

X JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
¿Alternativas al capitalismo?
Área 6: Economía Laboral

SITUACIÓN LABORAL, POBREZA Y DESIGUALDAD EN MÉXICO

Isabel Rueda Peiro ¹

Abstract

A partir de la implantación de la política neoliberal en México, a raíz del desencadenamiento de la llamada crisis de la deuda en diciembre de 1982, se incrementan el desempleo y el descenso de los salarios en términos reales, a la vez que se da un mayor impulso a la flexibilidad en el consumo de la fuerza de trabajo. En esta ponencia planteo que el mayor desempleo y la drástica disminución de los salarios en términos reales son las principales causas del incremento de la pobreza que se registra en nuestro país, así como de la mayor desigualdad, particularmente de la observada en la distribución del ingreso.

El aumento del desempleo también ha incidido en la proliferación de la economía informal y del trabajo a domicilio, lo que a su vez repercute en el deterioro de las condiciones de trabajo y de las percepciones de los trabajadores.

Este planteamiento difiere del sustentado por el Banco Mundial y por muchos investigadores que ven en el bajo nivel educativo y en las condiciones de salud los elementos más importantes que inciden en la pobreza y la desigualdad. Desde mi punto de vista, estos elementos más bien son consecuencia que causa. En última instancia, es el capitalismo y particularmente

¹Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

la política neoliberal los causantes del mayor desempleo, de la reducción de los salarios reales y del agravamiento de la pobreza y de la desigualdad.

Introducción

A partir de la llamada crisis de la deuda, que se desencadena en 1982, el entonces Presidente José López Portillo firmó una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI), como condición para obtener un préstamo de este organismo para cumplir con el servicio de dicha deuda. Como sabemos, entre los compromisos que exige el Fondo para otorgar un préstamo se encuentran la apertura del comercio exterior, la privatización de las empresas estatales, la disminución del gasto público –particularmente en obras de beneficio social- y la reducción de los salarios reales. Podemos percatarnos de que estos compromisos son contrarios a los intereses de los trabajadores y favorables a los de los empresarios, particularmente a los de mayor tamaño.

La Carta de Intención fue ratificada por Miguel de la Madrid, quien tomó posesión de la presidencia de la República el primero de diciembre de 1982. A partir de entonces se implanta la política neoliberal, de la cual han sido fieles seguidores los sucesivos gobiernos presididos por Miguel de la Madrid (1982-1988), Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), Ernesto Zedillo (1994-2000) y actualmente Vicente Fox (2000-2006). Los principales elementos de esta política son los mencionados arriba, además de la abstención del Estado de regular la economía para dejar esta función al mercado.

Los resultados de esta política, que sustituye a la anterior, llamada de Industrialización por Sustitución de Importaciones, han sido crisis recurrentes (en

1982-1983, 1986, 1995 y 2001), la quiebra de numerosas empresas, particularmente micro y pequeñas, el aumento del desempleo y la proliferación de la economía informal, una drástica caída de los salarios en términos reales y un incremento de la pobreza y de la desigualdad.

Implantación de la política neoliberal y los trabajadores

En efecto, aunque en nuestro país no tenemos cifras sobre la desaparición de empresas, pues las que dejan de operar generalmente no se dan de baja sino que se declaran en suspensión de actividades, las cámaras empresariales señalan frecuentemente su preocupación por este fenómeno. En cuanto al desempleo, aunque las tasas de desempleo abierto en México son muy bajas, porque los trabajadores que pierden el puesto no pueden permanecer mucho tiempo sin una ocupación remunerada debido a que los bajos salarios no les permiten tener grandes ahorros, el incremento de la economía informal da cuenta de este problema, ya que englobaba a aproximadamente el 40 por ciento de las personas ocupadas en 2003 (Samaniego, 2005: 78); y según otras estimaciones en 2005 sobrepasaba el 50% de la población ocupada.

Para cumplir con el servicio de la deuda, el gobierno de De la Madrid se orientó a estimular las exportaciones y desalentar las importaciones manteniendo al peso mexicano subvaluado, reduciendo la demanda interna mediante la disminución de los salarios en términos reales y el incremento del desempleo, y también con la reducción del gasto público, especialmente en salud y educación. Cabe señalar que algunos autores plantean que el desempleo urbano abierto aumentó 50% en 1983, pero que en los años siguientes se redujo hasta alcanzar

niveles inferiores a los del auge petrolero. La explicación que dan es que “La gran disminución de los salarios reales permitió, por una parte, que las empresas mantuvieran controlados sus costos laborales mientras afrontaban una demanda declinante, sin tener que reducir el empleo; por otra parte, permitió que el gobierno redujera sus gastos totales sin recurrir a despidos masivos. Además, es posible que quienes perdieron su empleo en el sector formal estuvieran dispuestos a trabajar en el informal por una paga menor o como trabajadores familiares no remunerados.” (Friedmann, Lustig y legovini, 1997: 371-372).

Sin embargo, estos mismos autores presentan un cuadro (p. 366) en el que se muestra que el desempleo urbano abierto se elevó de 4.2% en 1981 y 1982 a 6.3% en 1983, y aunque disminuyó a 5.7% en 1984 y a 4.3% en 1985 y 1986, fue hasta 1987 que alcanzó 3.9%, un nivel inferior al del año inicial. Según mis cálculos, de 1981 a 1991 el desempleo aumentó, ya que el número de personas ocupadas y remuneradas se incrementó a una tasa anual media de 0.7%, mientras que la población en edad de trabajar creció a una tasa anual media de 2.6 por ciento (Rueda, 1998: 122-123).

En estas condiciones, la balanza comercial registró superávit desde 1982 (favorecida por la devaluación del peso en este año) hasta 1989. Sin embargo, la economía prácticamente no creció en este sexenio² y la inflación se incrementó a tal punto que llegó 159.2% en 1987. Esta situación favoreció la reducción de los salarios reales. De 1950 a 1981 la evolución anual del PIB no registró signo negativo, pero a partir de 1982 la situación cambia y muestra la evolución que se ve en el cuadro 1.

Vemos que de 1982 en adelante, el PIB registra tasas de evolución negativas en cinco años, en otro es menor a uno por ciento y en dos es de apenas 1.3 por ciento.

Cuadro 1

Evolución anual del Producto Interno Bruto (PIB), por ciento

Año	Variación del PIB	Año	Variación del PIB
1982	-0.55	1993	0.69
1983	-5.28	1994	4.40
1984	3.68	1995	-6.20
1985	2.78	1996	5.20
1986	-3.53	1997	6.80
1987	1.70	1998	4.90
1988	1.30	1999	3.70
1989	3.10	2000	6.90
1990	4.40	2001	-0.30
1991	3.60	2002	0.70
1992	2.77	2003	1.30

Fuente: Datos tomados de Banco de México, Informe Anual, varios años.

En cuanto a los salarios, en otro trabajo he calculado que para el conjunto de la economía, éstos se redujeron 31.4% entre 1981 y 1988, aunque de manera muy desigual entre los distintos sectores de actividad (Rueda, 1998: 125). Por su parte, Salas y Zepeda (2003: 65), plantean que de 1980 a 2001, la variación

salarial en México fue de la siguiente magnitud porcentual, calculada en pesos de 1993. Ver cuadro 2.

Estos datos muestran una gran desigualdad en la evolución de los salarios de los trabajadores mexicanos, además de la severa reducción de las percepciones de la mayoría, situación posibilitada por un gran control estatal y patronal sobre las organizaciones sindicales, acrecentado luego de los golpes que sufrieron a mediados de la década de 1970.

Cuadro 2

Salario mínimo promedio	-66.8
Salario de Jurisdicción Federal	-50.2
Industria Maquiladora (incluye prestaciones)	- 2.5
Gran Manufactura (incluye prestaciones)	+10.5
Industria Maquiladora (excluye prestaciones)	+12.1
Gran Manufactura (excluye prestaciones)	-65.5

Fuente: calculado con base en cifras presentadas por Carlos Salas y Eduardo Zepeda, "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coordinadores), **La situación del trabajo en México, 2003**, Instituto de Estudios del Trabajo- Universidad Autónoma Metropolitana- Solidarity Center- Plaza y Valdez, México, cuadro III.10, p. 65.

La apertura del comercio exterior se impulsó abruptamente a raíz del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, sus siglas en inglés) en 1986. El resultado de tan abrupta apertura fue la quiebra de un gran número de empresas, particularmente micro, pequeñas y medianas, con el consecuente incremento del desempleo. Este fenómeno también se agravó por la reducción de personal en las empresas públicas antes y después de su venta,

por la disminución del gasto público y del personal de la administración pública, todo en aras de cumplir con los compromisos asentados en la Carta de Intención.

Ante el aumento de la inflación, Carlos Salinas de Gortari orientó su estrategia a reducirla, y para ello ancló el tipo de cambio. El resultado fue que, en efecto, la inflación se redujo hasta alcanzar un dígito en 1993 y 1994 (8.01 y 7.05 por ciento, respectivamente), que fue la meta que se propuso Salinas, aunque es más elevada que la experimentada por la economía estadounidense; principal destino de nuestras exportaciones; pero esta estrategia originó que el peso se fuera sobrevaluando, con lo cual las importaciones aumentaron mucho más que las exportaciones y los déficit de la balanza comercial se aceleraron. A esto contribuyó también el relativo crecimiento económico que se registró en este sexenio, de 3.9% como tasa anual media del PIB, que aunque fue mucho menor al que se alcanzó de 1950 a 1980, en que como promedio rebasó el 6% anual, fue mayor al 0.3% que como promedio anual se registró en el sexenio anterior. Cabe recordar que en México el crecimiento de la economía ocasiona déficit de la balanza comercial debido a que la producción interna se efectúa con una gran proporción de insumos importados, no sólo de maquinaria y tecnología sino también de una serie de materias primas que no se producen en el país. Estos problemas se han agravado a partir de la apertura del comercio exterior, que ocasionó el cierre de numerosas empresas, entre ellas algunas productoras de bienes de capital y de otros insumos para la producción.

Aunque las finanzas públicas durante el gobierno salinista se beneficiaron de la renegociación de la deuda externa que se realizó al inicio del sexenio, los crecientes déficit de la balanza comercial (que en 1994 llegó a -24 347 millones

de dólares) no pudieron cubrirse con el ingreso de las inversiones extranjeras directas, a pesar de que éstas aumentaron a una tasa media anual de 11.1% de 1988 a 1993 y en 1994 subieron 81.8%. Por tal motivo se recurrió a estimular el ingreso de inversiones de cartera emitiendo títulos de deuda cada vez más atractivos para los inversionistas extranjeros y nacionales. Tal fue el caso de los Tesobonos, que al estar nominados en dólares se tornaron muy atractivos cuando empezó a preverse la posibilidad de una devaluación. De tal suerte, pasaron de representar en marzo de 1994 el 4.4 % del total de la deuda interna colocada mediante valores, a 55.3% en diciembre, mes en que la colocación de todo tipo de valores gubernamentales subió 22.6% (Rueda, 1998: 89 y 95). Este panorama hizo impostergable la devaluación del peso el 19 de diciembre y a partir de ese momento se desencadenó la crisis más profunda sufrida por el país en los últimos 50 años. En consecuencia, 1995 fue el año de mayor incremento del desempleo y de más grave reducción de los salarios reales.

Cuando vemos cómo se ha cargado sobre las espaldas de los trabajadores el peso de la crisis, nos preguntamos ¿cómo fue posible que esto ocurriera sin que hubiera una respuesta obrera masiva dirigida a frenar la política económica y social que lesiona los intereses de los trabajadores? La respuesta es que, por una parte, la clase obrera y, en general, todos los trabajadores, se encontraban muy debilitados después de las derrotas que habían sufrido los movimientos que emprendieron en el primer lustro de los años setenta; y por otra parte, que el aumento del desempleo al desencadenarse la crisis debilita aún más a las organizaciones laborales y hace más temerosos a los trabajadores ante la amenaza de perder el empleo.

Las empresas privadas también han contribuido a incrementar el desempleo, ya que se generaliza la flexibilidad laboral, es decir, la especificación de oficio por funciones que en la etapa anterior habían logrado algunos sindicatos, es sustituida por la realización de múltiples tareas por cada trabajador (por el trabajador polivalente). Todas estas cuestiones incrementan el desempleo y sobre todo el empleo informal. Norma Samaniego define al trabajo informal como constituido por una gran cantidad de individuos que en el sector no agropecuario conforman dos grandes grupos: el “empleo precario” y los “asalariados sin ninguna prestación”. “El primero es un conjunto altamente heterogéneo, integrado por individuos cuya actividad se identifica con estrategias ocupacionales de supervivencia y la carencia o precariedad de local, y el segundo es el de los trabajadores asalariados, subordinados a un empleador, sin prestaciones ni protección social de ninguna especie, aun cuando la empresa cuente con local, generalmente en alguna microempresa, aunque en algunos casos puede tratarse de una unidad formal)” (Samaniego, 2005: 77).

Yo agregaría que otra figura que se ha extendido en los últimos años es la del trabajo a domicilio, especialmente en la industria de la confección, que es la que ocupa el segundo lugar como empleadora de fuerza de trabajo en nuestro país. Aunque el trabajo a domicilio ha existido desde tiempos remotos tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, y de hecho constituye una gran palanca de la acumulación originaria del capital, cobra creciente importancia en tiempos de crisis como la iniciada en 2001. En efecto, en unas encuestas y entrevistas a profundidad que realizamos en 2003 y 2004 a empresarios y trabajadores de la industria del vestido en dos estados de México,

Aguascalientes y Yucatán, pudimos constatar cómo se había extendido esta forma de empleo, que para los trabajadores significa una forma de explotación extrema: se les paga por pieza (a destajo), carecen de prestación alguna, ni siquiera tienen vacaciones ni un día de asueto pagado a la semana. Además, al trabajar en su domicilio ponen de su bolsillo la energía eléctrica que consumen las máquinas de cocer que utilizan, y también corre por su cuenta el costo correspondiente a la depreciación de las máquinas cuando éstas son de su propiedad, o el alquiler de éstas si son rentadas. En cambio, al empresario le significa múltiples ventajas, como es el ahorrarse la renta del local, el pago de energía eléctrica, el mantenimiento de las máquinas, el pago de impuestos al fisco y de seguridad social a los trabajadores, pagar a éstos el séptimo día y vacaciones, no tener el riesgo de conflicto sindical alguno ni el de enfrentar problemas de ausentismo de los trabajadores. Incluso, se benefician de una gran cantidad de trabajo no pagado, ya que como el pago por pieza es muy reducido, para obtener un ingreso que mínimamente permita al trabajador cubrir sus necesidades, con gran frecuencia es ayudado en la tarea de costura por otros miembros de la familia, incluyendo a los niños. Por todas estas cuestiones, varios empresarios expresaron que el empleo de trabajo a domicilio era la forma que les había permitido sobrevivir al irrumpir la crisis en 2001 y disminuir drásticamente los pedidos procedentes de Estados Unidos y de empresas nacionales.

Desde la década de 1980 se ha extendido la subcontratación, ya que las grandes, medianas y aún las pequeñas empresas tienden a desincorporar algunos servicios o ciertas fases del proceso productivo y a subcontratarlas con otras empresas o con trabajadores independientes. De esta manera reducen

personal, obtienen fuerza de trabajo más dócil, flexible, eficiente, no sindicalizada, con salarios más bajos, horarios más flexibles y con menores o nulas prestaciones. Todo esto permite a las empresas que subcontratan reducir sus costos de producción mediante una mayor explotación de los trabajadores, quienes se convierten en eventuales y, por tanto, carecen de un empleo permanente. Así, se acrecienta la desigualdad entre los trabajadores, se debilita a los sindicatos y se dificultan más las acciones colectivas en la búsqueda de mayores salarios o mejores condiciones de trabajo.

Así pues, la informalidad abarca múltiples formas que se extienden ampliamente, sobre todo al aumentar el desempleo. Los más afectados por la inestabilidad de la actividad económica han sido los trabajadores, ya que los despidos se han multiplicado y los salarios reales se han reducido drásticamente, ha aumentado la proporción de la población en condiciones de pobreza y se ha incrementado la desigualdad económica y social. A este respecto Julio Boltvinik uno de los investigadores más prestigiados que estudia la pobreza, plantea que en México “70.6% de la población es pobre (en 1989) y 29.4%, no pobre. El 41.7% de los pobres es indigente, 24.7%, muy pobre, por lo tanto, 63.3% es pobre extremo y 36.7% pobre moderado” (Boltvinik, 2000: 192).

Algunos Indicadores Laborales en el año 2000.

En el **XII Censo General de Población y Vivienda 2000**, se asienta que 1.15 por ciento de las personas ocupadas en las industrias manufactureras no trabajó en la semana anterior al levantamiento del censo, que 6.73% trabajó hasta 24 horas y que 21.10% lo hizo de 25 a 40 horas. Véase cuadro 3. Esto

quiere decir que casi 29% de las personas ocupadas en estas industrias trabajó cuando mucho 40 horas a la semana; y en el mismo censo vemos que 29.39% de los ocupados trabajó más de 48 horas a la semana. Como la jornada legal de trabajo es de entre 40 y 48 horas semanales, tenemos que sólo 39.64% laboró la jornada legal, que un porcentaje cercano a 30% estuvo sometido a jornadas muy prolongadas, con el consecuente desgaste excesivo de la fuerza de trabajo, mientras que otro alto porcentaje tuvo jornadas reducidas (y por tanto también salarios mermados), por así convenir a los intereses patronales.

CUADRO 3

**POBLACIÓN OCUPADA EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS EN LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
POR SEXO Y SU DISTRIBUCIÓN SEGÚN HORAS TRABAJADAS EN LA SEMANA
DE REFERENCIA**

SEXO	POBLACIÓN OCUPADA EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS						
	TOTAL	DISTRIBUCIÓN SEGÚN HORAS TRABAJADAS EN LA SEMANA DE REFERENCIA					
		NO TRABAJÓ	HASTA 24 HORAS	DE 25 A 40 HORAS	DE 41 A 48 HORAS	MÁS DE 48 HORAS	NO ESPECIFICADO
		%	%	%	%	%	%
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	6,418,391	1.15	6.73	21.10	39.64	29.39	1.99
HOMBRES	4,441,269	1.22	4.45	20.12	40.26	31.86	2.09
MUJERES	1,977,122	1.00	11.86	23.29	38.25	23.84	1.76

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, XII CENSO GENERAL DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 2000.

Vemos que la proporción de mujeres que labora jornadas muy prolongadas es menor que la de los hombres, ya que aquéllas tienen a su cargo el cuidado de los hijos y las tareas domésticas cuando son casadas.

En cuanto a los salarios, en dicho censo se muestra que, de la población ocupada en la industria manufacturera en México, más de seis por ciento no recibe ingresos, un 3.35% percibe hasta el 50% de un salario mínimo y para 5.92% sus ingresos van de más del 50% hasta un salario mínimo. Véase cuadro 4. Esto quiere decir que poco más de 15% de la población ocupada en esta industria o no percibe ingresos o cuando mucho éstos llegan a un salario mínimo. Asimismo, se ve que 37.80% de la población aquí ocupada percibe ingresos que van de más de un salario mínimo hasta dos de estos salarios y que es el rango salarial con el mayor porcentaje de trabajadores ocupados en la industria manufacturera; que para 22.52% sus ingresos se sitúan entre más de dos hasta menos de tres salarios mínimos, que 13.62% percibe de tres hasta cinco salarios mínimos, 6.27% más de cinco hasta diez y sólo 3.31% más de diez de dichos salarios. Si tomamos en cuenta que en el año de 1981 el salario mínimo, en términos reales, era 3.6 veces mayor que en el 2000, nos damos cuenta de cuánto han bajado los salarios y de las malas condiciones de los trabajadores en la actualidad. Por ello no es casual el incremento de la pobreza y de la desigualdad. Cabe señalar que el Consejo Nacional de Población, dependencia oficial mexicana, señala como uno de los indicadores de marginación el percibir cuando mucho dos salarios mínimos.

Las diferencias de los salarios percibidos por los trabajadores mexicanos son enormes y también lo son las que reciben hombres y mujeres.

CUADRO 4

**POBLACIÓN OCUPADA EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS EN LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
POR SEXO Y SU DISTRIBUCIÓN SEGÚN INGRESO POR TRABAJO EN SALARIO MÍNIMO**

SEXO	POBLACIÓN OCUPADA									
	TOTAL	DISTRIBUCIÓN SEGÚN INGRESO POR TRABAJO EN SALARIO MÍNIMO								
		NO RECIBE INGRE- SOS	HASTA EL 50% DE UN S.M.	MÁS DEL 50% HASTA UN S.M.	MÁS DE 1 HASTA 2 S.M.	MÁS DE 2 HASTA MENOS DE 3 S.M.	DE 3 HASTA 5 S.M.	MÁS DE 5 HASTA 10 S.M.	MÁS DE 10 S.M.	NO ESPECI- FICADO
		%	%	%	%	%	%	%	%	%
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	6,418,391	2.75	3.35	5.92	37.80	22.52	13.62	6.27	3.31	4.46
HOMBRES	4,441,269	2.01	2.19	4.89	33.89	24.95	16.51	7.63	4.12	3.81
MUJERES	1,977,122	4.41	5.97	8.25	46.58	17.07	7.15	3.21	1.48	5.90

Fuente: Misma del cuadro 3.

Las diferencias son mayores en la industria manufacturera que en el conjunto de actividades. En el cuadro 4 vemos que en esta industria la proporción de mujeres que no percibe ingresos es más del doble que la de hombres. Algo similar ocurre con la proporción de mujeres que percibe ingresos que como máximo llegan a un salario mínimo y que es de 14.22%, proporción que en el género masculino es de 7.08%. Creo que son preocupantes estos datos, sobre todo si consideramos que el salario mínimo se ha reducido a tal grado que cada vez está más lejos de cumplir con lo establecido en la Ley Federal del Trabajo, de permitir al trabajador que lo percibe satisfacer sus necesidades básicas fundamentales, mismas que deben incluir alimentación, transporte, vivienda, vestido e incluso recreación. También percibimos que para cerca de 50% de las mujeres que laboran en este sector sus ingresos son de más de uno hasta dos salarios mínimos. En el caso de los hombres, tampoco alcanzan a cubrir sus necesidades básicas si tienen que sostener a una parte de o a toda la familia. Los niveles salariales de los varones, aunque son mayores tampoco son suficientes, pero la brecha entre el porcentaje de miembros de cada género se amplía en el nivel salarial superior, ya que los puestos de jerarquía más elevada con mayor frecuencia son ocupados por varones.

La apertura del comercio exterior y los trabajadores

En cuanto a la apertura del comercio exterior, ésta se impulsa desde 1985, al iniciar las negociaciones para ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, sus siglas en inglés), ingreso que se realiza en julio de 1986, trayendo como consecuencia que se profundizara la liberalización del comercio

exterior. Durante la etapa de la industrialización por sustitución de importaciones, México mantuvo una serie de restricciones a la importación de bienes y servicios, como altas tarifas arancelarias y los permisos previos a la importación. La liberalización se tradujo en la supresión drástica y unilateral, por parte de México, “de los permisos previos de importación sobre cerca de 80% de las fracciones arancelarias, continuando con un proceso gradual de eliminación de las cuotas restantes, de suerte que el porcentaje del valor de las importaciones sujetas a permisos previos se redujo de 83.0% en 1984 a 35.1% en 1985 y 26.8% en 1987. El arancel promedio ponderado disminuyó de 16.4% en 1982 a 13.1% en 1986 y para 1989 era de 9.7% (Aspe, 1993: 137-138; citado en Rueda, 1998: 87). El número de artículos sujetos a permiso previo de importación se redujo de 8 008 en 1982 a 839 en 1985 y a 329 en 1987 (Ramírez de la O, 1992:25; citado en Rueda, 1998: 87).

El resultado de tan abrupta apertura del comercio exterior fue la quiebra de numerosas empresas, particularmente micro, pequeñas y medianas, que no estaban preparadas para competir con los productos procedentes del exterior y que no fueron apoyadas durante la transición para hacerlo. En consecuencia, se perdieron multitud de empleos y numerosos trabajadores despedidos se incorporaron a la economía informal como trabajadores por cuenta propia. Al mismo tiempo, se operó un proceso de desindustrialización, ya que dejaron de producirse una serie de artículos que hoy se importan, con lo que, como vimos, se acrecienta la tendencia a que la balanza comercial registre déficit y, a la vez, se incrementan el desempleo, la economía informal y la pobreza.

Privatización de empresas estatales y los trabajadores.

Desde el inicio de su gobierno, el presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) se orientó a privatizar las empresas públicas, argumentando que las acciones de salvamento de empresas emprendidas por los anteriores gobiernos habían conducido a la incorporación no planeada de muchas empresas, lo que representaba un obstáculo para el buen funcionamiento del sector paraestatal. De tal suerte, en este periodo se desincorporaron del sector paraestatal (mediante venta, fusión, transferencia o liquidación) mayoritariamente este tipo de empresas. En 1982 dicho sector estaba constituido por 107 organismos descentralizados y en 1988 por 89; en aquel año las empresas de participación mayoritaria eran 744 y en 1988 sólo 252; los fideicomisos públicos en estos años pasaron de 231 a 71; y las empresas de participación minoritaria se redujeron de 78 a cero. Así pues, el total de entidades del sector paraestatal se redujo de 1155 a 412 en este sexenio y en 1994 sólo quedaban 215. De éstas, 81 organismos descentralizados, 28 fideicomisos públicos, 106 empresas de participación estatal mayoritaria y ninguna de participación minoritaria. (Rogozinski, 1983: 46; Banco de México, 1995: 99).³

La acción privatizadora durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari abarcó un número menor de empresas pero éstas fueron de mayor peso económico. Para justificar su venta, los voceros gubernamentales se orientaron a argumentar que habían dejado de ser estratégicas o prioritarias para las funciones rectoras del Estado y a señalarlas como las causantes de los déficit del

³ Jacques Rogozinski, de 1990 a 1993 fue coordinador de la Unidad de Desincorporación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

presupuesto público debido a su deficiente funcionamiento al operar con exceso de personal. Por tal motivo, antes de ser puestas en venta dichas empresas redujeron drásticamente su personal, sus finanzas fueron saneadas y en muchos casos se modernizaron sus equipos productivos. Tal fue el caso de la industria siderúrgica paraestatal, que con poca transparencia pasó a manos privadas en noviembre de 1991.

En efecto, en el caso de Altos Hornos de México (AHMSA), al venderla el Estado ni siquiera recuperó lo que había invertido en su modernización en los dos años anteriores y además, no se cumplieron algunos de los requisitos que se habían señalado previamente para la venta de las siderúrgicas. Por ejemplo, se afirmaba que el comprador debía tener experiencia en la producción de acero y contar con un programa y los recursos para continuar la modernización iniciada por el Estado. AHMSA se vendió al Grupo Acerero del Norte (GAN), que se constituyó unos meses antes con el propósito de participar en la contienda por la compra de las siderúrgicas, sin tener experiencia en esta industria. Tampoco contaba en el momento de la compra con un programa y los recursos para modernizarla. Aunque un año después inició un proyecto de modernización, lo realizó mediante créditos que no se destinaron íntegramente al propósito para el cual fueron obtenidos y el resultado fue que en 1999 AHMSA se declaró en suspensión de pagos (Rueda y Simón, 2001:104-105).

Este caso nos muestra que la corrupción no está ausente en las empresas privadas y que es falso el argumento que señala a las empresas públicas como corruptas e ineficientes y a las privadas como honestas y eficientes. Altos Hornos como paraestatal fue muy eficiente y bien administrada durante sus 25 primeros

años, luego tuvo unos 10 años de mala administración y posteriormente se corrigió el rumbo (Chávez Q., 1994: 64-73).

Las otras empresas siderúrgicas estatales también se vendieron a precios muy bajos, pero al menos sí pasaron a manos de grupos con experiencia en el negocio del acero, aunque no todos dedicados a la producción, como el Grupo Villacero cuya principal actividad era la comercialización de productos siderúrgicos. Cabe señalar que previamente a la privatización de las empresas siderúrgicas se realizaron severos ajustes de personal en todas ellas, que en algunos casos afectaron a poco más de 40 por ciento de los trabajadores. Además, se modificaron los contratos colectivos de trabajo para implantar la flexibilidad del consumo de la fuerza de trabajo, suprimiendo la especificación de oficio por funciones, y otras cláusulas para permitir otorgar a contratistas privados la ejecución de algunas labores que realizaban los trabajadores de las siderúrgicas. Al ser entrevistado un dirigente sindical de AHMSA en octubre de 1991, un mes antes de la venta de esta empresa, me comentó que diez años antes habían realizado una huelga para lograr la inclusión en sus contratos colectivos de trabajo de una serie de cláusulas que ahora fueron suprimidas, a pesar de las movilizaciones que emprendieron los trabajadores, que en algunas plantas llegaron a la huelga.

En otro trabajo he estudiado la poca transparencia con la que se efectuó la privatización de las empresas de fertilizantes en México (Rueda, 1991) y Enrique

de la Garza y otros autores documentan este proceso en diferentes sectores y ramas de la economía mexicana ⁴.

De acuerdo con los compromisos asumidos por el gobierno mexicano con el de Estados Unidos, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, al presidente Ernesto Zedillo (1994-2000) le correspondería privatizar los puertos, aeropuertos, ferrocarriles, radio, telecomunicaciones, infraestructura urbana y el sector energético (Chávez M., 2002, Juan Pablos, México). Sin embargo, no pudo cumplir cabalmente este compromiso, ya que la privatización del sector energético ha encontrado una gran resistencia popular, que incluye a los trabajadores de este sector. Este obstáculo también lo ha enfrentado el actual gobierno, de Vicente Fox Quezada (2000-2006). Sin embargo, se han ampliado los espacios de participación del capital privado en Petróleos Mexicanos (PEMEX) y en la generación de energía eléctrica.

La falsedad de los supuestos que identifican honestidad y eficiencia con el sector privado y lo contrario con el público, se muestra en los rescates que se han tenido que hacer después de la privatización, de los cuales los más conocidos son los de los ingenios azucareros, el carretero y el bancario. Este último ha significado la erogación de tan cuantiosos recursos públicos mediante el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), que reduce los recursos que podrían dedicarse al gasto público y, de esta manera, representa una pesadísima carga sobre las espaldas del pueblo. Además, a pesar del cuantioso rescate, casi todos

⁴ Cfr. Enrique de la Garza Toledo (coordinador), **La privatización en México. Consecuencias sociales y laborales**, 1998, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, México

los bancos privados pasaron a manos del capital extranjero. Los bancos siguen contando con la protección y subsidios estatales, lo que entre otras cuestiones se expresa en que se les sigue permitiendo mantener muy altas diferencias entre las tasas de interés que pagan a los ahorradores y las que cobran a quienes reciben un préstamo bancario.

Conclusiones

Se puede concluir que la implantación de la política neoliberal en México ha sido contraria a los intereses de la mayoría del pueblo, que está conformada por los trabajadores, y que sólo ha beneficiado a unos cuantos: los acreedores , léase el capital financiero, y a los mayores empresarios nacionales y extranjeros. De aquí la necesidad de cambiar esta política por otra que privilegie la creación de empleos, mejores salarios, un crecimiento económico equilibrado, terminar con la pobreza y el fortalecimiento de la soberanía nacional. Los vientos que soplan en América Latina permiten vislumbrar la posibilidad de acuerdos en este sentido (dependiendo de los resultados de las elecciones que este año se realizarán en México). Desde luego que habrá que crear las condiciones para que en un futuro no lejano tengamos en la perspectiva la lucha por el socialismo, que deberá ser democrático, contando con la participación de todos los trabajadores del campo y la ciudad.

Bibliografía citada

Banco de México, ***Informe Anual***, varios años.

Chávez, Servando, (1994): "Notas sobre la historia de AHMSA, 1941-1992", en ***Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México***, Isabel Rueda (coord.), Siglo XXI Editores/Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.

De la Garza, Enrique (coord.), (1998): ***La privatización en México. Consecuencias sociales y laborales***, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, México.

Friedmann, Santiago, Lustig, Norma y Legovini, Arianna, (1997): "México: Gasto social y subsidios alimentarios durante el ajuste de los años ochenta", en ***El desafío de la austeridad: Pobreza y desigualdad en la América Latina***, Nora Lustig (comp.), Fondo de Cultura Económica, México.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, ***XII Censo General de Población y Vivienda 2000***, México.

Salas, Carlos y Zepeda, Eduardo, "Empleo y salarios en el México contemporáneo", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), ***La situación del trabajo en México, 2003***, Instituto de Estudios del Trabajo-Universidad Autónoma Metropolitana-Solidarity Center-Plaza y Valdez, México.

Samaniego, Norrna, (2005): "El mundo del trabajo. Una estructura en terrenos movedizos", en ***ECONOMÍAUNAM***, vol. 2, núm. 4, enero-abril.

Rueda, Isabel, (1998): ***México: crisis, reestructuración económica, social y política***, Siglo XXI Editores/Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.

Rueda, Isabel, (2001) "Evolución de la industria siderúrgica en México", en ***De la privatización a la crisis. El caso de Altos Hornos de México***, Isabel Rueda y

Nadima Simón (coords.)
Económicas-UNAM.