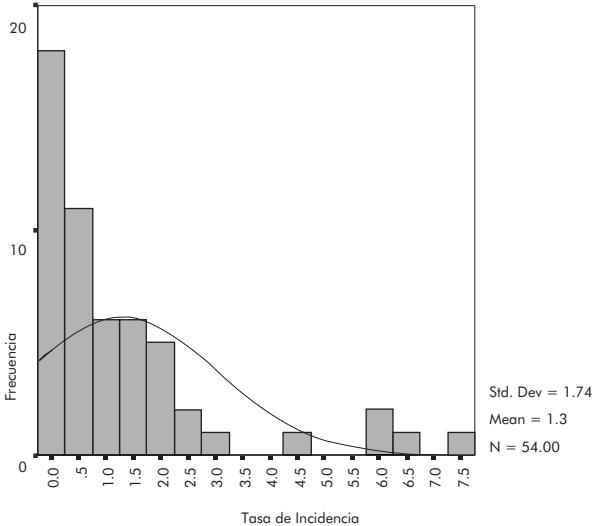
Por su parte, *Empresas SASST* reportaron un total de 357 accidentes, y se estimó una tasa media de incidencia del 1.3 por ciento. Este valor refleja una diferencia mínima (de apenas 0.2) respecto de las *Empresas CV* ( $TI = 1.5$ ).

La gráfica 2 presenta el histograma de frecuencias de la tasa de incidencia de las plantas *Empresas SASST*, donde se puede apreciar que para el periodo 2002-2003 alrededor del 20% de las plantas presentaron una tasa de incidencia de cero accidentes y que alrededor del 45% tuvieron un máximo de dos accidentes de trabajo.

El cuadro 5 presenta algunas estadísticas básicas de la Tasa de Incidencia de las *Empresas SASST*, así como las calificaciones obtenidas en cada uno de los capítulos que comprende el instrumento de la Guía Básica de Evaluación. Puede observarse que la TI toma un valor de 1.3 accidentes con una desviación estándar de 1.7; ambos indicadores son menores que los arrojados por las *Empresas CV*, y aunque registran un número relativamente alto de accidentes, los valores son menores

que en las Empresas CV. Así, mientras que algunas Empresas SASST no registraron accidentes, en otras se llegó a un máximo promedio de 7.5 accidentes en el periodo evaluado.

**Gráfica 2**  
**Histograma de frecuencias en plantas reconocidas (Empresas SASST)**



Fuente: STPS, Instrumentos Técnicos del SASST, 2003.

Del cuadro 5 se puede desprender que las calificaciones medias obtenidas por las Empresas SASST son bajas en comparación con las Empresas CV; la menor fue de 73.1 para el capítulo de control información y documentos y la más alta de 98.3 para la evaluación operativa. Sin embargo no se puede comparar a las calificaciones obtenidas en los capítulos de una a una, debido a que son instrumentos que se aplican en diferentes tiempos de implementación; la *Evaluación de la Normatividad en Seguridad e Higiene* es un diagnóstico del cumplimiento normativo de la empresa, mientras que la *Guía de Evaluación* es la evaluación del SASST en la empresa.

Si la eficacia en el control de accidentes está relacionada con las calificaciones medias otorgadas en la *Guía de Evaluación* y la comparación entre la dispersión viene dado por el coeficiente de variación, se puede inferir que el principal problema se

presenta en el capítulo F (control de información y documentos), situación que puede deberse a la rigidez de la evaluación para contar con toda la información pertinente en este rubro y a la falta de personal dedicado a esa actividad. Le sigue el capítulo A (involucramiento directivo), donde el principal requerimiento para cumplirlo es que las empresas implementen políticas de seguridad e higiene, además que la gerencia esté comprometida con la aplicación misma del SASST; la ausencia de liderazgo en la aplicación de los programas trae como consecuencia un pobre seguimiento de los mismos, lo cual se ve reflejado en la calificación obtenida. Los capítulos E (evaluación operativa) y B (planeación y aplicación) también presentan bajas calificaciones y están referidos a la planeación e implementación misma del SASST. Estas calificaciones con sus desviaciones pueden ser analizadas de manera más clara con en el cuadro 4 y los histogramas de frecuencia de cada uno de estos.

Cuadro 5

**Estadísticas básicas de las empresas reconocidas (*Empresas SASST*)**

Capítulo	Media	Mediana	Moda	Desviación estándar	Coefficiente de variación	Minima	Máxima
Tasa de incidencia	1.3	0.7	0.0	1.7		0.0	7.4
Involucramiento directivo	82.2	100.0	100.0	32.9	40.02	0.0	100.0
Planeación y aplicación	86.0	97.7	100.0	22.3	25.93	5.0	100.0
Evaluación de resultados	96.6	100.0	100.0	9.9	10.25	66.0	100.0
Evaluación normativa	98.3	100.0	100.0	5.0	5.09	75.0	100.0
Evaluación operativa	85.3	100.0	100.0	28.6	33.53	0.0	100.0
Control de información y documentos	73.1	100.0	100.0	39.8	54.45	0.0	100.0
<b>Total</b>	<b>88.8</b>	<b>98.8</b>	<b>100.0</b>	<b>16.4</b>	<b>18.46</b>	<b>34.2</b>	<b>100.0</b>

Fuente: STPS. Instrumentos técnicos del SASST, 2003

Las medias, desviaciones estándar, coeficientes de variación y gráficas obtenidas de las *Empresas SASST* y las *Empresas CV* resultan semejantes. En una primera apreciación se percibe la existencia de un mayor número de accidentes en las *Empresas SASST*, pero realizando un análisis estadístico con prueba de hipótesis al 95 % de confianza, se comprueba que las varianzas y medias son iguales, lo que permite inferir que la frecuencia de accidentes es igual en ambos tipos de empresas. Este resultado significa que la hipótesis de una TI descendente conforme se avanza en las fases de reconocimiento del programa SASST no se cumple.

Una de las explicaciones de este resultado puede residir en la calidad de los datos con las que se construye la medida  $\pi$ , ya que los accidentes tomados en cuenta para calcular esta tasa son solo aquellos reportados al IMSS, sin incluir las lesiones que no requieren días de incapacidad y que por lo general no son reportadas al IMSS.<sup>62</sup>

## DESEMPEÑO DE LAS MAQUILADORAS

Los resultados hasta aquí expuestos resultan poco concluyentes en relación con el impacto del programa SASST en la tasa de incidencia de accidentes. Como ya se mencionó antes, esto puede deberse a aspectos relacionados con el subregistro de accidentes, así como a problemas de diseño de los instrumentos con que el programa SASST califica el cumplimiento normativo. Sin embargo cuando se analizan el cumplimiento normativo como la tasa de incidencia según el tipo de empresas (maquiladoras y no maquiladoras), las diferencias resultan bastante más claras y muestran que las maquiladoras tienen un desempeño notoriamente mejor en la prevención de accidentes. Como puede apreciarse en el cuadro 6, tanto en el caso de las *Empresas CV* como en el de las *Empresas SASST*, las empresas no maquiladoras tienen aproximadamente el doble de accidentes en comparación con las maquiladoras.

Cuadro 6

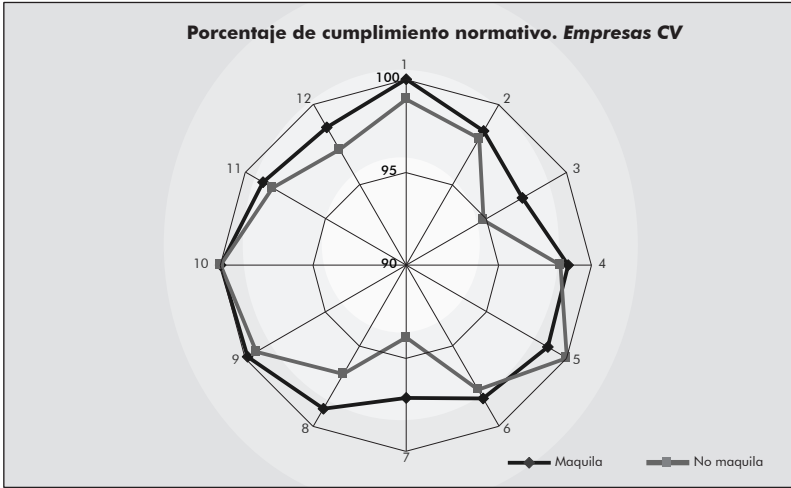
<b>Tasa de incidencia en Empresas CV y Empresas SASST</b>		
<b>Tipo de empresa</b>	<b>Maquila</b>	<b>No maquila</b>
Empresas CV	1.18	1.99
Empresas SASST	0.91	2.05

En el mismo sentido, el cumplimiento de la normatividad en materia de seguridad e higiene es significativamente mayor en las maquiladoras. Entre los 12 capítulos comprendidos por el instrumento técnico de evaluación para las *Empresas CV*, las maquiladoras destacan por su desempeño en los capítulos 3, 7 y 8. el capítulo 3 se refiere al manejo, transporte y almacenamiento de materiales; el capítulo 7 se refiere al sistema de señalización, y el capítulo 8 al manejo, transporte y almacenamiento de materiales (ver gráfica 3).

62

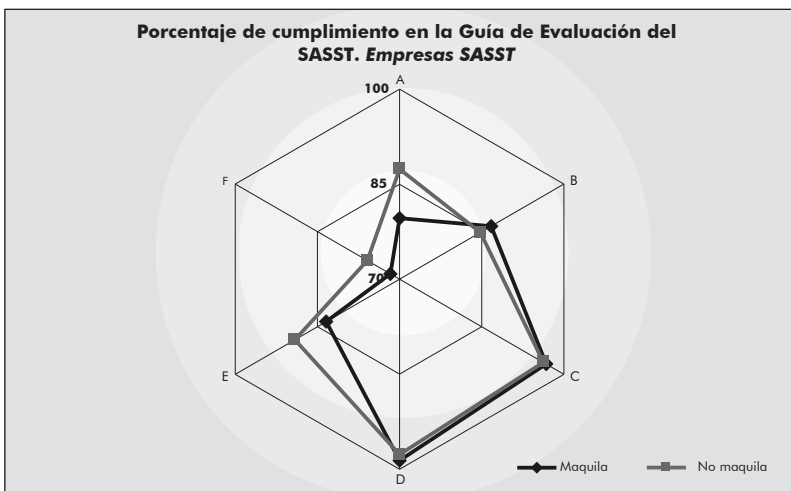
Además, tal como lo han señalado varios de los gerentes entrevistados, es una práctica regularmente frecuente que aun cuando las lesiones requieran días de incapacidad, algunas de ellas son tratadas en el servicio médico de la empresa o por médicos o clínicas particulares, sin ser reportadas al IMSS y, por tanto, no consideradas por el inspector federal en el momento de validar la información de las empresas incluidas en el programa SASST.

Gráfica 3



En el caso de las Empresas SASST se encontraron también diferencias significativas en el cumplimiento, que muestran un mejor desempeño de las plantas maquiladoras. Tal como puede advertirse en la gráfica 4, los aspectos donde las diferencias son más notorias son el involucramiento directivo (capítulo A), la evaluación operativa (capítulo E) y el control de información y documentos (capítulo F).

Gráfica 4





Se pueden identificar dos pautas de comportamiento en las empresas que se inscriben al programa SASST. Para algunas empresas la principal motivación para incorporarse al programa es la de evitar las inspecciones de la Secretaría del Trabajo, por lo que se les puede calificar como empresas de *comportamiento reactivo*. Aquí se encuentran establecimientos que han firmado el "compromiso voluntario", o que se ubican en la primera fase del SASST "gestión y cumplimiento". En cambio hay otro grupo de empresas a las que se puede calificar como de *comportamiento proactivo*, ya que la iniciativa para introducir el SASST proviene del corporativo, por lo general como parte de una estrategia que busca integrar operativamente los sistemas de calidad, gestión ambiental y seguridad industrial, con el objetivo final de buscar mayor eficiencia en los costos. Bajo este comportamiento se encuentran empresas ubicadas en la segunda fase ("mejoramiento continuo") y en la tercera fase (acreditación del SASST).

Las empresas que mejores resultados han logrado, tanto en el cumplimiento de la normatividad como en la reducción de accidentes de trabajo, son las maquiladoras. Esto se relaciona con los siguientes factores: a) la política corporativa, particularmente en grandes empresas; b) el liderazgo gerencial en las plantas maquiladoras, reflejado en un mayor involucramiento directivo en los problemas de la seguridad y salud en el trabajo; c) las certificaciones internacionales adoptadas (principalmente la ISO 9000, 14000 y QS 9000); d) las normas ISO relacionadas con elementos de seguridad industrial tales como cumplimiento legal, manejo de residuos, planes de contingencia, integración de brigadas de evacuación y de la comisión de seguridad e higiene, identificación de riesgos, control operacional, distribución de responsabilidades, realización de auditorías, sistematización de capacitación y desarrollo de flujos de información entre la producción y planeación organizacional.

Por otra parte, se encontraron un conjunto de factores que limitan la adopción del programa SASST. Dentro de las empresas los principales problemas detectados son la ausencia de compromiso y liderazgo gerencial; la resistencia organizacional entre las áreas de producción y seguridad. La escasez de recursos humanos y económicos, y la falta de continuidad en la cultura de prevención. Por parte de la STPS los principales problemas detectados son la escasez de recursos humanos para la asesoría técnica; los tiempos de acreditación prolongados por falta de asesoría, y el hecho de que el programa SASST está orientado más hacia la seguridad que a la salud ocupacional.

Bajo cualquier parámetro de evaluación, se encontró que las maquiladoras presentan un mejor desempeño en el ámbito de la seguridad en el trabajo, en comparación con empresas no maquiladoras. Sin embargo, es importante mencionar dos limitaciones metodológicas de los instrumentos de medición en los que se basó el análisis. Por una parte las calificaciones asignadas al cumplimiento de la normatividad son poco precisas, ya que asignan un valor numérico a una condición nominal de cumplimiento normativo. Por otra parte, la tasa de incidencia (TI) utilizada para evaluar el impacto del programa SASST constituye un buen indicador, pero resulta in-suficiente; sería necesario considerar otros indicadores de impacto relacionados con las condiciones y el medio ambiente de trabajo.

Por último, una conjetura que se desprende de los datos analizados es que la actividad sindical en el ámbito de las condiciones de trabajo pudiera ser un factor asociado con el desempeño de programas como el SASST. Las diferencias regionales en las calificaciones obtenidas en las empresas *Empresas SASST* entre Baja California (que presenta las calificadas más bajas) y Tamaulipas (con las calificaciones más altas), pueden estar relacionadas con el tipo de sindicalismo existente en el estado de Tamaulipas, que de acuerdo con diversos estudios ha logrado en algunas ciudades mejores salarios y condiciones contractuales y que podrían estar influyendo también en una mayor observancia normativa por parte de las empresas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, Jorge, Jorge Carrillo y Oscar Contreras. 2002.** "Aprendizaje tecnológico en las maquiladoras del norte de México", *Frontera Norte*, Vol. 14, N° 27, enero-junio, 2002. pp. 43-81.
- Carrillo, Jorge. 1984.** "Maquiladoras: industrialización fronteriza y riesgos de trabajo. El caso de Baja California", en *Economía: teoría y práctica*, N° 6.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde. 1998.** "This Generation Maquiladoras? The Delphi-General Motors Case", *Journal of Borderland Studies*, Vol. XIII, N° 1, pp.79-97.
- Carrillo, Jorge y Humberto García. 2002.** "Evolución de las maquiladoras y el rol del gobierno y del mercado en la seguridad en el trabajo" en *Papeles de POBLACIÓN* N° 3, CIEP/UAEM.
- Cedillo, Leonor. 1997.** "Establishing Priorities for Occupational Health Research among Women Working in the Maquiladora Industry", in *International Journal Occupational Environmental Health*, Vo.8, N°8, September.
- Contreras, Oscar. 2000.** *Empresas Globales, Actores Locales: Producción Flexible y Aprendizaje Industrial en las Maquiladoras*, México, El Colegio de México.

- Contreras, Oscar y Alfredo Hualde.** "Aprendizaje y sus agentes. Los portadores del conocimiento en las maquiladoras del norte de México", en *Revista Estudios Sociológicos*, Vol. XXII, N° 64, enero-abril.
- Cravey, Altha J. 1998.** *Women and Work in Mexico's Maquiladoras*, Lanham (Maryland), Rowman and Littlefield.
- Cruz, Rodolfo, Humberto García y Alfonso Mercado. 2004.** "Seguridad, salud e higiene en las maquiladoras de Tijuana" en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 54, N° 9, septiembre.
- De la O, María Eugenia. 1999.** "Ciudad Juárez: la conformación de una ciudad maquiladora", en Ana García Fuentes et. al., *El eslabón industrial: cuatro imágenes de la maquila en México*, México, Nuestro Tiempo.
- Denman, Catalina. 1998.** "Salud en la maquila: acotaciones del campo de investigación en visitas de las contribuciones recientes", en *Revista Relaciones: salud, experiencia y enfermedad*, N° 74, Vol. XIX.
- García Jiménez, Humberto. 1999.** "Trayectorias productivas y tecnología ambiental en la industria electrónica de Tijuana", en *Revista Región y Sociedad*, Vol. XI, N° 18, julio-diciembre, El Colegio de Sonora.
- García Jiménez, Humberto. 2002.** "Trayectorias de cambio tecnológico ambiental en la industria maquiladora de exportación de Tijuana", en *Revista Comercio Exterior*, marzo.
- González Block y Miguel Ángel. 1996.** "La salud reproductiva de las trabajadoras de la maquiladora de exportación en Tijuana, Baja California. Diagnóstico y retos para las políticas de salud", en *Informe de Investigación presentado al Instituto Nacional de Salud Pública*, El Colegio de la Frontera Norte y al Fundación Mexicana para la Salud, noviembre.
- Guendelman, Sylvia y Mónica Jasis, 1991.** *Health and lifestyles of women working in the electronics and garment maquiladoras in Tijuana, México*, Final Report to Pan American Health Organization Carnegie-Pew Border Project.
- Hovell, M. et al. 1988.** "Occupational Health Risks for Mexican Women: The Case of the Maquiladora Along the Mexican-United States Border", in *International Journal of Health Services*, N° 18.
- Kopinak, Katherine. 1996.** *Desert Capitalism*, Tucson, University of Arizona Press.
- Lara Rivero, Arturo. 1998.** *Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas*, México, Miguel Ángel Porrúa-UAM Xochimilco.
- Mercado, Alfonso. 2003.** "Seguridad y salud en las maquiladoras" en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 53, N° 8, agosto.
- Ojeda, Norma. 1995.** "Salud materno-infantil entre la población trabajadora en Tijuana: un estudio de caso", en *Estudios Demográficos y Urbanos*.
- Sklair, Leslie. 1988.** *Maquiladoras: Annotated bibliography and research guide to Mexico's in-bond industry, 1980-1988*. Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.



# Los costos ambientales del dinamismo demográfico industrial de las ciudades. El caso del abastecimiento de agua a la ZMG

Dr. Juan Manuel Durán Juárez\*  
Mtra. Alicia Torres Rodríguez\*\*

El dinamismo demográfico-industrial de la ciudad de Guadalajara como consecuencia de las políticas agrícolas, industriales e hidráulicas dentro del marco de las políticas federales de creación de parques y corredores industriales, inicia la instalación del Corredor industrial de Jalisco en el tramo de Ocotlán a Guadalajara convirtiéndose en un importante centro industrial de Jalisco y la región Occidente del país incidiendo en la presión por los diferentes usuarios industriales y domésticos sobre la cantidad y calidad del agua en los últimos cincuenta años y con ello una creciente demanda de agua potable primero planeada hasta 1.2 millones de habitantes y que actualmente viene rebasando la oferta disponible de este recurso por lo que en los últimos años se han buscado alternativas para su abasto.

Las políticas macroeconómicas del gobierno federal apoyaron el crecimiento de la industria y las ciudades en detrimento de la agricultura desde la posguerra

---

\* Profesor Investigador del Departamento de Estudios Socio-Urbanos del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la U de G. /jmduran@fuentes.csh.udg.mx

\*\* Profesora Investigadora del Departamento de Estudios Socio-Urbanos del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la U de G. /atorres@csh.udg.mx

Agradecemos la colaboración para la realización de este documento a Luz F. Bermejo Pajarito, Ariadna García Torres, Cinthia González González en la aplicación y sistematización de la encuesta aplicada a 600 hogares en la ZMG en diciembre de 2003.

contribuyendo con ello a la migración de los campesinos a las ciudades, sin embargo tampoco la ciudad les pudo ofrecer empleo bien remunerado, viviendas decorosas e infraestructura urbana pasando a formar gran parte de ellos al sector informal de la economía y de la urbanización irregular en menor escala que en la ciudad de México pero que de igual manera representan para la ZMG otra fuente de presión sobre la cantidad y calidad del agua.<sup>63</sup>

La construcción de infraestructura hidráulica a pesar de que se ha propuesto cubrir las demandas estas han respondido sólo en el corto plazo debido al crecimiento urbano-poblacional. Actualmente a la zona metropolitana se han sumado a ella otros municipios y/o localidades como son Tlajomulco de Zúñiga, El Salto, Juanacatlán e Ixtlahuacán de los Membrillos con lo que los nuevos proyectos consideran el abastecimiento de agua para la Zona Conurbada de Guadalajara (ZCG).

El crecimiento urbano-industrial y la contaminación presentada en los últimos años en la ZMG y ahora en la Zona Conurbada de Guadalajara (ZCG) ha propiciado que la Comisión Estatal de Agua y Saneamiento (CEAS) plantee la necesidad de la construcción de una nueva fuente de abastecimiento de agua que considera el saneamiento del río Santiago como un proyecto prioritario para la ciudad que se conoce como Arcediano que funja como fuente de abastecimiento sustituta y/o complementaria ya que considera que:

1. Existe una tendencia del balance deficitario en el vaso de almacenamiento con que cuenta actualmente el lago de Chapala.
2. El aumento deficitario en los niveles de los mantos acuíferos y
3. El incremento futuro en la población y sus necesidades de abastecimiento.

De acuerdo a los planteamientos presentados por el CEAS para la construcción de una nueva fuente de abastecimiento de agua para la ZCG nos surgen las siguientes preguntas a través de la problemática del abastecimiento de agua y contaminación de la cuenca del río Santiago que se presentan ¿Queremos y debemos tener una ciudad que posibilite el desarrollo sustentable de la misma?, ¿si con la búsqueda

---

63 Ver ROMERO Lankao, Patricia, Agua en el alto Lerma. Experiencias y lecciones de uso y gestión en Los Estudios del Agua en la cuenca Lerma-Chapala-Santiago, Brigitte Boehm Schoendube, Juan Manuel Durán Juárez, Martín Sánchez y Alicia Torres (coord.), El Colegio de Michoacán, Universidad de Guadalajara, 2002, pp.71-88. México.

de nuevas fuentes de abastecimiento de agua potable se busca incrementar la oferta de agua por habitante más allá de la necesaria? ¿Se ampliará la cobertura de la distribución del agua?, de no cambiar la cultura de los usos del agua, ¿por cuánto tiempo más tendremos agua de continuar con el uso irracional que realizamos?, ¿Quién y como se pagaran los costos ambientales? Por ello consideramos necesario en el caso de la ZMG realizar el análisis de la situación en que se encuentra la distribución del abastecimiento de agua, así como la contaminación generada por los distintos usuarios (sector doméstico e industrial). Esto nos permitirá analizar cuales serían las alternativas para el abastecimiento de agua a la ZCG que nos lleven a un desarrollo urbano sustentable.

El abasto y saneamiento del agua constituyen dos de los problemas más graves que enfrenta la Zona Metropolitana de Guadalajara, por eso urgen medidas que tiendan a remediarlos, sin embargo, cualquier solución sería parcial o limitada si sólo atiende a la construcción de infraestructura y deja de lado otras dimensiones igual de trascendentes en el tema del agua como son: el crecimiento urbano, la cultura de los usos del agua, la gestión del agua, la red de distribución del agua, la contaminación del agua, así como proyectos integrales que permitan resolver los problemas de una ciudad de las dimensiones de la ZCG, sin afectar el medio ambiente.

Actualmente, el agua es considerada como un asunto social y estratégico de desarrollo local, y regional que se considera en riesgo como consecuencia de la afectación del ciclo hidrológico, la pérdida de la cobertura vegetal superficial y los cambios climáticos por otra parte el agotamiento de las reservas de agua subterráneas por la falta de políticas hidráulicas y la sobreexplotación de los recursos, así como la contaminación de ríos y lagos<sup>64</sup> por lo cual urgen proyectos y políticas integrales con una visión ambientalista.

En el caso del abastecimiento de agua a las ciudades es necesario analizar si existe escasez de agua o si simplemente se trata de una deficiencia en la administración de la distribución y control del agua o si se requiere la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento que justifiquen la construcción de infraestructura que permita el almacenamiento de grandes cantidades de agua para su distribución a estas ciudades, dejando de lado un factor importante como es la cultura de los usos del

---

64 Comité de Desarrollo Sustentable del CUCSH, Público, viernes 1º de agosto de 2003, p. 9, Guadalajara, Jal.

agua y la concientización de la limitación cada vez más de la oferta de los recursos hídricos para satisfacer la creciente demanda de las metrópolis y megaciudades como consecuencia del desarrollo urbano no planificado lo cual no garantiza su desarrollo sustentable y sostenible.

Por otra parte nos tendríamos que preguntar si queremos una ciudad que posibilite el desarrollo sustentable es decir el equilibrio entre el bienestar social y el uso ecológico de los recursos naturales. Sí este fuera el caso la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento de agua para proporcionar un mayor y mejor servicio, no sólo deben atender el incremento de agua por habitante, sino incluir la cultura de los usos del agua, así como hacer eficiente y eficaz la gestión, distribución y control del agua.

### DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN QUE GUARDA EL ABASTECIMIENTO DE AGUA EN LA ZMG

Una de las cuestiones más recurrentes con relación al funcionamiento de las ciudades ha sido la diferencia notable en cuanto a la cantidad y calidad de los espacios públicos, así como de la dotación de los servicios públicos, en el centro de las ciudades tiende a concentrarse los servicios y equipamientos de uso metropolitano, las periferias se caracterizan por la insuficiencia de servicios de proximidad y espacios públicos al interior de las colonias mismas.<sup>65</sup> En el caso de la Zona Conurbada de Guadalajara (ZCG) no se diferencia de esta problemática ya que se dificulta la prestación de los servicios públicos y se acentúa mayormente en su zona periférica que es donde por lo general se dan los asentamientos irregulares en las ciudades.

La ZMG tiene como su principal proveedor al Lago de Chapala ya que abastece aproximadamente al 80 por ciento de la mancha urbana de la Zona Metropolitana de Guadalajara, el resto es proporcionado por manantiales y pozos subterráneos como se muestra a continuación.

---

65 Durán, Juárez J.M., Problemas de abastecimiento de agua y desarrollo urbano sustentable: el caso de la zona metropolitana de Guadalajara, en la Carta Económica Regional, Universidad de Guadalajara, México, julio-diciembre de 2002, pp. 91-98.



## Abastecimiento de agua potable por habitante y fuente de abastecimiento de la ZMG de 1950-2000

Año	Núm. de habitantes	Superficie en hectáreas	Litros por habitante al día (l/h/d)	Fuentes de abastecimiento
1950	330,226	4,180	208	Manantial de los Colomos, pozos agua azul, pozo de la Colonia Moderna, pozo San Rafael, manantiales de San Andrés, más seis pozos del Valle de Testistán
1960	736,800	9,047	272	Río Santiago 25,000 l/s, manantial los Colomos 202 l/s y varios sistemas de pozos profundos de Testistán 1058 l/s
1970	1,480,502	11,005		Río Santiago a través del canal de Atequiza y otras fuentes
1980	2,244,715	N.D.	260	Río Santiago a través del canal de Atequiza y otras fuentes
1990	2,870,413	29,000	282	Acoeducto directo que sale de San Nicolás de Ibarra para llevar el agua de Chapala a la ZMG, (Zapopan, Tlaquepaque y Tonala)
2000	3,444,966	39,000	160	Reducción de la extracción de agua del Lago de Chapala de 7.5 mtrs <sup>2</sup> a 5.8 mtrs. Alcantando al 80 por ciento de la mancha urbana a través de tандanos durante los meses de abril a septiembre repletándose en los años siguientes, 2001 y 2002

Fuente: Elaboración propia con datos de SIAPA y censos del INEGI<sup>66</sup>

## Núm. de pozos profundos por acuíferos en la ZMG en 2002

Municipios	Acuífero Atemajac <sup>67</sup>			Acuífero Toluquilla <sup>68</sup>			Totales		
	Núm. de pozos profundos	Gasto en l/s	Volumen anual en m <sup>3</sup>	Núm. de pozos profundos	Gasto en l/s	Volumen anual en m <sup>3</sup>	Núm. de pozos profundos	Gasto en l/s	Volumen anual en m <sup>3</sup>
Guadalajara	25	356	5,680,007				25	356	5,680,007
Tlaquepaque				24	980	20,392,712	24	980	20,392,712
Tonala	5	71	959,189	3	137	2,901,092	8	208	3,860,281
Zapopan	104	2,648	55,654,451	15	409	7,941,157	119	3,057	63,595,608
<b>TOTAL</b>	<b>134</b>	<b>3075</b>	<b>62,293,647</b>	<b>42</b>	<b>1526</b>	<b>31,234,961</b>	<b>176</b>	<b>4601</b>	<b>93,528,608</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del CEAS, 2002.<sup>69</sup>

<sup>66</sup> Citado en Durán, Juárez J.M., Problemas de abastecimiento de agua y desarrollo urbano sustentable: el caso de la zona metropolitana de Guadalajara, en la Carta Económica Regional, Universidad de Guadalajara, México, julio-diciembre de 2002, pp.91-98.

<sup>67</sup> El acuífero Atemajac se encuentran conformado por las microcuencas: Bajo Arena, Colimilla, Atemajac, San Juan de Dios, Testistán-Río Blanco,

<sup>68</sup> El acuífero Toluquilla se conforma por la microcuenca Toluquilla-El Ahogado

<sup>69</sup> Citado en Durán, Juárez J.M., Problemas de abastecimiento de agua y desarrollo urbano sustentable: el caso de la zona metropolitana de Guadalajara, en la Carta Económica Regional, Universidad de Guadalajara, México, julio-diciembre de 2002, pp.91-98.

La construcción de las obras hidráulicas de los pozos profundos aportan conjuntamente con la Laguna de Chapala alrededor de 253 litros por habitante al día (l/h/d)<sup>70</sup>, esto sin considerar el 40 por ciento que se desperdicia a través de la red de distribución del agua como consecuencia del deterioro que presenta ya que tiene más de 50 años en promedio su instalación.

En la encuesta aplicada a la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG)<sup>71</sup> se encontró una cobertura de abastecimiento de agua potable del 91.3 % (de acuerdo al Censo del 2000 realizado por INEGI es de 92.7 %) de los cuatro municipios que la conforman la zona con menor cobertura es el municipio de Tonalá con 53.8% y sólo el municipio de Guadalajara muestra una cobertura del 100 %.

#### Porcentaje de casas habitación conectadas al servicio de agua potable

	Sí (%)	No (%)
Guadalajara	100	
Zapopan	92.5	7.5
Tlaquepaque	96.3	3.8
Tonalá	53.8	46.3

Fuente: Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEB's,<sup>72</sup>

En promedio, el 92.2 % de las viviendas con el servicio de agua potable tiene agua toda la semana, pero esta situación no puede generalizarse para los cuatro municipios, como podrá observarse en el siguiente cuadro, sólo Guadalajara y Zapopan presentan un comportamiento similar, no así el resto. En el caso de Tlaquepaque se encontró que el 7.8 % de las viviendas a pesar de estar conectadas a la red de distribución de agua no cuentan con el servicio ningún día de la semana.

70 El lago de Chapala aporta 137 l/s/h al día y los pozos profundos alrededor de 115.4 que suman la cantidad de 253 litros por segundo por habitante al día (l/s/h) a los cuales hay que restarle el 40 por ciento que se desperdicia a través de la red de distribución de agua.

71 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEB's, la técnica de muestreo aleatorio estratificado, las entrevistas se realizaron 2 por manzana a personas mayores de 16 años y con conocimiento de la información solicitada. La confiabilidad estadística es del 95 por ciento con un grado de error del  $\pm 4$  por ciento. Agradecemos la colaboración en la aplicación y sistematización de la encuesta a la Lic. Luz Bermejo Pajarito y la C. Cinthia González, Ariadna García Torres.

72 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEB's, op.cit.

### Días a la semana con agua entubada para el servicio doméstico en la ZMG

Municipios	Días de la semana								
	Ninguno	1	2	3	4	5	6	7	Media
Guadalajara					.4	.7	1.1	97.9	6.96
Zapopan				.7		2	.7	96.6	6.93
Tlaquepaque	7.8		1.3		7.8	5.2	11.7	66.2	5.94
Tónala				2.3	4.7	4.7	2.3	86.0	6.65

Fuente: Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS,<sup>73</sup>

De acuerdo al siguiente cuadro el 87.2 por ciento en promedio tienen un flujo de agua entre abundante y regular y sólo el 12.8 por ciento en promedio entre poca y casi nada y existen alrededor de 19,277 viviendas en la ZMG sin agua corriente.

### Flujo del agua que se recibe en las viviendas de la ZMG

	Guadalajara	Zapopan	Tlaquepaque	Tonalá	Promedio ZMG	% acumulado ZMG
Abundante	32.5	39.2	31.2	39.5	34.7	34.7
Regular	50.5	56.8	54.5	51.2	52.9	87.2
Poca	14.6	3.4	5.2	9.3	9.9	97.1
Casi nada	2.9	.7	1.3		1.8	98.9
Nada			7.8		1.1	100
<b>Total</b>	<b>100.5</b>	<b>100.1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100.4</b>	

Fuente: Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS,<sup>74</sup>

Con lo anterior podría pensarse que de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional que presenta la ZMG en el corto plazo este porcentaje podría verse incrementado y no se contaría con los recursos hídricos suficientes para cubrir la demanda, sin embargo no habría que perder de vista que por una parte se estima alrededor de 253 l/h/d menos el 40 por ciento aproximadamente que se pierde por la red de distribución de agua con lo cual se podría abastecer alrededor de 1'377,986 de habitantes lo cual supera en mucho la tasa de crecimiento esperada en el corto plazo, siempre y cuando se le de mantenimiento a la red de distribución de agua, además de un uso más eficiente y eficaz de este recurso.

73 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS, op. cit.

74 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS, op. cit.

Quienes no cuentan con el servicio de agua potable han encontrado la forma de abastecerse del recurso a través de otras alternativas como son el acarreo, pozos particulares, la compra de pipas de agua o se la proporciona el municipio, así como también quienes si cuentan con ella han creado sus formas de almacenamiento.

**Alternativas que utiliza la población para proveerse de agua cuando le falta agua de la llave o que no cuenta con ella**

Estrategias	%
La almacena (aljibe, tinaco, tambos, cubetas)	65.4
Acarrea	9.5
Se espera	8.9
Compra pipa de agua	8.4
Pozo particular	3.9
Cuenta con llave pública cerca de donde vive	2.2
El municipio le proporciona agua	1.3
Usa agua de garrafón	.4
<b>TOTAL</b>	<b>%</b>

Fuente: Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS,<sup>75</sup>

En cuanto a la percepción de la calidad de agua que se recibe en las viviendas de la ZMG se encontró que aproximadamente el 63.8 por ciento considera que es de buena calidad y el 18.5 por ciento manifiesta que tiene mucho cloro y el resto menciona que sale turbia, que tiene animales y mal olor, sin embargo sólo el 23.8 por ciento la utiliza para el consumo directo.

**Percepción de las características del agua que se recibe en los hogares de la ZMG**

	Es de buena calidad	Tiene mucho cloro	Sale turbia	Tiene animales	Tiene mal olor	Espumosa	Pesada
Guadalajara	64.6%	16.4%	12.1%	1.4%	5.4%	%	%
Zapopan	66.9	17.5	10.6		4.4	.6	
Tlaquepaque	53.8	25.0	11.3	3.8	3.8		2.5
Tonalá	65.0	21.3	8.8	1.3	3.8		
ZMG	63.8	18.5	11.2	1.3	4.7	.2	.3%

Fuente: Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS,<sup>76</sup>

75 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS, op. cit.

76 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS, op. cit.

De acuerdo a lo anterior podemos observar en el siguiente cuadro que la población consume agua de garrafón para el consumo humano y llega a gastar entre 364 y 15,000 pesos anuales con un promedio de 2,512 pesos anuales con lo cual podemos inferir que no existe confianza en la calidad de agua que se proporciona a través de la red de distribución de agua ya que esta aún cuando es vertida a la red de distribución cumple con los estándares de calidad se considera que no es apta para el consumo humano y que además se contamina por las infiltraciones por el estado que guarda la red de distribución de agua potable.

**Gasto anual en agua de garrafón por municipio (porcentajes)**

	Guadalajara	Zapopan	Tlaquepaque	Tonalá	ZMG
Hasta \$1778	3.8	41.3	39.2	37.5	36.1
De \$1779 a \$3192	41.6	45.2	36.7	46.3	42.5
De \$3193 a \$4606	14.2	7.1	13.9	8.8	11.6
De \$4607 a \$6020	7.7	4.5	7.6	5.0	6.5
De \$6021 a \$7434	2.9	.6	2.5	1.3	2.0
De \$7435 ó más	1.8	1.3		1.3	1.4
Mínimo	364.00	416.00	629.00	520.00	364.00
Máximo	15,600.00	8,840.00	6,352.00	7,800.00	15,600.00
Gasto promedio	2,123.00	2209.00	2,484.00	2,400.00	2,512.00

Fuente: Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS,<sup>77</sup>

El pago que se realiza por el servicio de agua potable a través del Sistema Intermunicipal de agua potable y alcantarillado (SIAPA) es menor en casi 150 por ciento que el que se paga por el agua de garrafón para aquellos que cuentan con dicho servicio, no así para aquellos que no cuentan con agua potable en sus hogares ya que pagan en promedio lo mismo por el agua corriente que por el agua de garrafón con lo cual es evidente que quién tiene menos recursos paga más por el recurso hídrico ya que en proporción al que la recibe en su vivienda es de menor calidad y cantidad y el esfuerzo que realiza por obtenerla es mucho mayor.

\_\_\_\_\_

77 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS, op. cit.

### Gasto anual en agua corriente en pesos (porcentajes)

	Sí tiene servicio de agua potable	No tiene servicio de agua potable	ZMG
NS/NC	20.4	7.0	19.1
Menos de 300	14.7	15.8	14.8
De 301 a 500	23.0	7.0	21.5
De 501 a 700	9.6	1.8	8.9
De 701 a 1000	10.8	5.3	10.2
Más de 1001	21.5	63.2	25.6
Mínimo	50	100	50
Máximo	10,000	7,860	10,000
<b>Gasto promedio</b>	<b>942</b>	<b>2,134</b>	<b>1,075</b>

Fuente: Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS,<sup>78</sup>

Uno de los grandes problemas de las ciudades donde se reflejan las grandes transformaciones del presente siglo resultan complejos para poder establecer criterios convergentes o divergentes que precisen las lógicas del desarrollo social. El crecimiento urbano-industrial y las grandes aglomeraciones urbanas han incrementado en forma incontrolada con ello la demanda de los servicios públicos rebasando la capacidad de respuesta por parte de los municipios pero además sumado a esto no existen proyectos integrales que consideren la urbanización de la ciudad y su crecimiento, así como el cambio en la cultura de los usos del agua y la optimización de los recursos del medio ambiente que permita su desarrollo sustentable.

### Crecimiento porcentual del número de viviendas de la ZMG 1970-2000

Municipios	Número de viviendas			Crecimiento porcentual del número de viviendas	
	1970	1990	2000	1970-1990	1990-2000
Guadalajara	176,190	327,559	367,203	85.91	12.105
Tlaquepaque	16,560	61,247	93,896	269.84	53.30
Tónala	4,095	28,855	64,270	604.63	122.73
Zapopan	24,728	139,717	206,577	465.01	47.80
<b>Total</b>	<b>221,573</b>	<b>557,378</b>	<b>731,946</b>	<b>151.55</b>	<b>31.31</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos de población: 1970-1990,2000, INEGI,

\_\_\_\_\_

78 Encuesta aplicada en diciembre de 2003 a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEBS, op. cit.

Por lo tanto el problema del abastecimiento de agua no se resuelve únicamente con incrementar los niveles de explotación de las aguas superficiales o subterráneas o la construcción de grandes obras generando con ello desequilibrios ambientales, sino hacer un uso razonado de los recursos, así como eficientar la administración y distribución, aunque esto no excluye la búsqueda de fuentes alternas para el abastecimiento de agua potable a la ZCG a futuro, pero teniendo como parte importante el desarrollo sustentable de la región de origen del recurso.

En el caso de Guadalajara a lo largo de su historia se han venido construyendo obras de infraestructura para el abastecimiento de agua a la ciudad, tratando de responder a la demanda de este recurso como consecuencia de su crecimiento urbano-industrial, propiciando con ello la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento para la ciudad que permita cubrir la demanda, sin embargo parece ser que nunca se logrará tener una fuente de abastecimiento suficiente y a largo plazo, sino se buscan nuevos modelos en el abastecimiento y uso de este recurso.

El modelo de abastecimiento de agua actual no ha permitido una distribución de dicho recursos de manera equitativa e igualitaria, sustentable y sostenible, ya que por una parte tener o no tener agua depende del lugar donde se habite y sus ingresos y por otra parte este modelo no permite un uso racional propiciando con ello el despilfarro pues siempre se ha pretendido por parte de las autoridades dotar por encima de los 250 litros por habitante al día como establece como estándar a nivel mundial, sin embargo en el proyecto de la presa de Arcediano se menciona que se dotará de 280 litros de agua por habitante al día, cuando en ciudades sustentables es alrededor de 140 a 160 litros, por otra parte el agua usada por lo general no es reutilizada ya que es vertida al cause del río Santiago altamente contaminada y no retorna a la fuente que la genera sino que se va al mar por el estado de Nayarit.

Como se puede apreciar a lo largo del texto el abastecimiento de agua a las ciudades se torna cada vez más complejo ya que se deben considerar diversos factores para su abastecimiento; distribución y control, así como el mantenimiento de la infraestructura, la sobreexplotación de las fuentes de abastecimiento de agua y los costos ambientales, sociales y económicos que ello implica, aunado a ello el crecimiento de las ciudades que sobrepasa la oferta lo cual obliga la búsqueda de nuevas fuentes para satisfacer la demanda y el crecimiento incontrolado de la actividad

industrial y la contaminación que de estas actividades se derivan.<sup>79</sup> Pero además de ello se debe considerar la falta de una cultura que haga un uso razonado y racionalizado del agua ya que sin ella no habrá agua que alcance a la creciente demanda de las grandes ciudades.

Por otra parte las prácticas de consumo claramente derrochadoras como consecuencia del uso de artefactos hidráulicos que no permiten la conservación de los recursos hídricos generándose con ello un mayor consumo en función del poder adquisitivo cuyos hábitos de consumo son mayores de aquellos que cuentan con más recursos que los que tienen menos recursos y como ya se mencionó anteriormente son los que la adquieren a un mayor precio. Por otra parte las fugas por el deterioro de la red de distribución y la falta de plantas de tratamiento de agua suficientes que permitan el reuso de las aguas residuales para usos industriales y agrícolas lo que se incrementa con ello la presión sobre los recursos hídricos existentes.

## LOS PROBLEMAS AMBIENTALES DEL DESARROLLO URBANO

El desarrollo urbano de las grandes ciudades depende de la existencia de fuentes de abastecimiento de agua que le permitan cubrir las demandas de los usuarios, domésticos e industriales, sin embargo la falta de control de las descargas de sus desechos urbanos e industriales por muchos años a tenido como consecuencia de ello que sus ríos estén altamente contaminados por lo cual se requiere la implementación de políticas ambientales adecuadas que permitan que la ciudad y su población se desarrolle en armonía con el ambiente pues de lo contrario no se tendrán las condiciones para sustentar de manera indefinida a una población creciente.<sup>80</sup>

Los diferentes usos del agua en la industria, riego agrícola y el uso doméstico producen aguas residuales que en la mayoría de los casos son vertidos a lo largo de la cuenca Lerma-Chapala-Santiago ya sean tratadas, o con deficiente tratamiento o sin tratamiento previo. En la cuenca del río Santiago se encuentra instalada una gran diversidad de industrias que contaminan los cuerpos de aguas subterráneas y superficiales con diferentes desechos, como se señala en el siguiente cuadro:

<sup>79</sup> Ver Antón, Danilo J., *Ciudades sedientas, agua y ambientes urbanos en América Latina*, Nordan, CIID, UNESCO, 1996.

<sup>80</sup> Ver Antón, Danilo J., *Ciudades sedientas, agua y ambientes urbanos en América Latina*, Nordan, CIID, UNESCO, 1996.



## Los residuos peligrosos típicos producidos por la industria por rama

Industria	Residuos producidos					
Ramas	Solventes	Metales	Gases	Orgánicos	Inorgánicos	Radio-Activos
Textiles		X		X		
Producción de papel y otros		X			X	
Productos químicos orgánicos	X	X	X	X	X	
Productos químicos inorgánicos		X	X	X	X	
Plásticos	X		X	X		
Productos farmacéuticos	X	X	X	X	X	
Jabones y detergentes				X		
Pinturas, etc.	X			X	X	
Productos químicos agrícolas	X			X	X	
Explosivos		X	X			
Productos del petróleo y carbón		X	X	X	X	X
Curtidos de cueros		X		X	X	
Productos de asbesto			X		X	
Altos hornos y acero		X	X	X	X	
Hospitales			X		X	X

**Fuente:** Elaboración propia con datos de los Censos industriales de 1998 y Documento técnico del Banco Mundial número 73S, control de contaminación del agua, Guías para la planificación y financiamiento de proyectos Ralph. Palage y Alfonso Zavala.

El río Santiago ha venido presentando problemas de contaminación desde 1973 pues los pescadores de la región señalaron desde entonces la muerte de peces que flotaban en el río Santiago, así como la muerte de ganado al beber agua de dicho río. En 1984 se señalaba por diferentes fuentes que las bajas concentraciones registradas en oxígeno disuelto propiciaban la eliminación de la vida acuática y que la descomposición de la materia orgánica se llevaba a cabo en condiciones anaeróbicas, generando gases como el ácido sulfhídrico.

En 1984 la degradación de las condiciones ecológicas del río Santiago ocasionada por la materia orgánica que recibe sobrepasaba con mucho su capacidad de auto depuración, lo que ocasionó la desaparición del oxígeno disuelto, la flora y la fauna benéfica, que son indicadores de un cuerpo de agua sano. La aparición de condiciones indeseables (anaerobias), cuyo indicador son los malos olores, los mos-

quitos y la proliferación de malezas acuáticas caracterizaban el 80 por ciento del río Santiago entre Ocotlán y Tequila.<sup>81</sup>

En el mismo periodo la zona comprendida entre la Presa del Ahogado que se encuentra ubicada en el municipio del El Salto, Jalisco y el río Santiago se vio disminuida la productividad agropecuaria debido a la pésima calidad de las aguas del arroyo del mismo nombre, causada por la excesiva cantidad de aguas residuales industriales sin tratamiento, que incorporan sales y otras sustancias provocando la salinidad en los suelos agrícolas, además de algunos problemas de salud pública, cierre de áreas de recreación en las riberas del río, eliminación del río Santiago como fuente de abastecimiento de Juanacatlán, ya que la planta potabilizadora del lugar resultó insuficiente para tratar el agua que lleva el río en ese punto a pesar de los esfuerzos del Estado con el registro y permisos de descargas.

En 1989 se encontraron la existencia de contaminantes diversos en la región como metales pesados: plomo y mercurio que provocan enfermedades nerviosas y congénitas a los seres humanos. También se encontró una proporción de 500 partes por millón de detergentes y 200 partes por millón de sulfatos. Por otra parte la excesiva cantidad de organismos coliformes eliminan la posibilidad de utilizar esta agua para consumo humano sin desinfección previa incrementando con ello los costos de los sistemas de potabilización.<sup>82</sup>

En los años noventa, debido al alto grado de contaminación que presentaba la cuenca Lerma-Chapala-Santiago, llegó a ser considerada como la más deteriorada del país. Las causas de ello son varias y complejas ya que todos los usuarios sean industriales, particulares o autoridades, no tratan el agua y la desechan por esta cuenca. El gasto de aguas residuales en la Ciénega de Chapala ascendían a los 1,116 litros por segundo, de los cuales 486 fueron tratados en alguna de las plantas existentes, mientras que 630 litros por segundo no se trataron; esto significa que el 57 por ciento de las aguas residuales de la región no se trataban, lo cual constituyó una parte importante del origen del problema de la contaminación del agua en la cuenca.<sup>83</sup>

---

81 Durán Juárez Juan Manuel, Raquel Partida Rocha, Empresas y contaminación ambiental. El caso del Corredor Industrial de Jalisco, Revista del IES, Universidad de Guadalajara, 1992.

82 Durán Juárez Juan Manuel, Raquel Partida Rocha, Empresas y contaminación ambiental. El caso del Corredor Industrial de Jalisco, Revista del IES, Universidad de Guadalajara, 1992.

83 Op. Cit. Durán Juárez, 1992.

Por otra parte, la escasa infraestructura existente en la región para el tratamiento de dichas aguas y el incumplimiento de los reglamentos y condiciones de descarga tanto de la industria como del área urbana han ocasionado en principio tres problemas fundamentales a la cuenca: escasez de recursos hidráulicos, competencia y conflictos entre usos, usuarios y entidades, y la contaminación del agua.

Como efecto de esta problemática, el gobierno federal estableció un convenio en 1989 con todos los estados que se benefician de ella a lo largo de la cuenca Lerma-Chapala-Santiago en los estados de México, Querétaro, Guanajuato, Michoacán, Jalisco y Nayarit, en el que se acordó la construcción de plantas tratadoras de aguas residuales, como parte de este convenio en Jalisco se construyeron 16 plantas tratadoras de aguas residuales, que fueron instaladas en La Barca, Jamay, Ajijic-San Antonio, El Chante, Jocotepec, Ocotlán y Juanacatlán, que tratan las aguas a base de zanjas de oxidación; San Nicolás de Ibarra, Chapala, San Juan Cosalá, San Luis Sayotlán y El Salto, con tratamiento a base de lodos activados; Ponciltán y Atequiza, con tratamiento a base de lagunas aereadas.<sup>84</sup>

#### **Procesos de tratamiento de aguas residuales empleados en el programa de saneamiento en el Río Santiago 1990**

Localidad	Tipo de sistema	Caudal medio (l/s)	Población beneficiada	Reuso	Necesidades futuras
Ocotlán	Zanja de Oxidación biológica	130	70 200	Potencialmente en riego	Construcción de un segundo módulo a corto plazo (10 años)
Juanacatlán		40	17 000	Riego	Capacidad para atender la demanda en los próximos cinco años
Ponciltán	Lagunas aereadas con lagunas de sedimentación	32	20 000	En riego	Se requerirá un segundo módulo, el actual tiene capacidad para tres años
Atequiza		25	14 000	En riego	Se requiere de un segundo módulo en los próximos dos años
El Salto	Lodos activados convencionales	25	18 000	Potencialmente en riego	Se dispone de una segunda cámara con cerca del 95% de obra civil, se requerirá un segundo módulo para satisfacer la demanda más allá del año 2000

Fuente: *Chapala un lago para México; 16 plantas de Tratamiento*, Gobierno del Estado de Jalisco, 1990.

<sup>84</sup> Ver a Torres, Rodríguez Alicia, *Agua potable y poder en la cuenca Lerma-Chapala-Santiago. El caso de Ocotlán*, Jalisco, CUCSH-Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2003, p.148.

De las 16 plantas tratadoras de agua que se localizan alrededor del lago de Chapala cinco quedaron en la parte alta del río Santiago: Ocotlán, Poncitlán, Atequiza-Atotonilquillo, El Salto y Juanacatlán. Con lo que se planeaba que se dejaran de verter aguas negras crudas en el lago de Chapala y el río Santiago de entre once y ocho millones de metros cúbicos al año, respectivamente.<sup>85</sup>

A más de diez años de suscrito el convenio en abril de 1989, el acuerdo de Chapala no se ha cumplido, pues ninguna de las entidades federativas de la cuenca han construido las plantas que ofrecieron poner en operación, como se señala en párrafos anteriores.

Según la CNA el acuerdo se cumplió en su parte programática, pero acepta que no se han alcanzado sus metas y en Jalisco faltan por construirse 12 plantas tratadoras de agua, pues en ese acuerdo se programó construir 29, por lo que 212 litros por segundo quedaban sin tratar en 1999; en las mismas condiciones se encontraban los otros estados que participaron en este acuerdo de saneamiento de las aguas de la cuenca Lerma-Chapala-Santiago para el mismo periodo.<sup>86</sup>

Se considera que para el saneamiento de las aguas del río Santiago requerirá de grandes inversiones para limpiar sus aguas debido al tipo de contaminantes que se ve agravado por la diversidad de las sustancias que han sido vertidas por las diferentes industrias que se encuentran ahí instaladas y que por lo menos tienen más de treinta años vaciando sus desechos industriales lo cual ha formado grandes sedimentos que dificultan su extracción e incrementan sus costos de operación. Pero que además se deberá implementar políticas ambientales que no permitan se sigan contaminando las aguas del río Santiago y éstas puedan reutilizarse, aunque se prevee que esto no será posible en el corto plazo.

Respecto al tratamiento de aguas residuales existe un retraso significativo que requiere una especial atención sin embargo el Programa de saneamiento y reuso de aguas de la Zona Conurbada de Guadalajara, no se le ha dado la importancia que merece a diferencia de la construcción de la presa en Arcediano.

---

85 GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO, Chapala un lago para México; 16 plantas de tratamiento, Guadalajara, 1990. citado en Torres, Rodríguez Alicia, Agua potable y poder en la cuenca Lerma-Chapala-Santiago. El caso de Ocotlán, Jalisco, CUCSH-Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2003, p.148.

86 Véase, El Occidental, p. 3, 5 de agosto de 1999.

Aunque el proyecto menciona que se tiene en estudio las siguientes plantas de tratamiento: Agua prieta, Coyula, Puente Grande, Santa María Tequepexpan, Aeropuerto y Río Blanco.

De acuerdo al CEAS se planea a corto plazo el saneamiento del río Santiago ya que contiene los aportes de aguas residuales de distintas subcuencas de la ZCG a partir de El Salto, que saneamiento no es necesariamente potabilización por lo que se considera riesgoso que dichas aguas ingresen a la futura presa de Arcediano. Por otra parte hay que decir que saneamiento no es lo mismo que potabilización.

#### LA POLÉMICA SOBRE ARCEDIANO.

La Comisión Estatal de Agua y Saneamiento (CEAS) fue creada en agosto 2000 bajo el decreto 18434, tiene a cargo el desarrollo hidráulico de Jalisco. Con base en sus atribuciones el CEAS lanzó una convocatoria para la realización de proyectos para resolver el problema del abastecimiento de agua a la ZCG recibiendo 53 proyectos los cuales se desglosan en el siguiente cuadro:

<b>Tipos de propuestas recibidas por la CEAS</b>	
<b>Tipo de proyecto</b>	<b>Conjunto de las 53 propuestas iniciales</b>
Infraestructura y aprovechamiento del Río Verde	48%
Cultura del agua	16%
Cuidado de reservas	8%
Gestión y planeación territorial	8%
Tratamiento del agua	8%
Otros	12%

Fuente: Informe del Comité Técnico de Análisis del proyecto Arcediano. Mayo 2004

La CEAS determinó después de la evaluación realizada la construcción de la presa en el sitio de Arcediano, ubicado al norte de la ciudad de Guadalajara en la barranca de Huentitán también conocida como la barranca de Oblatos, dejando en segundo lugar el saneamiento de las aguas residuales de la industria y el sector doméstico.

El Ejecutivo del Estado presenta al Congreso del Estado una iniciativa de contratación de un préstamo por 6,700 millones de pesos para llevar a cabo proyectos de abastecimiento de agua potable y saneamiento de aguas residuales que comprende la construcción de un sistema de captación y bombeo en el Río Verde y el Programa de saneamiento y reuso de aguas de la Zona Conurbada de Guadalajara la cual fue aprobada el 8 de mayo de 2003, sin embargo el Ejecutivo del Estado envía el pasado 19 de febrero una enmienda al decreto 19985 en donde señala que dichos proyectos tendrán su referente en el sitio Arcediano propuesta elegida por el CEAS. A la fecha para dicha iniciativa sólo se han autorizados los recursos para el saneamiento no así para la construcción de la presa en Arcediano ya que aun cuando se cuenta ya con los recursos estos no han sido autorizados por el Congreso del Estado.<sup>87</sup>

El proyecto en el sitio Arcediano se ha vuelto un tema de discusión tanto en la opinión pública, como de organismos no gubernamentales (ONG'S) y dentro del ámbito académico de la Universidad de Guadalajara pues se considera que es un proyecto que tendrá un gran impacto; económico, social y ambiental para el desarrollo de Jalisco en las próximas décadas. Se calcula que el proyecto de la presa en Arcediano sería la inversión más alta de los últimos años y supera la inversión pública de Jalisco en el último trienio. Sin embargo no ha cumplido cabalmente con una serie de observaciones que le han realizado los diferentes actores sociales de la ZMG y que requieren ser tomados en cuenta para llevar a cabo dicho proyecto.

El proyecto Arcediano debe considerar tres problemas; el manejo integral de cuencas hidrológicas, tratamiento de las aguas contaminadas y abastecimiento de agua a la Zona Conurbada de Guadalajara, sin embargo el manejo integral de cuencas hidrológicas punto nodal de la política futura del agua no ha sido considerado en dicho proyecto.

De acuerdo al Comité Técnico de análisis del proyecto Arcediano de la Universidad de Guadalajara menciona que no se percibe una visión de política integral de la gestión del agua y se observan contradicciones respecto a lo señalado en el Programa Nacional Hidráulico, el Plan Estatal de Desarrollo y en las tendencias internacionales en políticas de agua por lo que se considera que dicho proyecto no

---

87 Documento de trabajo del Comité Técnico del Proyecto de Arcediano, Consistencia e inconsistencias del proyecto de Arcediano, 2 de marzo de 2003.

es consistente. Otra de las ausencias en el proyecto es la falta de criterios de beneficio social integral y eficiencia del manejo del recurso hídrico y la falta de objetivos de mayor eficiencia de su uso y de la calidad del agua potable de acuerdo a los parámetros internacionales para la sustentabilidad.

La Universidad de Guadalajara a través de Comité Técnico de Análisis del proyecto Arcediano considera como viable para el abastecimiento de agua para la ZCG el proyecto de Loma Larga que quedó como segunda alternativa para resolver el problema de la supuesta escasez de agua sin dejar de lado que se deben privilegiar las acciones de reducción de la demanda con un enfoque sustentable antes de aumentar la oferta mediante grandes obras de infraestructura, así como disminuir los altos niveles de pérdidas de agua en el sistema en relación a parámetros aceptables.

Sin embargo la CEAS descarta este proyecto con el argumento de que el sitio de Loma Larga no era viable ya que: la permeabilidad del suelo impide hacer sello hidráulico en el sitio Loma Larga; el costo del proyecto se ubicó por encima del proyecto Arcediano y por último manifestaron que la cantidad de metros cúbicos por segundo es inferior a la que ofrece el proyecto Arcediano. Por lo que dicho comité señala que la información sobre el proceso de selección entre las dos alternativas tiende a desvirtuar la alternativa de Loma Larga ya que la información entregada a la Universidad de Guadalajara se daban varias versiones respecto a los costos de las alternativas Arcediano y Loma Larga. En septiembre 2001 los costos de cada uno de los proyectos eran de; \$ 2,340 MDP y \$ 3,735 MDP, respectivamente con una diferencia de \$ 1,395 MDP, para febrero 2004 éstas ascendieron a: \$ 3,200 MDP y \$ 5,666 MDP, respectivamente con una diferencia más marcada de \$ 2,466 MDP, de presentar efectivamente estas inconsistencias no se explica que Loma Larga se haya manejado como la segunda opción con respecto a los 53 proyectos que concursaron para resolver el problema de abastecimiento de agua a la ZCG.

Por otra parte el proyecto de Arcediano en el caso de los costos presentados para la realización de dicho no se consideró la proyección de los costos del consumo de energía que se requerirá para el bombeo, los costos de saneamiento y remediación ambiental ya que no se conoce el tipo y nivel de contaminación del sitio, la vulnerabilidad del sistema ambiental y los impactos a la salud lo cual no permite determinar con precisión los costos totales de las obras, situación estratégica cuando se está en proceso de formalizar un endeudamiento que será pagado por la sociedad de manera económica y ambientalmente.

Se considera que para la construcción de nuevas fuentes de abastecimiento de agua a las ciudades se debe realizar en principio una evaluación de los recursos hídricos y las opciones de desarrollo que tiene la región y definir las alternativas que para el abastecimiento de agua y saneamiento para la ZMG y la conurbada sin dejar de lado el lago de Chapala. Sin embargo el proyecto de Arcediano presentado por la CEAS no garantiza su viabilidad económica, social, ambiental y políticamente, suscitándose con ello una gran inconformidad en varios sectores de la ZMG y en especial en algunos especialistas de la Universidad de Guadalajara<sup>88</sup> que después de hacer un análisis de dichos proyectos propone algunos aspectos que deben ser considerados en el caso del abastecimiento de agua a la ZCG.<sup>89</sup>

Como se deben generar políticas integrales en el manejo del agua de largo alcance que permitan la conservación de nuestros lagos y ríos que garanticen que dicho recurso sea accesible a las diferentes formas de vida en cantidad y calidad. Que en la elaboración de proyectos que impacten a la sociedad se deberá tener la participación ciudadana con la finalidad de concientizar a la población y lograr su colaboración siendo corresponsable en la toma de decisiones, promover una cultura del agua que modifique nuestros hábitos individuales y colectivos de consumo.<sup>90</sup>

Que en el caso del proyecto Arcediano las autoridades deben facilitar el acceso a la información sobre el impacto ambiental, y los riesgos en escenarios económicos y ambientales adversos, e informar las estrategias para revertir los problemas que se generaran con la inundación en el sitio de Arcediano como es la generación de materia orgánica, se deberá realizar el monitoreo del agua que reciba la presa, así como la calidad del agua estableciendo un sistema de indicadores de salud-enfermedad relativos al consumo de agua proveniente de la represa. Que se forme un cuerpo ciudadano, imparcial y objetivo, encargado de fiscalizar la buena administración de los recursos en proyectos hidráulicos.<sup>91</sup>

A la fecha se sigue con la discusión sobre la viabilidad de dicho proyecto en el Congreso del Estado el cual suspende temporalmente la construcción de la presa en

---

88 Comité de desarrollo sustentable del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la U de G.

89 Comité Universitario para el Desarrollo Sustentable del CUCSH, Público, viernes 1º. De agosto de 2003, p.9, Guadalajara, Jal.

90 Idem.

91 Idem.



Arcediano mientras se concluyen las mesas de discusión entre los técnicos especialistas de la CEAS y la Universidad de Guadalajara, no así el proyecto de las plantas tratadoras de agua que también presentan ciertas inconsistencias puesto que no se cuenta con un estudio que determine el tipo de contaminantes que prevalecen en dicha cuenca para saber que tipo de plantas se requieren para subsanar el problema de la contaminación, así como cual será la participación de los industriales ya que los costos ambientales derivados del proceso de industrialización no deben ser pagados por la sociedad.

## ALGUNAS CONCLUSIONES

Se considera que el proceso político para la construcción de nuevas alternativas de abastecimiento y saneamiento de agua debe reunir ciertas condiciones: La transparencia y apertura del proceso de formulación de políticas y de toma de decisiones. Las políticas definidas de un modo arbitrario y autoritario, en contra de la voluntad de la población o sin su conocimiento, si bien puedan parecer correctas desde el punto de vista técnico, están destinadas al fracaso. Por otra parte, es importante asegurarse de que todos aquellos que estén implicados en especial los que defienden los intereses públicos se hallen en condiciones de cumplir sus funciones, tanto desde el punto de vista de su capacidad técnica, como de su comprensión de la situación social que sirve de marco para las políticas y decisiones.<sup>92</sup>

Sin embargo la construcción de grandes obras de aprovechamiento en la ZMG han sido realizadas a menudo sin serios estudios previos sin un examen de su impacto ambiental, sin tomar en cuenta los ecosistemas, sin analizar las soluciones de reemplazo o las medidas compensatorias, y que el poder del dinero ante tal volumen de obras a veces oscurece los verdaderos intereses en juego. Pues se han generado en los últimos tres años tandeos con la finalidad más que de conservar el Lago de Chapala, es la de seguir teniendo como proveedor el Lago de Chapala ya que desde 1956 se extrae agua a través del Río Santiago siendo desde entonces su principal proveedor, lo cual no ha sido el principal problema, sino su uso desmedido y sin medidas compensatorias que permitan su desarrollo sustentable y sostenible para el abastecimiento de agua a la ZMG.

---

92 Antón, Danilo J., *Ciudades sedientas Agua y ambientes urbanos en América Latina* Editorial: Nordan, CIID y Ediciones UNESCO, Uruguay, 1996, p.51

La principal preocupación de las diferentes instancias de gobierno no ha sido la sustentabilidad del medio ambiente sino únicamente el abastecimiento de agua a las ciudades en detrimento de los ecosistemas que rodean a estos núcleos urbanos; el Lago de Chapala, el Bosque la Primavera y ahora la barranca de Oblatos que a la larga se revierte y puede la ciudad terminar con problemas severos en la dotación de los recursos hídricos como consecuencia de la falta de procesos armónicos que cubran por una parte la satisfacción de la demanda y por otra la preservación de los recursos naturales a largo plazo que garanticen la viabilidad de su desarrollo.

Por otra parte se considera que el municipio debe superar dos crisis: la del municipio la cual se refiere a la incapacidad de los gobiernos locales para asumir incluso las funciones más elementales de prestación de servicios públicos; y la crisis ambiental que consiste en el deterioro muchas veces irreversible del medio biofísico que resta sustentabilidad al proceso de desarrollo que se pretende impulsar. Para asumir esta nueva función, las municipalidades tendrían que prestar una atención muy especial a su trato medioambiental local que hace posible cualquier proceso de desarrollo urbano sustentable.

Los problemas ambientales y de abastecimiento de agua de las grandes ciudades de América Latina y el Caribe resultan de un complejo de circunstancias, que incluyen no solo la disponibilidad de recursos hídricos y las características y vulnerabilidad del ambiente, sino también aspectos demográficos, legales, administrativos, políticos y de comportamiento social. Si bien puede parecer que estos problemas se han resuelto una vez que se dispone de agua suficiente, no es así, ya que no existen estrategias para renovar las corrientes subterráneas y, en todos los casos, prevalece la visión lineal y de corto plazo.<sup>93</sup>

Más aún cuando no se proyectan medidas contundentes para restaurar el ciclo hidrológico de nuestro Estado. El proyecto de arcediano no garantiza la recuperación del Lago de Chapala; más bien da la impresión de servir de pretexto para soslayar el asunto pues no se presentan en dicho proyecto acciones directas sobre este reservorio natural que permita su recuperación, se traten sus aguas y se regulen sus usos para que siga siendo una de las fuentes de abastecimiento de agua para la ZMG pero sustentable.

---

93 Antón, Danilo J., *Ciudades sedientas Agua y ambientes urbanos en América Latina* Editorial: Nordan, CIID y Ediciones UNESCO, Uruguay, 1996, p.195

Por lo que se concluye que en México, como en Jalisco, no existe una política de agua con una visión integral y de largo plazo. El proyecto de Arcediano es un ejemplo de ello. La construcción de la represa, sin el fomento paralelo de una cultura responsable del consumo y saneamiento del vital líquido y una mejor eficiencia en la gestión del agua deja a medias la solución del problema pues no se consideran como se menciona a lo largo del texto el cambio en la cultura del uso del agua tanto en el sector industrial como doméstico como un elemento principal, el mantenimiento y/o cambio de la red de distribución del agua, una menor dotación de agua por habitante al día, una mejor y mayor cobertura del sistema de agua en la ZMG, de no considerarse esto y establecer acciones concretas que nos lleven a un desarrollo sustentable no habrá agua que alcance a cubrir la creciente demanda de las ciudades cada vez más grandes.

En el caso de la ZCG en el cual se encuentran involucrados varios municipios las soluciones propuestas deben ser acordadas de manera intermunicipal para realizar un proyecto integral que considere una visión desde el estado en beneficio de la región que garantice la protección ambiental de la cuenca posibilitando con ello el desarrollo sustentable es decir el equilibrio entre el bienestar social y el uso ecológico de los recursos naturales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Antón, Danilo J.**, Ciudades sedientas 1996. Agua y ambientes urbanos en América Latina Editorial: Nordan, CIID y Ediciones UNESCO, Uruguay.

**Documento de trabajo del Comité Técnico del Proyecto de Arcediano**, Consistencia e inconsistencias del proyecto de Arcediano, 2 de marzo de 2003.

**Durán, Juárez J.M., 2002.** Problemas de abastecimiento de agua y desarrollo urbano sustentable: el caso de la zona metropolitana de Guadalajara, en la Carta Económica Regional, Universidad de Guadalajara, México.

**Durán Juárez Juan Manuel, Raquel Partida Rocha, 1987.** Empresas y contaminación ambiental. El caso del Corredor Industrial de Jalisco, Revista del IES, Universidad de Guadalajara.

**Encuesta aplicada en diciembre de 2003** a 600 hogares de la ZMG en 60 AGEB's, la técnica de muestreo aleatorio estratificado, las entrevistas se realizaron 2 por manzana a personas mayores de 16 años y con conocimiento de la información solicitada. La confiabilidad estadística es del 95 por ciento con un grado de error del  $\pm 4$  por ciento. Agradecemos la colaboración en la aplicación y sistematización de la encuesta a la Lic. Luz Bermejo Pajarito y la C. Cinthia González, Ariadna García Torres.

- Gobierno del Estado de Jalisco, 1990.** *Chapala un lago para México; 16 plantas de tratamiento*, Guadalajara.
- Jouravlev, Andrei, 2003.** Los municipios y la gestión de los recursos hídricos, División de Recursos Naturales e Infraestructura, CEPAL, Santiago de Chile.
- Martínez, Réding Fernando,** Agua para la Zona Metropolitana de Guadalajara 1983-1988, SIAPA, Guadalajara, 1988.
- Núñez, Miranda Beatriz, 1999.** Guadalajara: Una visión del siglo XX, Guadalajara.
- Romero, Lankao, Patricia, 2002.** Agua en el alto Lerma. Experiencias y lecciones de uso y Gestión en Los Estudios del Agua en la cuenca Lerma-Chapala-Santiago, Brigitte Boehm Schoendube, Juan Manuel Durán Juárez, Martín Sánchez y Alicia Torres, (coord.), El Colegio de Michoacán, Universidad de Guadalajara, pp. 71-88. México.
- Zurita Martínez, Florentina, Luis Arturo Macías García, 2002.** Población, Contaminación potencial del agua y las capacidades actuales del tratamiento de aguas residuales en la Región de la Ciénega, en Los estudios del agua en la Cuenca Lerma-Chapala-Santiago, Coedición El Colegio de Michoacán, Universidad de Guadalajara/CUCSH.

# ¿Hacia dónde va la identidad de los obreros manufactureros de Aguascalientes?

Pablo Gutiérrez Castorena\*

El tema de identidad obrera es un problema que presenta muchas aristas y ángulos de estudio, lo cual lo hace un tema que desprende muchas preguntas y respuestas. Aunque se le ha asociado mucho a los temas de la cultura, no es un asunto exclusivo de éste ángulo temático.

Las preguntas que resultan cuando algún estudioso intenta abordar la identidad obrera son tantas que parece imposible resolverlas con una herramienta teórica. Esto es, parece ser que el problema de la identidad es imposible de responderse con explicaciones estructuradas acabadas, cuyas lógicas axiomáticas no incluyen elementos presentes en la realidad. Por lo tanto, parece pertinente que para llevar a cabo un estudio como éste, resulta necesario delimitarlo, de esta manera se daría un primer paso para entrarle a éste tema, el cual nos ayudará a enfocar nuestros esfuerzos de reflexión.

Una vez delimitado el objeto de estudio y enfocarlo en su forma concreta, es necesario hacer las preguntas que puedan guiarnos.

Muchos estudiosos se han preguntado alguna vez, ¿cómo se construyen las identidades en los sujetos obreros? o ¿qué criterios son los que un investigador

---

\* El Mtro. Pablo Gutiérrez Castorena es profesor investigador de la Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. Tiene la Maestría en Sociología Industrial y del trabajo. Su correo electrónico es [pgutier@correo.uaa.mx](mailto:pgutier@correo.uaa.mx).

debe tomar para determinar la existencia de identidad obrera en una fábrica?. Estas cuestiones, si bien son importantes, resultan básicas y limitadas cuando ya encontramos una identidad en una realidad que presenta situaciones particulares, que muchas veces poseen características no contempladas por los pensadores teóricos, y que se encuentra amenazada por determinados cambios estructurales. En este caso, debemos de formular preguntas que el pensar **teórico tradicional** (que utiliza el método del hipotético deductivo y la construcción de modelos teóricos), lleva a cabo de forma a priori, pero que no resuelve el problema que nos interesa.

Por tal motivo, es necesario un tipo de pregunta que cuestione situaciones reales y que obligue al estudioso a pensar en probables respuestas que no son posibles de contestar con teorías existentes. Estas preguntas son: ¿por qué ha de cambiar la identidad obrera de una empresa?, ¿qué nuevos elementos subjetivos (racionales, valorativos, psicológicos y estéticos)<sup>94</sup> están cobrando sentido de identidad en los sujetos obreros? y ¿hacia dónde van dirigidas las acciones de los obreros que han construido una nueva identidad?.

Por lo tanto, lo que va a normar en este capítulo es explicar cómo fue que en una empresa los trabajadores lograron cambiar, en el proceso de trabajo, su sentido de identidad y la dirección de sus acciones. Cabe aclarar que en el documento completo se problematizaron otras dimensiones que están presentes en la realidad, tales como: lo sindical, los valores de religiosos y prácticas comunes en los trabajadores, que de alguna forma se entrelazan con la dimensión de lo productivo en el nivel de los procesos de trabajo.

La hipótesis de trabajo que normó éste estudio fue: “Los procesos de reestructuración productiva<sup>95</sup> en las empresas propician cambios en las estructuras subjetividades de identidad de los obreros manufactureros de Aguascalientes y viceversa”.

Ahora bien, dado que el estudio se llevó a cabo en la ciudad de Aguascalientes, la afirmación de la hipótesis se referirá a los obreros manufactureros de la entidad de Aguascalientes.

---

94 Los elementos subjetivos aludidos son sugeridos por Ma. Eugenia de la O, Enrique de la Garza y Javier Melgoza, en su libro de “Los estudios sobre la cultura obrera en México”, publicado en 1997 por la Ed Pensar la cultura. México D.F.

95 La reestructuración productiva es entendida como lo propone Enrique de la Garza en su libro de “Reestructuración productiva y respuesta sindical en México, editado por la UNAM en 1993 en la ciudad de México, D.F.

Cabe aclarar que el presente estudio solamente expone los cambios en la dimensión de los procesos de trabajo. En el estudio completo es posible ver el total de dimensiones que permitieron detectar la configuración de las identidades en una empresa de la ciudad de Aguascalientes, que será publicado próximamente.

El caso que se tomó para este estudio es una empresa de capital local, que en poco tiempo implementó procesos de reestructuración productiva y que se encuentra en vías de certificarse. Esta empresa es conocida como CRISA: Línea Italia de Aguascalientes, México.

## LOS ORÍGENES Y CONSTRUCCIÓN DE LAS IDENTIDADES EN LOS OBREROS DE CRISA

Los trabajadores que llegaron a CRISA por primera vez eran trabajadores que preferentemente vivían en la ciudad y sólo unos cuantos eran trabajadores del campo. La mayoría tenía experiencia laboral debido a sus trayectorias laborales.

En aquel entonces (en los ochenta) la empresa iniciaba como tal vendiendo o instalando antenas parabólicas. Este servicio se extendió por los años ochenta e inicios de los noventa. La cantidad original de personal que ocupaba la empresa en aquellos años era de tres trabajadores. El servicio de instalación de parabólicas se extendía a todas las localidades y estados de la región. Para los trabajadores, su empleo era divertido, ya que se la pasaban todo el día en la calle o en viajes de instalación. El precio por su trabajo giraba alrededor de lo que ellos sentían por sus tareas. Precio entendido por la situación de estar libres (fuera de la empresa), esto es, sin que mediaran reglamentos que limitaran sus actividades laborales.

A finales de los ochenta la empresa (el empresario concretamente), decide reconvertir su empresa e incorpora la elaboración de nuevos productos que implicaban cambios en las tareas de los trabajadores. Ese proceso de reconversión se tradujo en la primera crisis que enfrentó la empresa, ya que el incremento de obreros en la planta debido a los nuevos procesos de producción, llevó de forma inevitable de elevar los costos sin que los nuevos productos se hubieran colocado en el mercado. Tal crisis se tradujo, además, en el cambio de tareas productivas para quienes gozaban de no tener que estar encerrados en un espacio productivo determinado.

Una vez pasada la crisis de colocación del producto en el mercado, de haber sustituido el producto inicial por el de elaboración de muebles para oficina y muebles

para computadora (esto se lleva a cabo a mediados de los noventa), y de haber adaptado a un gran número de trabajadores a las tareas productivas en una planta, inicia un periodo de crecimiento importante en la empresa, que sólo se trastocará cuando aparece una segunda crisis. Esta segunda crisis se debió a la incorporación de procesos de reestructuración productiva, que se inició a finales de los años 90.

El proceso descrito en los párrafos anteriores nos lleva, de forma obligada, a la pregunta: ¿cuál es el proceso socio-cultural que experimentaron y experimentan los trabajadores, en cuanto a su empleo, tareas, grupo de amigos y de relaciones laborales en la empresa y la empresa misma, que culminó en la construcción de identidades en los trabajadores?

Lo anterior lo pudimos constatar con los resultados que se obtuvieron con nuestra encuesta y el conjunto de entrevistas que se llevaron a cabo. Al preguntarle a los trabajadores sobre las nuevas tareas realizadas por él, el grupo de amigos y sus compañeros de trabajo con respecto al sentimiento que han despertado por sus tareas y por el tipo de relación que han establecido entre ellos mismos, encontramos que existe un fuerte orgullo por las tareas actuales, por aquellas actividades de creación reciente (tanto individual y colectivamente), por sus reglas de conducta y costumbres compartidas. Así, por ejemplo: el 66.7% de los trabajadores opinó que han creado nuevas tareas en el trabajo y que en estos momentos el cien por ciento de los obreros entrevistados muestran un orgullo por sus tareas actuales. Esto es, tanto aquellos trabajadores creativos como los que sólo realizan sus tareas asignadas encuentran orgullo por lo que hacen en la empresa.

Además, al preguntar a los trabajadores sobre las tareas que realizan sus amigos, estos contestaron que el 94.1% de ellos realizan las mismas actividades productivas y que de esos mismos compañeros el 70.6% opinó que han creado nuevas tareas de manera colectiva. Los indicadores anteriores se ven reforzados con otros que miden la integración del trabajador al grupo de amigos con respecto a las tareas similares que realizan, en este caso el 76.5% expresó que si existe integración entre él y el grupo de amigos que realizan tareas similares. Además, la opinión de la integración del grupo de amigos con tareas similares se refuerza por que los mismos trabajadores opinan, que entre ellos existen reglas de conducta, tal opinión alcanzó 51 por ciento y un 54.5% opinó también que existen costumbres compartidas. (Ver cuadro 1)



Los datos anteriores se hacen consistentes al contrastarlos con las opiniones de trabajadores que tienen más de 10 años habían trabajado en la empresa. Al preguntarle al señor Francisco Gaytán, supervisor de producción, sobre qué ha significado su trabajo para él. Éste contesta que su trabajo le ha dado todo en la vida. El trabajo le ha permitido tener una esposa, muchos amigos, sentirse a gusto en lo que hace, comprar una casa, entre otras cosas.

“Bueno mira, mucho por que para empezar es el sustento de mi familia, significa mucho, creo que no quiero alarmarme pero significa mi vida: diecisiete años trabajando aquí. Anteriormente no tenía familia, la conseguí cuando yo estuve aquí; no tenía casa, la conseguí cuando estuve aquí. Este, yo no tenía auto, creo que cuando estuve lo conseguí, pues lo más importante es que no conocía a tanta gente, ni tenía la oportunidad de convivir con tanta gente y bueno, la empresa me dio la oportunidad, entonces significa mucho para mí” (Informante # 2)

Al preguntarle si este también sería el mismo caso de sus compañeros de trabajo, éste respondió:

“Yo creo que sí, con los que he hablado creo que son muchos, hay algo de semejanza con lo que yo digo, con bastante de ellos.” (Informante # 2)

Si analizamos los datos y los comentarios anteriores podemos observar que se ha generado identidad en los trabajadores hacia las tareas que realizan y lo que les ha dado su trabajo: tanto individual y colectivamente.

Ahora bien, para intentar profundizar en el grado de identidad del trabajador y del grupo de amigos, se construyó otro indicador que se mueve al nivel de lo simbólico. Utilizando un conjunto de elementos simbólicos (que se pueden observar en grupos con identidad), se intenta ver cuál es el tipo de símbolo que tiene mayor reconocimiento social, como resultado de procesos de identidad. Así, el 19.6% de los trabajadores reconoció tener un emblema de trabajo entre el grupo de amigos. El 13.7% reconoció tener una mascota entre el grupo de amigos de trabajo, el 5.9% reconoció tener una canción compartida y 5.9% manifestaron que existen otros símbolos entre sus compañeros y el 52.9% opinó no tener un símbolo compartido entre el grupo de amigos. (Ver cuadro 2)

Los resultados anteriores nos llevan a considerar que los procesos de identidad en los trabajadores de Línea Italia aún no se han consolidado, pero si dan muestra de que se ha creado reconocimiento por el trabajo, tanto individual como

colectivamente; y de que además, existen normatividades y costumbres que la mitad de los trabajadores, aproximadamente, reconocen. Sin olvidar además que ya existen vestigios de simbolismos culturales reconocidos por los obreros que nacieron en el piso de la fábrica y que están conectados con las identidades de los obreros al nivel de lo productivo. Lo que no podemos afirmar es que dichas normatividades, costumbres y símbolos en el trabajo por parte de los obreros han llegado a constituirse en construcciones de sentido<sup>96</sup> para las acciones colectivas.

Los resultados anteriores nos llevan a identificar cuál es la construcción de sentido que se ha creado en los trabajadores de CRISA. Los obreros de Línea Italia identifican el valor por el trabajo a través del orgullo que sienten por sus tareas actuales. Ese orgullo por las tareas actuales se conectó con el sentimiento similar que tienen los obreros por haber creado nuevas actividades productivas en la planta. Además, el aprecio por el trabajo que tienen los trabajadores se ha reforzado con la cooperación que ha existido entre ellos al momento de diseñar las nuevas actividades, esto es, lo anterior se ha debido al trabajo en equipo entre los obreros desde hace algunos años.

Ahora bien, la construcción de sentido por el trabajo en los obreros de CRISA se ha expresado además en lo simbólico. Esto es, algunos obreros han creado emblemas relacionados con el trabajo, otros han reconocido mascotas y unos cuantos tienen una canción que los identifica como compañeros. Además, entre los trabajadores de la empresa se encontró que entre ellos existe el reconocimiento de reglas de conducta y costumbres compartidas que refuerzan la construcción de sentido de aprecio por el trabajo.

Por lo tanto, el tipo de identidad construida en los obreros de CRISA según el proceso de construcción de sentido al nivel de los procesos de producción, le llamaremos **identidad de involucramiento inclusivo**.

La connotación de involucramiento se debe al resultado de cómo los trabajadores muestran interés por desarrollar nuevas habilidades y conocimientos en los procesos de producción que les permiten adaptarse a las nuevas tecnologías impulsadas por la gerencia. Este nuevo interés por las nuevas simbologías, signos, lenguajes y concepciones por el trabajo, impulsadas por la gerencia, no nece-

---

96 El término de construcción de sentido es retomado del libro de Ma. Eugenia de la O, De la Garza y Melgoza, citado con anterioridad.

sariamente tuvieron sus orígenes en las experiencias productivas de CRISA; en este caso, dicho interés (en algunos de los trabajadores), se despertó debido a sus experiencias laborales pasadas, que dieron como resultado poder incorporarse con éxito a la actividad productiva; y a otros trabajadores (que sin tener experiencias laborales pasadas), pudieron reconocer la importancia de asimilar nuevas técnicas (capacitarse), para adaptarse a los nuevos requerimientos de fuerza de trabajo en la empresa. Y es inclusivo en la subjetividad de los obreros debido a que los trabajadores de CRISA muestran niveles bajos de exclusión hacia sus compañeros, siempre y cuando los obreros involucrados mantengan cierta disposición a asimilar y comprometerse a trabajar en equipo y a actualizarse en sus conocimientos y habilidades.

Esto es, los grupos de amigos y compañeros reconocen tener identidad colectiva con respecto a algo, más no son construcciones de sentido rígidas con características de una monoidentificación (identidades construidas alrededor de un sólo valor reconocido colectivamente), sino más bien, en las subjetividades de los obreros podemos encontrar varios tipos de identidades con reconocimientos colectivos distintos. En el obrero podemos observar distintos nosotros con distintas colectividades girando en torno a la identidad por la empresa. Además, lo inclusivo también hace referencia a las conductas no excluyentes de los integrantes de los equipos de trabajo y de los trabajadores en general, debido a que el interés por asimilar nuevas tecnologías esta conectado con las formas de pago conocidas en la empresa como el CRISAM.<sup>97</sup>

Lo único excluyente en la identidad de dichos obreros es la conducta individualista de algunos de ellos al no desear asimilar los conocimientos y habilidades de las nuevas tecnologías, por la negativa de trabajar en equipo y por rechazar el sistema de pago implementado por la gerencia (el CRISAM). Las condiciones culturales anteriores repercuten en el ingreso del resto de los compañeros que sí trabajan en equipo y por lo tanto, en sus conductas excluyentes.

Para el caso de la empresa Línea Italia, los trabajadores que presentan conductas individualistas tienden a buscar otros empleos, debido a que no les agrada la forma de pago de la planta. Este hecho redundante en que los trabajadores que

---

97 El CRISAM es una forma de pago que consiste en mantener determinadas productividades y condiciones de seguridad por periodos semanales. Si el equipo de trabajo mantiene parámetros altos de productividad y seguridad puede alcanzar sueldos de hasta \$4,000.00 pesos mexicanos por semana (algo así como 400 dólares por semana). De lo contrario, si el equipo no logra alcanzar los parámetros establecidos sólo recibe el sueldo base (\$1,200.00 por semana aproximadamente).

desean trabajar en CRISA son los que se encuentran identificados con su equipo de trabajo, su grupo de amigos, con sus actividades productivas nuevas y con la empresa.

La afirmación que hacemos con letras negritas la podemos apoyar con otros tres indicadores que se construyeron, estos son los siguientes: el tipo de recibimiento de un trabajador; el grado de aceptación de un obrero por los grupos de amigos en la fábrica; y las razones para aceptar a un trabajador en el grupo de amigos. Aunque estos tres indicadores no tienen una conexión directa con el problema de la identidad, nos sirven para observar cual es el grado de rechazo de aquellos grupos de amigos que han creado una identidad más sólida, ya sea por obreros con oficio reconocido u otros casos, y que no reciben fácilmente a los trabajadores nuevos.

Así, podemos ver que el tipo de recibimiento de un trabajador por parte de los obreros de la planta al momento de ingresar, se expresó de la siguiente manera: el 68.6% opinó que el proceso de incorporación de una trabajador es rápida; el 21.6% aceptó primero convivir con el trabajador y después decidir si lo incorporaban o no; y con 5.9% aquellas personas que recibían a medias al trabajador de nuevo ingreso. (Ver cuadro 3)

Los datos anteriores se pueden complementar con el siguiente indicador que mide el grado de aceptación del trabajador por el grupo de amigos. Los trabajadores de CRISA opinaron que 70.6% fue aceptado inmediatamente al momento ingresar a la planta. El 25.5% opinó que sus compañeros lo aceptaron a medias y que sólo el 3.9% expreso haber sido rechazado por sus compañeros de trabajo. Como podemos ver, los datos de los dos indicadores muestran grados altos de aceptación o recibimiento por sus compañeros de trabajo al momento de ingresar a la planta. Esta afirmación la podemos apoyar con algunas opiniones de trabajadores de la empresa. Una de ellas es la del Sr. Jesús Sandoval, jefe de producción, en donde al preguntarle cuál fue la manera como lo recibieron sus compañeros de trabajo, éste menciona que a parte de recibirlo, sus compañeros, le ayudaron a ser más sociable, algo que según el señor Sandoval no tenía:

“Sí, si me adapte muy rápido. De hecho la forma como ellos se llevaban me ayudo a mí por que yo era una persona muy cohibida. Digamos que no era nada abierto hacia la demás gente, era muy seco en mi relación. Cuando llegué a esta empresa, me fueron metiendo en ese ambiente y me ayudó a ser más sociable en cierto aspecto” (Informante # 1)

Las posturas de rechazo entre los trabajadores de la empresa Línea Italia parecen no estar muy difundidas. En este caso, entre los trabajadores de la empresa Línea Italia no se ha llegado al grado de la exclusión. Esta preocupación surge por los casos registrados en otras empresas del mundo en las que los trabajadores con identidades definidas ven a los obreros de nuevo ingreso como personas ajenas, en esos lugares a los nuevos sujetos en la empresa son conocidos como *outsiders*. (Trice, 1993: Pág. 27). Ese tipo de relación entre los obreros de Línea Italia no se ha generado. Por el contrario la tendencia, en estos momentos, parece ir de forma inversa. En CRISA se ha desarrollado más la idea de trabajo en equipo que ha llegado a expresarse en actividades recreativas para los trabajadores. Esta idea de trabajo en equipo se ha dado por la influencia del gerente de producción (originalmente) en el nivel del piso de la fábrica y por el sindicato (últimamente) en cuanto a las formas recreativas que tienen en estos momentos los trabajadores. (Ver cuadro 4)

Esa parece ser la experiencia del supervisor Francisco Gaytán:

“Bueno, yo creo que el principal líder fue el Ing. Rafael Montoya (gerente de producción) que afortunadamente es nuestro jefe. Él es quien nos ha enseñado a todo mundo, de los que quedamos, de los que ahorita somos supervisores de aquellos tiempos y que nos quedamos. Pues sí, él definitivamente nos formó, él nos vino formando a los líderes, a los líderes del grupo, por que yo creo que como dicen que líder es el que marca el paso y abre camino, pero el que triunfa es el equipo”

“Si esos equipos se han trasladado a otros lugares, hasta en el fútbol. Gracias al apoyo del sindicato se han organizado torneos, los compañeros forman equipos de fútbol y se enfrentan entre departamentos, los de carpintería contra los de estructuras o los de archiveros” (Informante # 2)

La estadística y los comentarios del supervisor de la empresa muestran como los procesos de reestructuración impulsados por la gerencia contribuyeron en el proceso de construcción de identidad. En este caso parece ser que la gerencia despidió a aquellos supervisores que no asumían una conducta de trabajo en equipo; y conservaron en la planta productiva a aquellos que sí involucraban e integraba a sus compañeros. Esta idea es la que tiene el gerente de producción de la planta:

“Totalmente, había varios supervisores que ya se retiraron de la empresa que no pudieron soportar el cambio definitivamente. ¿Por qué?, porque fue un cambio

de ser un taller ahora es una fábrica, yo pienso que los supervisores son los que mas sufrieron esa transformación, fue un golpe muy fuerte porque yo lo veo así de ser obviamente gente con poca preparación escolar pues no les gustaba estudiar y la hora de ser supervisores y estar capacitándose para ser un poco mas administrativos no sólo operativos muchos de ellos no podían con este nuevo rol, además que había algunos vicios, digamos de que como tenían poder algunos llegaron a tener treinta gentes a su cargo de ser operarios tres o cuatro años antes, algunos de ellos formaron vicios de forma muy rápida de su isleta de poder, que al empezar a haber controles más claros en la fábrica, más libertad de que los ayudantes hablaran, expresaran su opinión, pues se fueron rompiendo esas islas de poder y algunos supervisores tronaron y se retiraron de la empresa”.

“...en cuanto a estas islas de poder te digo que se dio por eso quizás el grado de inmadurez incluso en todos los niveles, ¡no! realmente era una empresa que nos estábamos formando, entonces estos supervisores que estaban en formación algunos de ellos, reciben mucho poder por un lado y luego mucha presión, se llegó a dar casos en que un supervisor decía a su gente, saben que ya no vamos a darle mas recio al trabajo hasta que nos aumenten. Entonces fue cuando, pues, continuamos con la capacitación con estas gentes, y las que no aceptaron el cambio pues ya no pudieron estar en la empresa. (Informante # 1)

Parece ser que la gerencia apostó a los supervisores para que por medio de ellos se pudiera integrar e involucrar al resto de trabajadores. La declaración anterior lo podemos corroborar con los datos estadísticos que ya mostramos en el cuadro # 4. Ahora bien, los datos y los comentarios anteriores se fortalecen si incorporamos otra pregunta que nos permite profundizar en el análisis de la identidad de los trabajadores. Este otro indicador se mueve alrededor de las razones de por qué un trabajador de nuevo ingreso es aceptado por sus compañeros de trabajo.

Los obreros que aceptaron al nuevo trabajador porque les agradaba, alcanzaron 51 por ciento. Para aquellos trabajadores que opinaron que reciben a un compañero debido a su preparación técnica, alcanzaron 21.6 por ciento. Hubo quienes opinaron que la razón para aceptar al trabajador nuevo es por que tuvo los mismos estudios de preparación, estos alcanzaron 2%. Y los que opinaron que tuvieron otra razón para aceptar al compañero de trabajo llegaron a 21.6 por ciento. (Ver cuadro 5)

Lo interesante de los datos ofrecidos en el cuadro anterior es que podemos detectar a aquellas identidades que se mueven alrededor de quienes tienen cono-

cimientos técnicos en la empresa y que expresaron aceptar a los trabajadores de nuevo ingreso que poseen la misma preparación. En este caso, 21.6% de la opinión nos muestra que a pesar de los procesos de reestructuración productiva, existen grupos de trabajadores cuya construcción de sentido esta centrada en la preparación técnica. El dato anterior nos lleva a la conclusión de que a pesar de no existir identidades profesionales en la planta de CRISA al estilo de los llamados trabajadores insiders, no se puede concluir que tales construcciones de sentido no aparezcan en las empresas y de que más adelante, probablemente surjan y sean reconocidas fácilmente.

Ahora bien, si se pregunta por el tipo de aceptación, el grado de aceptación y recibimiento de los trabajadores, es indispensable conocer cual es la opinión de rechazo. Utilizando otro indicador (rechazo social), pudimos profundizar en las razones que tienen los trabajadores para rechazar a un compañero de nuevo ingreso. Este indicador descubre los motivos de exclusión que tienen los trabajadores que están integrados. Con esta nueva pregunta podemos determinar cuáles serían las causas para excluir a una persona del grupo de amigos o de compañeros de trabajo, esto es, detectar quienes son los "otros" o "ellos" que probablemente presentan una construcción de sentido distinta a aquellos trabajadores con una identidad colectiva.

Los trabajadores que opinaron que rechazaron a los compañeros porque podrían desplazarlos de sus puestos de trabajo alcanzaron 31.4 por ciento. El 13.7% opinó que los nuevos trabajadores podrían romper con los lazos de amistad ya construidos. Con 5.9% están los que externaron la opinión de que éstos nuevos trabajadores podrían provocar despidos. El 9.8% corresponde a los que mencionaron otras razones y 35.3% opinó no haber rechazado a los compañeros nuevos que ingresaron a la planta. (Ver cuadro 6)

Los datos del cuadro anterior, además de mostrar las razones por las que sería inconveniente para un trabajador aceptar a otro de nuevo ingreso, también descubren los valores que tienen los obreros en sus puestos y tareas en su empresa. Esos valores se convierten en temores cuando los obreros ven la amenaza de perder lo que más les importa en su trabajo, esto es, lo que más ha cobrado sentido en sus subjetividades. Además, la pregunta refuerza las afirmaciones planteadas en párrafos anteriores, sobre todo, cuando hemos mencionado que la construcción de sentido de identidad de trabajadores ha sido por el trabajo y la amistad de los compañeros en la empresa.

Como podemos ver, la construcción de sentido en los obreros de la empresa CRISA que más sobresalen de todas las demás, son: las que tienen relación con las tareas que se realizan en su trabajo y las cuestiones de amistad o compañerismo para llevarlas a cabo, esta última construida en el piso de la fábrica. Luis Montaña Hirose explica que esto mismo sucede con lo que él denomina cultura corporativa al nivel de la subcultura del grupo. Esto es, "...la solidaridad del grupo frente a una tarea asumida como colectiva provoca ciertos elementos de identificación que a su vez alimenta la solidaridad". (Montaña, 2000)

Los efectos de incorporar nuevas tecnologías organizacionales y tecnológicas en maquinaria parecen ser que han culminado en el refuerzo de grupos naturales construidos con anterioridad en la empresa y refuerzan lo que Hirose afirma con la categoría de cultura corporativa.

La afirmación la podemos apoyar con algunas opiniones más de trabajadores de la empresa. Una de ellas es la del Sr. Jesús Sandoval, él opina que siempre ha tenido un aprecio alto por las habilidades en el trabajo; y no sólo él, sino también sus compañeros. Esta persona declaró que todos competían por ver quien hacía la mejor soldadura en el área, dando como resultado un trabajo en equipo muy competitivo. Por otro lado, además reconoce que en estos momentos la amistad ha sido más complicada debido a que se ha incrementado el número de trabajadores, sin llegar a la idea de que se ha deteriorado la unidad que tienen. El siguiente párrafo alude a lo anterior:

"En aquel entonces lo más importante para todos era ver quien era más hábil. Había competencia entre nosotros, quien aplicaba la mejor soldadura, quien hacía más partes, más piezas. En esa forma hacíamos un grupo por que hacíamos buena productividad." "En estos momentos, yo pienso que había más unidad en el pasado, en aquellos amigos porque era más pequeño el grupo, o sea, éramos diez, quince gentes y era muy fácil llevar una muy buena relación, ahorita ya somos doscientos cincuenta trabajadores y pues a veces no conoces a los de tu grupo, a los de tu departamento" (Informante # 3)

Bajo esta misma idea el señor Francisco Gaytán expresa algo similar. Al preguntarle qué era lo importante en aquel tiempo con referencia a las habilidades y destrezas de los compañeros, este respondió lo siguiente:

"Por ejemplo, alguien hacía su trabajo rápido y lo terminaba, inmediatamente corría a ayudarle al compañero con la intención de aprender lo que éste estaba



haciendo. Definitivamente sí hubo influencia en eso, más que nada es eso, que normalmente todos tratábamos de saber varias cosas y de apoyarnos entre nosotros y sí tiene que ver algo.” (Informante # 2)

Como podemos ver, la cuestión de la amistad o compañerismo en los obreros de CRISA es el segundo valor en importancia en cuanto a identidad se refiere. En este caso, tratando de encontrar entre los trabajadores quienes han conectado su construcción de sentido de tareas productivas con la identidad hacia los compañeros de trabajo, quienes sólo se identifican con los compañeros que realizan las mismas tareas y quienes han construido su sentido de identidad a través de los compañeros a partir de su ingreso a la planta, intentamos determinar los grupos de identidad más acabados en CRISA de Aguascalientes.

Al revisar este indicador encontramos que 49% de trabajadores opinaron que con los dos tipos de compañeros se tiene identidad. El 27.5% opinó que se identificaba en mayor medida con aquellos compañeros que realizan las mismas tareas y que el 23.5% de los obreros tiene mayor identidad hacia los compañeros de cuando estos ingresaron a la fábrica. (Ver cuadro 7)

Con la pregunta anterior pudimos ir al grano del problema de la identidad en el caso de los trabajadores de la empresa Línea Italia. Una vez que detectamos cuáles eran los elementos culturales que mayor sentido ha cobrado en los obreros de la empresa fue posible aplicar la pregunta mencionada y encontrar lo que buscábamos: una identidad que se mueve alrededor de los primeros lazos de amistad al momento de cuando un obrero ingresa a trabajar, otra por las tareas realizadas cotidianamente y una más por las habilidades que desempeñan los trabajadores y por aquellos compañeros cuando ingresan a trabajar. Dichas identificaciones, como podemos observar, surgieron en la subjetividad de los trabajadores conforme pasó el tiempo, siguiendo varias direcciones con resultados que terminaron en construirse y expresarse en varios tipos de identidad. Esto es, la identidad de los obreros expresado como grupos existentes en la empresa CRISA se construyó por aquellos elementos culturales de los trabajadores en el momento en que los mismos ingresaron a trabajar por primera vez. Así, los obreros que argumentaron que lo importante en el trabajo eran las habilidades y destrezas para soldar más rápido y mejor llevó a definir un tipo de identidad, que se combinó con aquella otra que tiene que ver con los lazos de amistad entre los compañeros de área construidos en el piso de la planta. Sin olvidar que en algunos casos, para otro grupo de obreros, la identidad se ha construido por la influencia de los dos elementos aludidos.

Ahora bien, si nos preguntamos ¿qué elementos culturales y subjetivos son los que se encuentran presentes entre aquellos obreros que declararon tener una identidad por amistad con sus compañeros? La respuesta estaría en el contexto que los rodea, Aguascalientes. Dicha influencia es la raíz de por qué se dan los lazos de amistad entre los compañeros trabajadores, además de los sentidos que le otorgan cada obrero a su trabajo.

Ahora bien, volviendo a la planta CRISA, cabe aclarar que las construcciones de sentido anteriores se han podido dar debido a la influencia de nuevas actividades de los obreros en la planta. Al preguntarle a los trabajadores sobre ¿cuál es el reconocimiento por la certificación en calidad, la valoración por la capacitación, la importancia por la seguridad e higiene y el orgullo por las certificaciones de calidad en su empresa?, los resultados muestran datos interesantes. Por ejemplo: el grado de reconocimiento de los obreros por las actividades de certificación en calidad en la empresa alcanzó 68.6%, el resto opinó no tener reconocimiento por la calidad en su empresa con 15.7% y otro 15.7 respondió no saber nada de calidad. A lo anterior se complementa con otro indicador que maneja el probable orgullo por las nuevas actividades de calidad en su empresa. Este indicador nos permitió conocer que los obreros que expresaron tener orgullo por la certificación de calidad en la empresa alcanzaron 76.5 por ciento. Este incremento en lo porcentual, comparado con el indicador anterior, se pudo deber a muchas razones, las cuales en estos momentos no podemos discutir; pero lo que sí está presente en una gran parte de los trabajadores y que confirma la idea de que éstos tienen actualmente un reconocimiento alto por la calidad ha sido la opinión por la capacitación. En este caso, los obreros que opinaron tener reconocimiento por las capacitaciones alcanzaron 88.2%, frente a 7.8% de aquellos que opinaron lo contrario y con 4% los que declararon no conocer la capacitación. (Ver cuadro 8)

La idea de capacitarse es, en estos momentos, una idea bastante difundida positivamente entre los trabajadores de CRISA, al grado de reconocer que con las capacitaciones les han permitido resolver problemas de la empresa y además de cambiar la conducta de estos con respecto a otros espacios sociales como la familia. Así al preguntarle a Jesús Sandoval de ¿por qué se capacitó y qué cambió en él después de realizar dicha actividad?, este respondió:

“Por la necesidad de la propia maquinaria, por la tecnología que han estado metiendo aquí en la empresa. Por ejemplo: yo tuve que ir a un curso de capacitación

a la universidad de química, estaban manejando productos químicos para limpieza, igual fui a capacitarme para manejar personal, relaciones humanas y líderes de equipos de trabajo”

“En otro tiempo no era importante capacitarse, igual y al patrón le daba lo mismo”

“Ahora con la capacitación aprendes más sobre tu trabajo y captas con más facilidad los problemas o vas solucionando más rápido los problemas que se presentan, laborales y de conflicto” (Informante # 3)

Al preguntarle al señor Sandoval sobre ¿cómo ha influido las capacitaciones en su vida?, éste respondió:

“Claro que sí, más que nada familiares, yo he cambiado bastante en mi forma de pensar con las cosas que aquí me han dado, mi forma de vivir ha cambiado bastante por que ves como no estas preparado académicamente, ves la vida de otra manera y ahora teniendo conocimiento, es diferente.” “Por ejemplo, yo anteriormente veía al trabajo como un castigo en cierta forma, llegaba el lunes y quería que fuera el sábado, era horrible y ahorita no, me fascina mi trabajo. Creo que para mí el día más aburrido es el domingo, ya me anda por que sea lunes para venir aquí a laborar.” “Eso mismo les pasa mis compañeros, ya que vas viendo como han cambiado su forma de ser de pensar y de ver el trabajo”. (Informante # 1)

El aprecio por la capacitación, el orgullo por la certificación y el reconocimiento de la certificación en la empresa por parte de los obreros, confirma la idea de identidad de los trabajadores con respecto a las tareas desempeñadas e implícitamente podemos reconocer entre ellos el sentido de identidad por la empresa. Al parecer ésta se convierte en la identidad más difundida entre los trabajadores de CRISA Aguascalientes.

Si bien es cierto que la identificación por las tareas de los obreros de CRISA es la más difundida, seguida de la identificación por sus compañeros debido a la amistad que se ha desarrollado con el paso del tiempo, independientemente de las habilidades y destrezas de los trabajadores. La empresa es otra identificación que encontramos en los trabajadores. La empresa, como se pudo ver en las entrevistas, viene a ser el espacio de realización de los obreros de CRISA. Este espacio viene a completar el círculo de construcción de sentido de identidad que han llevado a cabo los obreros de esta planta, ya que sería inconcebible el que apareciera una

identificación por las tareas y la amistad entre los trabajadores sin que estuviera presente una identificación hacia el espacio que les permitió desarrollarse.

Las identidades aludidas en el párrafo anterior nos llevan a afirmar, dentro de lo que se refiere a una posible acción colectiva, que en los obreros de CRISA de Aguascalientes existe una **voluntad de acción**<sup>98</sup> (De la O, De la Garza y Melgoza. 1997), en pro de las tareas productivas, en pro de la integración de los compañeros que están e ingresan a la planta y en pro de la empresa que los unifica y que les ofrece las condiciones para crecer como sujetos.

## CONCLUSIONES

Al revisar los rasgos de identidad producidos y reproducidos en los obreros de CRISA de Aguascalientes pudimos encontrar algunos elementos interesantes a mencionar.

Existe la identidad que se ha formado en los obreros a partir de las experiencias de trabajo en la empresa Línea Italia, al nivel del piso de la fábrica.

Como los obreros de CRISA han experimentado dos etapas productivas difíciles, se decidió rastrear la dinámica de los grupos de trabajo y sus identificaciones por medio de grupos de amigos desde los inicios de la planta. De esta manera encontramos que los trabajadores, independiente del grado de integración como grupo de trabajo, han construido formas de identidad debido a actividades similares. Esto se debió al gusto que tuvieron los obreros por su trabajo, al orgullo por su trabajo, a sus reglas de conducta y sus nuevas actividades productivas.

A pesar de que en la planta se realizan actividades productivas diversas, los trabajadores consideran que la forma de llevar a cabo sus tareas en estos momentos les deja mucha gratificación y orgullo. La construcción de identidad, que se hace mención en el párrafo anterior, se ha llegado a expresar en las subjetividades de los

---

98 La categoría de **voluntad de acción** que se propone en este trabajo tiene el sentido de identificar aquellas acciones en los trabajadores que no se han expresado y concretado en acciones colectivas de forma articulada, más sí ha sido ubicadas en las subjetividades de los obreros. Esta categoría es retomada de la obra de Hugo Zemelman de su libro *Subjetividad: umbrales del pensamiento*, más en éste caso es situado en la discusión que plantean Ma. Eugenia de la O, De la Garza y Melgoza, ya citado, en el que plantean una mediación entre identidad y acción colectiva, conocida como voluntad de acción. El problema de dicha mediación es que existe un vacío de subjetividad en los sujetos sociales que no se ha explicado entre identidad y voluntad de acción. Tal vacío de subjetividad que no explica la mediación de los autores aludidos es que existen acciones, que los sujetos sociales llevan a cabo, que no se han articulado en la realidad como acciones colectivas, así como lo proponen De la O, De la Garza y Melgoza, por medio de una voluntad de acción. Por tal motivo, utilizamos la categoría de Zemelman para explicar esa parte que tiene más que ver con un problema de identidad que para una acción colectiva.

obreros al nivel de lo simbólico, con la aparición de emblemas de trabajo, mascotas y canciones que están conectadas con el grupo de trabajo.

Ahora bien, la forma cómo los grupos de trabajo se han identificado no responde a aquella idea de identidad referida a los trabajos de oficio. Las identidades de trabajos de oficio se caracterizan en que el grupo poseedor de la técnica son los que presentan valores por lo que hacen, cómo lo hacen, sus conocimientos y habilidades. Estas personas son conocidas en la bibliografía sobre el tema como: insiders. En cambio, aquellos trabajadores que no poseen una habilidad artesanal son excluidos por los grupos con identidad y por lo tanto, eran considerados como trabajadores marginales con respecto a las actividades productivas: outsiders. Esas versiones de identidad han ido desapareciendo en los obreros de Línea Italia ya que si bien es cierto que existe un reconocimiento e importancia por las tareas realizadas, el tipo de unidad de los mismos se ve caracterizado por los altos grados de aceptación de los trabajadores con respecto a los mismos, sobre todo los de nuevo ingreso, siempre y cuando éstos últimos asuman una conducta positiva ante las capacitaciones, trabajo en equipo y las nuevas formas de relaciones laborales impulsadas por la gerencia.

Ahora bien, lo que encontramos en los obreros de CRISA es una identificación por la empresa. Espacio social en el que el trabajador reconoce la importancia que tuvo para él y para que éste creciera como persona. Parece ser que la tesis de De la Garza sobre el tipo de identidad colectiva que se construye por la incorporación de tecnologías organizacionales japonesas orientadas hacia la empresa, que culmina con una identidad de empresa (De la Garza, 2000), se confirma con lo que sucede en CRISA de Aguascalientes. No se llega al grado de expresar como un holismo obrero hacia lo productivo, como lo tienen los japoneses, pero si existe cierta inclinación de los trabajadores de CRISA hacia una concepción de trabajo que enorgullece a la persona. En este caso, la identidad de los trabajadores de CRISA en lo productivo es tal que las entrevistas y la encuesta confirman la existencia de reconocimiento, orgullo y valoración colectiva por las certificaciones de calidad y la capacitación técnica, en los trabajadores de Línea Italia. Estos nuevos valores se han filtrado en los obreros de CRISA y han contribuido a la construcción de un orgullo por su trabajo y por el espacio en el que se lleva a cabo.

De esta manera, se puede afirmar que las identidades de los obreros en la empresa Línea Italia de Aguascalientes se están expresando colectivamente hacia

varios elementos culturales que giran alrededor del trabajo: ya sea por las tareas productivas, por el espacio de trabajo colectivo y por los compañeros de la planta desde que se ingresa por primera vez.

Los resultados del tipo de configuración de sentido en los obreros de CRISA apoyan la tesis de De la Garza que hace referencia a lo que él llama las subjetividades dinámicas. Esta perspectiva de la subjetividad reconoce que las estructuras determinan parcialmente a los individuos, no están totalmente estructuradas en las mentes de los obreros, se puede expresar por medio de incoherencias, discontinuidades y contradicciones. Lo anterior parece ocurrir en las subjetividades de los obreros estudiados, ya que en ellos encontramos determinado sentimiento de pertenencia colectiva hacia aquellos amigos y grupos de compañeros, que comparten una diversidad de elementos, ya sean signos compartidos, memoria, mitos, estilos de vida, etcétera. A esta última caracterización, De la Garza la conoce como identidad dinámica, debido a los cambios en los espacios de acción que experimentan los obreros. (De la Garza, 1998). Lo anterior es así debido a que los espacios de acción de los obreros en la empresa se han modificado.

## BIBLIOGRAFÍA

- De la Garza, Enrique (1993)** *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. México. Ed. El Caballito y UNAM.
- De la O, Ma. Eugenia, De la Garza, Enrique, Melgoza, Javier. (1997)** *Los estudios sobre la cultura obrera en México*. México, D.F: Editorial Pensar la Cultura
- Montaño, Luis. (2000)** "La dimensión cultural de la organización: elementos para un debate en América Latina". *Tratados latinoamericanos de sociología del trabajo*. Editorial FCE, El caballito, Flasco, Colmes. México, D.F. Pág. 301.
- Trice, Harrison. (1993)** *Occupational subculturas in the workplace*. N.Y. Ed. ILR, Ithaca
- Zemelman, Hugo. (1997)** "Sujetos y subjetividad en la construcción metodológica" Coord. por Emma Leon y Hugo Zemelman. *Subjetividad umbrales del pensamiento social*. Editados por Anthropos, CRIM y UNAM. Pag. 25-29

## Entrevistas a obreros de Línea Italia Aguascalientes

(**Informante # 1**) Rafael Montoya, Gerente de Producción de la planta CRISA: Línea Italia de Aguascalientes.

(**Informante # 2**) Francisco Gaytán es Supervisor general y obrero clave de la planta CRISA: Línea Italia de Aguascalientes.

(**Informante # 3**) Jesús Sandoval es Jefe de Producción de la planta CRISA: Línea Italia de Aguascalientes.

## Documentos Oficiales de Línea Italia

Convenio de productividad entre trabajadores y patronos llamado **Bono CRISAM**.

### ANEXO

**Cuadro # 1**

Variable	Si %	No %	No esp. %
Integración del trabajador a un grupo de amigos con tareas similares	76.5	17.6	5.9
Creación de nuevas actividades en el trabajo con orgullo	66.7	31.4	2
Orgullo por las tareas actuales	100	0	0
Amigos que realizan tareas similares	94.1	5.9	0

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.

**Cuadro # 2**

Variable	Ninguno %	Emblema de trabajo %	Mascotas %	Canción o Himno %	Otras %	No esp. %
Símbolos laborales que identifican al grupo de amigos	52.9	19.6	13.7	5.9	5.9	2

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.

**Cuadro # 3**

Variable	Incorporación rápida %	Convivieron con el trabajador y después decidieron su incorporación %	Recibimiento a medias %	No esp. %
Recibimiento de un trabajador nuevo a la planta por sus compañeros	68.6	21.6	5.9	3.9

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.

Cuadro # 4

Variable	Aceptación inmediata %	Aceptación a medias %	Rechazo completo %
Grado de aceptación de un trabajador por el grupo de amigos al momento de ingresar a la planta	70.6	25.5	3.9

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.

Cuadro # 5

Variable	Por agrado %	Por la misma preparación técnica %	Por los mismos estudios %	Otros %	No esp. %
Razones de los trabajadores al aceptar a un compañero nuevo	51	21.6	2	21.6	3.9

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.

Cuadro # 6

Variable	Podría desplazarlos de sus puestos %	Podría romper lazos de amistad %	Podría provocar despidos %	Ningún rechazo %	Otras %	No esp. %
Razones de rechazo por los compañeros hacia el trabajador de nuevo ingreso a la empresa	31.4	13.7	5.9	35.3	9.8	3.9

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.

Cuadro # 7

Variable	Compañeros que realizan las mismas tareas %	Compañeros de cuando se ingresó a la planta %	Con ambos %
Identidad del trabajador hacia sus compañeros de trabajo	27.5	23.5	49

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.

Cuadro # 8

Variable	Si %	No %	No esp. %
Reconocimiento de la certificación de calidad en la empresa	68.6	15.7	15.7
Orgullo por la certificación de la empresa	76.5	11.8	11.8
Valoración por la capacitación	88.2	7.8	4

Fuente: Cuadro estadístico elaborado por el autor.



**Integración Regional y Globalización:**  
impactos económicos y sindicales

Se terminó de imprimir en el mes de febrero de 2005,  
en los talleres de ¡Buena Idea! Editores, S. A. de C. V.

Tels./Fax: 5694 02 56 y 5694 11 97

e-mail: [buenaidea2002@hotmail.com](mailto:buenaidea2002@hotmail.com)

El tiro consta de 1,000 ejemplares más sobrantes para reposición