

Los polos dinámicos de la industrialización. La industria moderna y la industria maquiladora. Nuevo León: 1988-1995

Esthela Gutiérrez Garza

El presente artículo analiza los efectos del modelo macroeconómico de apertura comercial sobre la competitividad, las empresas y el empleo en la industria moderna y en las maquiladoras de la Zona Metropolitana de Monterrey. El estudio demuestra que dicho modelo se sostiene en estos dos polos de crecimiento industrial de la región, y se caracteriza por el crecimiento de la producción, las exportaciones y la generación de empleo. El trabajo subraya que el crecimiento del empleo es diferenciado; muy dinámico en la maquiladora y muy lento en la industria moderna. Asimismo, resalta que ambas industrias son portadoras de ofertas sociales antagónicas. La industria moderna, aunque con lento crecimiento del empleo, produce fuentes de trabajo calificado y altamente remunerado; por el contrario, la industria maquiladora, con una oferta dinámica de empleos, produce puestos de trabajo que no requieren calificación y que son retribuidos con salarios mínimos. La reflexión final del trabajo se centra sobre la interrogante: ¿cuál de ambas tendencias será la dominante en la futura industrialización de Monterrey?

La apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio

El futuro de la industrialización en México está vinculado a dos procesos que caracterizan la coyuntura internacional. El primero está relacionado con la introducción de nuevas tecnologías computarizadas en los sistemas mecánicos de las industrias. El segundo tiene que ver con el posicionamiento de las empresas transnacionales en los mercados externos, situación que ha orillado a los países, en tanto Estados-nación, a ir abandonando las medidas proteccionistas y avanzar hacia economías abiertas. Ambas tendencias se ubican en el terreno de las estrategias a largo plazo que están instrumentando los países en el contexto de la globalización económica contemporánea.

En consecuencia, estas realidades, nuevas tecnologías, competitividad internacional y apertura comercial, ubicadas en la esfera macroeconómica, son el centro de las tendencias recientes de la organización industrial que –en el ámbito micro– se armonizan mediante la introducción en las empresas de otras medidas organizativas basadas en los principios de calidad total y en el sistema justo a tiempo.

En este nuevo contexto, los escenarios tradicionales de actividad industrial –como la industria moderna, la tradicional y la maquiladora– verifican un abanico de transformaciones cuyos resultados son

la producción flexible, la descentralización productiva y las subcontrataciones nacional e internacional.

En esta etapa de globalización, México aparece como la plataforma por excelencia en la cual las empresas estadounidenses pueden subcontratar y descentralizar su producción. A su vez, Estados Unidos surge como un mercado accesible para las pujantes empresas exportadoras mexicanas.

En efecto, a lo largo de la historia reciente de las relaciones entre México y Estados Unidos se ha ido configurando una integración “silenciosa” de sus economías y de sus sociedades. Inversión, tecnología, comercio, migración y drogas han constituido tópicos de interés que han propiciado múltiples acuerdos bilaterales. Uno de ellos, que se destaca por su importancia en el contexto de la crisis económica actual, lo es sin lugar a dudas el acuerdo sobre la industria maquiladora.

Las lecciones que podemos derivar del desarrollo de esta industria a partir de la década de los ochenta, giran en torno de dos realidades fundamentales: para Estados Unidos, el modelo maquiladora ha coadyuvado a aumentar la competitividad de las empresas estadounidenses. Para México, la maquiladora ha contribuido principalmente a la creación de empleos y abre la posibilidad de crear encadenamientos productivos que abastezcan la demanda de insumos de la maquila.

La fuerza de esta tendencia económica se consolidó a principios de los años noventa con el diseño de un acuerdo más amplio, el Tratado de Libre Comercio (TLC), lo que implicó para México instrumentar una serie de medidas que acelerara la transición de México, de país centrado en el proteccionismo, a la conformación de una economía abierta.

En este proceso prevaleció la idea de que la apertura comercial debería ser:

- 1) *Global*, es decir, incluiría a todos los sectores.
- 2) *Implantarse lo más rápidamente posible*, “para vencer la resistencia que pudieran oponer los grupos de productores ineficientes [...] y cuyos intereses van a ser afectados por las medidas”.
- 3) *Unilateral*, porque “representa en la práctica un prerrequisito para poder avanzar en la integración a la economía mundial” (Aspe, 1993: 140-141).

Por consiguiente, en 1985 México suprimió los permisos previos de importación sobre 80% de las fracciones arancelarias sujetas a res-

tricciones cuantitativas; en 1986 ingresó al GATT. Para 1988 la tasa arancelaria más alta descendió de 100 a 20% y el número de artículos sujetos a restricciones cuantitativas pasó de 1 200 a 325. Para finales de 1991, menos de 10% del valor de las importaciones estaba sujeto a permisos de importación, el porcentaje más bajo en 36 años (Aspe, 1993: 137). En noviembre de 1993 se consolidó este proceso institucional de apertura comercial al firmarse el TLC con Estados Unidos y Canadá.

Efectivamente, la apertura comercial fue concebida como instrumento de un programa más amplio de reforma estructural capaz de propiciar procesos de modernización industrial necesarios para que la economía mexicana pudiera alcanzar una mejor inserción en la globalización de la economía mundial.

El objetivo principal de este modelo de desarrollo se centraría en generar un polo modernizador de la economía –orientado hacia los mercados interno y externo–, que fuera lo suficientemente dinámico como para ser capaz de incorporar a otros sectores de menor productividad mediante encadenamientos productivos secundarios. El resultado de todo ello sería el crecimiento de las empresas, de su producción, y el empleo en el nuevo contexto de las economías abiertas.

Este proceso, que ya cumplió ocho años, ha afectado en múltiples formas a los diversos sectores de actividad económica, así como a los distintos estratos que la conforman. En el sector de la industria de la transformación muchas empresas se han visto desplazadas del mercado y han sido obligadas a cerrar sus fábricas. Otras han logrado convertir sus actividades industriales en comerciales, aprovechando la red de relaciones previamente establecida en sus negocios. Algunas más han consolidado su posición económica y forman parte de las industrias que tienen futuro de desarrollo competitivo. En suma, se han profundizado los viejos problemas de la *sociedad dual* de los países periféricos. Así, la realidad se ha dividido en dos sectores: el de *los ganadores*, aquellos que han logrado obtener beneficios en la aplicación de este modelo, desarrollando un proceso de integración con la economía mundial; y en situación contraria el sector de *los perdedores*, aquellos que han visto debilitado su posicionamiento socioeconómico o, de manera preocupante, que han quedado excluidos del proceso de producción y distribución de la riqueza social generada en el país. En el presente trabajo analizaremos la situación de los sectores favorecidos por dicho modelo.

La erosión de la competitividad *versus* el crecimiento de las exportaciones

La erosión de la competitividad

Dentro de los grandes problemas productivos destaca la erosión progresiva de la competitividad de la industria de manufactura en Nuevo León, a pesar de que éste es un estado que se caracteriza por formar parte de una región industrial con rangos de competitividad ubicados por encima de la media nacional.

Si nos basamos en el coeficiente base de exportación (exportaciones/importaciones) –coeficiente que cuando es mayor a 1 nos indica que las industrias se encuentran en una situación competitiva, y cuando es menor a la unidad nos señala una situación de baja competitividad–, observamos que en 1988 la industria de manufactura de Nuevo León tenía un coeficiente base de exportación de 1.13, el cual decreció paulatinamente hasta 0.60 en 1994. Es decir, la balanza comercial pasó en este periodo de un superávit de 94.2 millones de dólares a un déficit de 1 084 millones de dólares. Debido a la devaluación de 80% y a la caída de –5.8% del PIB en el primer semestre de 1995, el coeficiente se elevó a 0.92 con un déficit de 108.4 millones de dólares.

Un análisis desagregado del comportamiento del comercio internacional de la industria manufacturera de Nuevo León nos permite observar que *en 1988 siete ramas mantenían una posición competitiva importante* (cuadro 1). Por ejemplo, en el producto de bebidas, el coeficiente de exportación era de 25.43, situación que evidenciaba la bonanza que puede experimentar una rama que, alcanzando los niveles mínimos de competitividad internacional, se beneficiaba de las medidas proteccionistas que estaban vigentes en ese año. Las ramas de minerales no metálicos, textil y de prendas de vestir también sostenían una destacada posición competitiva pues sus coeficientes de exportación eran de 13.09 y 4.34, respectivamente. También tenían una buena situación competitiva la industria de la madera (2.26), la metálica básica (2.10), la química (1.09) y la metalmecánica (excluyendo maquinaria y equipo) cuyo coeficiente base de exportación era 1.05. El resto de las ramas se encontraba en el rango de baja competitividad, con coeficientes inferiores a la unidad. Éste era el caso de la rama de maquinaria y equipo, así como las de papel, editorial e impresión con un coeficiente de exportación de 0.68; hule y plástico con 0.64; cuero

y calzado, 0.53; alimentos, 0.40, y cigarros con un coeficiente de exportación de 0.24.

CUADRO 1
Coefficiente base de exportación.¹ Nuevo León, 1988-1995

<i>Rama de actividad</i>	1988	1989	1990	1991	1992	1994	1995 ²
Alimentos (31)	0.4	0.38	0.63	0.27	0.2	0.25	0.66
Bebidas (31)	25.43	24.51	11.91	3.34	0.65	1.69	4.05
Cigarros (31)	0.24	0.29	37.16	3.03	2.67	ND	ND
Textil y prendas de vestir (32)	4.34	2.46	0.6	0.26	0.22	1.14	1.58
Calzado (32)	0.53	1.3	1.17	0.94	0.48	0.91	1.17
Madera (33)	2.26	1.55	1.16	0.56	0.37	0.50	0.80
Papel editorial e impresión (34)	0.68	0.62	0.26	0.1	0.05	0.90	0.36
Química (35)	1.09	1.11	1.26	0.75	0.7	0.37	0.16
Hule y plástico (35)	0.64	0.67	0.75	0.37	0.36	0.31	0.29
Minerales no metálicos (36)	13.09	9.32	7.71	4.31	4.88	5.11	8.17
Metálicas básicas (37)	2.1	1.46	0.68	0.38	0.35	0.41	1.66
Metal mecánica (38)	1.05	0.98	0.43	0.62	0.63	0.90	0.91
Maquinaria y equipo (38)	0.68	0.75	0.31	0.3	0.3	0.40	0.74
Otras industrias (39)	0.43	0.16	0.23	0.21	0.1	0.99	1.73
Total	1.13	1	0.73	0.53	0.49	0.60	0.92

¹ Coeficiente base de exportación = exportaciones/importaciones.

² Datos a mayo de 1995.

Fuente : Secofi, Delegación Nuevo León, 1988-1995.

Como podemos observar, las cinco ramas más importantes de la manufactura de Nuevo León (alimentos, química, minerales no metálicos, metálicas básicas y metalmecánica) que –con excepción de la de alimentos– aportaban en conjunto 80% de la producción, tenían rangos de competitividad satisfactorios, gracias a los cuales colocaron a la industria en una posición superavitaria en la balanza comercial en el año de 1988.

Siete años después, la industria manufacturera estaba agobiada por fuertes tensiones. En 1994, de las siete ramas industriales que mantenían una situación competitiva y superavitaria en la balanza comercial, sólo tres (bebidas, textil, y minerales no metálicos), sostuvieron su posición competitiva, con coeficientes base de exportación de 1.7,

1.1 y 5.1, respectivamente. Aun así, observamos el fuerte reacomodo que sufrieron en el escenario del comercio internacional, pues recordemos que en 1988 su coeficiente era de 25.4, 4.3 y 13.1, respectivamente (cuadro 1).

La situación de la industria manufacturera en el comercio internacional, una vez que se abandona por completo el proteccionismo, manifiesta la enorme brecha en la competitividad que existe en la gran mayoría de las ramas y subramas de la industria regiomontana.

El crecimiento de las exportaciones

El modelo macroeconómico de apertura comercial y estabilización económica ha propiciado indiscutiblemente el crecimiento de las exportaciones, que en Nuevo León aumentaron de 1990 a 1994 a una tasa promedio anual de 35%; es decir, pasaron de 872 millones de dólares en 1990 a 2 668 en 1994.

Sin embargo, un análisis desagregado de las exportaciones nos indica que la industria maquiladora tuvo el comportamiento más dinámico, pues sus exportaciones crecieron anualmente 50% en promedio, y el resto de las industrias tuvo un crecimiento anual promedio de 41% en dicho periodo (cuadro 2).

CUADRO 2

Exportaciones e importaciones. Nuevo León, 1990-1994
(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	Tasa 1991-1994 (porcentaje)
Exportaciones						
Maquiladora	281.8	468.8	677.6	722.9	964.2	50
Resto de empresas	590.9	921.3	713.2	1 618.7	1 703.5	41
Total	872.7	1 389.5	1 390.8	2 341.0	2 667.7	35
Maquiladora/total (porcentaje)	32	34	34	31	36	
Importaciones						
Maquiladora	234.7	390.0	499.8	581.6	819.3	38
Resto de empresas	958.7	2 244.8	3 188.0	2 843.4	3 598.6	48
Total	1 193.40	2 634.8	3 687.8	3 425.0	4 417.9	41
Maquiladora/total (porcentaje)	20	15	14	17	19	

Fuente: Secofi, Delegación Nuevo León, 1990-1994.

Estos datos, contrastados con los de la erosión de la competitividad, nos indican la existencia de polos dinámicos de crecimiento dentro de la estructura manufacturera, la cual se encuentra operando mayoritariamente con sistemas productivos atrasados e ineficientes. Esto en relación con el nuevo contexto macroeconómico en que fueron colocadas las empresas por la política de cambio estructural del comercio exterior que impulsó el gobierno en esos años: apertura comercial global, unilateral y total.

Consecuentemente, la mayoría de las empresas se encontraron imposibilitadas para ajustarse rápidamente a dichos cambios, razón por la cual no sólo fueron incapaces de conquistar mercados externos, sino que también perdieron su posición en el mercado interno. Esto es lo que nos indica la erosión de la competitividad anteriormente analizada: las importaciones crecieron por encima de las exportaciones y la balanza comercial pasó de un superávit de 320.7 millones de dólares en 1988 a un déficit de -1 750.2 millones de dólares en 1994 (cuadro 2).

Analicemos, pues, los polos dinámicos de la industria manufacturera de Nuevo León.

Los polos de crecimiento dinámico regional: la industria moderna y la industria maquiladora

De acuerdo con los datos con que disponemos, podemos afirmar que los polos dinámicos de la manufactura de Nuevo León están integrados por la industria moderna y la industria maquiladora.

Esto se desprende del análisis del crecimiento de las empresas y del empleo por estrato de industria, donde observamos que el modelo macroeconómico de apertura comercial generó una sinergia destructiva para todos los estratos a excepción de la gran industria y de la maquiladora.

En efecto, en mayo de 1995 existían 1 391 empresas menos que en 1988; es decir, había ocurrido una pérdida de 20% de los establecimientos manufactureros.

Sin embargo, la destrucción fue más severa si la comparamos con la situación existente en el año de 1991. Justamente en mayo de 1995 se había cerrado 40% de las industrias manufactureras de Nuevo León y el empleo se había contraído 10.6%. Efectivamente, en ese periodo el parque industrial perdió 3 489 empresas manufactureras y desaparecieron 23 229 empleos de la planta laboral.

Obviamente este proceso de destrucción-supresión no afectó a todos los sectores manufactureros de la misma manera ni con la misma intensidad. Los sectores más perjudicados fueron las micro, pequeñas y medianas empresas. Éstas representan 95% de los establecimientos, generan 26% de los empleos, y 20% del valor de la producción aproximadamente. Su importancia productiva es incuestionable y, dependiendo de las políticas industriales y los modelos de desarrollo regional que se apliquen, pueden llegar a constituirse en la matriz determinante del crecimiento socioeconómico. Desafortunadamente en México no existe ningún proyecto para estos sectores que haya sido suficientemente desarrollado por las políticas públicas, ni por las políticas empresariales. Consecuentemente, su derrumbe ha sido estrepitoso. De 1991 a mayo de 1995 desapareció 46% de las microindustrias al pasar de 7 481 a 4 050. Su contracción en el empleo tuvo la misma intensidad: de 23 183 en 1991, a 15 042 en mayo de 1995, es decir, una pérdida de 35% del empleo en dicho estrato industrial. La pequeña industria perdió 20% de sus empresas, al reducirse de 1 134 a 903, así como 19% de los empleos, que pasaron de 42 506 en 1991, a 34 506 en mayo de 1995 (cuadro 3).

CUADRO 3

Crecimiento de las empresas y el empleo manufacturero. Nuevo León, 1988-1995

<i>Estratos de industria</i>	<i>Establecimientos</i>			<i>Empleo</i>					
	<i>1988</i>	<i>1991</i>	<i>1995</i>	<i>Variación 1991-1995 (porcentaje)</i>		<i>1988</i>	<i>1991</i>	<i>1995</i>	<i>Variación 1991-1995 (porcentaje)</i>
Micro	7 481	4 050		-46	17 789		15 042		-35.1
Pequeña	1 134	903		-20	30 625		34 506		-18.8
Mediana		168	147	-9	22 429		23 208		-9.3
Grande		148	149	0.7	107 595		124 089		-3.7
Total		8 931	5 442	-40	178 438		196 845		-10.6
Maquiladora	70	81	97	39	8 500	9 092	19 538		115

Micro: hasta 15 trabajadores; pequeña: 16 a 100; mediana: 101 a 250; grande: más de 250.

Fuente: Caintra, Nuevo León, 1988 a 1995.

Si bien las industrias medianas también fueron abatidas por la erosión de la competitividad, sus efectos tuvieron una intensidad menor. De 168 empresas medianas que existían en 1991, cerraron 20 para

mayo de 1995; es decir, una pérdida de -9% de las industrias, y lo mismo ocurrió con el empleo, que pasó de 129 000 a 124 000 personas ocupadas (-9%). Por el contrario, la gran industria pasó de 148 a 149 empresas y la contracción del empleo (de 129 000 a 124 000 personas ocupadas) sólo fue de -3.7% en dicho periodo (cuadro 3).

La industria maquiladora constituye la gran excepción. Su crecimiento tuvo un promedio anual de 39% y el empleo creció 115% en dicho periodo. De esta manera, el empleo en la maquiladora aumentó su participación en el empleo manufacturero total. En 1988, éste representaba 3.7%, y en 1994 aumentó a 8.8 por ciento.

Como podemos observar, los polos dinámicos de la manufactura descansan principalmente en la maquiladora, en las grandes empresas y en algunos sectores restringidos de la mediana industria. Sus sistemas productivos, la capacidad de creación de empleos y la oferta social que generan en el ámbito del desarrollo regional son los aspectos que a continuación analizaremos.

La industria moderna: la emergencia del ohnismo

A mediados de 1993 efectuamos una encuesta representativa entre las industrias manufactureras de Nuevo León que contaban con más de 99 personas ocupadas.¹ Corresponde según la clasificación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) a los estratos de la mediana y la gran industria. En dichos estratos se concentran 301 empresas de acuerdo con lo registrado por la Cámara de la Industria de la Transformación (Caintra) de Nuevo León.² El peso económico de estas industrias es muy importante dentro del sector manufacturero, hecho que podemos constatar con la información proporcionada por el INEGI para ese mismo año (aunque estos datos difieren de los de Caintra, pues sólo están registradas 266 industrias); las empresas que

¹ Esta encuesta fue auspiciada por la Secretaría del Trabajo del Estado de Nuevo León. El universo fue de 301 empresas y la muestra de 166. Se trata de una muestra aleatoria simple calculada sobre la fórmula: $n = (z^2) (\delta^2) / (e^2) = 166$. Esto nos da una confiabilidad de 99% con un error muestral de 10%. Las empresas que contestaron el cuestionario fueron 129; ocho proporcionaron información incompleta y/o contradictoria y por eso sus informes fueron cancelados, 22 empresas no contestaron y siete ya habían cerrado o no se localizaron.

² Estratos de industria en 1993: micro = 4 015; pequeña = 901; mediana = 154; grande = 147. Total = 5 216 (Caintra, Nuevo León). Véase la clasificación según estratos de industria en el cuadro 3.

tienen más de 99 personas ocupadas representan 5% de los establecimientos industriales, concentran 75% de la inversión, 74% de la producción, y aportan 78% del empleo en la manufactura en dicho estado (cuadro 4).

CUADRO 4
Empresas con más de 99 personas ocupadas en la industria manufacturera
Nuevo León, 1993

<i>Industrias</i>	<i>Total</i>	<i>Establecimientos (porcentaje)</i>	<i>Inversión (porcentaje)</i>	<i>Producción (porcentaje)</i>	<i>Empleo (porcentaje)</i>
99 y más	266	5	75	74	78
Resto	5 054	95	25	26	22

Fuente: INEGI, 1994.

Obviamente este universo manufacturero no es homogéneo; por el contrario, se encuentra ampliamente diversificado. Para poder beneficiarse de este modelo, las empresas han tenido que transitar por procesos de transformación de sus componentes del sistema productivo. Es decir, iniciar procesos de reestructuración productiva, cambios organizativos de las empresas, políticas de flexibilidad del trabajo y sistemas distributivos de consenso en las industrias. Sin estas transformaciones en la esfera microeconómica, no es posible alcanzar los rangos de competitividad que ha impuesto la globalización. Justamente, el problema radica en que no todas las empresas tienen las mismas oportunidades de modernizarse; de ahí que la diferenciación productiva sea muy profunda en el seno de la industria manufacturera de la región.

Por ello, en la etapa actual del posfordismo³ que estamos presenciando, los sistemas productivos se encuentran configurados por la polaridad taylorismo-ohnismo.⁴ Esta relación dialéctica entre los componentes tradicionales del ford-taylorismo (Estados Unidos) y su

³ El concepto posfordismo se refiere al largo periodo de transición que se inicia desde finales de los años setenta cuando se reconoce el fin del régimen de acumulación fordista en Estados Unidos, el abandono de las políticas keynesianas y la emergencia del neoliberalismo en 1979. Para un análisis de estos conceptos véase, Aglietta (1983).

⁴ Sobre la transformación de los sistemas productivos, véanse Coriat (1993) y Boyer y Durand (1993).

confrontación con los nuevos componentes del ohnismo (Japón) van estableciendo las fronteras entre el atraso productivo (ford-taylorismo) y la modernización (ohnismo).

Detengámonos brevemente en esta concepción. Estados Unidos basó su desarrollo productivo en la concepción de la ingeniería estadounidense que diseñó los sistemas de máquinas que fragmentaron las tareas productivas en movimientos capaces de ser medidos por un cronómetro: *The one best way*. Frederic Taylor fue el artífice intelectual y desarrolló sus tesis de organización del trabajo en su clásico libro *Principios de la organización científica del trabajo* (Taylor, 1911). Tiempos y movimientos constituyeron el principio de la producción de masas y con ello, la separación entre las funciones de concepción centralizadas por los ingenieros y el personal directivo de la empresa, por un lado, y por el otro, las funciones de ejecución delegadas en los trabajadores de la línea de ensamble.

Este sistema productivo conocido como taylorismo entró en crisis en 1929 en Estados Unidos evidenciando así las profundas contradicciones que se habían generado a lo largo de su desarrollo. La productividad estaba aumentando por encima del crecimiento de los salarios, o dicho de otra forma, se estaba gestando una crisis de subconsumo que finalmente se manifestó en dicho año.

En esa época Henry Ford había tomado la iniciativa de aumentar 100% el salario de sus trabajadores, argumentando que su propósito era que sus obreros pudieran en el futuro comprar un auto Ford. Lo que verdaderamente estaba planteando Ford en aquellos años era la necesidad de fortalecer el mercado interno para continuar con el crecimiento de la oferta productiva. Producción y consumo eran dos variables macroeconómicas que, conforme al proteccionismo, tenían que armonizarse dentro de las naciones. El régimen de acumulación taylorista resolvió sus contradicciones internas dando paso a un nuevo régimen, el fordismo, que extendería su dinamismo durante las siguientes cuatro décadas.

Fue así como la crisis del taylorismo quedó superada después de un proceso profundo de transformaciones institucionales conocido como *The New Deal* que, iniciado por Franklin D. Roosevelt, caracterizó el desarrollo económico conocido como el "american way of life" en Estados Unidos. Es importante destacar que no existió una transformación cualitativa del sistema productivo taylorista. Sobre las mismas estructuras organizativas del trabajo se levantaron los contratos colectivos que vinculaban la formación de los salarios con el compor-

tamiento del crecimiento de la productividad y de la inflación. De esta manera se constituyó una norma de consumo fordista –en alusión a la iniciativa de Henry Ford– que sería una de las bases del desarrollo sostenido del régimen de acumulación ford-taylorista de Estados Unidos (Aglietta, 1983).

Como lo mencionamos anteriormente, la crisis del régimen de acumulación fordista se manifiesta a mediados de los años setenta. Sus dos principios, que fueron fundamentales para la organización del trabajo, eran ya inoperantes. La inflexibilidad era un estorbo para el desarrollo de la productividad, y el trabajo simple, fragmentado, individual y fijo, era desterrado como consecuencia del surgimiento de una nueva concepción tecnológica: los robots y los equipos de control numérico.

Efectivamente, el cambio tecnológico, en tanto estrategia productiva, se había anunciado ya desde principios de los años setenta como la medida fundamental para superar la crisis estructural del régimen de acumulación fordista en los países desarrollados.

Este cambio se impuso frente al agotamiento y las contradicciones que el mismo sistema productivo taylorista había creado. Ante la *inflexibilidad* de los sistemas productivos creados por el taylorismo, se diseñaba una concepción alternativa como fuente de la productividad: los *equipos flexibles* sustentados en la microelectrónica. Así surgen los nuevos sistemas de máquinas de control numérico, los equipos computarizados con diseño y fabricación integrados, y los robots (Coriat, 1990).

De este modo, en Estados Unidos, a finales de los cuarenta, destacados científicos de la economía del trabajo empezaron a señalar que la principal limitante de los sistemas productivos tayloristas consistía en excluir al trabajador del proceso de trabajo al no considerarlo como un ente pensante. Entre ellos sobresale el consultor estadounidense Edwards Deming (1980), quien predicó en el desierto en su país, pero fue atentamente escuchado en Japón. Un año después de su primera visita, en 1951, la Unión de Ciencia e Ingeniería Japonesa (JUSE) decidió convertirse, con el apoyo de la industria nipona, en un Centro de Investigación para el Control de Calidad. “El trabajador no se equivoca, son los sistemas los que no funcionan”, sostenía Deming. Para crear sistemas que funcionen con “cero errores” de fabricación es necesario establecer el *sistema de control estadístico de proceso*, que exige la incorporación del trabajador como un ente pensante en el proceso de trabajo. Sin este principio rector es imposible establecer el sistema de calidad total propuesto por Deming.

En los años cincuenta, este clima intelectual del mundo del trabajo en Japón se concretó en una diversidad de modelos productivos, como por ejemplo el de las industrias Sony (Reingold y Shimomura, 1987) y Toyota (Ohno, 1989). Los resultados fueron notables. En diez años Japón había sentado las bases de una nueva concepción organizativa y tecnológica, de fabricación de productos de muy alta calidad que, a principios de la década de los años setenta, invadieron el mercado mundial. Los estándares internacionales de productividad se habían transformado y la crisis del régimen de acumulación ford-taylorista quedó en evidencia.

Este liderazgo industrial de los empresarios japoneses colectivizó el pensamiento empresarial y su filosofía se diseminó por todo el mundo del trabajo. Sin lugar a dudas, Ohno fue uno de los gerentes industriales más creativos en Japón, quien llevó los principios del involucramiento del trabajador y del ejercicio intelectual como contenido del trabajo a su expresión más acabada. El sistema *Kanban* —más conocido como sistema justo a tiempo— “constituyó la innovación organizacional más original de la segunda mitad de este siglo” (Coriat, 1993), que consideró como condiciones de su funcionamiento al involucramiento, la inteligencia y la calificación del trabajador. Obviamente, la propuesta organizativa de Ohno fue llevada a su perfección en la Toyota de Japón. Sin embargo, esto no significa que todas las empresas japonesas trabajen con el sistema “justo a tiempo”, ni siquiera lo hacen todas las industrias automotrices. Sin embargo, Benjamín Coriat tiene razón al hablar del “ohnismo como una aportación universal” porque, históricamente, surgió una empresa exitosa, sólida y competitiva (Toyota) que no sólo desarrolló de la manera más acabada una alternativa tecnológica, organizativa y laboral al ford-taylorismo, sino también porque su modelo productivo está siendo incorporado por muchas empresas en el mundo. Finalmente, el ohnismo es la construcción alternativa de la disidencia taylorista, pues creó formas de organización productiva que se desprendieron de la crítica al taylorismo originadas en Estados Unidos, pero que fueron concretadas en Japón. Esta oferta productiva, social y de desarrollo está conquistando al mundo industrial; su aplicación depende de múltiples mediaciones que corresponden a los países, las regiones, las tradiciones y la cultura.

La industria moderna del Área Metropolitana de Monterrey (AMM) está constituida por una red industrial integrada por empresas antiguas fundadas desde principios de siglo, así como por aquellas es-

tablecidas recientemente en tiempos de la modernidad industrial. Por ello, en su gran mayoría se han generado tendencias de hibridación en los procesos de trabajo. Ahí, coexisten los sistemas ford-tayloristas, organizados sobre la fragmentación del trabajo, con puestos individuales fijos y repetitivos, y con los *transfers* aéreos típicos que desplazan los insumos productivos. Junto con ello, coexisten las máquinas de control numérico insertadas en algunas fases del proceso de trabajo que son utilizadas para flexibilizar la línea de producción. En otros casos son los robots introducidos en aquellos procesos que requieren de mayor precisión en la calidad del producto. Estas formas se encuentran a lo largo de las líneas de fabricación de los productos. Sin embargo, también se están verificando procesos de líneas de producción gemelas. Fabrican el mismo producto, pero una línea lo hace con los métodos tayloristas tradicionales y la otra con sistemas totalmente automatizados y computarizados. Estas combinaciones generan muy complejas estructuras tecnológicas de hibridación de los procesos de trabajo que transforman los requerimientos de calificación y la condición del trabajo de los obreros en la planta.

Precisamente, la etapa actual que vivimos se caracteriza por la existencia de ambos procesos productivos. El sistema ford-taylorista descendente constituye el ámbito de la producción tradicional. El sistema productivo ohnista ascendente constituye el ámbito de la producción moderna.

En consecuencia, la polaridad atraso-modernidad establece un amplio rango determinado por los componentes del sistema taylorista americano y por los componentes del sistema ohnista japonés. El ohnismo hace referencia al sistema productivo diseñado en Japón con la destacada participación de Ohno en la Toyota, y lo podemos entender como el nuevo paradigma productivo emergente con carácter universal capaz de desplazar los sistemas ford-tayloristas dominantes en Estados Unidos. Así, en un país, en un distrito industrial, en una rama de la industria, e incluso en el seno de una empresa, coexisten dichos sistemas productivos, híbridos, aunque con predominancia de uno de ellos.

Precisamente, la encuesta que realizamos en la manufactura de Nuevo León tuvo como uno de sus objetivos conocer el grado de modernización industrial imperante. Las 129 empresas que proporcionaron información fueron analizadas de acuerdo con los datos que ofrecieron referentes a cuatro componentes del sistema productivo: cambio tecnológico, cambio de la organización empresarial, flexibi-

lidad del trabajo y sistemas distributivos de consenso, empleados como criterios de diferenciación para su clasificación en dos escenarios de actividad industrial. De esta manera, se incluyó dentro de la industria moderna a aquellas empresas que cuentan por lo menos con tres de estos componentes; mientras que las que tienen dos o sólo uno de estos componentes constituyen el sector de la industria tradicional.⁵ De acuerdo con los datos proporcionados por la encuesta, la industria moderna representa 45% del total de las empresas que ocupan más de 99 trabajadores, participa con 80% del personal ocupado y concentra 94% de las exportaciones totales. Es decir, la encuesta es representativa del sector manufacturero exportador de Nuevo León (cuadro 5).

CUADRO 5

Encuesta a 129 industrias con más de 99 personas ocupadas en la manufactura. Nuevo León, 1991

	<i>Industrias</i>	<i>(porcentaje)</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Exportaciones</i>
			<i>(porcentaje)</i>	<i>(porcentaje)</i>
Industria moderna	58	45	80	94
Industria tradicional	71	55	20	6

Fuente : Investigación directa. Excluye la industria maquiladora.

Considerando que las empresas que emplean a más de 99 personas ascienden a 301 en total (excluyendo la industria maquiladora), podemos decir que éstas constituyen el universo productivo central que articula al resto de las micro y pequeñas empresas de esta zona industrial. En consecuencia y de acuerdo con los datos de la encuesta, 135 industrias modernas, o sea 45% (cuadro 5), se han beneficiado directamente de este modelo macroeconómico de apertura co-

⁵ Cada uno de esos cuatro componentes constituye un grupo de variables. En el caso del componente sobre cambio tecnológico, por ejemplo, éste está integrado por cuatro variables. El componente cambio en la organización empresarial se integra por ocho. A cada variable se le asignó un valor cuya sumatoria representa la unidad en cada componente; si la suma de las variables representaba más de 60% se otorgaba como componente a la empresa. Si era menor a 60% el componente no se otorgaba. Aquellas empresas que cuentan con tres componentes forman parte de la industria moderna y las que tienen dos o sólo uno de éstos, son parte de la industria tradicional.

mercial.⁶ Dentro de las características más importantes que definen a la industria moderna destacan las siguientes:

- La reestructuración productiva en la industria moderna es un proceso generalizado, ya que 97% de las empresas ha introducido nuevas tecnologías, y sólo 3% no lo ha hecho. Asimismo, las empresas modernas están fuertemente comprometidas con la modernización, pues 77% de ellas tenía planes de inversión en nuevas tecnologías antes de 1996 y sólo 23% aseveró no tenerlos.

- A pesar de ello, la industria moderna en el nuevo contexto de economía abierta percibió las consecuencias de la apertura comercial de la siguiente manera: 60% de las empresas declaró que se vio favorecido pues se facilitó la importación de tecnología e insumos; 36% declaró que había perdido mercado y reducido el volumen de la producción, y 4% contestó que la competencia era muy fuerte y existía riesgo de quiebra.

- Conforme a esta situación en la industria moderna, 43% de las empresas tuvo un crecimiento positivo del empleo; 10% se mantuvo igual y para 47% el crecimiento fue negativo. Las causas de los despidos fueron las siguientes: 33% por ajuste de personal; 22% debido a la reducción del volumen de la producción; 11% porque se suprimió una línea de producción; 18% como consecuencia de la introducción de nuevas tecnologías, y 16% por la introducción de sistemas de calidad total. Es decir, 34% de las empresas redujo su planta productiva por motivos directamente vinculados con la modernización industrial.

- En relación con los planes de crear nuevos empleos en 1993, sólo 21% de las empresas lo tenía contemplado y 79% restante contestó negativamente (cuadro 6).

Recapitulando, en relación con la competitividad, 41% de las empresas modernas declaró no estar del todo preparado para este nuevo entorno macroeconómico. En efecto, 4% siente riesgo de quiebra y 37% perdió mercado y se vio obligado a reducir el volumen de su producción. Es decir, a pesar de los procesos de modernización los logros no han sido suficientes. Por el contrario, el 57% restante valoró la aper-

⁶ El total de empresas maquiladoras en Nuevo León en 1993 ascendió a 92 industrias (81 de ellas empleaban a más de 99 personas). Debido a que la industria maquiladora ha sido un sector favorecido por este modelo, podemos concluir que el total de empresas directamente favorecidas asciende a 227 (135 de la industria moderna y 92 de las maquiladoras).

CUADRO 6
Tecnología, impacto de la apertura comercial, causas de despidos y nuevos empleos en la industria moderna y la industria maquiladora. Nuevo León, 1991

<i>Características</i>	<i>Moderna (porcentaje)</i>	<i>Maquiladora (porcentaje)</i>
Introducción de nuevas tecnologías		
Sí	97	33
No	3	67
Plan de invertir en nuevas tecnologías		
Sí	77	26
No	23	74
Impacto de la apertura comercial		
Se facilitó la importación de tecnología	32	62
Se facilitó la importación de insumos	28	15
Pérdida de mercado	37	15
Riesgo de quiebra	4	8
Crecimiento del empleo		
Positivo	43	45
Igual	10	26
Negativo	47	29
Causas de los despidos		
Ajuste de personal	33	29
Supresión de líneas de producción	11	14
Reducción del volumen de producción	22	14
Introducción de nuevas tecnologías	18	29
Introducción de sistemas de calidad	16	14
Planes de crear nuevas plazas		
Sí	21	49
No	79	51

Fuente: Investigación directa.

tura como una oportunidad de crecimiento y posicionamiento productivo.

En relación con el empleo, si bien la falta de dinamismo fue una característica del periodo (cuadro 3) para el conjunto de la estructura económica de la región, no deja de ser preocupante que en aquel sector dinámico y moderno de la economía, protagonista principal del crecimiento de las exportaciones, se observe el mismo fenómeno en 57% de las industrias modernas. En este caso la pérdida de empleos se explica por dos razones: aquellas relacionadas con la productividad y las vinculadas con la modernización productiva. Así, 66% de las causas

de los despidos trató de compensar la baja productividad. Las empresas se vieron obligadas a suprimir líneas de producción y a reducir su volumen recurriendo al ajuste del personal; o sea, opciones de políticas de corto plazo (flexibilidad estática) vinculadas a la reducción de los costos laborales. Es decir, aun en empresas altamente competitivas se verifican despidos originados por problemas productivos. En menor proporción, 34% de los despidos se explica por la existencia de procesos de modernización (flexibilidad dinámica), planificados en el largo plazo, pero que terminan afectando negativamente el tamaño de la planta laboral.

El esquema distributivo de la industria moderna: el salario fordista

El salario fordista históricamente surgió en Estados Unidos en torno de un principio fundamental: incorporar al trabajador como un elemento activo en la estructura de la demanda interna. En efecto, en el contexto de economías cerradas por barreras proteccionistas, los trabajadores constituían un segmento importante del mercado interno en los países centrales. En consecuencia, los salarios se convirtieron en instrumentos de conexión entre la oferta productiva y la demanda del mercado interno. Es decir, se trataba de crear una forma salarial, el salario fordista, que constituyera una nueva norma de consumo (Aglíetta, 1983) capaz de acompañar el crecimiento de la producción. Así, la producción de masas, por el lado de la oferta, y la norma de consumo por el lado de la demanda, constituían una relación dialéctica que se desarrolló armónicamente desde los años treinta hasta mediados de los setenta en los países desarrollados (Montmellin y Pastré, 1984; Boyer, 1989).

Lo que se observa en la industria moderna de Nuevo León es una configuración fordista de la formación salarial. Esto obedece a que el mayor tiempo de vida de las empresas transcurrió en la etapa de formación y desarrollo del fordismo periférico. La antigüedad promedio de las industrias modernas es de 30 años. Así, la estructura vertical de las fábricas, los mecanismos de formación salarial vinculados a la inflación y a los incrementos de la productividad, así como el desarrollo notable de los salarios indirectos forman parte de las prácticas, costumbres y rutinas del mundo del trabajo en dicho escenario de actividad industrial. Sobre estas bases se introducen los nuevos componentes incorporados tanto por la instrumentación de las me-

didadas de la flexibilidad dinámica, como por las introducidas por el ohnismo.

Los componentes del ohnismo son: nuevas tecnologías, producción flexible, calidad total, calificación, involucramiento y trabajo inteligente, que enriquecen el contenido del trabajo, transforman el estatus del trabajador en la planta y coadyuvan en la formación de salarios altos. En consecuencia, en la industria moderna de Nuevo León persiste la formación del salario fordista. Esto se explica tanto por la gestión organizativa fordista que prevaleció en las empresas a lo largo del proceso de industrialización, como por los nuevos mecanismos de formación salarial –recalificación de la mano de obra– incorporados por el ohnismo. Es decir, en los mecanismos de formación salarial los componentes del ohnismo no han generado cambios sustanciales hasta el momento. Estos cambios tendrán necesariamente que percibirse en un futuro inmediato, pues las exigencias de los nuevos contextos competitivos que imperan en la economía global requieren de la conformación de nuevas reglas del mundo del trabajo que colocan al trabajador en el centro de las funciones productivas, organizativas y empresariales, y los salarios constituyen un instrumento eficaz y complementario en la conformación del sistema productivo emergente liderado por el ohnismo.

La configuración del salario anteriormente descrito ha conformado un estándar de vida satisfactorio para los trabajadores de la industria moderna. Efectivamente, en ella los salarios medios se encuentran 100% por encima del salario suficiente (considerado en 1991 como el equivalente a dos salarios mínimos); es decir, el obrero tiene una percepción media de 3.9 salarios mínimos mensuales. Esto significa que en la industria moderna de Nuevo León, el salario fordista se ha logrado mantener en un contexto donde los ingresos salariales en el ámbito nacional se contrajeron de manera severa durante los últimos diez años, como resultado de la política de austeridad y estabilización económica impulsada en México.

Resalta, por ejemplo, la política laboral orientada hacia los técnicos, cuyas percepciones medias mensuales fueron el equivalente a 4.7 salarios mínimos (1 645.00 pesos) en 1991. Los trabajadores semicalificados, aquellos que se encuentran operando máquinas fijas o en movimiento, cuya capacitación se logra en promedio en unos quince días, percibieron tres salarios mínimos mensuales (1053.00 pesos). Por último, para los obreros y ayudantes generales que no tienen calificación, el salario promedio mensual correspondió a 2.1 salarios mínimos (942.00 pesos) (cuadro 7).

CUADRO 7
Industria moderna e industria maquiladora. Salarios medios mensuales y calificación. Nuevo León, 1991

<i>Industria</i>	<i>Técnicos</i>	<i>Operador máquina fija</i>	<i>Obreros</i>	<i>Total</i>	<i>Salario mínimo</i>	<i>Salario medio/ salario mínimo</i>
Moderna	1 644.5	1 052.7	942.0	1 388	347.0	3.9
Maquiladora	735.8	623.2	539.0	553.0	347.0	1.6

Fuente: Investigación directa.

Como podemos observar, ninguno de los salarios medios se encuentra por debajo del salario de subsistencia (dos salarios mínimos mensuales), hecho que evidencia, en lo general, el grado de consenso y cohesión social creado en la industria moderna de Nuevo León.

El salario fordista es un elemento importante de los modelos de calidad que están impulsando las industrias modernas en Nuevo León. Es portador de una oferta de distribución del ingreso y de generación de empleos mayoritariamente especializados que sustenta la producción de masas. El salario fordista actúa dinámicamente en el comportamiento de los mercados de trabajo y en el desarrollo económico regional. En el contexto del surgimiento de los nuevos modelos productivos, los salarios altos, estructurados dentro de la empresa, además de ejercer sus efectos dinámicos en la economía, sirven para profundizar las actitudes de involucramiento de los nuevos procesos productivos y organizativos que requieren del trabajador. Así, la estructura del salario habla del desarrollo de las relaciones industriales y de las formas de cohesión social que se han ido construyendo en la industria moderna.

En este escenario de actividad industrial se encuentran las empresas que nutren el mercado primario de trabajo. Es decir, los mejores empleos dentro de la estructura global del mercado de trabajo manufacturero.

La industria maquiladora: la predominancia del taylorismo de ensamblaje

El otro sector que se ha visto enormemente favorecido por el modelo macroeconómico de apertura comercial y estabilización económica

es la industria maquiladora. Ésta participó en 1994 con 36% del total de exportaciones de Nuevo León, y seguramente, dado el intenso dinamismo que ha experimentado en este periodo, seguirá incrementando su participación exportadora.

En efecto, en 1988 existían en Nuevo León 70 industrias maquiladoras que se incrementaron a 81 en 1991, a 92 en 1993 y a 97 en 1995. Es decir, las maquiladoras crecieron, entre 1991 y 1995, 39%. En relación con el empleo, la industria maquiladora fue el único sector que tuvo un crecimiento no sólo positivo, sino además, extremadamente dinámico. En 1988 la maquiladora contaba con 8 500 trabajadores, para incrementarse en 1991 a 9 092 y en 1995 a 19 538 personas ocupadas. Esto es, entre 1991 y 1995 el empleo en la maquiladora se incrementó 115 por ciento (cuadro 3).

El perfil productivo de la maquiladora de Nuevo León corresponde a las tendencias de la industria maquiladora del país en 1991. Si bien la maquiladora no establece plantas con sistemas productivos complejos, no se restringe exclusivamente a los procesos de ensamblaje con uso intensivo de mano de obra. Por supuesto, la industria ensambladora seguirá siendo dominante en este escenario industrial, pues las bajas remuneraciones salariales que existen en México constituyen uno de los atractivos fundamentales para aquellas empresas que quieren relocalizar las fases que emplean abundante mano de obra de sus procesos productivos y así alcanzar mayor competitividad internacional. Somos copartícipes de las nuevas tendencias que caracterizan la división internacional del trabajo, donde las empresas multinacionales que mantienen procesos de trabajo con uso intensivo de mano de obra buscan su relocalización en aquellos países donde los salarios son bajos (Fróbel *et al.*, 1981; Lipietz, 1985).

No es de extrañar, entonces, que 84% de las maquiladoras establecidas en Nuevo León esté compuesto fundamentalmente por ensambladoras. En este escenario de actividad industrial encontramos la misma polaridad entre atraso-fordtaylorismo y modernidad-ohnismo que existe en la industria tradicional. La diferencia es que en aquella se manufacturan productos y en la maquiladora principalmente se ensamblan o, en el mejor de los casos, se fabrican partes que sirven de insumos industriales para terminar la fabricación del producto en empresas extranjeras.

Estas características del proceso de trabajo configuran un escenario de actividad industrial donde el polo atraso ford-taylorismo es ampliamente dominante en la maquiladora de Nuevo León. La encuesta

de la que hablamos⁷ recoge de manera sobresaliente las siguientes características de la maquiladora:

- La reestructuración es un proceso restringido, ya que sólo 33% de las empresas ha introducido nuevas tecnologías y 67% tiene procesos productivos con sistemas tecnológicos mecanizados. Consecuentemente, la planeación de inversión en nuevas tecnologías antes de 1996 solamente existía en 26% de las empresas, y 74% de ellas no iba a hacerlo.

- La industria maquiladora, orientada totalmente hacia la exportación, generó una dinámica expansiva en el mercado laboral. 45% de las empresas tuvo un crecimiento positivo del empleo, 26% de ellas se mantuvo igual y 29% manifestó un crecimiento negativo. Las causas de los despidos fueron las siguientes: 29% por ajuste de personal; 14% por supresión de una línea de producción; 14% más por reducción del volumen de producción; 29% de los trabajadores en 1991 fue despedido por la introducción de nuevas tecnologías y 14% por la introducción de sistemas de calidad.

- En relación con sus planes para crear nuevas plazas, 49% afirmó tenerlos y 51% no habría contemplado hacerlo (cuadro 6).

Obviamente, la presencia de industrias ensambladoras –que emplean intensamente la mano de obra– explica el predominio del paradigma productivo taylorista y la forma en que participa de algunas de sus tendencias. Efectivamente, los procesos de trabajo son fundamentalmente tayloristas. Por ejemplo, sólo así se explica que únicamente 26% de las maquiladoras haya pensado en invertir en nuevas tecnologías antes de 1996, y por el contrario, 51% de las industrias tuviera planeada la creación de nuevas plazas. Incluso, desde una perspectiva global, en el caso de la maquiladora podemos sostener que el paradigma taylorista del trabajo se va a mantener porque las empresas matrices estadounidenses optaron por la estrategia de la flexibilidad estática y por ello, concretaron los procesos de relocalización de aquellas fases de su proceso de trabajo –con uso intensivo de mano de obra– en la región industrial del AMM con el fin de disminuir sus

⁷ El universo fue de 92 empresas y la muestra de 52. Se trata de una muestra aleatoria simple calculada sobre la fórmula: $n = (z^2) (\delta^2) / (e^2) = 52$. Esto nos da una confiabilidad de 99% con un error muestral de 10%. Las empresas que contestaron el cuestionario fueron 39; una proporcionó información incompleta y/o contradictoria y por eso su respuesta fue cancelada; cuatro empresas no contestaron, y ocho ya habían cerrado o no se localizaron.

costos salariales y aumentar su competitividad internacional (Storper, 1988).

En consecuencia, vamos a encontrar también una marcada predominancia de la estrategia de flexibilidad estática en otros componentes fundamentales del mundo de trabajo, como por ejemplo, la formación de los salarios y las medidas de planeación organizativa; estos componentes en su conjunto delimitan la calidad de la oferta social que brindan las maquiladoras en el estado de Nuevo León.

El esquema distributivo de la maquiladora: el salario subtaylorista

En este escenario de actividad industrial la norma de consumo es extremadamente restringida y participa de las tendencias dominantes de pérdida adquisitiva de los salarios que se han registrado en el ámbito nacional. Es un escenario típico del mercado secundario de trabajo y dadas las características de la mayoría de las maquiladoras establecidas en Nuevo León, es altamente probable que éstas continuarán siendo uno de los polos productivos que aprovisionará al mercado secundario del mundo del trabajo en la región. Ciertamente, la industria maquiladora participa con una oferta de formación de salarios bajos. Este hecho se explica por varios factores:

1) La industria maquiladora escinde tanto la esfera de producción como la de la circulación. Cien por ciento de los productos que se ensamblan en México se consume en el extranjero. La dinámica de los mercados de los productos no está vinculada con la economía mexicana sino con los mercados internos de otros países. En consecuencia, la preocupación del mercado interno mexicano no existe como componente de las medidas de planeación empresarial.

2) Los mecanismos de la formación de los salarios son el resultado del encuentro de dos tendencias: la microeconómica y la macroeconómica. En el ámbito microeconómico los salarios están vinculados a la calificación de la mano de obra; en la industria maquiladora 89% de los trabajadores son obreros generales y ayudantes, sin calificación y fácilmente remplazables. En la esfera macroeconómica, la política de austeridad llevó a fijar el salario mínimo (347 pesos o 110 dólares mensuales) en un rango de infrasubsistencia. De suerte tal, que la noción del salario mínimo perdió su papel de referencia como el espacio de encuentro y entendimiento entre trabajadores y empleadores. Pa-

ra que el salario mínimo hubiera desempeñado nuevamente ese papel, habría tenido que ubicarse cerca de los 850 pesos en 1995.

3) La antigüedad media de las maquiladoras es de 2.6 años. Es decir, son empresas que se crearon bajo la sombra de la política económica neoliberal, donde los salarios fueron comprimidos como mecanismo de control de la inflación.

Obviamente, las industrias maquiladoras no tienen responsabilidad alguna en la conformación de los mecanismos de formación salarial establecidos en México en la esfera macroeconómica. Incluso sabemos que una de las razones de la relocalización de sus fases intensivas de mano de obra en México es precisamente el bajo costo salarial que ofrece el país.

No nos debe extrañar entonces que los salarios medios de la industria maquiladora se encuentran 20% por debajo del salario de subsistencia (dos salarios mínimos), apenas suficiente para satisfacer las necesidades de reproducción del trabajador y su familia. Esta configuración salarial de la industria maquiladora que se ubica por debajo del salario de subsistencia en México constituye una de las ofertas menos aceptables por los trabajadores en la región industrial del AMM. Por ejemplo, los salarios medios de los técnicos son 2.1 salarios mínimos (736 pesos), que cubren apenas los requerimientos salariales del obrero general (no calificado) de la industria moderna. Los trabajadores semicalificados que operan máquinas fijas perciben 1.8 salarios mínimos (623 pesos) y los obreros generales ganan el equivalente a 1.6 salarios mínimos (539 pesos) (cuadro 7).

Si bien la industria maquiladora tiene un comportamiento muy dinámico en cuanto a la generación de empleos, la política salarial que ofrece entra en contradicción con los requerimientos de involucramiento y adhesión del trabajador a la empresa, que son necesarios en el contexto de globalización de la economía mundial para alcanzar la competitividad. En este escenario de actividad industrial la tasa promedio de rotación anual es de 48%, evidenciando la falta de consenso prevaleciente en el mundo del trabajo de la maquiladora en la región.

La urgencia de una nueva política industrial: exportaciones-globalización y cadenas productivas-desarrollo endógeno

Es urgente recuperar cuanto antes las condiciones de bienestar que tenía el país en 1982. Hasta el momento la política macroeconómica

de apertura comercial y estabilización económica ha venido profundizando la brecha existente en la sociedad dual latinoamericana. Vivimos en un Estado-nación que ha agudizado la polarización económico-social.

Sin embargo, como acabamos de analizar, existe un poderoso sector del “mundo de los ganadores” que no solamente ha logrado beneficios económicos con este modelo, sino que además promete ocupar un extraordinario posicionamiento en los mercados internacional y nacional. ¿Podrá este sector constituirse —en el sentido de Gramsci— en una fuerza hegemónica nacional? ¿Cuáles son las perspectivas de la industrialización que impulsan estos dos polos de desarrollo? Para llegar a una respuesta idónea es importante desarrollar una política industrial que planifique el desarrollo de la industrialización y sus efectos expansivos en otros sectores de actividad económica del país.

Hasta el momento los sectores productivos beneficiados por el modelo macroeconómico de apertura comercial nos ofrecen un mundo polarizado. El sector moderno industrial, si bien genera una oferta social de lento crecimiento del empleo, tiene el mérito de fortalecer al sector primario del mercado de trabajo. Es ahí donde se desarrollan las mejores propuestas de relaciones industriales, pactos laborales y reglas de consenso del mundo del trabajo. En el otro extremo nos encontramos con la industria maquiladora, que ofrece un amplio dinamismo en lo concerniente a la creación de empleos, pero su oferta social se ubica en la jerarquía más baja de los mercados de trabajo. Son empresas que soportan algunas de las formas que integran el mercado secundario de trabajo, tanto en lo relativo a las condiciones de trabajo, como en la formación de los salarios. Esta tendencia natural sólo profundiza la polarización de la sociedad dual, donde el sector moderno con lento crecimiento será cada vez más reducido y los mercados secundarios se desarrollarán exponencialmente.

Efectivamente, el sector moderno industrial, con su tecnología de punta, genera una oferta social que nutre el mercado primario de trabajo, aunque no garantiza un crecimiento sustancial en el empleo. Por ello, a pesar de que es ahí donde se desarrollan las mejores propuestas de relaciones industriales, convenios laborales, reglas de consenso y una cultura laboral integradora, la oferta social de la industria moderna se circunscribe en los parámetros de la reproducción simple de su segmento laboral y es, en suma, un enclave privilegiado en el contexto nacional.

En el polo opuesto, dentro del mundo de los ganadores, encontramos a la industria maquiladora, con tecnología atrasada y con una oferta social soportada por algunas de las formas que integran el mercado secundario del trabajo. Es ahí donde se crean formas retrógradas de las relaciones laborales, consensos bloqueados y salarios de subsistencia. Sin embargo, dado el fuerte dinamismo en la creación de empleos, la oferta social de la industria maquiladora adquiere las dimensiones de la reproducción ampliada de su segmento laboral.

Estas tendencias de ambos escenarios productivos sólo profundizan la formación de la sociedad dual. Por un lado, la industria moderna promotora de los mercados primarios de trabajo tiene una escasa aportación en el terreno de los efectos multiplicadores del empleo. En el polo opuesto, la industria maquiladora con su dinamismo en la creación de empleos aumentará los mercados secundarios de trabajo.

Se trata de planificar el desarrollo de la industrialización y sus efectos expansivos en otros sectores de la actividad económica del país tomando en cuenta las señales del mercado.

Consecuentemente, una voluntad política soportada por las instituciones debe concretarse en la definición de una política industrial que marque rumbos y determine metas cuidadosamente monitoreadas, tendientes a fortalecer el polo progresista de la modernización industrial, es decir, la industria moderna, por medio de cadenas productivas que enlacen el aparato productivo nacional y lo integren al desarrollo con competitividad que ellas lideran.⁸ Esta perspectiva recientemente anunciada por el gobierno es un avance importante si se considera que desde 1983 carecíamos de política industrial alguna.

Para que esta política realmente funcione requiere la existencia de un liderazgo empresarial activo y comprometido con México. Es necesario definir el tipo de inserción del Estado-nación en la economía mundial. Es decir, partir del principio de formar un país capaz de capitalizar los principios de la *especialización productiva* –determinada por el *mercado*–, sin descuidar la *planeación* –determinada por las *instituciones*– del desarrollo *endógeno* sostenido. La industria moderna por sí sola es incapaz de generar el dinamismo productivo que el país requiere si no se crean los soportes institucionales (política industrial, política de financiamiento productivo, política fiscal, política comercial –revisar el TLC–, política de recalificación integral de los recursos

⁸ Para un análisis de propuestas alternativas véase Ifigenia Martínez (1995); Juan Castaingts Teillery (1995) y Arturo Huerta González (1995).

humanos, entre las más importantes) que impulsen la integración vertical con los otros sectores productivos que integran el mosaico de industrias en el ámbito nacional.

Bibliografía

- Aglietta, Michel (1983), *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI.
- Aspe, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Boyer, Robert (1989), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Madrid, Ministerio del Trabajo.
- y Pierre Durand (1993), *L'après-fordisme*, París, Syros.
- Castaigns Teillery, Juan (1995), "Hacia un plan económico alternativo para México", trabajo presentado en el XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, México (mimeo).
- Coriat, Benjamin (1990), *L'atelier et le robot. Essai sur le fordisme et la production de masse à l'âge de l'électronique*, París, Christian Bourgeois.
- (1993), *Pensar al revés*, México, Siglo XXI.
- Edwards Deming, W. (1980), *Calidad, productividad y competitividad. La salida de la crisis*, Madrid, Ediciones Díaz de Santos.
- Fröbel F., Jürgens Heinrichs y Otto Kreye (1981), *La nueva división internacional del trabajo*, México, Siglo XXI.
- Huerta González, Arturo (1995), *Causas y remedios de la crisis económica de México*, México, Diana.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1994), *Cuentas nacionales*, México.
- Lipietz, Alain (1985), "Fordisme, fordisme périphérique et métropolisation", *Cuaderno de Trabajo*, núm. 8514, París, Centre d'Études Prospectives d'Économie Mathématique Appliquées a la Planification (Cepremap).
- Martínez, Ifigenia (comp.) (1995), *Economía y democracia. Una propuesta alternativa*, México, Grijalbo.
- Montmellin, Maurice y Olivier Pastré (1984), *Le Taylorisme*, París, La Découverte.
- Reingold, Edwin y Mitsuko Shimomura (1987), *Made in Japan*, México, Lasser Press.
- Ohno, Taiichi (1989), *L'esprit Toyota*, París, Masson.
- Storper M., Scott A. (1988), *Production, Work, Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*, Oxford, Basil Blackwell.
- Taylor, Frederic W. (1911), *Principles of Scientific Management*, Nueva York, Harper and Brother.

