

## *Noticias de investigación*

FERNANDO CORTÉS, *El efecto de la política económica y la respuesta social sobre la distribución del ingreso: México en los ochenta*

En México, en los años ochenta, asistimos al cambio en la tendencia histórica de la distribución del ingreso y al remplazo del modelo sustitutivo de importaciones. La sincronización entre ambos procesos ha llevado a los analistas a relacionar el cambio de modelo con el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso (Cortés y Rubalcava, 1991: 95-126; Hernández Laos, 1993: 81-94). Sin embargo, los estudios realizados no han tenido las condiciones para ir más allá de la simple concomitancia entre las medidas de política económica adoptadas y los cambios en la distribución del ingreso. En general, el vínculo se ha establecido por medio del planteamiento de algunas hipótesis respecto a la forma en que reaccionan los hogares a las diferentes medidas económicas. Dichas hipótesis se consideraban plausibles en la medida en que partían de una gran cantidad de estudios microsociales o en análisis en profundidad, que carecen del grado de generalización que tienen los datos de una encuesta nacional.<sup>1</sup>

Lo anterior significa que el sostén empírico de la posible relación entre los cambios en la orientación del modelo económico y su impacto sobre la desigualdad en la distribución del ingreso en México son débiles. En términos estrictos, la inducción de un enunciado general como la relación entre estilo de desarrollo y desigualdad en la distribución de ingreso, a partir de un conjunto de enunciados particulares como los hallazgos de los estudios microsociales, no es válida. A pesar de ello, en las ciencias sociales suele aceptarse el argumento de que un grupo de enunciados empíricos coherentes con el enunciado general que los engloba aumenta su verosimilitud, y que ésta es mayor si aquéllos se refieren a fenómenos que se desenvuelven en diferentes estratos de la sociedad.

Existe un amplio consenso en que el paso de un modelo sustitutivo de importaciones a la puesta en operación de un modelo neoliberal conlleva aumentos

<sup>1</sup> Se supone que el grado de verosimilitud de una teoría aumenta en la medida en que da cuenta de un gran número de enunciados y éstos son más diversos (A. Stinchcombe, 1970: 24-39).

en los niveles de desigualdad y de pobreza. Sin embargo, no hay acuerdo respecto a la temporalidad o permanencia de estos aumentos.

Para algunos, la política neoliberal necesariamente ocasiona que la sociedad se divida en dos partes: una incorporada y la otra segregada. La primera recibe los beneficios de la modernización y la otra queda abandonada a su propia suerte. Una es la economía que importa y la otra es la economía informal (Vuskovic, 1993: 98-106).

Por el contrario, para otros la contracción de la economía en el cambio de modelo, el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso y la pobreza son fenómenos temporales, reversibles con la recuperación posterior (Przeworski, 1991: 162-187). En esta perspectiva, la caída de los salarios reales, el aumento en los niveles de desempleo y la disminución de los gastos sociales de los gobiernos únicamente son costos transicionales (Bresser, 1993: 59-62), cuya intensidad depende no sólo de la magnitud de la crisis económica previa, sino también de si las medidas de reforma se introducen durante periodos cortos o si se hacen gradualmente, y de si éstas son o no compatibles con las medidas de política social (Maravall, 1993: 105).

Para la primera de estas posiciones, la desigualdad y la pobreza llegan a formar parte de la estructura del nuevo modelo de desarrollo, debido, fundamentalmente, al papel subsidiario que desempeña el Estado en la ideología neoliberal. Para la segunda, en cambio, un Estado más pequeño no significa necesariamente que no tome en cuenta lo social, ni tampoco que sea ineficiente, sino que goza justamente de los atributos opuestos.

En relación con este tema, mucho se discute acerca de quiénes han pagado los costos de la transición. Un análisis de la experiencia en el ámbito mundial señala que los costos han recaído en su mayor parte sobre los sectores obreros de las zonas urbanas, que no son los más pobres de la sociedad (Nelson, 1990: 222-261).

En general, el manejo de la evidencia empírica que ha llegado a esa conclusión supone que los datos reflejan únicamente los efectos de las medidas políticas adoptadas. Diversos análisis permiten sostener la idea de que los hogares no sólo absorben los efectos de las medidas macrosociales, sino que utilizan sus recursos para neutralizar el efecto sobre sus condiciones de vida, especialmente los recursos humanos disponibles. Hay una serie de trabajos microsociales que avalan esta idea, que también se apoyan en análisis recientes con mayor cobertura espacial (Tuirán, 1993: 122-124).

Los antecedentes señalados nos permiten delimitar el campo dentro del cual se realizará esta investigación. Por una parte, hemos situado la controversia teórica respecto a la relación entre transición económica y desigualdad en la distribución del ingreso. La revisión de la literatura muestra que no se dispone de investigaciones respecto a los efectos de las medidas de políticas macroeconómicas sobre los hogares, y que tampoco se han investigado sistemáticamente las acciones a que recurren para neutralizar las consecuencias adversas de esas medidas sobre sus condiciones de vida.

El estudio que se está realizando se centra en el análisis de las relaciones entre la política macroeconómica y la distribución del ingreso de los hogares.

Nos interesa examinar cómo se altera la desigualdad en la distribución del ingreso, tomando en cuenta la manera en que los hogares usan sus recursos demográficos para mantener o mejorar sus condiciones de vida.

No se trata de una investigación que se agote en las consideraciones económicas; muy por el contrario, ellas sólo servirán de marco general. El interés se centra más bien en el análisis de las acciones que los diversos hogares mexicanos llevaron a cabo para resolver los problemas planteados por la política de cambio estructural impulsada a partir de 1987.

Esta investigación se propone, pues, ampliar los horizontes de interpretación de la evolución en la desigualdad, incorporando, además de la dimensión económica, los aspectos sociodemográficos que modelan, amplían o reducen los efectos esperados de las medidas de política macroeconómica.

### Bibliografía

- Bresser Luiz, Carlos (1993), "Economic reforms and economic growth: efficiency and politics in Latin America", en L. C. Bresser, J. M. Maravall y A. Przeworski, *Economic Reforms in New Democracies: A Social Democratic Approach*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Cortés, Fernando y Rosa M. Rubalcava (1991), *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, Jornadas 120, México, El Colegio de México.
- Hernández Laos, Enrique (1992), *Crecimiento económico y pobreza en México: una agenda para la investigación*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias, UNAM.
- Maravall, José María (1993), "Politics and Policy: Economic Reforms in Southern Europe" en L. C. Bresser, J. M. Maravall y A. Przeworski, *Economic Reforms in New Democracies: A Social Democratic Approach*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Nelson, Joan (ed.) (1990), "Introduction: the politics and economic adjustment in developing nations", en *Economic crisis and policy choice; the politics of adjustment in the Third World*, Princeton, Princeton University Press.
- Przeworski, Adam (1991), *Democracy and the Market: Political and Economic Reform in Eastern Europe and Latin America*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Stinchcombe, Arthur (1970), *La construcción de las teorías sociales*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Tuirán, Rodolfo (1993), "Las respuestas de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la ciudad de México" en Raúl Béjar Navarro y Héctor Hernández Bringas (coords.), *Población y desigualdad social en México*, México, CRIM-UNAM.
- Vuskovic Bravo, Pedro (1993), *Pobreza y desigualdad en América Latina*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM.



## Noticias de investigación

FRANCISCO ZAPATA, *Flexibilidad laboral y productividad del trabajo*.<sup>1</sup> *Mercados de trabajo, instituciones laborales y capacitación. Un estudio de caso en México 1993-1995*

### 1. El contexto del proyecto

Entre 1982 y 1987 México experimentó niveles de inflación elevados, reducciones importantes de los salarios reales, aumentos significativos de los precios de los servicios públicos, inestabilidad en el mercado de divisas, fluctuaciones erráticas en la bolsa de valores, y mucha incertidumbre política derivada de las elecciones presidenciales que tuvieron lugar en julio de 1988; todos estos factores desembocaron en la firma del Pacto de Solidaridad Económica por los sectores empresarial, obrero y gubernamental, el 15 de diciembre de 1987.<sup>2</sup>

Esta secuencia de acontecimientos fue exitosamente enfrentada con dicho pacto, que consiguió generar las condiciones para estabilizar la economía a partir de 1988. El sistema político también logró estabilizarse a partir de una serie de medidas que tomó el recién elegido presidente, Carlos Salinas de Gortari. Podía así observarse que el corporativismo, eje de la estructura política del país, había sido útil en el restablecimiento de cierto grado de certidumbre en el desarrollo nacional. Podía pensarse entonces que la restructuración en México no era sólo una cuestión de índole económica, sino que implicaba también la reafirmación de los mecanismos más centrales de la interacción entre empresarios y trabajadores bajo la férula del Estado.

<sup>1</sup> Esta síntesis está basada en Francisco Zapata, "What flexible is, rigid can be: the Mexican labor market in the eighties", en Edward Amadeo, *Labor flexibility and productivity of work*, Nueva York, MacMillan, 1996. Véase también Francisco Zapata, *El sindicalismo mexicano frente a la restructuración*, El Colegio de México, 1995.

Agradezco la colaboración de Pablo Casillas para la realización de este proyecto durante el periodo 1994-1995, pues contribuyó a que la coordinación de la entrega de los diferentes trabajos fuera una realidad.

<sup>2</sup> Para un análisis del proceso de concertación que culminó en la firma del pacto, véase Francisco Zapata, "Social concertation", en Tiziano Treu (comp.), *Participation in public policy making. The role of trade unions and employer's associations*, Berlín, De Gruyter, 1992

Hay que agregar que algunas decisiones que se habían tomado en el sexenio anterior, encabezado por el presidente Miguel de la Madrid, en relación con la reducción de aranceles, la entrada de México al Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas (General Agreement on Trade and Tariffs-GATT), y la privatización de empresas estatales como Aeroméxico, también contribuyeron a delinear lo que puede denominarse como el proceso de restructuración de la economía mexicana.

Dentro de este contexto, debemos considerar la aplicación de programas de modernización de la vida productiva en empresas fabriles y en los servicios. Por un lado, el Estado mexicano tuvo que estabilizar la economía, que había sido desquiciada por la crisis del pago de la deuda externa en 1982, y también emprender el camino de la modernización del aparato productivo en relación con la competencia generada por la apertura a la economía internacional. Estos fueron los desafíos del largo periodo 1983-1994, los cuales deben ser analizados teniendo en mente la distinción entre los dos momentos señalados. Si tenemos presente esta distinción, podemos inferir que hay dos lógicas que se aplican simultáneamente: la lógica estabilizadora (reducción de la inflación, fijación del valor del dólar, congelamiento de salarios) y la lógica restructuradora (privatización de las empresas estatales, apertura al capital extranjero, reducción de aranceles).

## 2. Los objetivos del proyecto

Teniendo en mente los aspectos señalados, y a partir de una oferta generada por el profesor Edward Amadeo del Departamento de Economía de la Universidad Católica de Río de Janeiro, un grupo de investigadores en Chile y México, encabezados por Pilar Romaguera y Francisco Zapata, respectivamente, emprendimos la tarea de desarrollar estudios de caso de los tres países (Brasil, Chile y México) con el apoyo financiero del International Development Research Center (IDRC) de Canadá.

Los estudios de caso enfocaron el tema específico de la relación entre flexibilización laboral y productividad del trabajo, a la luz de las políticas de restructuración emprendidas en forma particular en cada caso nacional. En el estudio de caso de México, dicho tema se desglosó de la forma siguiente:

Primero, se trató de analizar el comportamiento macroeconómico de la economía mexicana en los años ochenta, en términos de las políticas que estaban dirigidas a estabilizarla, mientras que, por otro lado, se promovía la modernización del sistema productivo. Particularmente, se trataba de precisar el vínculo que podía darse entre flexibilización de las condiciones productivas (apertura, desregulación laboral, inversión extranjera, privatización) y el comportamiento de la productividad, incluyendo enfoques sectoriales durante periodos relativamente largos (1982-1994).<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Este trabajo estuvo a cargo de Edur Velasco Arregui, profesor del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.

Segundo, se trató de analizar la evolución reciente de los determinantes de la flexibilización laboral en el contexto del caso del corporativismo mexicano. Las políticas sobre el mercado de trabajo, las relaciones entre capital y trabajo en la contratación colectiva, el conflicto huelguístico y otros aspectos del sistema de relaciones industriales fueron analizados para caracterizar el marco institucional de la reestructuración emprendida en esos años.<sup>4</sup>

Tercero, las políticas laborales fueron enfocadas desde el punto de vista de las instituciones y mecanismos orientados a incrementar la habilidad de los trabajadores para responder ante el desempleo con estrategias de formación profesional. Aquí se trató concretamente de analizar la capacidad de respuesta del aparato educacional y de las organizaciones de entrenamiento técnico y profesional al desafío de la reestructuración.<sup>5</sup>

Cuarto, la especificación de las cuestiones analizadas fue de carácter nacional, lo que obligó a la realización de una serie de estudios de empresas desde el punto de vista de la hipótesis central del proyecto sobre la relación entre flexibilidad laboral y productividad del trabajo. Se estudiaron plantas como la Ford Hermosillo, Compañía Minera Cananea, IBM de México, Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, Altos Hornos de México y otras.<sup>6</sup>

De esta manera, a partir de los cuatro elementos mencionados pudimos obtener a mediados de 1994 una serie de monografías que fueron presentadas en un seminario que reunió a todos los integrantes del proyecto en los tres países mencionados y también a algunos especialistas de Canadá, Inglaterra, Japón y Estados Unidos, quienes elaboraron estudios de caso de sus países para proporcionar puntos de referencia sobre el caso latinoamericano. Dicho seminario fue realizado en la Universidad de Guadalajara en junio de 1994, y permitió un intercambio muy fructífero entre los integrantes de los equipos de investigación y los investigadores mexicanos interesados en la cuestión.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Este trabajo estuvo a cargo de Graciela Bensusán Areous, del Departamento de Relaciones Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.

<sup>5</sup> Este trabajo estuvo a cargo del profesor Alfonso Mercado, del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México.

<sup>6</sup> Los estudios de las plantas fueron desarrollados por Germán Sánchez (Teléfonos de México), Miguel Ramírez Sánchez (Compañía Minera Cananea), Jorge Martínez Aparicio (Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas), Alejandro Covarrubias y Jesús Grijalva (Ford, planta Hermosillo). Otros estudios de plantas fueron desarrollados dentro de un proyecto complementario al financiado por IDRC: Cristina Ocampo (IBM México, planta Guadalajara); Salvador Corrales (Altos Hornos de México, planta Monclova); Miguel Ángel Ramírez Sánchez (Cemex, planta Hermosillo); Araceli Nava (Refrescos Pascual); Cirila Quintero y Félix Acosta (Hilorey, planta Monterrey), y María Eugenia Martínez de Ita (Textil Covadonga, Puebla). Se consultó también el estudio de Alfonso Bouzas sobre el sistema Bancomer.

<sup>7</sup> Mención particular merecen Jaime Preciado, Ignacio Medina y Raquel Partida, de la Universidad de Guadalajara, quienes colaboraron eficazmente para que dicho seminario tuviera éxito.

Desde junio de 1994 hasta junio de 1995 se detallaron los productos de la investigación realizada y se preparó la publicación de un libro, incluyendo síntesis nacionales de Brasil,<sup>8</sup> Chile<sup>9</sup> y México, así como los estudios de Canadá, Inglaterra, Japón y Estados Unidos.<sup>10</sup> Dicho libro deberá aparecer en 1996. Por otra parte, en México, se preparó otro libro con las síntesis de los estudios de las plantas y con los estudios generales acerca de la macroeconomía, los determinantes institucionales y la problemática de la educación para la producción. Los textos completos de las monografías de los estudios de las plantas serán objeto de publicación en una serie que se editará en colaboración con la Universidad de Guadalajara.

### 3. Algunos resultados del proyecto

Para concluir, podemos mencionar algunas generalizaciones que se derivan de los estudios de las plantas.

Por un lado, resulta claro que es distinto reestructurar una planta que crearla *ex profeso* en forma flexible. La transición entre un aparato productivo que funcionó por un largo periodo en un contexto protegido hacia otro, abierto a los desafíos del mercado internacional, tiene efectos muy distintos en plantas como la de IBM en Guadalajara o Ford Hermosillo, que en plantas como Cananea, Ford Cuautitlán o Teléfonos de México.

Además, es importante mencionar que las prácticas que se derivan de la cultura de las empresas a las que pertenecen esas plantas determinan los márgenes de maniobra de una posible reestructuración. La cultura de una empresa aparece cada vez más como un elemento condicionante del comportamiento del personal directivo, técnico, profesional y obrero. Es decir, no hay dos plantas iguales, incluso entre las que pertenecen a la misma empresa. Por ello, la flexibilización de las condiciones de producción tanto desde el aspecto laboral como desde el punto de vista técnico tiene efectos muy diversos y por ello su estudio en cada planta es importante. Las plantas regiomontanas participan de una cultura de empresa muy distinta a la que existe en las plantas siderúrgicas. Teléfonos de México es distinta de IBM México y Cemex, que es la empresa que posee más plantas ubicadas fuera del territorio nacional y tiene pautas claramen-

<sup>8</sup> A cargo de Edward Amadeo y José Marco Camargo, del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro.

<sup>9</sup> A cargo de Pilar Romaguera de la Universidad de Chile, de Cecilia Montero de la Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN) y de Pablo González del Ministerio de Educación de Chile.

<sup>10</sup> Estos estudios fueron elaborados por Susan Horton y Morley Gunderson del Departamento de Economía de la Universidad de Toronto (Canadá); Neantro Saavedra y Hideki Imaoka de la Universidad de Tsukuba (Japón); Steve Allen y Richard Freeman del Departamento de Economía de la Universidad de North Carolina y de la London School of Economics and Political Science de Londres, respectivamente, y por Robert Lindley, del Institute for Employment Research de la Universidad de Warwick.



te distintas a las existentes en la mina de Cananea, en donde la presencia de una organización sindical muy fuerte con una herencia histórica conocida le permitió negociar las condiciones de su restructuración.

Por otra parte, si diferenciamos entre una restructuración de índole *laboral* (despidos, recategorización, precarización de los contratos colectivos) y una restructuración predominantemente *tecnológica* (innovación, cambio de maquinaria y equipos, alianzas estratégicas con empresas del mismo sector), nos encontramos con una situación muy variable en el país. Esta diferenciación es central en un caso como el de México, en el que la herencia corporativa del sistema de relaciones industriales constituye un parámetro para el desarrollo de la producción. La introducción de tecnologías más adelantadas puede fracasar si están ausentes los presupuestos laborales indispensables para su implementación. Aspectos como la resistencia al cambio por parte de los trabajadores o del personal técnico, la falta de mecanismos de aprendizaje de las nuevas tecnologías, los conflictos organizacionales derivados de la fusión entre empresas de distinto origen o con tradiciones contrastantes (como fue el caso entre Vitro y Anchor Glass o entre Cemex y las cementeras americanas que adquirió en los años ochenta).

Una cuestión que también desempeña un importante papel en la forma en que se procesa la restructuración en México es la de la propiedad de las plantas. Las empresas privadas nacionales, las empresas multinacionales y las empresas estatales privatizadas experimentan la restructuración en forma distinta.

Por ejemplo, las empresas privadas nacionales, como las situadas en una ciudad como Monterrey, han llevado a cabo una restructuración "suave", que no implicó traumas mayores ni para la fuerza de trabajo ni para el aparato productivo (el caso de las empresas regiomontanas es objeto de un estudio específico dentro del proyecto). Las medidas que se tomaron tuvieron que ver con ajustes relacionados con la apertura a la competencia externa, lo cual implicó decisiones en materia de calidad de los productos o la introducción de métodos japoneses de organización del trabajo. Dichas empresas no tenían problemas de exceso de personal ni atrasos tecnológicos graves, por lo que su adaptación a las nuevas condiciones del mercado fue más fácil. Fuera de Monterrey, puede también aludirse a las empresas del sector de las autopartes que pudieron restructurarse y sobrevivir a la apertura aprovechando las oportunidades ofrecidas por ella para penetrar en mercados externos y compensar así las pérdidas derivadas de la crisis del mercado interno y la reducción de la demanda de las empresas ensambladoras.

Sin embargo, en el caso de las multinacionales de larga trayectoria en el país o de las empresas estatales privatizadas, la restructuración tuvo connotaciones dramáticas porque implicó recortes de personal, renovación de maquinaria y equipos, e incluso el cierre de plantas totalmente inadecuadas para esa fase del desarrollo productivo del país. Las plantas siderúrgicas, la empresa telefónica o las plantas de Ford o General Motors debieron enfrentar estos desafíos en forma radical en el periodo 1986-1994, y la reacción sindical no se hizo esperar. La Secretaría de Trabajo y Previsión Social administró la transición en forma férrea, lo que ocasionó dicha reacción.

La restructuración también depende de las características del producto. La siderurgia no es lo mismo que la industria automotriz; las comunicaciones no son lo mismo que la minería, de manera que la restructuración en esos diferentes sectores dependió de la capacidad de cada planta para adaptarse a los cambios inducidos por la apertura al mercado internacional o por los requerimientos de calidad que esa apertura implicaba.

Igualmente, la restructuración tiene límites estructurales. Por ejemplo, en plantas de escala de producción muy grande, como la siderurgia o la minería, la rigidez de la organización de la producción no puede modificarse sin cambiar la organización de la producción en sí. Es decir, la planta de personal necesaria para operar los equipos tiene una dimensión que no se puede cambiar, ya que existen límites tecnológicos que no se pueden superar (por ejemplo, en materia computacional), y las modificaciones contractuales pueden tener efectos perversos, sobre todo por la fuerte tendencia a buscar la reducción de costos salariales. Así, las decisiones sobre disminución de las horas extraordinarias acarrearán graves problemas en esos sistemas productivos.

La intervención sindical en el proceso de restructuración productiva que ha tenido lugar en México ha variado en función de su mayor o menor participación en el proceso de toma de decisiones. El caso de Telmex es diferente de los de AHMSA o Sicartsa. De esta manera, la posición del sindicato en la nueva organización del trabajo estará determinada en función de la internalización de las nuevas prioridades de penetración del mercado internacional. Sin embargo, los estudios de caso demuestran que todavía es prematuro sacar una conclusión sobre la relación entre sindicalismo y restructuración, en la medida en que el actor sindical se encuentra lejos de haber comprendido las implicaciones de los cambios que han tenido lugar.

Por último, en relación con el papel de la subcontratación del trabajo productivo, podemos indicar que es función de la existencia de un mercado de trabajo cuya formación depende de estrategias empresariales de largo plazo orientadas a sustituir la gestión directa de la fuerza de trabajo por formas de gestión indirecta. La subcontratación tiene, como la escala de producción, límites que no son fáciles de violar y que dependen de las características del sistema de producción de cada planta.

En suma, el proyecto de investigación acerca de la relación entre flexibilización laboral y productividad del trabajo ha proporcionado datos de gran interés para el análisis del proceso de restructuración de la economía mexicana, y será útil para conocer las condiciones bajo las cuales puede incrementarse la productividad de México en el futuro.