

Estado, sociedad y integración regional: libre comercio y restructuración

FRANCISCO ZAPATA

EN AMÉRICA LATINA, el análisis del impacto de la apertura económica y de la difusión del libre comercio en acuerdos como los del Mercosur o del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) debe analizarse en el contexto de una *transición* entre modelos de desarrollo (1) que tiene lugar a su vez dentro de un proceso de globalización que afecta de un modo o otro a todos los países del mundo.

Esa *transición*, que afecta a los dos componentes de un modelo de desarrollo – un determinado modo de acumulación y un marco institucional regulador del primero – y que se identifica con el paso del modelo de la industrialización por sustitución de importaciones al modelo de la transnacionalización del mercado interno, afecta de manera paralela a los sistemas de organización de la producción y del trabajo y a los marcos institucionales que los habían regulado y que se ven cuestionados en su núcleo central, la redistribución del producto de la industria sustitutiva.

Se pasa de un modelo en el que la economía y la política estaban estrechamente ligados a otro en el que estos dos elementos se separan progresivamente.

Y, como esa transición está afectada por lo que ocurre fuera del ámbito geográfico de América Latina, la necesidad de adecuarse a la globalización impacta directamente la forma que asume: en efecto, existen fuertes restricciones a los márgenes de maniobra de quienes deben tomar las decisiones que impulsan el nuevo modelo de desarrollo que provienen de la inserción de las economías nacionales en la economía global. Los acontecimientos de diciembre de 1994 en México, en que la fuerte especulación en contra del peso cuestionó severamente la política económica seguida desde 1989, y las consecuencias que ello tuvo sobre los llamados mercados emergentes, es un claro ejemplo de la vulnerabilidad de las economías nacionales a las fuerzas de la globalización.

Por otra parte, la creciente separación entre las decisiones económicas y las

decisiones políticas en la puesta en marcha del nuevo modelo de desarrollo se observa en que el proceso de acumulación de capital desempeñado por capitalistas y trabajadores y la distribución del producto de dicha acumulación en servicios como la salud, la educación o la seguridad social tienden a asumir lógicas diferentes. En países como Brasil o Venezuela, las dificultades para llevar a cabo un proceso de reestructuración similar al que países como Chile o México han estado implementando desde mediados de la década de los ochenta puede explicarse sobre todo por la fuerza que en los primeros han manifestado los partidos políticos, los movimientos sociales, las organizaciones no-gubernamentales y el sindicalismo para resistir lo que en estos últimos se implantó sacrificando el bienestar de los trabajadores (2).

En todo caso, a pesar de las variantes nacionales que puedan existir, la transición en marcha se identifica con un tránsito entre un modelo en el que la expansión del mercado interno y del capital nacional jugaron un papel central a otro en el que las exportaciones de productos primarios (fruta, madera, pescado procesado, legumbre), de manufacturas livianas (industria maquiladora, electrónica) y de servicios ocupan el lugar estratégico en desmedro de la producción para el mercado interno. También es un modelo en donde el capital extranjero vuelve a tener una fuerte importancia en la inversión global y en el mercado de capitales. La privatización de las empresas estatales dio lugar a importantes movimientos de capital desde los países avanzados a América Latina en sectores como las telecomunicaciones, la siderurgia, la generación de electricidad, el procesamiento de derivados del petróleo etc.

Asimismo, se pasa de un modelo en el que la intervención del Estado en la implementación de grandes proyectos de infraestructura y de elaboración de bienes de capital se subordina a las decisiones del capital privado. Algunas de las tensiones en la puesta en marcha del nuevo modelo de desarrollo se manifiestan en la ausencia de una política industrial y sobre todo de una política de modernización tecnológica controlada nacionalmente que asigne prioridades, defina ventajas comparativas y haga frente al desorden que parece imperar en la otorgación de franquicias sin ton ni son como son las de los alimentos chatarra, el vestuario de lujo, la electrónica de pacotilla. Sin la formulación de esas políticas y sin un incremento significativo de los recursos destinados a la investigación y a la ciencia será imposible lograr la adecuación del aparato productivo latinoamericano a las condiciones de la competencia internacional (3).

Por otro lado, la puesta en marcha del nuevo modelo de desarrollo cierra todo un período en el cual los cambios en la estructura social que habían sido inducidos por la política industrializadora como la migración del campo a las ciudades, la movilidad social resultante, la incorporación al consumo y a la participación política se ven frenados por las decisiones de limitar el gasto público y reducir la intervención del Estado en la economía al mínimo necesario.

A la luz del concepto de *transición* del modelo de desarrollo basado en el proyecto de la industrialización por sustitución de importaciones hacia un modelo de desarrollo basado en la inserción de las economías latinoamericanas en el mercado internacional se pueden enfocar cuatro transformaciones que se han puesto en marcha paralelamente: la apertura al mercado internacional, los cambios en la estructura ocupacional, la privatización de las empresas estatales y la ofensiva en contra del sindicalismo organizado.

Dichos procesos constituyen el punto de partida del análisis de los efectos que esta transición ha tenido sobre:

- los niveles de empleo y remuneraciones tanto en el sector público como en el sector privado;
- la estructura sindical y las bases de reclutamiento del movimiento obrero;
- las formas que asume el conflicto laboral, los cambios que experimenta la legislación laboral y los contenidos que asume la conciencia obrera;
- los modos de relación entre el Estado y la sociedad.

Estos temas, que constituyen una serie de impactos derivados de la implementación de las políticas de ajuste entre 1982 y el presente, serán tratados a partir de la hipótesis general de que se derivan de un cambio de modelo de desarrollo. Esa transición es solo un primer momento de la estrategia de reestructuración que se pone en marcha una vez conseguidas las principales metas de estabilización. En efecto, el análisis del impacto de las políticas de ajuste debe distinguir claramente entre esa primera fase, de estabilización y la segunda fase, centrada en la implementación de la reestructuración de las economías.

Este es el marco de referencia general a partir del cual puede analizarse el impacto de la apertura económica sobre las relaciones entre el Estado y la sociedad y los demás aspectos ya mencionados. Es posible diferenciar ese marco de referencia general en algunos aspectos más específicos que trataremos de detallar a continuación.

Implicaciones de la apertura al mercado internacional

El desafío planteado por la apertura al mercado internacional reside en el alineamiento de las condiciones de producción nacionales con las que prevalecen en el resto del mundo y, en especial, en los países industriales avanzados. Aquí está el meollo de la cuestión de la competitividad y de la adaptación a las condiciones externas por parte de los aparatos productivos locales.

El cumplimiento de dicho desafío implica cambios en la organización de las empresas, la introducción de la flexibilidad en los métodos de trabajo, el

alineamiento de los costos y de los salarios sobre los vigentes en el exterior, la restricción de las prácticas corporativas – tanto por parte de los empresarios como por parte del liderazgo sindical – y la reestructuración de la política social (Montiel, 1991). No se trata entonces solo de modificar las condiciones de remuneración de la fuerza de trabajo, sino también y sobre todo de transformar el marco institucional dentro del cual se ha desarrollado la vida productiva desde la implementación de la política de industrialización por sustitución de importaciones.

En efecto, la transición de mercados cerrados a mercados abiertos lleva consigo un cambio radical en los procesos de toma de decisión, llevándolos al nivel de la empresa y quitándole al Estado una serie de atributos para la intervención en la vida económica. Además, se trata de romper con la alianza entre dicho Estado y el movimiento obrero que había dado sustento al populismo y también a otras formas de articulación dependiente entre sindicalismo y Estado, junto con introducir nuevos mecanismos de legitimación política que no pasen por la conservación del régimen corporativo. Estas modificaciones implican la eliminación de subsidios tanto al consumo como a la producción y la búsqueda de un manejo económico eficientista en donde la prioridad central sea la disminución de costos.

Además, el proceso de apertura de las economías latinoamericanas no solo tiene que ver con las condiciones imperantes en el mercado internacional concebido en términos genéricos. Esa apertura adquiere rasgos específicos y se está profundizando con los efectos de la firma de los Tratados de Libre Comercio entre Chile y México en marzo de 1993 y entre México, Estados Unidos y Canadá a partir del 1° de enero de 1994, así como con la implementación de las primeras medidas de aplicación del Mercosur a partir de 1995. Esa profundización dará lugar a la aplicación progresiva de políticas comerciales libres de trabas proteccionistas y permitirá que los productos de cada uno de los países involucrados entren, dentro de un calendario progresivo, a los mercados de los demás países signatarios de dichos acuerdos (De La Garza, 1992; Covarrubias-Solís, 1993). También permitirá que los capitales y los productos de terceros países puedan eventualmente gozar de los beneficios del libre comercio en la América del Norte. Algo similar ocurrirá si las negociaciones en torno al Mercosur consiguen superar los obstáculos existentes para que los mercados de países como Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se abran entre sí y hacia el exterior.

La cuestión del desafío de la modernización tecnológica

La implementación de dichos procesos obligará al aparato productivo a introducir cambios en sus formas tradicionales de operar y tendrá repercusiones sobre el marco institucional de regulación de las relaciones laborales, gobernado

todavía en algunos países por el régimen corporativo o por formas anticuadas de manejo de las relaciones laborales en donde el autoritarismo empresarial impide la modernización de las relaciones sociales dentro de las fábricas y establecimientos de servicio (Zapata, 1992).

Por ejemplo, el aparato productivo deberá mejorar la base tecnológica con la que está produciendo. La gran mayoría de los establecimientos industriales del continente posee bajos niveles tecnológicos, de tipo artesanal o niveles de mecanización que actualmente son obsoletos. Solo una pequeña minoría de establecimientos utiliza tecnologías modernas en su operación. Si bien los sectores económicos que han logrado insertarse en el mercado internacional o que han podido vincularse a establecimientos que, dentro de sus propias economías, tienen ese vínculo (4) han computarizado sus operaciones o comprado nuevos equipos que les han permitido incrementar la productividad del capital, ese no es el caso general. En efecto, el cambio tecnológico ha tenido lugar en las empresas modernas, especialmente en aquellas que producen para la exportación. El resto del aparato productivo permanece en niveles tecnológicos atrasados y es en donde la transformación deberá tener lugar si es que el nuevo modelo de desarrollo logra consolidarse.

Tampoco puede afirmarse que la organización del trabajo en las fábricas haya logrado modificarse para adecuarse a los imperativos del nuevo modelo de desarrollo. Solo algunas fábricas, usualmente de propiedad extranjera, tienen métodos de control de calidad, o han introducido grupos de trabajo o mecanismos de consulta que puedan derivar en una participación de los trabajadores en el incremento de la eficiencia y de la productividad del trabajo. Estudios recientes en Brasil, Chile y México demuestran que a pesar de que existen sectores económicos que han logrado penetrar el mercado internacional, su organización interna deja todavía mucho que desear (5).

Una dimensión adicional de la modernización técnica de las empresas que buscan adecuarse al nuevo modelo de desarrollo tiene que ver con los requerimientos de mano de obra calificada. En este sentido, los aparatos educacionales están inadaptados para producir el número y la calidad de obreros calificados y técnicos que puedan contribuir al funcionamiento de las nuevas condiciones de producción en las fábricas. Los sistemas de educación técnica no poseen equipos, material de estudio o de prueba para entrenar a este nuevo personal. Esto genera la necesidad de que las empresas tengan sus propios sistemas de formación profesional. Si bien esto les permite entrenar al personal en los requerimientos específicos que cada empresa requiere, tiene serias limitaciones porque es rígido del punto de vista de los requisitos de polivalencia que los nuevos métodos productivos implican. Por consiguiente, tanto el Estado como

las empresas están confrontadas con desafíos muy importantes para adecuar a la mano de obra a los requisitos del nuevo modelo de desarrollo.

Apertura del sector agrícola y mercados de trabajo

A la vez, la baja de los aranceles en el sector agrícola, tanto en el TLC de América del Norte como en el firmado entre México y Chile, tenderá a profundizar la terciarización del mercado de trabajo urbano. Puede observarse en el cuadro 1 que desde 1981 hasta 1992 el incremento de la población urbana de América Latina pasó de 65.9% al 73.3%, un cambio del 8.4%, lo cual se intensificará con las presiones que se desencadenarán a partir de la apertura del sector agrícola a la competencia internacional. Esto va acompañado de un incremento del 10% del grado de informalización de la PEA continental en el mismo período. Por su parte, la velocidad con que se incrementa la tasa de participación es mucho menor a la que tienen tanto la población urbana como el sector informal.

Por otra parte, la apertura económica en el sector agrícola implica la introducción de medidas de modernización en la producción agraria, lo cual estrechamente vinculado a la mecanización y al uso de nuevos métodos productivos en el campo, mucho más intensivos en capital. Ello contribuirá a la intensificación de la migración del campo a las ciudades porque los campesinos desplazados de sus tierras tenderán a desplazarse del campo a la ciudad en forma más intensa.

También, los flujos de indocumentados que pasan la frontera norte de México hacia Estados Unidos o la de Chile con Argentina, también tenderán a incrementarse como resultado de la *modernización* de la agricultura que tendrá lugar como resultado de la apertura comercial. Dicho incremento ha comenzado a observarse en la frontera de México con Estados Unidos a raíz de la crisis económica de diciembre de 1994.

Apertura económica y condiciones de trabajo

Por otro lado, los salarios tenderán a estancarse o a bajar, dependiendo de los sectores en los que tendrá lugar la inversión extranjera. En el cuadro 1, es claro el estancamiento que experimentó el PIB *per capita*, el que no ha sobrepasado un promedio de US\$ 2.100 en la década analizada, lo cual no es sino un reflejo del deterioro en los ingresos que ha ocurrido en los últimos quince años en la mayoría de los países de América Latina. Además, la evaluación de las políticas de restructuración y de flexibilización de los mercados de trabajo indica que los incrementos de la productividad no necesariamente se reflejarán en mejores salarios, dada la alta intensidad de capital de las nuevas inversiones y a los despidos masivos que han tenido lugar en las empresas cuyos contratos colectivos fueron flexibilizados. Puede suponerse que el lugar de los trabajadores en el nuevo modelo de desarrollo tiende a ser más y más irrelevante. Esto tendrá efectos

Cuadro 1
Indicadores de América Latina

Año	Población total (US\$ mil)	PIB total (US\$ mil)	PIB <i>per capita</i> (US\$/hab.)	Población urbana	PEA (%de POT)	Sector Informal (% de PEA)
1981	355.981	769.379	2.161	65.9	34.2	30
1982	363.988	761.456	2.092	66.4	34.5	31
1983	365.745	777.332	2.125	66.9	34.8	32
1984	373.804	802.088	2.146	67.4	35.1	33
1985	381.835	824.041	2.158	67.9	35.6	34
1986	389.838	861.881	2.211	70.4	36.0	35
1987	397.845	890.769	2.239	70.9	36.4	36
1988	405.858	895.481	2.206	71.4	36.8	37
1989	413.881	900.621	2.176	71.9	37.2	38
1990	421.915	899.820	2.133	72.4	37.6	39
1991	429.972	933.316	2.171	—	—	—
1992	438.063	960.054	2.192	73.3	38.0	40

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Progreso económico y social de América Latina*, Washington, 1993.

Nota: la estimación del sector informal como % de la PEA está considerando el consenso que tienen los estudiosos del tema en varios países del continente y no corresponde a una medición exacta del fenómeno.

sobre el empleo en sectores económicos con baja calificación de la mano de obra cuyas plantas tenderán a desplazarse a México y a otros países que posean niveles de remuneración más bajos que los existentes en USA.

Síntesis del cuadro:

Indicador	Variación 1981-1992
Población total	+ 82.082.000
Producto Interno Bruto (US\$)	+ 190.765.000
PIB <i>per capita</i> (US\$)	+ 31,0
Población urbana	+ 8.4%
Población económicamente activa	+ 3.8%
Informalidad	+ 10,0%

Por lo cual, la adaptación de las economías latinoamericanas a la apertura es extremadamente laboriosa. Implica conciliar cuestiones que no son compatibles. Por un lado, los empresarios deben establecer programas de modernización tecnológica, formas de control de calidad compatibles con las vigentes en los otros países y sobre todo tienen de transformar el marco en el que se desenvuelven sus relaciones con los trabajadores y con los sindicatos. Al mismo tiempo, deberían tratar de aumentar las posibilidades de empleo para aquellos que se incorporan al mercado de trabajo. El desafío más fuerte reside en que una transformación de todos estos elementos del sistema productivo tiene fuertes repercusiones sobre los sistemas políticos e incluso obligaría a transformar a éstos antes de proceder a cambiar al sistema de relaciones industriales.

En suma, la apertura al mercado internacional tiene implicaciones sociales y políticas que van más allá de una simple reducción de aranceles o de un aumento de la competitividad del aparato productivo. Se trata, ni más ni menos que, de una transformación a fondo del modelo de desarrollo vigente en la región desde la década de los treinta cuando se plasmaron las instituciones que todavía rigen los destinos de los trabajadores de muchos países.

Los cambios en la estructura ocupacional

Desde fines de la década de los setenta y coincidiendo con una serie de procesos demográficos desencadenados por lo ocurrido en décadas anteriores – urbanización, terciarización, feminización – así como por la pérdida de velocidad de la industrialización sustitutiva que también tuvo efectos sobre la dinámica del mercado de trabajo – baja incorporación de trabajadores a la industria manufacturera, reducción del empleo en las empresas estatales, despidos en la

burocracia pública – pueden observarse transformaciones de la estructura ocupacional (Rendón, Salas, 1992; Toranzo, Arrieta, 1989).

Esas transformaciones se intensificaron en la década de los ochenta dando lugar al aumento dramático de la ocupación en el sector terciario, al incremento del número de mujeres en el mercado formal e informal, a la aparición de fuentes de trabajo ligadas a la implementación del nuevo modelo de desarrollo como es la industria maquiladora, y a la precarización general de la fuerza de trabajo que perdió una serie de garantías vinculadas a la estabilidad en el empleo, a las remuneraciones fijas y al goce de beneficios sociales.

El empleo industrial, que había sido central en el modelo de desarrollo sustitutivo, cede su lugar al empleo terciario. A la vez, la naturaleza del desempleo cambia de sentido en la medida que gran parte de él es absorbido por formas de subempleo, identificado con ocupaciones precarias, remuneradas por debajo de los niveles vigentes en el sector formal y por debajo de los llamados salarios mínimos.

También se observan nuevas formas de empleo en sectores dinámicos de la economía, como el sector agrícola de exportación (Falabella, 1992) o la industria maquiladora, en donde aparatos productivos altamente competitivos se combinan con formas de contratación de la mano de obra extremadamente tradicionales y con organizaciones sindicales que no defienden a los trabajadores sino que constituyen más bien agentes de control para los patrones de esas empresas (Quintero, 1992).

Por lo cual, podemos pensar que la transformación de la estructura ocupacional:

- da lugar a cambios en las bases de reclutamiento del sindicalismo;
- impide la formación de sindicatos en nuevos sectores productivos;
- da lugar a la aparición de organizaciones manipuladas por los patrones;
- cuestiona la legitimidad de la negociación colectiva;
- dificulta la estructuración de la acción obrera en el proceso de transición de un modelo de desarrollo al otro.

El sindicalismo reduce así sus márgenes de maniobra y experimenta cada vez más dificultades para afrontar las nuevas condiciones del aparato productivo.

La privatización de las empresas estatales

La venta de una gran cantidad de empresas estatales, en sectores estratégicos de las economías nacionales como son el petróleo, la siderurgia, los bancos,

las comunicaciones, la aviación comercial, y especialmente los cambios en la contratación colectiva que regía las relaciones capital-trabajo en esas empresas, convierte a la privatización en un proceso que no se agota en el cumplimiento de metas económicas.

En efecto, la privatización no se limita a inducir una operación eficiente de las empresas estatales. Su impacto central ha sido el de tratar de romper con las formas corporativas de operación de la economía y de la sociedad. También ha contribuido a mejorar las finanzas estatales que han logrado constituir fondos de apoyo al gasto social – como el *Programa Nacional de Solidaridad*, iniciado en 1989 en México (Dresser, 1992) o algunos programas similares en el Perú – que antes debían financiarse con los ingresos corrientes del Estado. Puede verse entonces que la privatización, más que levantar los niveles de eficiencia y productividad de esas empresas que, en algunos casos, como en las comunicaciones telefónicas o los bancos, eran altamente rentables, asume una complejidad que implica la consideración de impactos sobre la relación entre el Estado y los empresarios así como entre el Estado y los sindicatos.

En cuanto a la relación entre el Estado y los empresarios, el paso de las empresas públicas al sector privado persigue liberarlos de la tutela estatal y dejarlos libres de buscar nuevos financiamientos, asumir la planeación a largo plazo, encontrar socios que posean acceso a nuevas tecnologías. Pero sobre todo, busca liberar al Estado de la responsabilidad de financiar el gasto corriente y el gasto de inversión que se había convertido en un lastre difícil de sobrellevar en una coyuntura de crisis como la que tuvo lugar durante la década de los ochenta.

La privatización afecta también al poder del sindicalismo. Fue en las empresas estatales en donde el sindicalismo se había desarrollado con mayor fuerza y en donde había logrado institucionalizar los mejores beneficios debido al carácter clientelar que tenía frecuentemente su relación con el Estado. El sindicalismo de sectores económicos centrales en el modelo de desarrollo de la industrialización sustitutiva, como fue la siderurgia, la generación de electricidad, el petróleo, la minería, la industria textil o la burocracia estatal, pierde gran parte de lo que había sido su acceso al poder de decisión. Además, el carácter estratégico de muchas empresas del sector para-estatal debilitó notablemente con la apertura al exterior y con la privatización. Sus relaciones laborales se particularizaron y pasaron a ser parte de negociaciones que ya no ponían en juego a las autoridades estatales sino más bien a lejanas burocracias transnacionales. Por lo cual, la capacidad de presión sindical, que dependía del lugar estratégico de esas empresas en la economía de cada país, fue profundamente erosionado.

La ofensiva anti-sindical

Como la transición de un modelo de desarrollo a otro lleva consigo cambios

en las formas de legitimación del poder político, es posible observar que la articulación entre las organizaciones sindicales y el Estado se transforma y deviene en la búsqueda de formas de legitimación electoral en donde, lo que había sido un apoyo fundamentalmente clasista busca transformarse en un apoyo ciudadano. El conflicto laboral, que había estado ligado a cuestiones redistributivas a un nivel macro social y que por tanto estaba ligado a negociaciones políticas, pierde su centralidad y se traslada al nivel de las relaciones entre capital y trabajo en la empresa.

La atomización de la afiliación sindical, reflejo de la disminución del tamaño de los establecimientos industriales y por lo tanto de la reducción de las grandes concentraciones espaciales de la clase obrera, convierte al denominado voto obrero en un componente más del voto de los asalariados en general. Ya no es la movilización de masas, derivada de la presencia de concentraciones territoriales de categorías obreras la que da fuerza a la acción del Estado ni proporciona poder de negociación a los actores sociales. Al contrario, sin importar la ubicación de clase del voto, el nuevo Estado, surgido del período de las dictaduras militares en los casos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay o del cambio de modelo de desarrollo en el caso de México o Venezuela, logra su legitimidad a través de apoyos difusos y heterogeneos (6). Así, la búsqueda del rompimiento del lazo clientelístico obliga al sindicalismo a transformarse y a aprender a jugar un nuevo papel que ya no pasa por la manipulación del sentido del voto de sus afiliados sino más bien por la negociación de mejores condiciones de trabajo y remuneración, lo cual se revela extremadamente difícil dadas las limitaciones financieras que experimentan las empresas en este período de reajuste estructural. A ello hay que agregar los problemas derivados de la introducción de nuevas tecnologías y la necesidad de que los trabajadores asuman calificaciones para las cuales están muy mal preparados.

Con la aparición de estas presiones, se ha podido constatar que el sindicalismo ya no puede funcionar como base social de un determinado régimen político. En varias coyunturas electorales recientes como fueron las de 1989 y de 1993-95 (elecciones presidenciales en Argentina, Brasil, Chile, México y Perú), los grandes sindicatos no han sido capaces de proporcionar los votos que muchos candidatos de los partidos de izquierda necesitaban para triunfar. Al contrario, el voto obrero en Argentina o Perú se dirigió a apoyar a una serie de candidatos que poco o nada tenían que ver con los partidos que tradicionalmente habían apoyado a los trabajadores. En los casos de Brasil y Chile, la base de sustentación de los nuevos pactos políticos, si bien involucra a los trabajadores organizados, no se encuentra más en sus organizaciones sino que los busca en función de otros criterios. La situación mexicana sigue centrada en el apoyo corporativo prestado por el aparato sindical al partido gobernante sin que sea posible todavía observar modificaciones en el sentido del voto obrero. Esto fue particularmente claro en

el proceso electoral de 1994 que dio el triunfo al candidato priista, a pesar de todas las tensiones que habían afectado al país durante ese año.

No obstante, esa dinámica de cambios en las bases sociales del comportamiento electoral no contradice necesariamente las metas del propio Estado que, al buscar modernizarse, está también proponiéndose cambiar los fundamentos de su propia legitimación. Y en esa búsqueda, la pérdida del apoyo del sindicalismo no es realmente significativa.

Claro que eso sería cierto siempre y cuando el Estado lograra constituir una nueva base de legitimidad a través del voto ciudadano, libre y soberano. Es en esa disyuntiva en que se encuentran Argentina, Chile o México. De su solución dependerá el lugar que ocupará el sindicalismo en la evolución futura de los diversos países.

En esta disyuntiva, la tensión entre la adhesión a la clase y la adhesión a la nación se resuelve a favor de ésta última haciendo enemigos del país a los que aún conservan compromisos clasistas. Las filiaciones ideológicas nacionalistas revolucionarias o anti-imperialistas que habían gobernado la acción política de las generaciones que participaron en el modelo de desarrollo de la industrialización sustitutiva y que constituyeron la base de sustentación del Estado promotor del desarrollo son reemplazadas por nuevas versiones del nacionalismo decimonónico, retórico y compatible con la asociación con las potencias coloniales o neocoloniales. En nombre de una supuesta globalización que haría o tendería a hacer iguales a todas las formaciones sociales, se esconden nuevas formas de dominación.

Lo anterior está íntimamente ligado a la ofensiva anti-sindical desencadenada por los dirigentes a cargo de la implementación del nuevo modelo de desarrollo. Pues, en efecto, el movimiento obrero estuvo siempre vinculado a esas filiaciones. Mantuvo, de una forma u otra, la liga con el proyecto industrializador que constituía el mecanismo más eficaz para generar adherentes y para favorecer la creación de sindicatos. Además, el papel que jugó en la legitimación del Estado le daba una voz en la determinación de las estrategias de éste. Por lo tanto, al ponerse en marcha la transición entre modelos de desarrollo, y en la medida que el nuevo modelo de desarrollo no posee un lugar que el sindicalismo pueda ocupar legítimamente, éste termina por perder la centralidad que tenía, pasando a desempeñar un papel exclusivamente decorativo, frecuentemente asociado a las instancias empresariales o a pactos con las élites estatales.

Notas

1 Al referirnos al concepto de modelo de desarrollo estamos aludiendo a la articulación entre un determinado modo de acumulación económica y un marco institucional en el

que los aspectos legales y normativos juegan un papel regulador de la política económica. Este concepto se deriva de las concepciones de la escuela de la regulación en economía pero sobre hereda las recomendaciones de la política keynesiana puestas en marcha en Estados Unidos en la década de los treinta. Asimismo, guarda relación con las ideas de Henry Ford en su fábrica de automoviles en los suburbios de Detroit.

- 2 Cabe mencionar el profundo deterioro salarial, la pérdida de prestaciones sociales, la supresión de los servicios públicos de salud, la privatización de la educación y otros elementos que caracterizaron los procesos de ajuste y reestructuración en Chile y México entre 1982 y 1994.
- 3 Baste citar que en 1991 México dedicó un 0.3% de su PIB en investigación y desarrollo experimental, mientras que Alemania dedicaba el 2.8% y Estados Unidos el 2.6%. En cifras absolutas, México gastó en ese mismo año US\$ 1.626 millones (de 1987), Alemania US\$ 29.600 millones y Estados Unidos US\$ 123.400 millones en el mismo propósito. Véase Consejo Nacional de Ciencia y Tecnológico (Conacyt), *Indicadores de actividades científicas y tecnológicas*, México, 1994.
- 4 Véase Francisco Zapata y Taeko Hoshino (con la colaboración de Linda Hanono), *Industrial restructuring in Mexico: the case of auto-parts*, Tokio, Institute for Developing Economies, 1990.
- 5 Véase *Proyecto de investigación sobre la flexibilidad laboral y la productividad del trabajo*, bajo la dirección de Edward Amadeo (Departamento de Economía da Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Brasil) y el apoyo financiero del International Development Research Center (IDRC) de Canada (1993-1995).
- 6 Debe mencionarse que la desagregación de la categoría obrera tiene su contraparte en la categoría empresarial que también empieza a subdividirse en diversos grupos asociados a la localización de su actividad en la estructura económica: así, los empresarios de la minería se contraponen a los exportadores de productos agrícolas, y ambos a los empresarios del sector manufacturero, más cercano al mercado interno. Esta desagregación también impacta la participación política de los empresarios.

Referências bibliográficas

- ARIAS, Patricia. El empleo a domicilio en el medio rural: la nueva manufactura. *Estudios Sociológicos*, v. VI, n. 18, sept./dic. 1988.
- BALBI, Carmen Rosa. *Identidad clasista en el sindicalismo. Su impacto en las fábricas*. Lima, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, 1989.
- COVARRUBIAS, Alejandro & SOLÍS, Vicente (comps.). *Sindicalismo, relaciones laborales y libre comercio*. Hermosillo, El Colegio de Sonora, 1993.
- DE PAULA LEITE, Marcia & DA SILVA, Roque Aparecido. *Modernização tecnológica, relações de trabalho e práticas de resistência*. São 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.* Mexico, El Colegio de México, 1992.
- DRESSER, Denise. Pronasol: los dilemas de la gobernabilidad. *El Cotidiano*, n. 49, jul./ago. 1992.
- DURAND, Victor Manuel. *La globalización y el sindicalismo mexicano.* Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1993 [en prensa].
- ESCOBAR Latapí, Agustín & GÓNZALEZ DE LA ROCHA, Mercedes. Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987. *Estudios Sociológicos*, v. VI, n. 18, sept./dic. 1988.
- FALABELLA, Gonzalo. *Reestructuración y respuesta sindical: la experiencia de Santa María, madre de la fruta chilena.* Trabajo presentado al XII Congreso de la Latin American Studies Association, Los Angeles, sept. 1992.
- FRENCH, John. *The Brazilian worker's ABC. Class conflict and alliances in modern Brazil.* Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1992.
- GUIMARAES, Antonio Sergio & CASTRO ARAÚJO, Nadya. Trabajo, sindicalismo y reconversión industrial en Brasil. *Estudios Sociológicos*, v. IX, n. 25, ene./abr. 1991.
- 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.
- MARTINS RODRIGUEZ, Leoncio. *CUT: os militantes e a ideologia.* São Paulo, Paz e Terra, 1990.
- MARSHALL, Adriana (comp.). *El empleo público frente a la crisis. Estudios sobre América Latina.* Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales, 1990.
- MONTIEL, Yolanda. *Proceso de trabajo, acción sindical y nuevas tecnologías en Volkswagen de México.* México, Ediciones de la Casa Chata, 1991.
- NOVELO, Victoria. *La difícil democracia de los petroleros: historia de un proyecto sindical.* México, Ediciones de la Casa Chata y Ediciones El Caballito, 1991.
- PORTELLA DE CASTRO, María Silvia. Brasil: diez años de transición sindical. *Trabajo*, n. 8, 1992.
- PROGRAMA REGIONAL de Empleo para América Latina y el Caribe (Prealc). El empleo urbano: diagnóstico y desafíos de los noventa. *En Prealc Informa*, n. 29, abr. 1992.
- QUINTERO, Cirila. Sindicalismo subordinado e industria maquiladora en Tijuana. *Estudios Sociológicos*, v. VII, n. 21, sept./dic. 1989.
- _____. *Reestructuración sindical en las maquiladoras mexicanas: 1970-1990*, Tesis

(Doctorado) en Ciencia Social con especialidad en Sociología, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, 1992.

RENDÓN Teresa & 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*. Mexico, El Colegio de México, 1992.

ROJAS, Jorge. El movimiento sindical chileno en la transición a la democracia. Institut für Soziologie, Universidad de Hannover, dic. 1992.

SINDICATOS y partidos: los dilemas de la democracia. Caracas, Venezuela, *Nueva Sociedad*, n. 110, nov./dic. 1990.

TORANZO, Carlos & ARRIETA, Mario. *Nueva Derecha y desproletarización en Bolivia*. La Paz, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales. 1989.

TREVIÑO Siller, Sandra. Reflexiones sobre el trabajo a domicilio en la zona noreste de Guanajuato. *Estudios Sociológicos*, v. VI, n. 18, sept./dic. 1988.

ZAPATA, Francisco. Condición de vida y conciencia obrera de las trabajadoras de Volkswagen de México. En *Textos y pretextos*, Programa Inter-Disciplinario de Estudios de la Mujer, Mexico, El Colegio de México, 1991.

SINDICATOS y partidos: los dilemas de la democracia. Caracas, Venezuela, *Nueva Sociedad*, n. 110, nov./dic. 1990.

_____. Transición democrática y sindicalismo en Chile. *Foro Internacional*, n. 130, oct./dic. 1992.

_____. La crisis del control sindical sobre el mercado de trabajo en México. en Centro de Estudios Sociológicos, *Ajuste estructural, mercados de trabajo y Tratado de Libre Comercio*. Mexico, El Colegio de México, 1992.

_____. *El sindicalismo mexicano frente a la reestructuración*. Mexico, El Colegio de México, 1995.

Francisco Zapata é professor-investigador do Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México. E-mail: zapata@colmex-mx.

Texto apresentado pelo autor no Seminário *Processos de Integração Regional e as Respostas da Sociedade: Argentina, Brasil, México e Venezuela*, realizado nos dias 7 e 8 de agosto de 1995 no Instituto de Estudos Avançados da USP.

Se agradece el apoyo prestado por el Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – SubPrograma de Gestión de la Investigación y el Desarrollo Tecnológico – para participar en dicho seminario.