

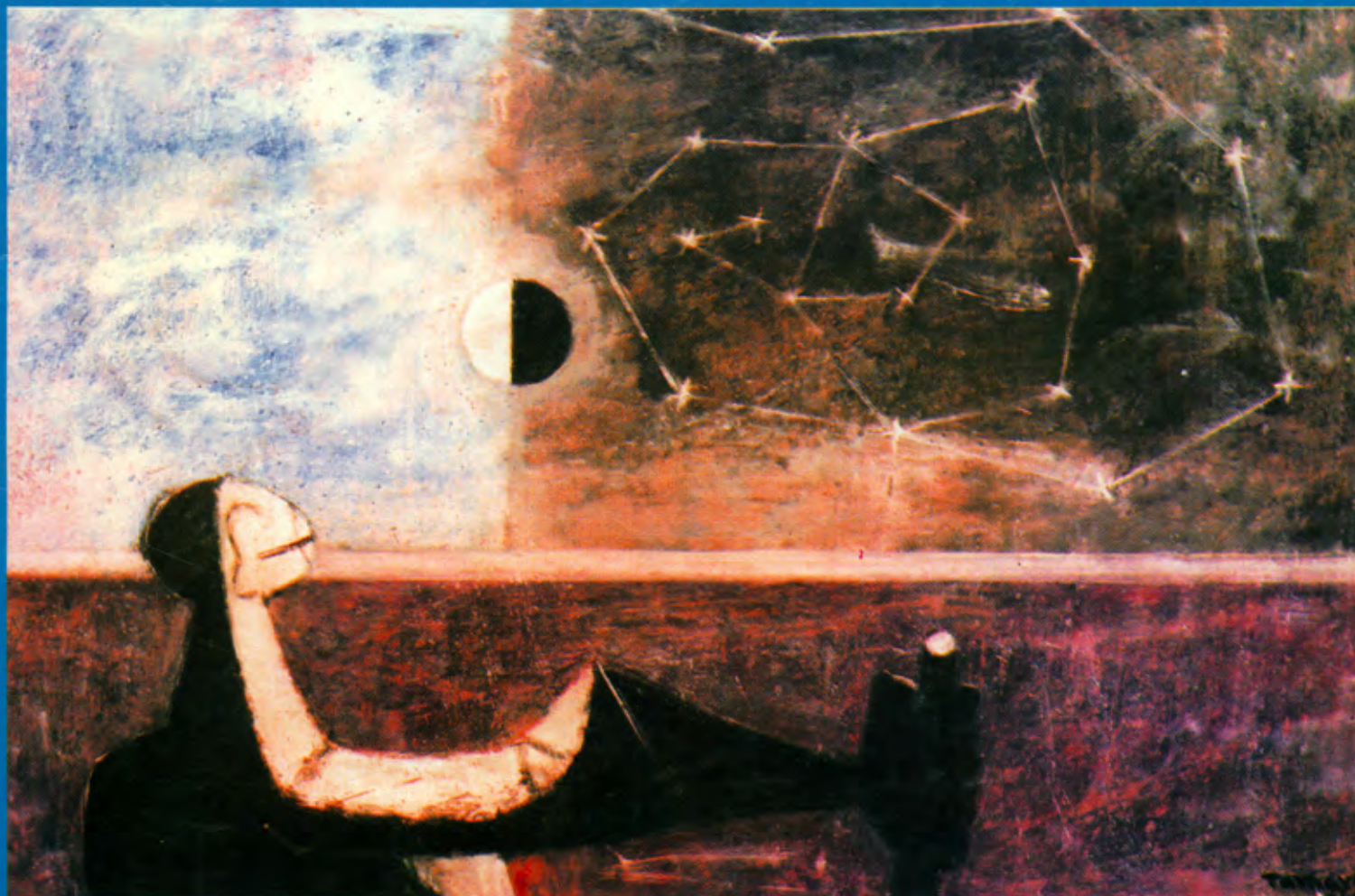
ISSN 1606-8459

Gestión y estrategia

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN

NÚMERO 9

ENERO-JUNIO 1996



Globalización efectos en la administración

Rector General

Dr. Julio Rubio Oca

Secretaria General

M. en C. Magdalena Fresán Orozco

Rector de la Unidad Azcapotzalco

Lic. Edmundo Jacobo Molina

Secretario de la Unidad

Mtro. Adrián de Garay Sánchez

**Directora de la División de Ciencias Sociales
y Humanidades**

Mtra. Mónica de la Garza Malo

Secretaria Académica de la División

Lic. Concepción Huarte Trujillo

Jefa del Departamento de Administración

Mtra. Anahí Gallardo Velázquez

Gestión y estrategia

Comité Editorial

Miembros internos

Anahí Gallardo Velázquez

Arturo Sánchez Martínez

Gilberto Calderón Ortiz

Héctor R. Núñez Estrada

Elvia Espinosa Infante

Asesores externos

Luis Montaña Hirose

Margarita Fernández Ruvalcaba

Ricardo Uvalle Berrones

Erika Döring González Hermosillo

Coordinadores del número

Anahí Gallardo Velázquez

Arturo Sánchez Martínez

Diseño de portada

Amacalli Editores, S.A. de C.V.

Fotografía de portada: Rufino Tamayo, *El hombre ante el infinito*, 1950.

Óleo sobre tela 95 x 135 cm.

Musée Royaux des Beux-Arts, Bruselas.

Gestión y estrategia en Internet: <http://www-azc.uam.mx/gestión.html>

Certificado de licitud de título 6884 y contenido 7976.

Depósito legal hecho según la ley.

PRODUCCIÓN EDITORIAL

Amacalli Editores, S.A. de C.V., Av. México-Coyoacán 421,

Col. General Anaya, 03330 México, D.F.

Tels. 604-7263

Gestión y estrategia

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN

NÚMERO 9

ENERO-JUNIO 1996

ÍNDICE

2 Presentación

4 Sumario

ARTÍCULOS

8 Las reformas del Estado mexicano a la luz de la globalización

Gilberto Calderón Ortiz

19 Estado y globalización: las tareas pendientes

Juan González García

José Guadalupe Villegas Hernández

30 Comentarios críticos a la privatización del manejo de los fondos de retiro

Héctor R. Núñez Estrada

40 Empleo y salario en las industrias manufacturera y maquiladora de exportación

Sergio Sánchez Guevara

49 Globalización, ¿desarrollo sin... cero?

Miguel Jiménez Torres

64 Globalización e internet juglares de nuestro tiempo

Mónica T. Espinosa Espíndola

César Medina Salgado

75 La "aldea global": sistemas de información y comercialización

Arturo Sánchez Martínez

TRADUCCIÓN

82 Innovación tecnológica y nuevas formas organizacionales

Anahí Gallardo Velázquez

RESEÑA

91 Psicoanálisis y empresa

Beatriz Ramírez Grajeda

Fe de erratas:

Se hace constar que en la página legal de este número se omitió dentro de los miembros internos del comité editorial a la maestra Gretchen González Parodi, quien participa en éste.

PRESENTACIÓN

El número nueve de *Gestión y estrategia* marca una nueva etapa de esta publicación, ya que la coordinación de la revista se asumirá por un nuevo comité editorial. Al cambiar de dirección se señalan, por fuerza, nuevos rumbos, mismos que implican la búsqueda necesaria de cambios tendientes a la superación de lo hasta ahora logrado. Estas palabras sirvan para presentar al público de nuestra revista las actuales orientaciones de la misma, esperando que ello traiga consigo un movimiento hacia mejores espectros de recepción y de expresión.

A diferencia de la historia de hace algunas décadas, en que los cambios parecían más lentos, el mundo de hoy requiere de apenas unas semanas para mostrar un rostro nuevo. Estamos en la tan citada época de fin de milenio que, al parecer, nos toma por sorpresa. Sin embargo, en este momento histórico, caracterizado por el cambio acelerado y por la globalización en todos los órdenes de la vida humana, es tarea de la gente universitaria destacar y mantener vigentes los valores que hacen posible el orgullo de la cultura y del género humano.

Hoy puede verse como la tecnología rebasa lo que hasta hace unos pocos años era el límite. Frente a estas transformaciones, de por sí inquietantes, no hay sino la actitud de éxtasis o de reflexión, pero no es posible determinar las posibilidades reales y positivas de la tecnología desde una perspectiva profesional si se pierde de vista que antes que nada, ésta se ha creado para facilitar el curso de la vida, y lograr la mejoría cabal de las personas.

Desde esta perspectiva, y poniéndonos al corriente del caos que hoy parece gobernar las organizaciones, es tarea del administrador con sentido humano, enfatizar el poder de la cooperación contra la práctica común de la competencia, la unicidad dentro de la multiplicidad exenta ya de cualquier impedimento ético.

La realidad impele a tomar nuevas actitudes y nuevas acciones frente a los problemas que, si bien son los mismos, se han intensificado. Esto no manifiesta sino los limitados recursos y las estrategias equivocadas mediante las cuales se han procurado resolver problemas tales como la marginación social causada por la cada vez más alarmante pobreza. El sistema financiero esta ya exento de cualquier actitud humanista: reina el capital y, paradójicamente, es el ser humano quien ahora le sirve a éste, en vez de ser servido.

Cabe preguntarse cuál es la importancia que los profesionales de la administración conceden al cambio y a su papel como agentes positivos de éste. Para responder a tal cuestionamiento es que se ha trazado la nueva directriz de *Gestión y estrategia* que quiere proponer vías alternas para señalar los valores mediante los cuales el administrador en formación, o ya profesional, podrá defender la postura nacional y humanista mediante el ejercicio honesto y competente de su ocupación.

No podía dejarse de lado la actual preocupación por la globalización en la cual México está ya inserto. Este número se dedica a abordar dicho tema desde varios aspectos que afectan al conglomerado nacional, visto a través de los ojos de profesores

e investigadores universitarios que han tomado un sitio de observación privilegiado para evaluar los fenómenos y proponer nuevas reflexiones y estrategias para el cambio. La perspectiva crítica es también importante, pues es justamente en la reflexión crítica que el cambio puede fundamentarse con validez.

Por último, es importante señalar que en esta nueva época *Gestión y estrategia* cuenta con el apoyo de un mayor número de los profesores que integran nuestro Departamento y espera seguir contando con el apoyo y los comentarios de sus lectores. En cuanto a su formato, la revista ha cambiado, presenta resúmenes breves de cada artículo en el índice y ha reformado la clasificación bibliográfica para que los lectores puedan acceder con mayor facilidad a la información complementaria que deseen.

Anahí Gallardo Velázquez
Jefa del Departamento de Administración

ARTÍCULOS

8 Las reformas del Estado mexicano a la luz de la globalización

Gilberto Calderón Ortiz

*Profesor investigador del Departamento de Administración UAM-A
Área de Empresa Pública*

El objetivo de este artículo es explicar las razones que han llevado al Estado a reformarse y reducir su presencia en los distintos órdenes de la estructura social. A partir de una perspectiva teórica inicial, el autor proporciona un instrumento formal para evaluar los índices sociales, económicos y culturales que resultan de la inserción de México en el fenómeno de la globalización económica.

Además, se presentan las reformas más significativas que ha efectuado el gobierno mexicano en materia de política económica, tendientes a la globalización, así como un diagnóstico de sus efectos, centrando el análisis en la intervención directa del Estado en la economía nacional y sus consecuencias.

The mexican state's reformation about the globalization

The objective of this article is make an explanation of the state reasons about the oficial change in the

economic and politic. All this reformation include less official participation in the social structure. After a meticulous theoric study, the autor provide a instrument to valued the socials, economics and cultures evidences become from de Mexico insertion in the globe phenomenon.

Also, Calderón Ortiz talk about the more important reforms made by the mexican government, and so as a diagnostic of it's effects, centralize the analysis in the straigh state operation on the national economy, and it's consistently.

19 Estado y globalización: las tareas pendientes

Juan González García

José Guadalupe Villegas Hernández

Profesores investigadores de la Universidad de Colima

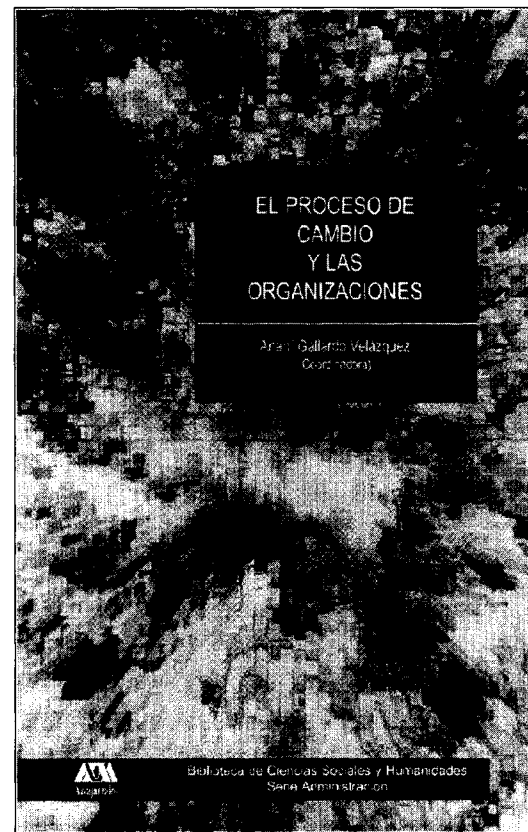
Centro Universitario de Estudios e Investigaciones sobre la cuenca del Pacífico

Este trabajo analiza los efectos de la globalización económica sobre el Estado mexicano, específicamente en la estructura y la estrategia de la administración pública, planteado desde el punto de vista del redimensionamiento, que ha reducido al Estado a su expresión mínima, con las pretensiones de que ello sea la clave para la eficiencia de la intervención en el sistema económico nacional. Los

autores analizan algunos resultados de la política estatal de no intervención. Aquí las políticas de privatización y desregulación son el punto de referencia obligado para contextualizar debidamente el impacto de la globalización económica y de sus secuelas. Así se concluye que no existe aún una cultura organizacional en la operatividad de la administración pública.

State and globalization: the hanging work

This work analyzes the economic effects of globalization over the Mexican state, specifically over its structure and public administration strategy. It is based in a new dimension that have reduced the state to its minimum expression, trying this to be the key for a better intervention of the State in the national economic system. The privatization and irregular politics, helps us to make a clear context of the globalization economic impact and its consequences. The authors concludes that there isn't any organizational culture in the public administration operativity.



30 Comentarios críticos a la privatización del manejo de los fondos de retiro

Héctor R. Núñez Estrada

Profesor investigador del Departamento de Administración

Área de Empresa Pública

Con base en un examen minucioso de las recientes disposiciones oficiales en torno al capital generado en forma de ahorro para el retiro, Héctor Núñez pone en la mesa de las discusiones la desigualdad financiera que implica tal decisión del Estado mexicano. Es un hecho que los fondos de retiro, antes manejados en exclusividad por el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social), pasan por decreto presidencial a manos de los especuladores de las casas de bolsa. Por otro lado, los dueños de tales fondos –los trabajadores mexicanos–, no están en auténtica capacidad de decidir qué van a hacer con dicho dinero, ni de elegir cuál es el contrato más provechoso; considerando los fines específicos de esos capitales. El autor devela los intrincados mecanismos legales y financieros que abren paso a una nueva era en la historia de los asalariados mexicanos: la privatización de los dineros destinados a los pensionados.

A critic comentary to the privatization manage of the retire bank counts

After meticulous study of the official dispositions about the capital generated as saving for the work retirement, this article polemize about the inequality financial results of the Mexican state decisions. In a real situation, there's any doubt that this capital (recently in charge of the IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) goes by presidential decret to the speculators of the market. Also, the owners of this amounts –the Mexican workers– are not in a good time for choosing the best decision or contract. The author opens the hidden legal and financial mechanisms that conform a new era in the history of the Mexican salaries, and analyze the privatization of the money that's destined to the pensionated workers.

40 Empleo y salario en las industrias manufacturera y maquiladora de exportación

Sergio Sánchez Guevara

Profesor investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

de Administración de la UAM-A

Área de Administración y Procesos de Desarrollo

A través de un análisis detallado que se basa en el contraste de datos acerca del salario en la industria mexicana manufacturera y maquiladora de exportación, el autor evalúa y contrasta la situación de ambas industrias en el contexto de la producción nacional. El momento del análisis se sitúa a partir de 1987; Sánchez Guevara realiza un rastreo año por año hasta 1994. Con esta base se proponen reformas y reflexiones para la mejoría nacional, a partir de la incorporación de nuevas estrategias a las formas de producción de ambos tipos de fábricas. Otro aspecto relevante del artículo, es la perspectiva que se ofrece sobre la situación socio-económica de los asalariados, así como gráficas y evaluaciones realizadas por el autor.

Employment and salary in the manufactures and handmade exportation industries

By comparing salaries of both mexican industries the author values and face up the data of it's situation in the nacional production context, since 1987. Sánchez Guevara makes a dragging year until 1994. The result is the proposition of reforms and reflexions for the nacional improvement by the incorporation of new strategies for both industries. An important aspect of these article is the perspective –in graphics and evaluations– that offers above the social-economic situation of the wage earners in Mexico.

49 Globalización, ¿desarrollo sin cero?

Miguel Jiménez Torres

Profesor investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

Área de Administración y Procesos de Desarrollo

En este artículo se presenta la reciente problemática de las industrias mexicanas de autopartes y automóviles con relación al actual fenómeno de la globalización. Al ser una de las industrias más representativas en este acontecimiento, el autor las tomó como marco de referencia para efectuar un análisis de la economía mundial y de la economía de México con respecto a ésta. Como es una constante en los artículos de *Gestión y estrategia*, no deja de ponerse énfasis en el factor humano, quien hace posible toda producción. Por ello, y en virtud de procesos como la manufactura y la compra de partes automovilísticas al extranjero, así como de la subordinación de las empresas nacionales al juego desigual de los organismos internacionales, es

que el balance de la globalización no es en realidad tan favorable para México.

Globalización, true development?

This article presents the recent problem of the mexican auto parts and car industries in relation with the growing phenomenon: the globalization. Being one of the most important industries, the author guide his reflexions trough it, to analize the world economy as well as the mexican and its relation. As is common in the *Gestion and strategy* articles, in this one the human element is who makes possible the production, such as the manufacture and the purchase of auto parts to the foreing countries, as well as the subordination of the national industries to the international organisms, it's why the balance of the globalization is not as propitious to Mexico as it appears.

64 Globalización e internet juglares de nuestro tiempo

Mónica T. Espinosa Espíndola

César Medina Salgado

Profesores investigadores del Departamento de Administración de la UAM-A

Tomando como pretexto una analogía entre la juglaría medieval –encargada de transmitir por medio de poemas y música las noticias y gestas históricas de la época– y los actuales temas sobre la globalización y la comunicación global, los autores escudriñan los nuevos sistemas de comunicación, que implican, al igual que la juglaría, la comunicación e intercambio de información en la orbe.

Al tiempo que se revisa detalladamente el surgimiento, la extensión mundial y los servicios que ofrece la red, también se desmitifican sus acentuados logros, sobre todo, si se considera que en realidad son pocas las personas que tienen acceso real a los sofisticados sistemas electrónicos de comunicación.

Globalization and internet jugglers of our time

Comparing middle age jugglers –their transmtion of notices of historic battles with poems and melodies– and the contemporary globalization and global comunicacion themes, the authors inquires into the new sistems of comunicacion that, as in

middle age, implicates the exchange of information in the city.

The author analyze the appearance, the world extension and the services that the Net offers. As the same time, also denies its remarked aspects, in special way if we look the few people that can get into this sophisticated communication systems.

75 La “aldea global”: sistemas de información y comercialización

Arturo Sánchez Martínez

Profesor investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

Área de Administración y Procesos de Desarrollo

Al igual que el desarrollo científico y tecnológico, el proceso administrativo está inmerso en un vertiginoso proceso evolutivo. Las áreas de información y comunicación han favorecido el intercambio entre los puntos geográficos más distantes. El empleo de computadoras, la tecnología de redes de comunicación y base de datos, auxiliadas por la telefonía, la televisión y otros medios básicos coadyuvan al cambio de las viejas formas de hacer negocios. Mientras el desarrollo tecnológico avanza el número de competidores globales tiende a crecer, lo que hará necesario cambiar las reglas del juego económico. Por otro lado, los consumidores buscan nuevos productos y servicios pues saben que quienes compiten por su preferencia ofrecen más cada vez.

The Globe village: information and trade systems

The management practice had to grow like the science and the technology. The research on information and communication fields have been increased the exchange among the most distant points on the world. The computers, information nets development and data bases, working helped with phone, TV and others basic instruments, are changing the old fashion to make business. Instead economic and technology course go on, global competition numbers will increase, and they will try to change the economic rule's game. In the other hand, the customers look for new services and products, cause they know the kind of competition between the companies whose fight for win the customer's preference.

TRADUCCIÓN

82 Innovación tecnológica y nuevas formas organizacionales

Mariella Berra

Por: Anahí Gallardo Velázquez

Profesora investigadora del Departamento de Administración de la UAM-A

Área de Administración y Procesos de Desarrollo

Las innovaciones tecnológicas en las áreas de informática y telecomunicaciones inciden en los procesos de cambio acelerado, configurando tal vez la revolución más grande en el modo de vida del hombre. La autora revisa las transformaciones producidas por estos fenómenos en la estructura de las organizaciones, así como en la relación de éstas con el entorno.

Considerando que al hablar de transformaciones organizacionales debe mencionarse la transformación consecutiva de las sociedades, la economía y la técnica. Hoy, las claves del cambio se encuentran en la nueva concepción empresarial que ha surgido con las innovaciones tecnológicas, el tele-trabajo, el *software*, para crear lo que hoy se llama *networking*; relaciones de red.

RESEÑA

91 Psicoanálisis y empresa

Jean Pierre Bruenau

Por: Beatriz Ramírez Grajeda

Profesora investigadora del Departamento de Administración de la UAM-A

Grupo Nuevos Modelos de Organización

Este artículo reseña la obra *Psicoanálisis y empresa* de Jean Pierre Bruneau, quien, a través de su exposición, logra vincular las tareas de la disciplina psicoanalítica con el quehacer empresarial, en cuanto a que se refiere a los fenómenos de interrelación que se gestan en las organizaciones de esta índole.

En la exposición se abordan las cuestiones de la docencia en la administración, por cuanto el tema del libro compete tanto a los maestros como a los alumnos, quienes pueden encontrar en su contenido respuesta a los aspectos subjetivos, irracionales e inconscientes que afectan sensiblemente el desarrollo de las relaciones humanas, así como a las expectativas de quienes se integran a una empresa.

LAS REFORMAS DEL ESTADO MEXICANO A LA LUZ DE LA GLOBALIZACIÓN

Gilberto Calderón Ortiz

Profesor investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

A partir de 1982 ocurre un cambio sustancial en el papel y la función del Estado mexicano. El objetivo de este trabajo es tratar de explicar las razones que orientan al Estado a reformarse y abandonar o disminuir su presencia en los distintos órdenes de la estructura social: económico, político, cultural.

Es indudable que a partir de los planteamientos podremos observar y analizar los distintos panoramas del actual proceso que vive el país. Incluso, es posible no sólo en las conclusiones explicar las alternativas que el Estado pueda seguir, sino determinar el alcance y las limitaciones, tanto de la trayectoria actual de su quehacer cotidiano a mediano y corto plazo, como los cambios que habría de seguir una vía alternativa.

En primer lugar se hace una exposición sobre el concepto de Estado, revisando a diversos autores de distintas corrientes. Esta perspectiva constituye un instrumento teórico esencial que permitirá, al confrontar los conceptos con la realidad mexicana, ver si ésta invalida o confirma los supuestos. Más aún, sin una teoría que ilumine el objeto de estudio, concreto e históricamente determinado, la indagación resultaría con graves carencias que condicionarían una aproximación superficial.

Posteriormente se presenta una revisión que busca aproximarse a los aspectos más relevantes de las refor-

mas económicas emprendidas por el Estado mexicano en el período que abarca de 1917 a 1982, así como a los efectos que trajeron consigo. Para ello se contará con la definición del término reforma.

Luego se abordan los rasgos generales del fenómeno de globalización y sus consecuencias más relevantes en la producción y en el comercio. Contando con tales elementos, se procede a revisar los cambios más importantes en la política económica que ha emprendido el gobierno; para ello, se centrará principalmente el análisis en la intervención directa e indirecta del Estado en la economía.

No podría dejarse de lado el análisis de los aspectos políticos relevantes en las transformaciones producidas; se tratará también la relación entre éstos y los aspectos económicos.

Por último, se presentan alternativas para mitigar los grandes problemas que trae consigo, para todos los países, el actual proceso de desarrollo de la economía mundial. Es preciso aclarar que se parte de una suposición, de la cual tratamos de demostrar su validez a lo largo de este trabajo: sobre todo a partir de 1917, las transformaciones del Estado han tenido por objetivo crear condiciones propicias para el proceso de acumulación del capital, entendiendo éste como un complejo devenir que abarca no sólo los aspectos

económicos sino políticos, sociales, culturales, y que descansa en la producción de bienes y servicios. Todo ello tamizado por relaciones de producción que combinan por un lado el capital en manos privadas, y por el otro, la fuerza de trabajo propiedad del asalariado. Así, de 1917 a 1982, el proceso demandó la intervención directa e indirecta del Estado en la economía, pero a partir de la última fecha y hasta el presente, intervención que en su momento posibilitó el crecimiento y el desarrollo, se convirtió en un obstáculo. En la inercia que provoca una economía mundial globalizada, el aparato público se vio obligado a dar un giro a la política económica y a disminuir su presencia en la economía, dando un vuelco a su papel en la regulación de la misma.

Algo de teoría

De la concepción teórica que tengamos de algún objeto político, se puede desprender una visión ideologizada de la relación entre Estado y sociedad que, sin lugar a dudas, puede llevar a conclusiones riesgosas puesto que las ideas sustituyen a la realidad, y si las teorías no responden al esquema planteado. Es claro que debe haber una correspondencia entre el objeto de estudio y su teoría; ésta no debe limitarse a describirlo sino a presentar los nexos que, generalmente ocultos, impiden penetrar en la verdadera esencia del objeto. Es necesario entonces definir al Estado, pues en la era moderna los cambios que en él se han operado, obligan a preguntarse sobre los factores que los hacen posibles.

En términos generales, puede señalarse que han existido dos grandes escuelas de pensamiento que con posiciones antitéticas definen al Estado. La primera sostiene que el Estado representa a los hombres en sociedad y que tiene el fin de salvaguardar el interés de la colectividad que lo constituye. Su objetivo principal es lograr la armonía y la paz común. El Estado es la sociedad políticamente organizada. Es neutral y goza de soberanía; no hay ningún otro poder por arriba de él; es el representante de la voluntad general, y busca la defensa común.¹ Para un pensador como Max Weber, el Estado es el único que puede ejercer legítimamente la violencia.² Matices más, matices menos, en esencia ésta parece la posición de Hobbes, Rousseau y Locke. Por supuesto que hay grandes discrepancias entre ellos sobre el surgimiento del mismo; pero aquí nos interesa señalar que tales autores bien pensaban en el deber ser del Estado, pues antes de su

aparición los individuos no gozaban de paz ni armonía. Si bien, el Estado los representaba idealmente a todos, las desigualdades impedían que éste, al interior de la sociedad, permaneciera neutral.

La segunda corriente que define la razón de ser de tal institución es la del materialismo histórico. Desde la perspectiva marxista, el Estado es un órgano de opresión en manos de una clase social que explota a otra en su enfrentamiento, de tal suerte que es un instrumento de la clase dominante y no es, de ninguna manera, neutral.³ Es claro que ambas corrientes se oponen, son irreconciliables. Pensamos que la realidad no contradice a la corriente marxista, más aún: este instrumento teórico permite entender la esencia del Estado en cualquier sociedad que muestre las desigualdades entre los individuos.

Para nosotros, el Estado lo conforman todos los individuos que integran una sociedad y que están ligados entre sí por relaciones no sólo políticas sino económicas, sociales, culturales. En el aspecto político, los hombres establecen relaciones de dominio entre sí: unos son gobernantes y otros son gobernados. Hay que destacar que son los gobernantes los que definen el rumbo de la sociedad contando para ello con el aparato del Estado; éste es el gobierno mismo y la administración pública.

Son los gobernantes quienes deciden, planean y ejecutan las decisiones más trascendentes que involucran a todos los individuos. Como dirían Woodrow Wilson y Ricardo Uvalle, la administración pública es el gobierno en acción.⁴ Es la acción gubernamental la que define el rumbo de la totalidad del cuerpo social.

Para ganar en precisión debe acotarse que si bien, los gobernantes pueden ser considerados desde el más conspicuo jefe de la administración pública hasta el director de una empresa u organismo público, e incluso funcionarios menores y hasta un policía de crucero, sólo un reducido sector de políticos profesionales en el poder toma las medidas trascendentes que afectan a los vastos sectores de la sociedad para beneficio de los gobernantes y de un sector reducido de los gobernados. Se debe enfatizar que la política sirve fundamentalmente para profundizar el modelo de desarrollo o los cambios que se hagan dentro de él. Y todo esto nos lleva directamente a plantear la siguiente aseveración: si el Estado, en la actual época y dentro del sistema capitalista, atiende las demandas de los necesitados (o deja de hacerlo), el gobierno presentará tal hecho como un fin y no como un medio, cuando en realidad para el sistema resulta justamente lo contrario; es decir, se atienden esas demandas ya porque el

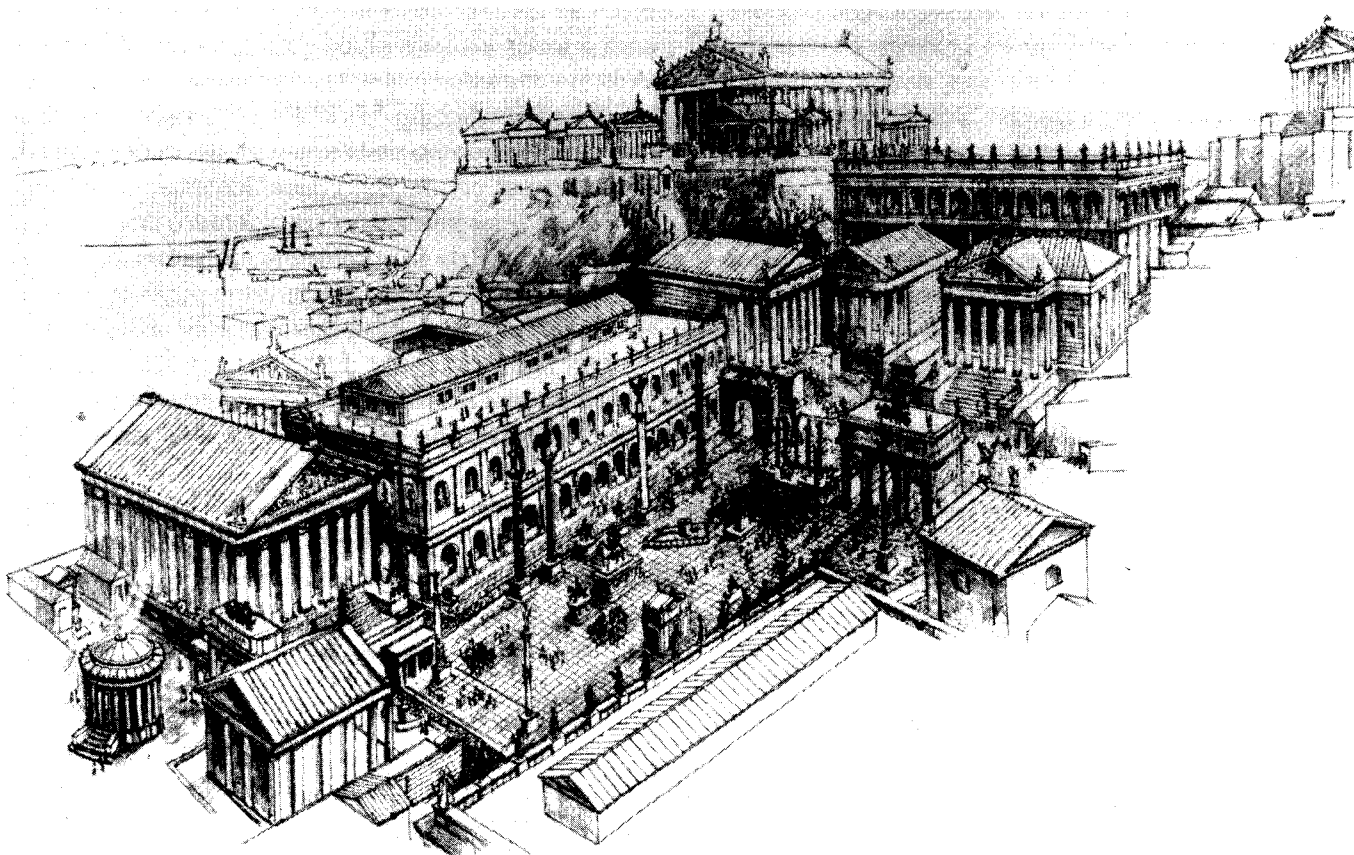
sector privado hace pingües negociaciones o bien, porque de esa forma se asegura la estabilidad política sin la cual el sistema se vería en problemas que afectarían a todos los órdenes sociales, y al aspecto económico.

Es claro que en determinados niveles en el desarrollo de las fuerzas productivas, las relaciones sociales de producción tienen que ajustarse, cambiar; pero si esta contradicción no se resuelve, la inestabilidad puede desembocar en vastos movimientos sociales que busquen un nuevo equilibrio entre los objetivos de los grupos sociales. Como es perceptible, el materialismo histórico define y explica la problemática entre Estado y sociedad, aun cuando hay críticas lúcidas que afirman que tal escuela de pensamiento cae en contradicciones. Ernest Laclau, uno de los críticos del marxismo escribe que éste, en sus versiones populares, considera al Estado como un epifenómeno o superestructura del modo de producción capitalista; instrumento de dominación de clase, y elemento de cohesión de una formación social. Desde su punto de vista, el Estado sería incapaz de regular las relaciones y luchas entre las clases sociales, quedaría como una especie de caja de resonancia sin ninguna oportunidad de intervenir a favor de alguna clase; si el Estado sólo favoreciera a una clase social, los trabajadores no

tendrían ninguna posibilidad de obtener concesiones y conquistas laborales.⁵

El análisis de Laclau es puramente formal, pues el Estado es juez y parte; en la realidad es instrumento de una clase, pero tiene relativa independencia, de ella. En el marco de la globalización de la economía a nivel mundial –como veremos mas adelante– esta relativa independencia se reduce sensiblemente. Aunque en esencia no cambia, a medida que se transforman las condiciones de la sociedad, el aparato estatal se ve obligado, so pena de tener serios problemas ante la sociedad, a reformarse. El aparato de Estado se presenta como un juez imparcial, aunque su práctica cotidiana le desmiente.

La relativa independencia que tiene con respecto del sector económicamente dominante, es el motivo de los antagonismos que surgen entre ambos, pero cuando esto sucede no busca un cambio estructural, ya que sus diferencias con el capital son de forma y no de fondo. De forma porque tanto uno como otro buscan que las relaciones de producción capitalista no se detengan; difieren en los medios, no en los fines. Claro que el Estado es unidad de cohesión y para ello recurre a todo: ideología, represión, censo, manipulación y democracia, entre otros recursos de los que echa mano para que la unidad no peligre.



La cohesión es impuesta y aceptada, incluso por las clases o sectores sociales dominados, por factores como la falta de unidad, la resignación, y el fatalismo. Podemos estar o no de acuerdo con la política que sigue el Estado, pero de que nos movemos en sus ámbitos institucionales no hay duda. Estar fuera de tal organización política es casi imposible: el Estado somos todos.

Apuntes sobre el concepto de "reforma". En el diccionario de la Real Academia Española, encontramos que reforma es: *Lo que se propone, proyecta o ejecuta como innovación o mejora en alguna cosa*. Nos parece que en lugar de la conjunción disyuntiva "o" debería ponerse la conjunción copulativa "y", esto es: se propone, proyecta y ejecuta. La reforma política vendría a constituirse por las transformaciones al interior del Estado, mismas que acompañan o siguen los cambios que demanda el aparato productivo y la estructura social, y cuyo fin es modificar las relaciones políticas entre gobernantes y gobernados.

Las reformas de 1917 a 1982

Teniendo en mente estas ideas, analicemos las reformas más importantes en el país. Un poco de historia nos ayudará a comprender las grandes etapas de desarrollo de México. Nos remontaremos en este caso a los días previos a la Revolución de 1910. Por aquella época se transitaba lentamente hacia el capitalismo: el modelo era primario exportador, pues se producían fundamentalmente materias primas para la exportación; la industria era incipiente y el mercado interno reducido. La producción se obtenía generalmente bajo relaciones de servidumbre; las relaciones capitalistas no eran dominantes.

Con la revolución llegaría al poder la pequeña burguesía encabezada por los sonorenses Álvaro Obregón, Plutarco Elías Calles y Adolfo de la Huerta, quienes, con claridad y visión, se dieron a la tarea de impulsar el desarrollo acelerado hacia el capitalismo.

En virtud de la debilidad de la burguesía de la ciudad y el campo, el Estado pasó a ser el motor principal para la creación de la infraestructura necesaria y los apoyos para el fortalecimiento de ésta.

Por otro lado, en la década de los veinte se crearon el Banco de México y la comisión para la irrigación de la tierra, así como una comisión para la construcción de caminos. El objetivo del primero era dejar en manos del Estado la fabricación de moneda y papel moneda de circulación forzosa y legal. Esto permitió la agilización las transacciones económicas además de evitar el

cálculo de las paridades de distintas monedas que había en el país.

El Estado ampliaría o reduciría el circulante monetario según conviniera al desarrollo y al crecimiento económico. La Comisión de Riego tuvo el objetivo de irrigar miles de hectáreas ociosas durante el porfirismo. La de caminos buscó enlazar con el resto del país aquellas zonas con enormes riquezas no explotadas.

En la década siguiente se crearían tres empresas públicas, pilares ya necesarios para el desarrollo industrial: la Comisión Federal de Electricidad y Ferrocarriles Nacionales en (1937) y Pemex en (1938). La industria que se fortalecía requería de energéticos baratos así como de un transporte terrestre a bajo costo. En los cuarenta se creó el IMSS, ejemplo de institución en América Latina y el mundo. La demanda de servicios hacía necesario que se instituyera una institución al servicio de los trabajadores; a través de ésta se evitaría que el empresario elevara sus costos por asumir la atención de los accidentes y enfermedades del trabajador.

En el siguiente decenio, el Estado concibe Ciudad Sahagún, pues el desarrollo es tal que la planta productiva demanda la producción de bienes de capital. En Ciudad Sahagún se fabrican motores y automotores entre otros productos. Posteriormente, el Estado convertiría en empresas públicas embotelladoras de refrescos, fábricas de enseres domésticos, ingenios azucareros, hoteles, etcétera. Algunas de estas empresas pasaron a manos del sector público una vez que los propietarios las llevaron a la quiebra. El Estado sostuvo y tomó bajo su cargo dichas empresas para evitar el cierre de fuentes de trabajo. Entre los casos más importantes están: Fundidora de Acero Monterrey, la mina de cobre de Cananea, Teléfonos de México y casi la totalidad de los ingenios azucareros.

En 1982, ante la aguda crisis económica que entonces padecía el país y, debido a los problemas que enfrenta la intermediación financiera, José López Portillo, nacionaliza la banca comercial que estaba en manos privadas. Ese año se alcanzó el mayor nivel de intervención directa del Estado en la economía.

Actualmente, son alrededor de 1 150 las empresas públicas que aportan el 15% del PBI y ocupan el 5% de la población económicamente activa. De éstas una sola empresa, por cierto un monopolio del Estado, PEMEX, produce el 10% del PIB. Es la empresa más importante en el país y se ubica entre las 500 más importantes a nivel mundial.⁶

De 1920 a 1982, gracias a la protagónica participación directa e indirecta del Estado en la economía, se

consigue que el modo de producción dominante sea el capitalista. Las relaciones de producción capitalista se generalizaron y acarrearón como consecuencia tanto el crecimiento como el desarrollo. La revolución y los gobiernos emanados de ella, no sin contradicciones, han transformado el país que, de ser originalmente agrícola, transita hacia los caminos de la industrialización. Así se ha conseguido la ampliación del mercado interno y la elevación del nivel de vida de amplios sectores de la población. El desarrollo ha sido hacia adentro.

En el aspecto de la intervención indirecta del Estado hay que señalar que también ha jugado un papel muy importante, sobre todo en la década de los cuarenta y a raíz de la segunda guerra mundial, ya que se implementó el modelo de sustitución de importaciones.

Ante la reducida producción interna de bienes de capital e insumos para la planta productiva y dado que el principal proveedor, E.U., reduce las exportaciones de estos bienes, pues se prepara y luego entra a la conflagración, el Estado Mexicano hubo de regular y ofrecer facilidades para producir parte de los bienes que ya no ingresaban al país; más aún, levantó barreras arancelarias para evitar, pasada la contienda, la competencia externa.

Un aspecto no debe pasar desapercibido, en todo ese periodo las empresas transnacionales penetraron en la vida económica llenando los espacios que dejara vacíos la burguesía nacional o bien, compraron empresas de mexicanos; en otras ocasiones se fusionaron con el capital, no sólo privado, sino también público.

Pero el modelo empezó a dar muestras de agotamiento, sobre todo al finalizar los setenta. Hay que anotar que la protección que brindó el Estado a la industria establecida en México hace que, la pequeña y mediana empresa, no se preocupen por innovar tecnológicamente las plantas; aparentemente no hubo necesidad, el mercado era cautivo.

Como consecuencia, cuando a nivel mundial hay una acelerada puesta en práctica de nuevos procesos productivos, en México, se evidencia el atraso.

En nuestro país sólo la industria transnacional y algunas grandes empresas nacionales han cuidado estos aspectos, por ello el sistema tuvo una fuerte crisis en 1982, y en la actualidad urgen cambios drásticos para contrarrestar los efectos.

Resumiendo, podemos considerar que de 1920 hasta el gobierno del José López Portillo, las reformas emprendidas por el Estado son las que han permitido un desarrollo creciente e importante del país.

La globalización de la economía

A nivel mundial se van creando las condiciones para lo que en la actualidad se conoce como la globalización de la economía a nivel mundial, proceso que va acompañado de un movimiento opuesto, contradictorio: la regionalización. La globalización puede definirse como la fase en que se encuentra el capitalismo a nivel mundial, caracterizada por la eliminación de las fronteras económicas que impiden la libre circulación de bienes servicios, y, fundamentalmente, de capitales. No puede dejarse de reconocer que el sistema capitalista es un modo de producción que, como condición *sine qua non*, está impulsando la renovación constante de los procesos de trabajo, no sin contradicciones, pues las grandes empresas impiden, llevadas por razones estratégicas, la aplicación de nuevas técnicas.

En realidad para un camino o para otro, el peso de la decisión se toma a partir de consideraciones de carácter económico, pues si una innovación va a elevar la tasa de ganancia se echa mano de ella; pero si ésta va a producir una nueva mercancía o servicio que por tener tal calidad sature y evite la compra de nuevas unidades en el mercado, no se utiliza, pues lo que se conseguiría si se hace, es bajar la tasa y masa de ganancia.

El proceso de innovación se puede detener por un tiempo, pero cuando finalmente se aplica es porque de ese modo se conseguirá desplazar a competidores rivales, aumentar el tamaño de mercado, y abatir los costos entre otros beneficios empresariales. Se pone en práctica la utilización de los *robots*, la automatización y el uso de las computadoras, lo cual ha revolucionado, una vez más la producción de bienes y servicios. En este proceso han coadyuvado tanto la ciencia como la aplicación tecnológica de los conocimientos.

Así, nos encontramos que la producción de bienes y servicios ha alcanzado un nivel tal como nunca la había soñado el ser humano.

Tal volumen de producción trae como consecuencia que todos los mercados nacionales, sin excepción, se reduzcan; sin embargo, las mercancías deben venderse. La vía idónea para lograr tal objetivo y, que la plusvalía se convierta en ganancia, la constituyen los mercados externos; por ello las grandes firmas buscan invadir nuevas zonas comerciales.

No todos pueden salir a competir; hay firmas que se pronuncian por la eliminación de las barreras en todo el mundo, y son aquellas que, por contar con los

últimos avances tecnológicos, saben que con calidad y precio en cualquier lugar desplazarán a la competencia. Por otro lado, hay empresas que se inclinan por la regionalización, como se hace patente con el TLC y la Unión Europea. En estos casos se amplía el mercado, aunque abarcará sólo a aquellas naciones que, sin problemas de realización pueden colocar sus excedentes; lo que no sería posible si en el mercado no quedará restringido el acceso de productores de otras latitudes. Y, por último, todavía persisten tendencias que demandan medidas proteccionistas, sobre todo, las pequeñas y medianas industrias que quedaron encerradas en su mercado local, tecnológicamente atrasadas con respecto a las de otros países.

Las reformas a partir de 1982

Cuando llega al poder Miguel de la Madrid, la globalización a nivel mundial es un proceso que se acelera, pero el país se había integrado a ese proceso tímidamente; había que actuar y rápido. Se abrió el camino a una serie de reformas para insertar a la nación en la acelerada etapa de transformaciones que se estaban viviendo a nivel mundial, so pena del rezago y la elevación de los costos en la medida de que se retrasaran los cambios. Las reformas abarcaron todos los ámbitos del quehacer público. Nos referiremos especialmente a la intervención del Estado en la economía. Ya hemos dejado asentado que lo hace en forma indirecta y directa. En la primera el gobierno disminuyó la regulación económica, hizo a un lado leyes que impedían el aumento del capital externo a más del 50%. En la actualidad ya se instalan empresas que cuentan con el 100% de capital extranjero.

Más aún: se legisla para conceder la nacionalidad mexicana al capital extranjero que vaya a instalar o que ya tenga empresas establecidas en el país, con el fin de protegerlo como si fuera nacional.⁷ Estas y otras medidas se tomaron para facilitar la instalación y dar un nuevo trato a las firmas.

En cuanto al comercio internacional, primero se hizo posible la entrada al GATT, con lo cual se abrió el país a la vertiginosa penetración de mercancías y servicios; se facilitaron las cosas para la llegada de capital financiero especulador que tan graves daños ha ocasionado al país, pues su función ha sido la de recoger ahorro interno para llevárselo fuera. Posteriormente se firmó en 1993 el TLC, lo cual fue el resultado de la presión que ejercieron los capitales más poderosos de Canadá, E.U. y México, que obligaron a

los países miembros a ampliar de un plumazo el mercado.

En cuanto a la intervención directa, el gobierno inició el desmantelamiento del sector paraestatal. La liquidación, fusión, traspaso y venta fueron los pasos a seguir. Por supuesto que se liquidaron aquellas empresas que, o bien sólo existían en el papel o representaban una carga fiscal; se fusionaron aquellas que realizaban la misma función y se traspasaron aquellas que debían quedar en manos de los estados o de las organizaciones sociales. En cuanto a la venta encontramos que en general se vendieron y se venden aquellas que dejan ganancias, algunas cuantiosas —como lo es el caso de Telmex—, empresas que antes fueron codiciadas por los inversionistas privados.

Anteriormente habíamos dicho que con la creación de Pemex, CFE y Ferronales, se perseguía el objetivo de proporcionar bienes y servicios baratos a la empresa privada; hay que agregar que en la actualidad estas empresas venden a las firmas por debajo de los costos, con lo cual se genera una especie de subsidio. Todavía podemos ver que empresas como Pemex “subsidian” a las empresas privadas pero no a todas pues, por ejemplo, esa paraestatal vende el óxido de etileno a mitad de precio a dos grandes empresas que le compran el 90% de su producción; sin embargo, vende el mismo producto, pero más caro, a pequeñas empresas. Así también lo hacen con el combustóleo, pues a los grandes consumidores que tienen contrato con ella, les venden a precios inferiores.⁸

Pero no sólo se “subsidia” al capital; se hace lo mismo con el otro factor básico de la producción: el trabajo. Empresas públicas como Conasupo e IMSS, a nivel nacional, y el Metro en el D.F., subsidian a los trabajadores, pero indirectamente “subsidian” al capital al mantener bajos los precios, adecuándolos a los bajos salarios que perciben los trabajadores, amortiguando así la demanda de mayores salarios. Estas empresas, por lo pronto, no se venden, quedan en manos del Estado; por supuesto tienen problemas financieros y presentan números rojos.

Para comprender las razones de la disminución directa de la intervención del Estado en la economía tenemos que acudir al trabajo de Paul Matick, quien señala cómo es que la inversión pública es improductiva al no agregar nada a la cantidad de riqueza que produce la sociedad, pues se utiliza para la creación de escuelas, carreteras, hospitales. El Estado aumenta los impuestos, pero en realidad el sector empresarial regala cemento, varilla, madera y vidrio entre otros materiales al gobierno. Es improductiva la inversión

pública porque esas obras públicas no participan del mercado, no se venden.⁹

Parcialmente, Matick tiene razón, pero hay que agregar que no toda la inversión pública es improductiva, pues en el caso del Estado mexicano, como en el de todos los países del mundo capitalista donde se crearon empresas públicas, hubo y hay aquellas que producen bienes y servicios que poseen plusvalía y que tienen que venderse como mercancías.

Prosigamos para entender porqué lo que antes era positivo hoy no lo es.¹⁰ Anteriormente, el gasto improductivo fue una necesidad para esa expansión del capital en el país; el consumo del sector público por parte de las empresas privadas era importante. El subsidio para los trabajadores permitía que el mercado interno no decayera; pero ahora, ante la necesidad de salir hacia fuera, ese subsidio, sobre todo el destinado a los trabajadores, debe pasar al capital y no desperdiciarse. Por ello las empresas públicas que más han reducido su importancia son aquellas que brindaron bienes-salarios, y así Conasupo ha permitido que permanezcan los subsidios para la tortilla y la leche, retirando lo destinado al pan, huevo y aceite. El gobierno debe, entonces, abatir su *deficit* presupuestario. Las empresas que sigan brindando subsidio al capital, sobre todo a las grandes industrias deben seguir trabajando con pérdidas, como es el caso de CFE y Pemex. Las empresas que exportan pagan salarios menores, reducen costos y pueden competir en mejores condiciones en el exterior; en cambio, las empresas cuyo principal mercado es el interno y sobre todo el de los asalariados, se enfrentan a problemas que amenazan su existencia. La quiebra de las pequeñas y medianas empresas se ha dado porque no pueden competir con los productos extranjeros y porque el mercado interno se reduce inevitablemente.

Podemos extraer de lo dicho hasta ahora una conclusión: hasta antes de 1982, hubo ocasiones en que la política subordinaba a la economía –recordaremos por ejemplo que Echeverría y López Portillo decretaban aumentos salariales sin tomar en cuenta la situación de las empresas–, ello ocurrió porque se buscaba que tales medidas sirvieran para incentivar el consumo y destrabar los obstáculos de la empresa privada. En el momento actual la economía ha subordinado a la política y, en el marco de la globalización mundial, el Estado mexicano, como todos los estados, es hoy, más que nunca, representante del capital universal.

Las reformas del Estado Mexicano corresponden a su esencia; no la contradicen, la reafirman. Para Karl Marx, el Estado se reforma pensando que es así como

resolverá los problemas sociales que él origina, y nunca reconocerá que es el origen de los males sociales, pues los intereses particulares que defiende son contrarios al interés general y siendo que es incapaz de intervenir en la vida privada, tal acción equivaldría a ponerse la soga al cuello. No es por tanto representante de los intereses colectivos.¹¹ Ello trae como consecuencia inevitable las desigualdades sociales, las cuales no disminuyen con reformas administrativas, ya que no son un problema de carácter técnico; principalmente son un problema político que es determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción que evolucionan y transforman el papel del Estado como mediador no neutral entre los diversos grupos que conforman a la sociedad.

Está en manos de los más conspicuos funcionarios estatales, como ya veíamos, el determinar la política económica a seguir. En realidad éstos aprovechan al sistema por vocación e intereses propios y no son, como lo sostiene Woodrow Wilson, servidores públicos que anteponen el interés general, a sus intereses, pues se sirven del cargo y no sirven a los demás a través de él. Es falso que *Los gobiernos más adelantados en la práctica administrativa son hoy los que tuvieron gobernantes absolutistas, pero iluminados con la idea, evidente a todos menos por los ciegos, que los gobernantes son propiamente los servidores de los gobernados*.¹²

Ya Max Weber, quien no sólo se dedicó a la investigación y a la docencia, sino que incursionó en la política práctica, llevado por sus conocimientos y experiencia había escrito que los funcionarios modernos son

...un cuerpo de trabajadores intelectuales altamente calificados y capacitados profesionalmente por medio de un prolongado entrenamiento especializado, con un honor de cuerpo altamente desarrollado en interés de la integridad, sin el cual gravitaría sobre nosotros el peligro de una terrible corrupción o de una mediocridad vulgar, que amenazaría al propio tiempo el funcionamiento puramente técnico del aparato estatal, cuya importancia, mayormente con una socialización creciente ha ido aumentando sin cesar y seguirá haciéndolo.

Lo cual contradice palmariamente lo que escribió sólo unas páginas más adelante:

...Cuando un hombre recto es un “funcionario” conforme al sentido de su actuación, o sea un individuo acostum-

brado a realizar su trabajo honradamente y con sentido del deber conforme al reglamento y mandato, entonces, por muy activo que sea, no se le puede emplear ni a la cabeza de una empresa de la economía privada ni a la del Estado.¹³

No se puede decir que los funcionarios son íntegros para evitar la corrupción, por un lado y, más adelante, sostener que a aquel que trabaja honradamente, no se le pueden confiar puestos importantes de decisión.

Ahora bien, con respecto a las reformas, éstas son llevadas a cabo por los funcionarios públicos más notables, —y que responden a las características señaladas por Weber en su última cita— pero no para servir a los gobernados, sino que pretenden servir al sistema, hacerlo más eficaz y en ocasiones más eficiente para los fines de éste y de acuerdo con las transformaciones que está sufriendo el aparato productivo. Por eso, si se otorga la nacionalidad mexicana a las empresas transnacionales, como lo anotamos anteriormente, ya de suyo se desprende que esto es necesario en el proceso de globalización de la economía.

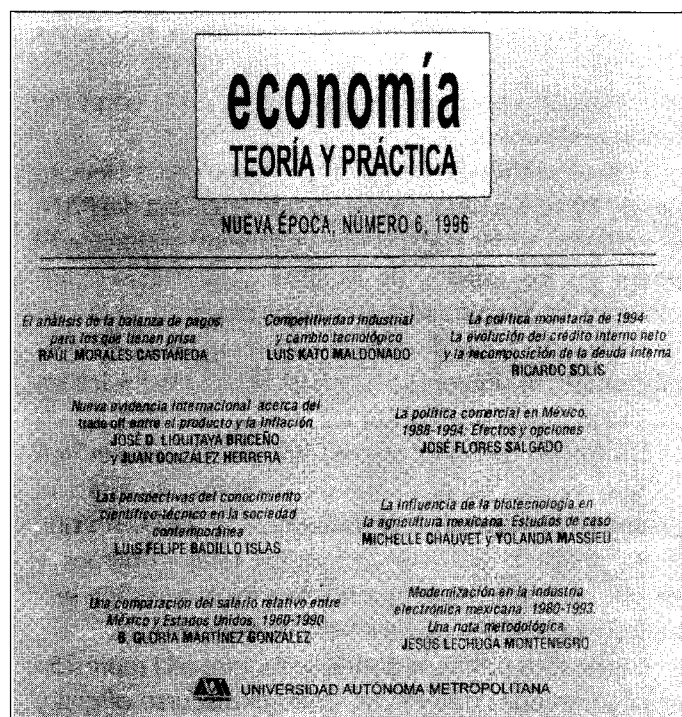
Nos parece que se ha mostrado cómo las reformas del Estado mexicano han tenido como objetivo acompañar y servir al proceso de acumulación de capital. Si bien, de 1917 a 1982, el aparato público debió intervenir en forma protagónica, luego de esa última fecha, y gracias al cambio de las condiciones internas y externas, su papel debió limitarse para dejar de ser el obstáculo en que se convertía.

Los aspectos políticos

México, a partir de 1982, se ha insertado vertiginosamente en el proceso de globalización mundial de la economía; al parecer eso ocurriría de cualquier forma. Hasta el régimen de López Portillo el proceso se había dado gradualmente, lento y con resistencias.

Con la llegada al poder de funcionarios con elevado nivel de preparación en universidades del vecino país del norte, la visión del equipo gobernante se transformó: hay que poner al día al país, urgen los cambios. Se observa que debe haber transformaciones en las acciones del Estado y en el terreno económico a partir de la evaluación previa de la estructura productiva.

Se considera que primero hay que realizar modificaciones en la economía y posteriormente iniciar los avances en el aspecto político. El Estado actualiza su papel en la economía.



En cuanto a las relaciones entre gobernantes y gobernados los regímenes posteriores a 1982 iniciaron la entrega política de aquellos estados de la federación a la oposición; pero no a todas las corrientes contrarias, sólo al PAN reconocen los triunfos en las urnas, de tal partido y no a otros grupos políticos más definidos en su búsqueda política, tal como el PRD. Se inicia entonces una democracia selectiva, es decir se reconoce la victoria de una fracción del abanico político del país, mas no de las otras opciones cuya importancia en algunas entidades es real.

Los procesos electorales se han manejado a través de las “concertaciones”; el respeto a la voluntad popular sólo se acepta cuando se considera que de este modo se dan muestras de apertura. Por primera vez se entrega una gubernatura a la oposición y en Baja California triunfó en 1989 un candidato ajeno al partido oficial. En el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se reconoció en 1992 el triunfo de Francisco Barrio, en Chihuahua. En lo que va del presente gobierno tomaron posesión de las gubernaturas de Jalisco y Guanajuato, respectivamente, Alberto Cárdenas y Vicente Fox.

Sin embargo hay problemas en el Estado de Yucatán, donde otro destacado dirigente del Partido Acción Nacional disputó la elección a un viejo y experimentado priísta a quien finalmente le dieron el triunfo; esto trajo como consecuencia movilizaciones y enfrentamientos entre la dirección del partido blanquiazul y el gobierno federal. Tal parece que se puso un freno a la

entrega de más gubernaturas a la oposición; los grupos de políticos tradicionales del partido oficial impusieron su negativa a la entrega del poder en la tierra del faisán y el venado.

Para el partido (PRD) que surgió luego de las elecciones de 1988, las situación no ha sido igual a la del PAN; el gobierno se ha negado reiteradamente a entregar el poder en los estados de Michoacán y Tabasco; los procesos, se ha sostenido, estuvieron plagados de irregularidades y ha pesar de que presuntamente hubo fraudes electorales, ni siquiera se ha considerado la revisión de las pruebas presentadas por las huestes perredistas.

Un hecho cierto es que ha habido el asesinato en lo que va de los dos últimos sexenios, incluido el presente, de mas de 250 militantes del PRD, sin que hasta ahora hayan sido aclarados tales crímenes y mucho menos se haya aprendido a los autores intelectuales y materiales de esos hechos delictivos.

Los hechos políticos donde se recurre a la represión señalan grandes diferencias entre el discurso oficial y la forma real de hacer política. Entre lo que se dice y lo que se hace. A pesar de que en el Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000, presentado el último día de mayo, se asienta que el segundo objetivo fundamental será *consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicada a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución de los conflictos*. Éste sigue siendo sólo un buen deseo.

Las reformas políticas en torno a la democracia indican avances, pero todavía hay aspectos medulares que son un obstáculo para el desarrollo de la democracia, entre los más importantes se encuentran la eliminación de la ingerencia del poder Ejecutivo en el manejo de las elecciones en todos los niveles: (federal, estatal y municipal), así como convertir al PRI en un verdadero partido político, no dependiente del gobierno.

Lejos estamos todavía de una verdadera división de poderes. A estas alturas, en el marco de la globalización de la economía a nivel mundial, todavía el poder ejecutivo se niega a abandonar un conjunto de reglas no escritas por medio de las cuales mantiene a los poderes judicial y legislativo bajo su control, a pesar de que en este último ya hay un número importante de diputados y senadores de oposición. Gracias a candados impuestos por la fracción oficial, se dan muestras de que se seguirán aprobando leyes, sólo con el concurso de legisladores del partido oficial.

En el ya citado Plan de Desarrollo, se anota que el tercer objetivo fundamental buscará: *Construir un pleno desarrollo democrático con el que se identifiquen*

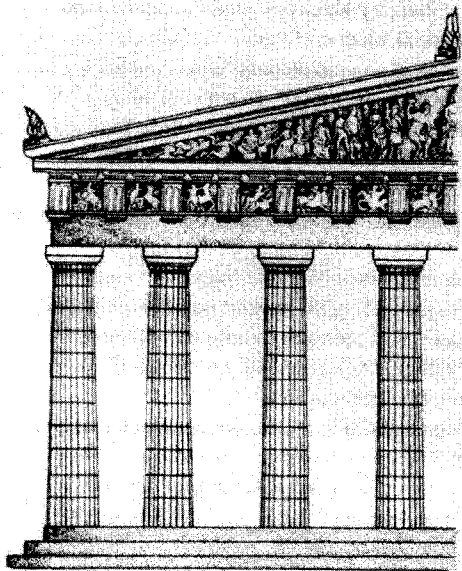
todos los mexicanos y sea base de certidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana.... En las propuestas para alcanzar tal objetivo, no hay ninguna que especifique que la sociedad civil sea la encargada de regular la estructura y el control de los procesos electorales. Mientras esto no suceda, se seguirán presentando anomalías tan graves como las recientes elecciones en Tabasco y Yucatán. A pesar de que en el Plan Nacional de Desarrollo se propone que se va a *...realizar una reforma electoral definitiva que atienda todos los puntos que aún son motivo de controversia para garantizar la equidad en la competencia*, hay que decir que no son suficientes las propuestas que se hacen para alcanzar tales metas, pues sólo se dice que se realizará una reforma electoral definitiva para que los ciudadanos y los partidos tengan la certeza de que están garantizadas la legitimidad, legalidad, independencia, imparcialidad y objetividad que postula la Constitución como los principios rectores de la función estatal en la organización de las elecciones federales. Seguirá como se ve en manos del ejecutivo el control de los procesos electorales. No hay avances reales para transitar por caminos institucionales modernos. La transparencia y equidad no están garantizadas.

Además se comprueba que también el poder judicial, al igual que el legislativo, en la práctica está subordinado también al poder ejecutivo, así que, ¿cuál división de poderes?

Hasta ahora las reformas en el aparato del Estado han significado en lo económico una disminución de la participación de éste en la rectoría económica a pesar de que en la Constitución se establece en su artículo 25, que *corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional*. En la práctica, llevados por el proceso de globalización, se deja en manos del sector privado la marcha de la economía y los cambios basados en el libre juego de las fuerzas del mercado. Esto ha traído como consecuencia el estancamiento, la quiebra de pequeñas y medianas industrias y el padecimiento de algunas de las grandes; el desempleo creciente y el abatimiento del nivel de vida de la población y, por lo tanto, la reducción del mercado interno. Pero hay que señalar que dadas la condiciones mundiales actuales, hasta el momento ningún país ha intentado, salvo rarísimas excepciones, moverse fuera de ese esquema. Pero por el momento se considera un error volver los ojos al pasado pretendiendo que el Estado vuelva a regular libremente las ganancias para atender necesidades sociales sin el consentimiento del capital.

Ningún Estado, dirá Clauss Offe, utiliza un porcentaje del excedente, para atender las demandas sociales, superior al que le fije el capital.¹⁴ Hoy, más que nunca, se hace realidad esta premisa; cualquier Estado que se disponga a contravenir el proceso dominante se expone a la salida del capital más importante, que siempre busca mercado, que garanticen un incremento de sus tasas y masas de ganancia. Los gobernantes mexicanos, desafortunadamente, hicieron un drástico cambio de política económica sin que antes se prepararan las condiciones para evitar daños a la planta productiva; más aún, a diferencia de países tan poderosos como Japón y Estados Unidos que levantaron o sostuvieron barreras proteccionistas, en nuestro país la burocracia estatal dejó entrar a la competencia externa sin límite alguno; el resultado no se ha hecho esperar: la quiebra de numerosas pequeñas y medianas empresas.

Economía y política en ocasiones se desfasan, pero generalmente existe una interrelación entre ambas. En el caso mexicano las reformas políticas van muy atrás de los cambios en el aparato productivo; de haberse ligado y puesto al día en forma paralela, las transformaciones se habrían iniciado por consenso entre los principales actores sociales, y así, quizá los costos sociales serían menores.



ORDEN DORICO. *El estilo más antiguo y sencillo utilizado en la Grecia continental desde el siglo VII a. de C., es el dórico. El Partenón de Atenas muestra la fuerza y belleza consustanciales al estilo dórico. Sus columnas descansan directamente sobre el suelo.*

Pero lo que sí es seguro es que la alternancia en el poder, dejando el paso abierto y franco por la vía de la democracia a cualquiera de las fuerzas que hoy están presentes en el panorama político, no implicaría grandes virajes en el quehacer cotidiano, para el mediano y largo plazo.

Las reformas realizadas se pudieron poner a discusión, con una amplia consulta para que, contando con el consenso, los miembros de la nación tuvieran la seguridad de que su participación resultó decisiva en las transformaciones que se llevaron a cabo. Al negarse el aparato del Estado a abrirse a la democracia, canceló la posibilidad de evitar los riesgos inherentes al repudio de la población a los actuales programas de gobierno. De seguir prevaleciendo el punto de vista de aquellos que se niegan a admitir la participación real de la sociedad en la consulta y toma de decisiones trascendentes, se corre el riesgo de caer en la inestabilidad política, sobre todo ahora, que para resolver las tensiones y para solucionar sus contradicciones el grupo político dominante ha caído en la violencia, llegando a la eliminación física de los contrincantes dentro del aparato en el poder. El ciudadano ve que los equipos gobernantes que sucesivamente han tomado el relevo sexenal para nada representan los intereses colectivos y sí los intereses particulares.

No podemos dejar, sin embargo, de reconocer que tal parece que de consultar a la población, es decir, si hubiera democracia, otra sería la situación económica del país; pero tenemos, forzosamente, que introducir las variantes globalización y soberanía. Revisemos el primer objetivo fundamental del Plan Nacional de Desarrollo que sobre el particular dice buscar el fortalecimiento del ejercicio pleno de la soberanía nacional, como valor supremo de nuestra nacionalidad y como responsabilidad primera del Estado mexicano.

En la Constitución se asienta que la *Soberanía nacional reside esencial y originalmente en el pueblo. Todo poder público dimana del pueblo y se instituye para beneficio de éste* (Art. 39). La soberanía no es sólo la capacidad de un pueblo para gobernarse, sino también es la autonomía de la nación con respecto a otros países. Nos preguntamos: ¿existe tal independencia, tal autonomía?

Recordemos que se firmó en febrero de 1995, un pacto entre Guillermo Ortiz, secretario de Hacienda y funcionarios norteamericanos, donde se establece que *México notificará por escrito al Departamento del Tesoro cualquier intención de modificar sustancialmente el Plan financiero... No se proveerán recursos primarios a México o al Banco de México, directa o*

indirectamente, si el Departamento del Tesoro determina que México ha incumplido sustancialmente en la implementación de las políticas económicas anunciadas.¹⁵

Se acordó también que los pagos que hagan los compradores extranjeros de petróleo mexicano serán depositados en una cuenta en el Banco de la Reserva Federal en Nueva York.¹⁶ Así que, ¿cuál es ahora el concepto de soberanía? Aunque en el plan citado se sostiene que *la propiedad de la Nación sobre los recursos del subsuelo...* (entre otros) *desempeñaron un papel central en la expresión de nuestro nacionalismo y en la defensa de la soberanía*. Sumamente preocupados nos preguntamos, ¿ya no lo desempeñan? Como se ve, se reconoce explícitamente que esto es cosa del pasado; en los hechos el control de los recursos petroleros parece confirmar nuestras más pesimistas preocupaciones.

La problemática es sumamente compleja y es menester dilucidar qué factores determinan el rumbo del país: los externos o los internos. Parece que en estos momentos los primeros están subordinando a los segundos. Se piensa que si hubiera participación democrática de la población en la definición de las reformas que lleva a cabo el Estado, se matizaría, pero no en su esencia, el actual proceso de transformación que estamos viviendo, aunque el verdadero objetivo no sea otro que el buscar una inserción del país más eficaz, en el proceso de globalización de la economía a nivel mundial, proceso que en todo el orbe está dejando a sectores de la población al margen del acelerado crecimiento económico, por ello en México aumentarán cada vez más el desempleo, el cierre de empresas, la carestía y la inflación entre otros males. La globalización "globaliza" los problemas sociales, por lo tanto es necesario encontrar soluciones también globales.

Los Estados nacionales deben, junto al capital, aunque parezca utopía, elaborar planes de desarrollo que armonicen desarrollo con crecimiento. Para ello hay que resolver una incógnita: ¿es posible regular y racionalizar las tasas y masas de ganancia? La respuesta es sí, siempre y cuando haya voluntad del capital para aceptar que el mundo no puede seguir el actual proceso, que conlleva efectos sociales negativos para la población así como el deterioro ecológico del planeta.

Mientras no se empiece a caminar por este sendero, es posible esperar en las zonas marginadas del planeta levantamientos armados como el que protagonizó el EZLN el 1o. de enero de 1994, sin que hasta la fecha se hayan cumplido sus demandas. Por ello vale la pena recordar, como dice Alexis de Tocqueville, que los pueblos democráticos

... tienen un gusto natural por la libertad: abandonados a sí mismos, la buscan, la quieren y ven con dolor que se les aleje de ella. Pero tienen por la igualdad una pasión ardiente, insaciable, eterna e invencible, quieren la igualdad en la libertad, y si así no pueden obtenerla, la quieren hasta en la esclavitud.¹⁷

Notas

- ¹ Con respecto al concepto de Estado, Rousseau afirmó que para su existencia debe establecerse un contrato social en el cual *cada uno pone en común su persona y todo poder bajo la suprema dirección de la voluntad general*, y cada miembro considerado como parte indivisible del todo. Juan J. Rousseau, *El contrato social*, México, Porrúa, 1971, p. 9. Por su parte, Hobbes afirmó que *el Estado es una persona de cuyos una gran multitud por pactos mutuos, realizados entre sí, ha sido instituida por cada uno como autor, al objeto de que pueda utilizarse la fortaleza y medios de todos, como lo juzgue oportuno para asegurar la paz común*. Cfr. Thomas Hobbes, *Leviatán*, México, FCE, 1980, p. 141.
- ² Max Weber, *Economía y sociedad*, México, FCE, 1964, p. 1057.
- ³ Cfr. Federico Engels, "El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado", C. Marx y F. Engels, *Obras escogidas*, Moscú, Progreso, 1995. Así como Vladimir I. Lenin, "El Estado y la revolución", *Obras escogidas*, Moscú, Progreso, 1978.
- ⁴ Ricardo Uvalle Barrones, *El gobierno en acción*, México, FCE, 1984; y Woodrow Wilson, "El estudio de la administración pública", *Revista de Administración Pública*, 1-54, México, INAP, 1983.
- ⁵ Ernesto Laclau "Teorías marxistas del Estado: debates y perspectivas", *Estado y políticas en América Latina*, México, FCE, 1981.
- ⁶ Miguel de la Madrid Hurtado, "La participación de la empresa pública en el proceso de desarrollo económico y social del país. Plan global de desarrollo", *La empresa pública*, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1981. También, Rosario Martínez, "El origen de la ley de entidades paraestatales", *El Cotidiano*, México, UAM, 1986.
- ⁷ "Nacionalidad mexicana a las transnacionales propone el Ejecutivo", *El Financiero*, México, abril 21, p. 3.
- ⁸ Cfr. Herminio Rebollo Pinal, "Mesa de negocios", *El Financiero*, México, junio 29, 1995. También Isabel Becerril, "Privilegian a grandes empresas en abasto de carburantes", *El Financiero*, julio 3, 1995.
- ⁹ Paul Mattick, *Marx y Keynes. Los límites de la economía mixta*, México, Era, 1960, p. 154-155.
- ¹⁰ Gilberto Ortiz Calderón, *Las empresas públicas en el sexenio de MMH*, Reporte de investigación, UAM-A, 1988.
- ¹¹ Carlos Marx, "La sociedad, el Estado y la administración pública", *Revista de Administración Pública*, 1-54, México, INAP, p. 364, 365.
- ¹² Woodrow Wilson, *op. cit.*, p. 389.
- ¹³ Max Weber, *op. cit.*, p. 1068, 1075.
- ¹⁴ Clauss Offe, *Contradicciones en el Estado del bienestar*, México, Alianza, 1991, p. 106-107.
- ¹⁵ Gilberto Calderón Ortiz et. al., *Cien días de gobierno zedillista*, México, PAC, 1995, p. 52.
- ¹⁶ *Idem.*, p. 179.
- ¹⁷ Alexis de Tocqueville, *La democracia en América*, México, FCE, 1992, p. 465.

ESTADO Y GLOBALIZACIÓN: LAS TAREAS PENDIENTES

Juan González García*

José Guadalupe Vargas Hernández**

**Profesor investigador de la Universidad de Colima. Centro Universitario de Estudios de Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico. Estudiante del Doctorado en Ciencias Económicas del IPN*

***Profesor investigador de la Universidad de Colima. Centro Universitario de Estudios de Investigaciones Sociales*

A partir de la década de los ochenta empezó a consolidarse un fenómeno concomitante a la última forma que asume el capitalismo internacional de fin de siglo (la gestación del mismo, a escala internacional, bien podría ubicarse después de Segunda Guerra Mundial, aunque el capitalismo propiamente date de los siglos XVI y XIX).¹ Este fenómeno ha sido bautizado como la globalización de la economía mundial² y ha estado aparejado al de la fragmentación del proceso productivo así como al creciente intercambio comercial cuyo fondo son los denominados bloques económicos: Europa, Cuenca del Pacífico, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Acuerdo de Libre Comercio de Asia, Mercosur y Grupo Andino.³ Esta situación de globalización *vis a vis* regionalismo (entiéndase bloques económicos) ha estado cubierta por una serie de factores inherentes a cuestiones culturales, étnico-religiosas y de idiosincracia.

A partir de la década de los noventa se han consolidado ambos fenómenos, y sus características constantes han sido la intensificación de la competencia mundial por los mercados nacionales (macrocompetencia sustentada en la productividad), el aumento en el volumen y valor sin precedentes del comercio mundial de bienes y servicios—particularmente servicios financieros—, la creciente parcialización del proceso pro-

ductivo en economías de escala y alcance, principalmente en las zonas económicas especiales; crecientes flujos de migración internacional, la aceleración de los flujos de capitales entre los países del orbe. También por la revolución de las telecomunicaciones que destruyó virtualmente el mito de las distancias e idiomas; el avance científico y tecnológico de las economías desarrolladas y sus baluartes: las grandes corporaciones transnacionales.

La reconceptualización del desarrollo económico cuantificado en el PIB *per cápita* por el desarrollo humano y sustentable, entre muchos otros factores. Pero sobre todo, por la reconceptualización y reconfiguración de las nociones de nación y de estado que surgen en los países que participan de la globalización; dichos países se han visto obligados a instrumentar políticas de privatización y de desregulación de la actividad económica al interior de sus territorios y en la estructura del Estado mismo.

Finalmente, estos fenómenos, modifican rápidamente los sistemas de organización, trabajo, comercio, distribución, educación; hábitos de consumo, educación; en fin, los estilos de vida del hombre de fin de siglo.

Directamente relacionadas con el ámbito económico, las políticas gubernamentales al estilo *laissez faire*,

laissez passer del mercado abierto,⁴ han sido la base sobre la cual se fundan e instrumentan políticas económicas. El mercado es el mejor proveedor de los recursos escasos.

Precisamente, la carencia de estos recursos, principalmente financieros, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo ha propiciado que, desde mediados de la década de los ochenta, más de 75 países reformen sus sistemas jurídicos económicos,⁵ para hacer más atractivos tanto los recursos naturales como el espacio territorial a los ojos de los grandes inversionistas internacionales.

Inversión extranjera directa, *join ventures* y franquicias, principalmente (sin considerar los préstamos bancarios y la inversión-portafolio, que son importantes por su magnitud a escala mundial).

De otro lado, las tendencias internacionales recientes, luego de más de cincuenta años de vigencia del llamado "Estado del bienestar" (1929-1933 hasta la primera mitad de los ochenta), han girado a la inversa la dinámica Estado-gobierno, en cuanto a las responsabilidades económicas y sociales que éste guardaba para con sus gobernados,⁶ en la búsqueda de ajustarse a los derroteros de la economía mundial y dejar libre el camino (mercado abierto) para que sea el gran capital y la gran empresa transnacional quienes se encarguen de los asuntos económicos.⁷

En aras del equilibrio presupuestal gubernamental y de una mera regulación en el sistema económico, la mayoría de los estados nacionales han sido convencidos por los organismos financieros y comerciales internacionales y sus políticas del ortodoxo corte liberal, así como por las grandes corporaciones transnacionales para que apliquen políticas que significan la entrega de industrias productoras de bienes y servicios, otrora estratégicos dentro de los esquemas de desarrollo nacional autónomo, cuando el Estado se concebía como garante de los intereses de los ciudadanos de esos países.

Así, en sincronía con la consolidación de la globalización económica del capitalismo abierto en los años ochenta, se ha dado el desmantelamiento de la antigua empresa del Estado y/o sector paraestatal, que ha transferido apresuradamente el *stock* de capital nacional al gran capital, nacional y/o transnacional, en tan solo década y media ya que: ... *según datos del Banco Mundial, más de 80 países lanzaron programas de privatización de sus empresas públicas o nacionalizadas. Desde 1980 se han privatizado 6,832 empresas públicas en el mundo, 2000 de las cuales se encuentran en los países en desarrollo...*⁸ El mecanismo me-

dante el cual se dio dicho giro fueron las políticas de venta, fusión, transferencia, liquidación y extinción.

México, que tiene antecedentes de intervención estatal en la economía mediante los estancos, pero sobre todo a partir de la promulgación de la Constitución de 1917,⁹ no escapa –era imposible y es imposible escapar– a las tendencias desreguladoras y privatizadoras imperantes en el mundo, las cuales tienen como trasfondo la reducción a su mínima expresión de la acción estatal en el sistema económico y la reeficienciación del sector público y privado nacionales.

En coincidencia con las tendencias mencionadas, luego de un período de más de diez años de ampliación artificial del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones (1940-1971) y, luego de vivir la crisis más seria hasta entonces del capitalismo nacional (1981-1982), se promovió la gestación e inicio de un modelo de desarrollo orientado a las exportaciones (1983-1988), mismo que tuvo como propósito atemperar los efectos de tal crisis sobre los agentes económicos y sobre la población en general, como un objetivo a corto plazo y en el largo plazo, volver a la economía nacional una potencia media.

Sus baluartes principales fueron: la reordenación económica (eficientización) y el cambio estructural (modernización industrial), mediante los cuales se pretendió llevar a cabo la reconversión industrial y la diversificación comercial con el exterior.¹⁰

Durante los años posteriores a 1988, la política económica de los siguientes dos sexenos de gobierno (1988-1994 y 1994-2000),¹¹ ha seguido de manera general la línea trazada desde finales de 1982 por el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado. Para el ex-presidente Salinas de Gortari,

...un Estado más grande no es necesariamente un Estado más capaz y ser más propietario no es ser más justo [...], el papel de la administración pública para la modernización económica es esencial para la promoción del desarrollo". [...] la empresa pública se sujetará a un profundo proceso de modernización estructural, y se concentrará en las áreas estratégicas para el desarrollo de su actividad.¹²

Así, la política de adelgazamiento del Estado tuvo continuidad transexenal, que se mantiene hasta hoy día.

Sin embargo, los resultados de la aplicación de acciones y decisiones de política económica que fluctúan entre lo ortodoxo y lo heterodoxo, y que han chocado con la estrategia general del modelo expor-

tador (en lo interno), constituyeron en la segunda gran crisis del capitalismo mexicano en el último tercio de siglo (por efectos de lo externo) y la primera crisis de la llamada globalización económica.

Así, en diciembre de 1994, debido a factores estructurales relacionados con la débil planta productiva, el sector externo endeble, la errónea política de paridad cambiaria y la especulación financiera latente, se presentó una histórica caída del PIB en más de -7.0% en 1995.

Dicho decenso reflejó la conducción también errónea del sistema económico, llevada a cabo por los diferentes gobiernos del cambio estructural y la modernización económica, que privilegiaron el saneamiento de las finanzas públicas y el control inflacionario por sobre la estructura económica y social nacional, y que únicamente mostraron la inoperancia de la administración pública.

De esta manera, debido tanto factores exógenos como endógenos, el gobierno, en cuanto expresión política del Estado, tiende a disminuir su participación en la economía. Los órganos del gobierno central y del sector paraestatal, que comprenden los niveles federal, estatal y municipal se han sometido a los lineamientos de la política económica imperante que pretende ver en lo mínimo el máximo beneficio económico-social para el gobierno.

La estructura del sector público tiende a transformarse, ya que en la política económica y la política fiscal, sustentan un programa que ha transformado las dimensiones del sector público (Estado) en el sistema económico, al grado de convertirlo en prácticamente un arbitro de dicho sistema.

A partir de 1989, se inició el proceso de desregulación de la actividad económica general que abarcó: industria, comercio, agricultura y sector paraestatal. Entre 1989 y 1993, se realizaron un total de 289 modificaciones entre reformas, disposiciones, decretos y reglamentaciones.

Se crearon nuevas leyes como las de Inversión Extranjera Directa, Ley Federal de Turismo, la Ley Federal de Puertos, la Ley Federal de Protección al Consumidor, la Ley General de Salud, de Correduría Pública, Ley de Cinematografía, Ley de Aguas Nacionales, Ley de Sanidad Animal y Vegetal, Ley Federal de Competencia Económica, Ley de Comercio Exterior.

Un total de 289 disposiciones, reformas y reglamentaciones se dieron durante todo este período, que ha sido característico porque marcó la génesis de un nuevo esquema para el sistema capitalista nacional.¹³

De esta manera, el Estado-nación mexicano se mantuvo acorde a las pautas del capitalismo internacional,

ORDEN DE SUSCRIPCIÓN

Gestión y estrategia

PRECIO DEL EJEMPLAR: \$25.00

SUSCRIPCIÓN POR _____ NÚMEROS, A PARTIR DEL NÚMERO _____

* ADJUNTO CHEQUE CERTIFICADO O GIRO POSTAL POR \$ _____

* ADJUNTO CHEQUE INSTITUCIONAL (NO PERSONAL) POR LA CANTIDAD DE _____ DÓLARES.

Nombre

Dirección

Teléfono

Ciudad

Estado

País

Código Postal

Correspondencia a Departamento de Administración de la U.A.M. Azcapotzalco.
Av. San Pablo No. 180, Azcapotzalco, 02000, México, D.F.

el cual pretende ver en el mercado abierto la base del funcionamiento óptimo del sistema global.

La privatización iniciada en 1983, sin lugar a dudas ha sido un proceso vertiginoso durante los primeros diez años y lento en los tres últimos. Durante estos 13 años el gobierno ha transferido al sector privado (incluyendo transferencias, fusiones y extinciones) 955 empresas de las 1155 con que contaba en 1982, dejando tan sólo 200 para 1995.

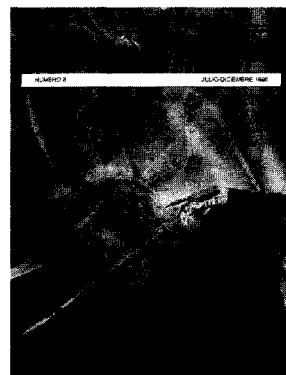
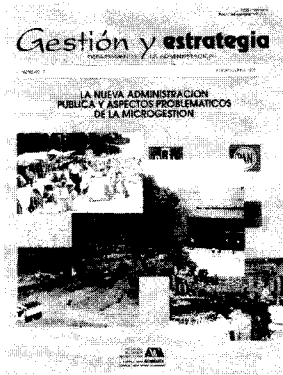
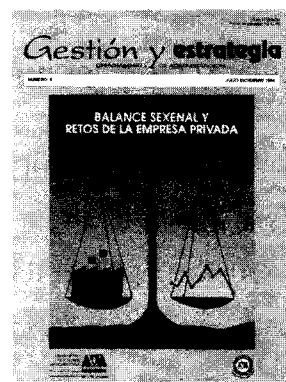
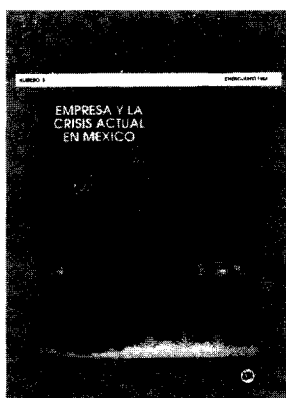
Aunque se prevee que en la última fase del proceso desincorporador, dicho número se reducirá por la decisión de privatizar alrededor de 42 empresas paraestatales en los siguientes dos años en los sectores de comunicaciones y transportes, hacienda, gobernación, ganadería y turismo, una de comercio y fomento industrial, una de desarrollo social y otra que aún no está autorizada, más las relacionadas con la petroquímica secundaria, gas, energía eléctrica y ferrocarriles.¹⁴

Esta privatización ha hecho posible que el Estado presente cuentas saneadas, tanto por los ingresos que le significó la venta de dichas empresas como por los subsidios, donaciones y exenciones fiscales que otorgaban a dichas empresas y que hoy no forman parte de los egresos públicos.

De esta manera, desregulación y privatización se combinaron para hacer entrar a México a la globalización económica, que exige además de estas condiciones, otra serie de condicionantes relacionadas con la estabilidad político-social, la dotación de recursos, un marco jurídico claro, repatriación de capitales, docilidad de la mano de obra, y estabilidad cambiaria entre otros factores, que tienen que ver en su relación con el exterior.¹⁵ Del lado interno, una *cuasi* reforma económica del Estado, que ha dejado a los particulares obrar de acuerdo con las fuerzas abiertas del mercado para incentivar y promover la eficiencia del sistema capitalista nacional.

El Estado-gobierno de las dos últimas décadas, que es quien ha promovido la reinserción de México al contexto mundial prevaleciente, no logró insertar ni preservar las características del capitalismo mexicano ni supo cuidar del interés nacional, pues la globalización económica, que no es una moda pasajera sino que ha trastocado todas las estructuras del país y de muchos países, no sólo ha despojado de recursos naturales y empresas paraestatales a los connacionales, sino que los ha sumido en una gran crisis que pone en riesgo la propiedad nacional y de algunas clases sociales, que en décadas de trabajo y esfuerzo lograron

Algunas publicaciones anteriores



cierta acumulación de capital para su resguardo post-laboral.

La seguridad económica de la sociedad en el futuro inmediato, se encuentra incierta, sumida en la vorágine del discurso público, que ve en el futuro mediato el cumplimiento de sus promesas de crecimiento económico, administración pública eficiente y equidad social del bienestar (*sic*).

Ello, aunado al hecho de que no es una regla que el éxito acompaña siempre a lo privado, pues de acuerdo con el estudio mencionado sobre la privatización mundial, el sector privado es tan o más ineficiente y burocrático que el público, con la ventaja de que éste, al encontrarse en una estructura oligopólica de mercado, traslada los precios altos al consumidor final y sume en la ruina a los pequeños inversionistas. Tal como fue el caso del Eurotunnel, que tuvo un costo 40% más alto que el proyectado en su fase de construcción y tres años de retraso.¹⁶ En el caso de México, lo que se buscaba con la privatización no se logró.

... En unos cuantos años, empresas deliberadamente saneadas y luego vendidas entraron en números rojos (aerolíneas); otras que reportaron buenos resultados financieros, reportaron mejores gracias a la política de tarifas que el gobierno autorizó (Telmex); otras más fueron transferidas o desaparecidas (Inmecafe, Tabamex, etc.); algunas le resultaron muy costosas a la nación (vg: banca, carreteras de cuota, etc.)¹⁷

Más bien se constató que no todo lo que el sector privado inicia es exitoso, ni tampoco todo lo que el Estado realiza lo hace mal. De ahí que se plantee que la problemática de la intervención del Estado, en última instancia, no está relacionada con la cantidad sino con la calidad de dicha intervención.

Si bien la globalización ha tenido la virtud de despertar violentamente a los agentes de la economía nacional de una manera ingrata y hacerles ver que será la competencia internacional, en los mercados mundiales y en el propio mercado nacional, lo que podrá mejorar la competitividad de la economía nacional, ha hecho quedar mal al Estado mexicano, que ha carecido de una estrategia integral para ver en su propia participación en la economía, no una carga social, sino la posibilidad real de una armonización de intereses económicos: el interés nacional *vis a vis* el interés internacional.

Repensar en la intervención del Estado en la economía de mercados concretos y globalizados, es una

condición *sine quanon* de éste¹⁸ pues, no es el mejor Estado, aquel que tiene una estructura mínima, ni el que tiene *superavit* primario sino aquel que con raciocinio económico, no desatiende las funciones sociales-económicas que le dan sustento real. Ello, de ninguna manera iría contra los principios del mercado abierto, ya que el Estado es algo más que puramente economía sana.

Esto implicaría que sería posible mantener una hacienda pública sana con una equidad social, que devuelva a los connacionales, las posibilidades hurtadas de superación y desarrollo, tendientes a una real (más participativa) reinserción de México en los mercados internacionales.

Para lograr lo anterior, se requiere que sea la propia administración pública la que responda a las exigencias económicas internas sin mostrarse hostil frente al exterior. El Estado, si bien ha dado algunos pasos en la regulación de lo económico y ha jugado un rol determinante en la privatización, debe ahora responder a los requerimientos de la globalización económica al tiempo que atiende los intereses de los connacionales. Ahí radica, precisamente, la importancia de que ésta no sea guiada únicamente por los criterios de mercado.

Desde la perspectiva de la administración pública, la globalización económica significa que el balance entre las organizaciones privadas y públicas, al favorecerse un sistema que privilegia la propiedad privada sobre la propiedad estatal, se ha inclinado hacia las organizaciones privadas. Pero ello, no ha significado que la asignación de recursos sea la óptima. Mintzberg¹⁹ sostiene que existen organizaciones de posesión privada, o, para puntualizar, cercanamente posesionadas por individuos o, ampliamente posesionadas en la forma de acciones negociadas en mercados. Ello ha implicado el deseo de convertir a los gobiernos en negocios privados, pero esta situación evidencia la debilidad del manejo administrativo del gobierno, pues como este mismo autor señala: *si tenemos que manejar propiamente el gobierno, entonces tenemos que aprender a gobernar la administración.*²⁰

Sin embargo, si se analizan con objetividad los criterios organizacionales que han intentado orientar las acciones de la administración pública, la eficiencia y eficacia, resulta que no se entienden debidamente, ya que una cosa son las directrices que el modelo de desarrollo económico ha implementado así como la política económica subyacente que le da sustento en el corto plazo, y otro que se posea un aparato gubernamental-organizacional que se encuentre en condiciones de apuntalar dicha estrategia en el largo plazo.



Puede presumirse que no existe un diseño previo en las organizaciones del sector público ni en los servicios que proveen para la satisfacción de las necesidades sociales, políticas y económicas, las cuales, además, tienen que abordarse de forma tal que contribuyan al crecimiento y desarrollo económico (en escala humana) y también coadyuven a la elevación de la competitividad nacional.

La administración pública en el Estado mexicano, además de redimensionada y más dependiente que antaño, ha sido mutilada y desarticulada en áreas que bien pudieron contribuir a que el Estado mexicano no se convirtiera en un instrumento más al servicio de los intereses del exterior globalizante.

En este sentido, la reducción del Estado a su mínima expresión (que en México aún no concluye, pues se está en una tercera fase) esta falta de una reingeniería aplicada a los procesos administrativos para hacerlo no sólo más esbelto, sino más eficiente y eficaz en la rectoría económica.

Es necesario centrarse en el diseño del nuevo modelo de administración pública para este Estado redi-

mencionado, ya que, en principio, las actividades relacionadas con la administración pública no se manejan con los mismos principios administrativos de la administración de organizaciones privadas, pues no tienen la misma aplicación para los ciudadanos, sujetos, clientes y/o consumidores del gobierno, que para los consumidores finales de la empresa privada. La utilidad social que persigue el gobierno para con la sociedad no coincide con la utilidad económica que busca la empresa en el mercado.

Dentro de la administración pública propiamente, el uso de métodos, técnicas y sistemas de la organización privada que operan bajo los principios de las fuerzas libres del mercado abierto, conllevan un conjunto de valores y creencias. Es decir, se trata de una cultura organizacional que fundamenta la naturaleza misma del proceso administrativo de la administración estratégica, por ello, al aplicarse al sector público, requiere como soporte una cultura organizacional similar al de aquellas organizaciones en donde su empleo ha sido efectivo.

Este hecho sienta como premisa el cambio cultural cualitativo en las organizaciones del sector público en las que este tipo de herramientas e instrumentos administrativos pretendan aplicarse con efectividad. Esto implica que las organizaciones de servicios públicos puedan configurarse en el modelo comprador-proveedor, tal como es el caso de las organizaciones privadas, pero además deben sujetarse y supeditarse a las fuerzas del mercado abierto.

Los principios fundamentales que enfatizan el punto de vista de la administración y los cuales se colapsan frente a lo que hacen la mayor parte de las agencias de gobierno y cómo deberían funcionar ante la realidad laboral, son, de acuerdo con Mintzberg:²¹

1. Las actividades particulares pueden ser aisladas tanto una de la otra como de la autoridad directa.
2. El desempeño puede ser total y propiamente evaluado por medidas objetivas.
3. Las actividades pueden ser confiadas a administradores profesionales para hacerlos responsables de su desempeño.

Sin embargo, debido al diseño y aplicación discrecional de las políticas públicas resulta difícil, aunque no imposible, que las organizaciones proveedoras de los bienes y servicios públicos operen supeditándose a las fuerzas del mercado abierto. Por lo tanto, para resolver este problema, se aconseja que para aislar las actividades del control jerárquico directo en la forma que la admi-

nistración prescribe, tiene que haber políticas claras, estables en el tiempo y no ambiguas, formuladas en la esfera política para su implementación en la esfera administrativa y que se mantenga la claridad para su ejecución en ambas esferas.

Algunas actividades gubernamentales están interconectadas y no pueden ser aisladas, como en el caso de las políticas foráneas, pero existen otras, como las actividades del sector público que pueden ser aisladas horizontalmente una de la otra; más o menos como en los casos de servicios de policía o prisión, pero pueden ser aisladas verticalmente, policía y recaudación fiscal.

La administración, la economía y la política son parte de un mismo proceso complejo que difícilmente se pueden separar y, finalmente, existen enormes dificultades para la medición del desempeño del sector público, ya que muchas de sus actividades están ahí precisamente por las dificultades para medir su desempeño en términos de costos y beneficios, especialmente cuando la tendencia imperante es la economía supeditada a las fuerzas del mercado abierto.

Con respecto a la anterior problemática, los autores Jervis y Richards concluyen:

... en resumen, si aplicamos las ideas del posicionamiento estratégico a la situación que encaran los proveedores de los servicios públicos, sugiere que a menos que opere en un medio ambiente que les permita un significativo elemento de discreción, no solamente sobre los aspectos operacionales de su servicio, pero también sobre la estrategia organizacional ampliamente definida, entonces la economía dentro de la cual operan no recibe los mejores servicios públicos (por ejemplo, los más eficientes y efectivos). Los proveedores de los servicios que operan en un cuasi-o mercado manejado, pueden encarar inhibiciones en el direccionamiento, desarrollo, evolución o re-inversión de su organización que no encaran aquéllos que operan en un mercado no manejado.²²

Como se ha descrito anteriormente, las reformas del Estado son estimuladas por agendas de reformas político-administrativas expresadas en la creación de una nueva legislación que busca legitimar acciones que provocan fuertes tendencias a la descentralización de funciones y operaciones, a la búsqueda del logro de objetivos de desempeño financiero y a enfatizar la promoción de los servicios con una clara orientación anti-social. Las teorías neoclásica de la agencia, y económica de la burocracia, constituyen los fundamentos de las agendas de las reformas a la administración pública.

Es importante, por lo tanto, entender que las reformas del aparato político-administrativo no solamente implican cambios para con la sociedad, sus estructuras y procesos internos, sino que también se hace necesario el desarrollo de formas de comportamiento apropiadas y públicamente aceptadas por los individuos, para determinar la responsabilidad y legitimación que establecen "la razón de ser" o "misión" de las organizaciones en esta nueva realidad del orbe, especialmente en México.

Para el manejo del gobierno y su aparato administrativo, Mintzberg²³ considera que existen cinco modelos diferentes de acuerdo con la forma en la cual el gobierno organiza el control de la autoridad, a lo que llama la superestructura y a las actividades de sus agencias o microestructura. *Grosso modo*, se presenta adelante las características de cada uno de estos modelos para entender la complejidad del diseño institucional.

a) El gobierno como una máquina

El gobierno es visto como una máquina dominada por reglas, regulaciones y estándares de todos los tipos, en el que cada agencia controla su gente de la misma forma en que éstas son controladas por el aparato del Estado. Existe "una mejor manera" de gobierno. Aquí el lema es: "control, control, control". El modelo se desarrolló para contrarrestar las fuerzas de la corrupción y la arbitrariedad del uso de la influencia política.

b) El gobierno como una red

Los controles son suaves, fluyen libremente en vez de ser apretados; interactivos en vez de altamente segmentados. El gobierno es visto como un sistema interconectado en una compleja red de relaciones temporales diseñadas para resolver problemas conforme surjan y conectado por canales informales de comunicación. Su lema es: "conectar, comunicar y colaborar".

c) El gobierno como control de desempeño

Su objetivo es manejar el gobierno a través de una administración en donde ésta encuentra su plena realización en la forma como se administra un negocio, cuya organización completa es separada en estructuras divisionales o unidades de negocios a los que se

asignan objetivos de desempeño de los que son responsables los administradores, de tal forma que la superestructura planea y controla lo que la microestructura ejecuta. Su lema es: "aísla, asigna y mide".

El énfasis en la planeación y en la medición del desempeño refuerza el control jerárquico convencional al nivel de la microestructura, donde los administradores tienen la responsabilidad personal por el logro de objetivos impersonales. Su último efecto es reforzar el viejo modelo de la máquina.

En otras palabras, este modelo de gobierno basado en el control del desempeño descentraliza a fin de centralizar; afloja a fin de apretar, lo que se refleja negativamente en términos de flexibilidad, creatividad e iniciativa.

d) El gobierno virtual

Se basa en el supuesto de que el mejor gobierno es el no gobierno. La microestructura formada por las agencias y sus actividades no deben existir en este modelo, pasando a ser parte de las actividades del sector privado, las que tendrán a su cargo la provisión de los servicios públicos como arreglos sostenidos por el Estado. El lema es: "privatizar, contratar y negociar".

e) El modelo de control normativo

Se fundamenta en la creación y existencia de un cuerpo de valores, creencias y actitudes, que constituyen una cultura de las organizaciones del sector público. El lema es: "seleccionar, socializar y evaluar". Las agencias son controladas normativamente en forma vertical aunque pueden ser aisladas horizontalmente, permitiendo microestructuras radicales más igualitarias, misionarias y menos jerárquicas. Este modelo de gobierno, se caracteriza por cinco elementos:

- Selección de las personas por sus valores y actitudes más que por sus credenciales.
- Socialización de los miembros para integrar un sistema social.
- Guía basada en principios y visiones más que en la imposición de planes y objetivos.
- Responsabilidad compartida y liderazgo que apoya e inspira confianza.
- El desempeño se evalúa por personal calificado que toma en cuenta a los receptores de los servicios.

Hasta ahora, casi todos los enfoques teórico-metodológicos de cambio organizacional para el redimensionamiento y rediseño de las organizaciones del sector público, tienen como meta principal alcanzar una mayor eficiencia y para ello han centrado los cambios en las estructuras organizacionales, pero se ha descuidado el logro de la efectividad.

Tal pareciera que los modelos gubernamentales de control del desempeño, del gobierno virtual y del control normativo tienen preponderancia en los tiempos actuales. Sin embargo, no existe un mejor modelo gubernamental, por lo que el gobierno tiene que funcionar con un diseño ecléctico.

Si se realiza una evaluación acerca de las reformas y los cambios que se han desarrollado en los últimos 14 años, es posible determinar que, en gran medida, estos han tenido resultados efectivos en el logro de la eficacia organizacional. Por ello es preciso que los cambios también sean hechos en el sistema de gobernabilidad en uso.

En vez de esto, el modelo de cambio organizacional, implementado en el sector público de alineamiento y gobierno, implica que dichos cambios no solamente tengan que hacerse bajo el imperativo del "alineamiento" en una estructura organizacional para buscar la eficiencia, sino que también tienen que efectuarse en el sistema de gobierno en uso.

Los procesos de legitimación de estas instituciones del aparato político-administrativo traerán consigo la gobernabilidad, en términos de la capacidad de las instituciones públicas para responder a las demandas de la sociedad civil, la cual tiene que darse en forma abierta, accesible y responsable.

Se entiende que se necesita una transformación orientada enfáticamente hacia un modelo de gobierno normativo, con lo cual se refuerza la necesidad que existe de la gobernabilidad de la administración pública, y que conlleve una finalidad: se necesita liberar a los profesionales de los controles directos de la burocracia gubernamental y estrechar las presiones de la competencia del mercado.

La calidad de la gobernabilidad no es únicamente un valor en sí misma, sino que es la condición esencial para una buena administración pública. Para ello se requiere un modelo de administración estratégica que se maneje a través de valores que permitan la articulación y la resolución de aspiraciones e imperativos no conflictivos.

La evidencia indica que las reformas apropiadas necesitan atender el proceso completo de gobernabilidad y responsabilidad. Esto no puede obtenerse sim-

plemente a través del cambio organizacional que no satisface fundamentalmente los principios del proceso de la política de gobernabilidad.

Para avanzar teóricamente en la resolución de esta problemática, se propone un modelo de administración estratégica con propósito público (administración pública estratégica) basada en dos elementos:

I. Procesos de gobernabilidad –establecimiento de propósitos– resolución de conflictos

No se puede excluir la política de la política. Las sociedades inevitablemente están llenas de conflictos acerca de quién consigue qué, cuándo, dónde y cómo. A menos que exista un proceso efectivo para el manejo de los conflictos, éstos explotarán y destruirán las reformas de la administración y los servicios públicos.

II. Administración estratégica efectiva

En escenarios de recursos limitados, la competitividad nacional requiere alcanzar los máximos beneficios del gasto público lo que incluye la promoción de la eficiencia operacional, pero sobre todo, significa una administración estratégica efectiva. No importa qué tanto sea eficiente, pero si va en la dirección errónea, se estará fallando.

Para que la administración pública obtenga una administración estratégica efectiva con propósitos públicos, es preciso reconocer como necesarios los dos elementos arriba mencionados, buscar la reconciliación entre ambos y obtener un equilibrio en las decisiones colectivas y de la sociedad.

Es decir, se requiere saber, en torno a los medios para el desarrollo desde un punto de vista social, de las prioridades que deben ser adoptadas y de los costos económicos en que se incurre al hacerlas. Las condiciones para la administración estratégica efectiva con propósito público, se circunscriben a las siguientes dos categorías:

1º Condiciones para la administración estratégica efectiva.

En este tipo de condiciones, se concluye que los administradores de organizaciones públicas necesitan tener espacios discrecionales para posicionarlas competitivamente, la perspicacia para adoptar medidas apropiadas a las necesidades y situaciones específicas; las habilidades para usar procesos es-

tratégicos que faciliten el aprendizaje; la imaginación para crear nuevos valores a través de alianzas y la visión para liderar sus organizaciones en torno a la re-inversión de sí mismas.

2º Procesos efectivos de administración estratégica que faciliten la elección de alternativas, movilicen el consentimiento, y permitan el establecimiento de propósitos públicos. Los procesos de formulación y aplicación de las políticas requieren de criterios definidos por condiciones como las siguientes:

- Facilitar el diálogo como un medio para la resolución de conflictos.
- Transparencia de los procesos.
- Permitir a los participantes buscar por una ventaja en la colaboración, sin descuidar la ventaja competitiva.



- Revelar las posiciones de los que detentan el poder, y permitir presionarlos para compartir su poder e involucrarse en el diálogo.
- Basarse en el principio de que los derechos individuales y la elección están limitadas por el más amplio interés público solamente después de un proceso necesario.

Los procesos de formulación e implementación de las políticas públicas se vuelven más complicados debido al incremento de la interdependencia entre las diferentes áreas del Estado-nación involucradas tanto por la internacionalización económica, como por el mayor papel que desempeña éste en las actividades representacionales de los intereses organizados.

Ciertamente, el gobierno necesita de la administración pública para la implementación de sus políticas y estrategias, pero en la fase del diseño y formulación de estas políticas públicas, la propuesta concreta es que también la administración pública necesita del gobierno.

Las organizaciones del sector público mexicano hoy están presionadas por un contexto complejo, urgidas de cambios, no solamente por ser el signo de los tiempos, sino también, y principalmente, por rezagos en la satisfacción de demandas sociales, políticas, económicas y culturales. El cambio viene de afuera hacia el interior de las organizaciones.

Las respuestas del redimensionamiento de la administración pública deben implicar, por lo tanto, el cambio de las políticas hacia la administración pública, estas respuestas tienen que ser dirigidas a cambiar el medio ambiente en el cual las organizaciones del sector público se desarrollan, lo que trae aparejado el correspondiente cambio en las estrategias.

Parte de la solución a la problemática que plantea la globalización a la reforma al Estado Mexicano, requiere de un balance entre las preocupaciones públicas y las demandas privadas de las instituciones, es decir, de un correcto equilibrio entre un gobierno que diseña y formula una política económica y una administración pública que implanta y ejecuta esas políticas para beneficio de una sociedad.

Finalmente, es necesario agregar que parece ilógico que en el discurso se superlativicen los logros del redimensionamiento del Estado y algunos de sus principales efectos en las finanzas públicas, pero no se considera que un Estado pequeño y con *superavit* no significa necesariamente que esté asumiendo cabal-

mente su papel económico-social, ni tampoco que al interior de éste se desarrolle un óptimo proceso administrativo, ya que reconstruir una estructura organizacional que funciona sobre la base de la ineficiencia, arraigada a cuestiones de índole político y de carencia de verdaderos profesionales en los mandos de dirección administrativa de las organizaciones públicas, requiere más que querer reconvertir a la administración pública en un ente eficiente y eficaz, si antes no se concientiza sobre el rol determinante del proceso administrativo dentro del quehacer público de toma de decisiones.

Introducir a la economía mexicana a los vaivenes de la globalización económica mundial ha tomado catorce años y los resultados globales hasta ahora no han sido favorables para el país. Dejar meramente en el discurso la llamada modernización de la administración pública y no seguir los lineamientos que tendieran a reeficientarla sobre principios propios de ésta y no únicamente de mercado abierto, parece ser un absurdo, ya que aunque complementarias en algunos puntos, la administración pública tiene una razón de ser eminentemente social *versus* la administración pública, que es la base invisible que sustenta el desempeño económico de la empresa privada.

Notas

¹ Según Malcom Waters: *El proceso que soporta a la globalización se especifica a partir de las tendencias de la economía hacia la liberalización, que es la libertad de ordenar, y forzar un estado y clase de monopolización; tendencias de la política hacia la democratización; la desconcentración del poder y la tendencia hacia la cultura universal así como la abstracción del valor y los estándares para muchos niveles altos de generalidad que permitan extremar los niveles de diferenciación cultural.* Cfr. "The end of the globe as we know it", *Globalization*, p. 158-164.

² Este fenómeno es una diversidad-complejidad tan vasta, que su análisis bien merece la atención de todas las disciplinas científicas, tanto desde una perspectiva aislada como en una interrelación multidisciplinaria (sistemas complejos). La paternidad precisa sobre la emergencia de este fenómeno así como su origen espacial, serían interesantes, pero más el análisis de los efectos de dicho fenómeno a escala nacional.

³ En adelante sólo se considerará al fenómeno de globalización, ya que, aunque en estricto sentido debiera analizarse la aparición de los bloques comerciales (regionales o subcontinentales) como un proceso adherido al de globalización económica internacional, pero tal fenómeno merece un estudio aparte.

⁴ El mercado abierto competitivo se basa en la presunción de que la persecución agresiva del interés privado finalmente resultará en un bien público, de ahí que se pugne por la nula intromisión

del Estado en asuntos privados tanto desde la perspectiva regulatoria como la del productor directo.

Una descripción más general en torno al concepto de mercado abierto vs libre mercado se encuentra en: Charles I. Mundale, "La naturaleza del capitalismo y el sentido de la educación", *Educación y desarrollo de recursos humanos en la Cuenca del Pacífico: una visión internacional*, ANUIES-UAG, México, 1995, p. 210-213.

⁵ Otto, James M. "International Competition for Mineral Investment: Implication for the Asia-Pacific", *Asia Pacific Resource Development*, Exploration and Mining Policy Directions, PECC, Minerals and Energy Forum, Peter Crowley, 1995, p. 11-24.

⁶ De hecho, la intervención del Estado en el sistema económico se ha dado prácticamente desde la aparición en cuanto organización social máxima de éste. Ya en la antigua Grecia, los imperios romano y bizantino tenían un Estado interventor, lo mismo en Europa medieval. Aunque los fines siempre han variado con la época y el espacio. Para la primera mitad de este siglo, dicha intervención responde a la planeación de la actividad económica, desde el punto de vista del Estado rector-interventor y con la variable finanzas públicas como un elemento central en ésta. Asimismo, dicha intervención del Estado en la economía siempre ha estado en debate, habiendo quienes pugnan por su mera actividad de orden y seguridad hasta los que ven en él al único ente capaz de reducir las desigualdades económicas y sociales dada la imperfección del sistema capitalista que funciona sobre la base de la ganancia, otorgada por el mercado. Cfr. Roberto López y Aniceto Rosas Figueroa, *Teoría General de las finanzas públicas y el caso mexicano*, UNAM-ENE, México, 1962, p. 13-34.

⁷ En torno a un examen sobre efectos iniciales de la privatización y desregulación en México y América Latina así como su conceptualización, estilo y objetivos, ver: Francisco Suárez Farías, *Políticas gubernamentales de privatización y desregulación*, *Argumentos* no. 8, UAM-X, diciembre, 1989.

⁸ Gerard De Seylis, "Investigación mundial: el proceso de privatización, el más gigantesco robo de todos los tiempos", *Proceso Internacional*, no. 1024, junio 17, 1996, p. 42-45.

⁹ Cfr. Alejandro Carrillo Castro y Sergio García Ramírez, *Las empresas públicas en México*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1983, p. 5-14.

¹⁰ Para constatar lo primero, Cfr. "Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE)" que se encuentra contenido (pp. 117-119) dentro del esquema del *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, PEF, México, 1983, ver, a su vez, p. 100-127.

¹¹ Expresadas ambas en sus respectivos planes nacionales de desarrollo, 1989-1994 y 1995-2000.

¹² Cfr., Jacques Rogozinsky, *La privatización de empresas paraestatales. Una visión de la modernización de México*, FCE, México, 1994, p. 35.

¹³ Cfr., Gabriel Martínez y Guillermo Fárber, *Desregulación económica (1989-1993). Una visión de la modernización de México*, FCE, México, 1994.

¹⁴ Gustavo Sauri, "Estancamiento privatizador", *El Financiero*, México, viernes 13 octubre de 1995, p. 11.

¹⁵ *Op. cit.*, p. 16-17.

¹⁶ *Op. cit.*, *Proceso Internacional*, p. 44.

¹⁷ Carlos Tello, "Economía mexicana: hacia el tercer milenio", *Nexos*, 223, julio de 1996, p. 47-55.

¹⁸ Michel Crozier, *Estado modesto, Estado moderno. Estrategia para el cambio*, FCE, México, 1992.

¹⁹ Ver Henry Mintzberg, "Managing government governing management". *Harvard Business Review*, may-june, 1996.

²⁰ *Op. cit.*

²¹ Mintzberg, *op. cit.*

²² "Strategic management in a Re-invented government: Rowing 1, Steering 0", Paper prepared for The Strategic Management Society 15th Annual Conference, Mexico City, 1995.

²³ *Op. cit.*

Fuentes bibliográficas

Calva, José Luis, et. al. *Globalización y bloques económicos (realidades y mitos)*, JP-PEDEI-RNICP, 1995.

Crozier, Michel, *Estado moderno, estado modesto. (Estrategia para el cambio)*, FCE, México, 1994.

Kegley Jr., Charles W. and Eugene R. Wittkopo, *World politics (trends and transformation)*, St. Martin Press, E.U., 1993.

Martínez, Gabriel y Guillermo Fárber, *Desregulación económica (1989-1993)*, FCE, México, 1994.

Otto, James M, "International competition for mineral investment. Implication for the Asia Pacific Region". PECC., *Mineral and Energy Forum*, Peter Crowley, Australia, 1995.

Waters, Malcolm, *Globalization*, Londres, Routledge, 1995.

Carrillo Castro, Alejandro y Sergio García Ramírez, *Las empresas públicas en México*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1983.

Publicaciones periódicas

Del Palacio Díaz, Alejandro, "México: estado mínimo dependiente", En *Macroeconomía*, año 4, núm. 36, julio 15, 1996.

De Seylis, Gerard, "El proceso privatizador, el más gigantesco robo de todos los tiempos", *Proceso*, 1024, julio 17, 1996.

Espinoza, Elia Marúm, "Privatización de la administración pública paraestatal en México". UAM-A, *El Cotidiano*, 50, septiembre-octubre, 1992.

Marsh, Ian, "The changing ethos of public service: guest editor's introduction", *Australian Journal of Public Administration*, Vol. 53 núm. 3, September, 1994.

Mintzberg, Henri, "Managing government governing management", *Harvard Business Review*, May-June, 1996.

Shapero, Alberto, "What management says and what managers do", *Fortune*, May, 1976.

Suárez farías, Francisco J, "Políticas gubernamentales de privatización y desregulación". *Argumentos*, núm. 8, diciembre de 1989.

Tello Macías, Carlos, "Crítica de la economía mexicana: hacia el tercer milenio". *Nexos* 223, julio, 1996.

Otros documentos

Jervis, Paul y Sue Richards, "Strategic management in a 'Re-invented Government': Rowing 1, Steering 0". Paper prepared for The Strategic Management Society, 15th Annual Conference, México City.

COMENTARIOS CRÍTICOS A LA PRIVATIZACIÓN DEL MANEJO DE LOS FONDOS DE RETIRO

Héctor R. Núñez Estrada

Profesor investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

Tal como lo ha señalado el profesor Gilberto Calderón Ortiz de la Universidad Autónoma Metropolitana en diversos ensayos, es indudable que el trabajador ha dejado de ser el protagonista de los cambios sociales y de la historia. Las particularidades del capitalismo actual han mandado a dichos trabajadores al fondo de la escena, y en lugar de reforzar el régimen de seguridad social para su retiro al término de 30 o más años de servicio, se les asigna tanto por el gobierno como por los dueños del mercado de valores, un régimen donde prevalece la inseguridad, la cual, como veremos más adelante, se basa en someter al libre juego de las fuerzas del mercado los ahorros que los trabajadores realizan para su retiro.

El profesor Clemente Ruiz Durán, al analizar los procesos de seguridad social en América Latina señala al respecto que:

Este proceso fue mediado por la crisis fiscal del estado latinoamericano, lo que dio por consecuencia la aparición de un esquema conservador para la reforma, apareciendo ideas que no se adaptan al pensamiento desarrollado a lo largo del siglo XX, en términos de asegurar niveles mínimos de vida para la población. En su lugar se perfiló un esquema de mercado para la seguridad social que no toma en cuenta las nuevas realidades latino-

americanas de finales de siglo... por lo mismo el mercado no puede ser una solución que resuelva, sino una que profundice la desigualdad. (Ruiz Durán, Clemente, 1996.)

Con la nueva Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro el Gobierno Federal rehusa a seguir administrando y operando los fondos de los trabajadores y los transfiere al sistema financiero, para que sean asignados y administrados por los banqueros y las casas de bolsa. Emerge en este nuevo sistema la figura de las Administradoras de Fondos de Ahorro para el Retiro, (AFORES) organismos que administrarán sociedades de inversión especializadas en fondos de retiro (SIEFORES), que a su vez serán administradas por los intermediarios financieros del mercado de valores, quienes tomarán las decisiones de inversión de los fondos de retiro para su colocación en instrumentos financieros.

En el presente artículo se analiza la mencionada Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, discutida y aprobada por el Congreso de la Unión y publicada en el *Diario Oficial* el 23 de mayo de 1996. Supuestamente, por primera vez en la historia los trabajadores podrán decidir en qué SIEFORE desean invertir su ahorro para el retiro, lo que no deja de constituir una "revolución" en el ámbito de la legislación laboral.

Se quiere convertir en expertos financieros a los trabajadores, y para ello tendrán que suscribirse a las principales redes informativas como infosel e internet, pues seguramente el siguiente paso, de seguir aumentando la desocupación en nuestro país, habrá que mandarlos a asesorar a los *brokers* de *Wall Street*.

Por fin los trabajadores tienen derecho a jugar en la bolsa, o tal vez los intermediarios financieros jugarán con los fondos de retiro de los trabajadores, como ya hicieron en años pasados con los depósitos de los clientes al otorgar créditos sin considerar suficientemente el riesgo.

Motivos de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro

En la exposición de motivos de la iniciativa del Ejecutivo se expresan las causas que precedieron a las reformas al sistema de ahorro para el retiro; entre las esenciales se encuentran las de naturaleza financiera y demográfica. En el documento citado se reconoce que la compleja problemática de las instituciones de seguridad se ha agudizado:

Debido principalmente a cambios en la dinámica demográfica que se ha traducido en problemas financieros para el Instituto Mexicano del Seguro Social [...] una disminución en la tasa de natalidad y un aumento en la esperanza de vida, lo que ha dado por resultado un creciente número de pensionados frente al total de la población asegurada. (Zedillo, Ernesto, 1996.)

El objetivo, según se expone en la iniciativa presidencial es:

...proporcionar a la ciudadanía un sistema de pensiones, eficiente y financieramente sustentable, que garantice de manera transparente y justa el otorgamiento de una pensión para los trabajadores al momento de su retiro, en los casos de incapacidad o en caso de muerte" (Zedillo, Ernesto, 1996.)

La operatividad de la reforma se concibe a través de un sistema de capitalización individual, lo que significa que cada trabajador tendrá su cuenta en la cual se le abonarán las aportaciones que hagan el gobierno y los patrones, así como las que realice el propio trabajador, que pueden ser tanto las establecidas por la ley como las aportaciones voluntarias.

El Ejecutivo señala, entre las ventajas del nuevo sistema de ahorro para el retiro, se encuentran que:

...el trabajador no pierde sus derechos sobre las aportaciones realizadas, aún cuando éste deje de cotizar al Seguro Social. Así, se pone fin a una práctica injusta en que los trabajadores que no cumplían los requisitos mínimos para pensionarse, perdían el derecho a reclamar las aportaciones realizadas durante su vida laboral. (Zedillo, Ernesto, 1996.)

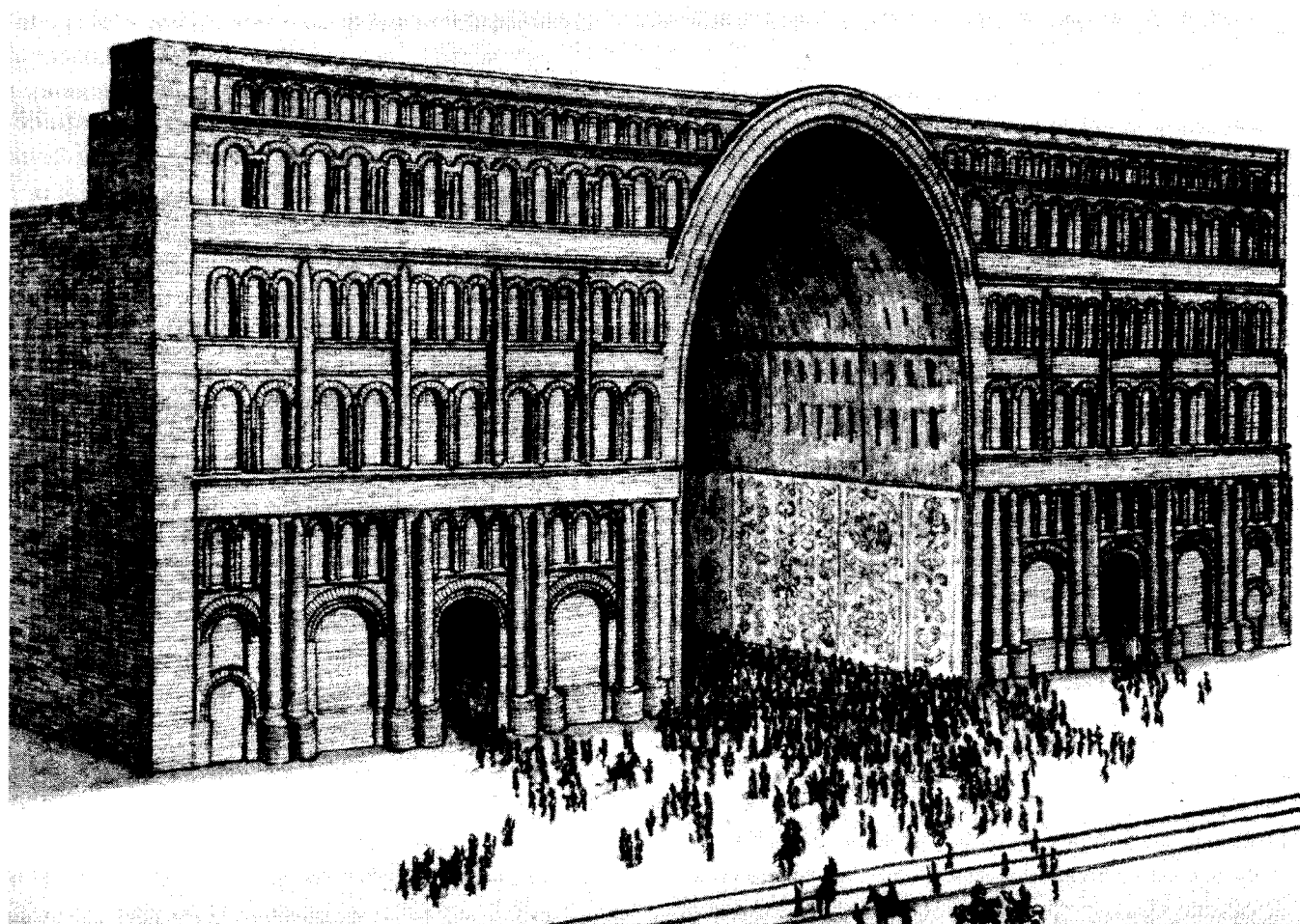
Otra ventaja, de acuerdo con el autor de la iniciativa que se analiza, consiste con que el trabajador podrá conocer la cuantía de sus recursos, quién los administra y en qué están invertidos. Aquí se expresa el verdadero fondo de la reforma: las mencionadas cuentas individuales no serán ya administradas por la institución pública de seguridad social (IMSS), de acuerdo con la exposición de motivos de la iniciativa del Ejecutivo:

...se contempla que los recursos de las cuentas individuales sean administrados por entidades financieras especializadas, denominadas Administradoras de Fondos de Ahorro para el Retiro (AFORES), mismas que serán elegidas libremente por cada trabajador. (Zedillo, Ernesto, 1996.)

Lo anterior no es otra cosa que transferir los recursos que tradicionalmente se administraban y se recaudaban por el IMSS a manos de instituciones financieras, es decir, se consolida la continuidad del modelo neoliberal al privatizar el ahorro para el retiro de los trabajadores. Al respecto, José Ángel Conchello ha escrito que:

El gobierno piensa más en rentabilidad bancaria que en la vejez obrera... Para los dueños de las AFORES esto va a ser el negocio del siglo. El gobierno les va a entregar doce por ciento del salario obrero. (Conchello, José Ángel, 1996.)

Si consideramos los resultados de la reciente reprivatización bancaria no se auguran buenas expectativas para los fondos de retiro; en primer lugar porque el gobierno abandona la política de seguridad social que había ejercido hasta antes de la reforma y, también, porque transfiere al sector privado los ahorros de la masa de trabajadores, con todos los riesgos que esto implica. Se subordina el derecho constitucional de garantizar la seguridad de una pensión a las leyes de la oferta y la demanda en un mercado de valores altamente especulativo, susceptible de presentar *cracs* como los de 1987 y 1995, que implicaron pérdidas



sustantivas de miles de tenedores de títulos. Esta situación se vincula más al ciclo económico y de los negocios que a los supuestamente férreos mecanismos de regulación y control por parte de las autoridades financieras que, finalmente, no pueden impedir la desvalorización de los títulos en una caída de la actividad económica. Por lo tanto, no basta que exista una estricta regulación y supervisión por parte del gobierno federal a través del órgano específico denominado Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el retiro (CONSAR).

Al margen de las consideraciones gubernamentales en el sentido de que la creación de las AFORES hará crecer el ahorro interno y, por lo tanto, se generará crecimiento económico con mayor justicia social, considero que es una figura requerida por el capital financiero para centralizar los ahorros de los trabajadores. En un artículo reciente de la publicación quincenal de la UAM-Azcapotzalco, *Aleph*, se señaló que:

...especialistas aseguran que este proyecto es un paso más en el abandono de la actual concepción de seguri-

dad pública, solidaria, integral y obligatoria, sustituyéndola por el proyecto neoliberal, individualista, privatizador, concentrador de la riqueza. (UAM-A, 1996.)

Sin embargo, existen otras interpretaciones sobre los alcances de la Ley, como la reflexión del diputado Francisco Suárez Dávila al argumentar a favor de la ley que nos ocupa: *La reforma no sólo beneficia al trabajador individual, beneficiando al individuo se beneficia al todo; el ahorro de uno se pone a trabajar para el beneficio de la nación.* (Suárez Dávila, Francisco, 1996.) Entendemos ahora por qué se ha beneficiado a los banqueros.

Se olvida la historia reciente de la economía mexicana y se hacen cuentas alegres cuando el Ejecutivo asevera que:

Las cuentas individuales administradas por las AFORES, traerán importantes beneficios para los mercados financieros y para la economía en su conjunto. El crecimiento económico se estimulará al canalizarse el ahorro que se genere hacia la inversión productiva. (Zedillo, Ernesto, 1996.)

Los dueños del mercado de valores sin duda resultarán beneficiados, pero no necesariamente tales recursos se transformarán en inversión productiva al canalizarse masivamente al mercado de valores, ya que de no haber una expansión equivalente en la emisión de nuevos títulos, en el caso de los títulos de renta variable, sólo subirán de precio los valores existentes, generando ganancias extraordinarias a quienes ya están en el mercado. Una vez pasado el efecto de burbuja especulativa vendrá un ajuste de precios, en el que tenderán a la baja, con lo cual los títulos adquiridos para los trabajadores pueden desvalorizarse más allá de su precio de adquisición. En el caso de títulos de renta fija, como ya ha sucedido en otras ocasiones, se les puede aplicar el llamado impuesto inflacionario; con ello los rendimientos reales serán negativos.

A mi juicio, la exposición de motivos no fundamenta con argumentos de peso la imposición de un nuevo sistema, dado que las supuestas ventajas que señala podrían haberse obtenido bajo la administración de dichos fondos por parte del IMSS sin que se corriera ningún riesgo.

La nueva ley vista a través del análisis

En las disposiciones preliminares, se establece que el carácter de esta Ley es de orden público e interés social, y que

La coordinación, regulación, supervisión y vigilancia de los sistemas de ahorro para el retiro están a cargo de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (CONSAR).

Éste es el nuevo órgano que se crea en términos de la administración pública para regular la fase operativa del nuevo sistema de ahorro para el retiro, mismo que abarca la recepción, depósito, transmisión y administración de las cuotas y aportaciones de los fondos de ahorro de los trabajadores.

La CONSAR expedirá también disposiciones dirigidas a los intermediarios financieros en torno a la constitución, organización, funcionamiento y operación de las AFORES y SIEFORES y otorgará las concesiones respectivas a quienes cumplan con los ordenamientos.

La CONSAR está facultada para recibir y tramitar las reclamaciones que hagan los trabajadores en contra

de las instituciones de crédito y las administradoras de fondos de retiro, de acuerdo con un procedimiento de conciliación y arbitraje establecido en la propia Ley.

En cuanto a información respecto a los resultados de su aplicación, la Ley señala en el Artículo 5, fracción XIII, que la CONSAR deberá *Rendir un informe semestral al Congreso de la Unión sobre la situación que guardan los sistemas de ahorro para el retiro*. En ningún momento se especifica el objetivo del informe, ni se señalan claramente los fines. A mi juicio, debieron extenderse las funciones del Congreso, más que a la recepción, al análisis del informe, habilitándolo para solicitar toda la información complementaria y, en su caso, aprobarlo.

En cuanto a información a la opinión pública, se darán a conocer por la CONSAR reportes sobre comisiones, número de afiliados, estado de situación financiera, estado de resultados, composición de cartera y rentabilidad de las sociedades de inversión, al menos cada trimestre. Ésta es la información que continuamente deberá analizar el trabajador para determinar si sigue en la misma sociedad de inversión o, si la rentabilidad no es aceptable, seleccionar otra composición de cartera, ya sea con otros tipos de instrumentos de inversión o alguna combinación de los mismos.

Asimismo, deberá analizar los estados de resultados y efectuar un pronóstico acerca de las expectativas sobre la economía y los negocios, así como sobre el estado de las principales empresas industriales, comerciales y de servicio. Todo lo anterior de forma permanente para poder tomar decisiones oportunas sobre la asignación de su fondo de retiro. Esto es insólito, sin embargo, la ley que comentamos establece en su Artículo 47 que *Los trabajadores, tendrán el derecho de elegir a cuales de las sociedades de inversión que opere la administradora que lleve su cuenta, se canalizarán sus recursos*.

Tanto el presidente Zedillo como los miembros del Congreso que votaron su aprobación, debieron ser concientes de la imposibilidad de que los trabajadores, ahora con su cuenta individualizada, realicen un seguimiento permanente de las variables del mercado para la mejor toma de decisiones. Lo contrario será lo vigente; los intermediarios utilizarán en su provecho, de acuerdo con los intereses que representan, los recursos de los trabajadores, pero si las condiciones económicas no son propicias, habrá pérdidas y éstas las padecerán los trabajadores. Si hay beneficios, los menos serán aplicados a los fondos de retiro.

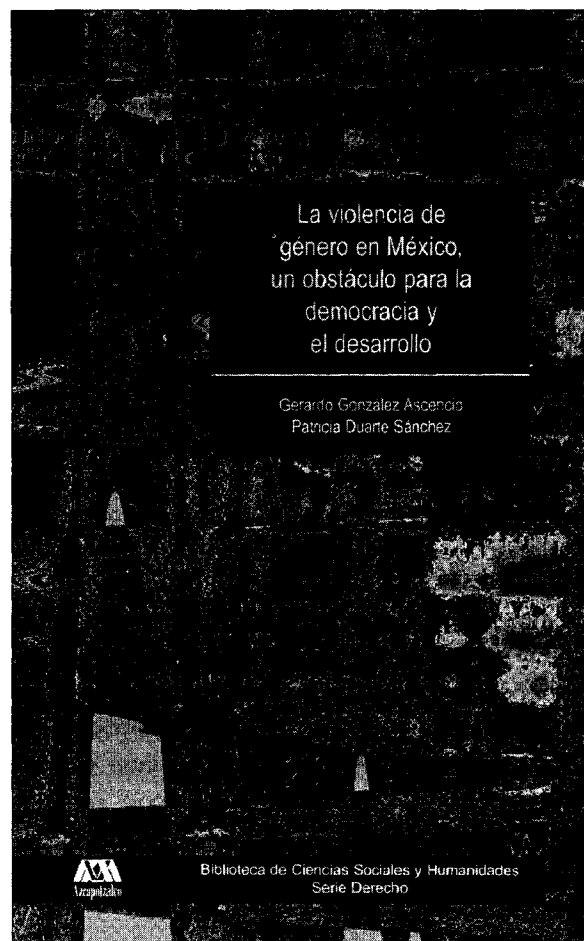
Estructura de la CONSAR

La estructura orgánica de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro es similar a la de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores: está constituida por una Junta de Gobierno, una Presidencia y un Comité Consultivo y de Vigilancia. La Junta de Gobierno la preside el Secretario de Hacienda y la integran entre otros, el Presidente de la Comisión, el Secretario del Trabajo y Previsión Social, el Gobernador del Banco de México, el Director del IMSS, el Director del ISSSTE, el Director del INFONAVIT, así como el Presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. El Secretario de Hacienda designará adicionalmente como miembros de la Junta a *...dos representantes de las organizaciones nacionales de trabajadores que ostenten la mayor representatividad y uno de los correspondientes a los patrones*. Obsérvese cómo los trabajadores han perdido hasta la capacidad de designar a sus representantes, además de que la composición tripartita de la junta se encuentra muy desbalanceada.

La Junta de Gobierno es el órgano más importante, pues tiene entre otras funciones las de otorgar y revocar las autorizaciones a las AFORES y SIEFORES. También se le atribuyeron facultades, en el Artículo 8 en su fracción II, para *Ordenar la intervención administrativa o gerencial de los participantes en los sistemas de ahorro para el retiro, con excepción de las instituciones de crédito e instituciones de seguros*. Se infiere que dichos tipos de intervenciones proceden en casos de operaciones que no se apegan a la ley, aunque no se aclara si las instituciones que se excluyen serían intervenidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de ser necesario. Al no especificarse este importante detalle pareciera que queda una laguna en la legislación.

La Junta de Gobierno deberá también *Expedir las reglas de carácter general relativas al régimen de inversión al que deberán sujetarse las sociedades de inversión*; esto implica determinar el régimen de las comisiones que las AFORES y SIEFORES cobrarán por el manejo de los sistemas de ahorro para el retiro; conocer de las violaciones a la Ley por parte de los intermediarios financieros e imponer las sanciones.

El Comité Consultivo y de Vigilancia, como su nombre lo indica es de consulta, y no de decisión como corresponde a la Junta de Gobierno; su estructura es tripartita y se integra por seis representantes patronales y siete representantes gubernamentales y de instituciones de seguridad social. También se incluye



a seis representantes de los trabajadores, aunque habría que preguntarse si realmente representarán los intereses de dichos trabajadores, pues la Ley establece que

Los miembros representantes de las organizaciones nacionales de trabajadores, serán designados de la siguiente manera: cinco, de acuerdo a las formas utilizadas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, conforme a los usos y costumbres en Comités análogos, y el sexto representante será designado por la Federación de Sindicatos de los trabajadores al Servicio del Estado.

Las administradoras de fondos para el retiro (ÁFORES)

Las administradoras funcionan como intermediarios financieros que, de acuerdo con la Ley *...se dedican en forma exclusiva, habitual y profesional a administrar las cuentas individuales... así como a administrar sociedades de inversión*. Deberán atender *exclusivamente al interés de los trabajadores y ...efectuar todas*

las gestiones que sean necesarias, para la obtención de una adecuada rentabilidad y seguridad en las inversiones de las sociedades de inversión que administren.

Sus funciones básicas son las siguientes: abrir, administrar y operar las cuentas individuales, individualizar los rendimientos, enviar el estado de cuenta de la inversión a cada trabajador por lo menos una vez al año, así como operar y pagar los retiros programados.

La composición del capital social de las administradoras estará constituido por un cincuenta y uno por ciento (acciones serie "A"), aportado por personas físicas mexicanas y personas que sean mayoría en la propiedad y control real de las empresas. El porcentaje restante (acciones serie "B") es de libre suscripción; éste sería, de acuerdo con la Ley, el límite para la inversión extranjera en de las administradoras. Respecto a la concentración del capital social en una sola persona física o moral, ésta no podrá tener más del diez por ciento en acciones de ambas series.

A fin de mantener *...condiciones adecuadas de competencia y eficiencia* entre las diversas AFORES, ninguna podrá tener un mayor al veinte por ciento de control en el mercado de fondos de retiro.

El manejo de las cuentas individuales tendrá un costo que no se derivará de las utilidades que se obtengan por las diversas asignaciones que pueda hacer la administradora de los fondos de retiro; en términos coloquiales, por el jineteo de los ahorros para el retiro, sino que, adicionalmente, los trabajadores tendrán que pagar una comisión por el servicio. De acuerdo con el Artículo 37 de la Ley, *Las comisiones podrán cobrarse sobre el valor de los activos administrados, o sobre el flujo de las cuotas y aportaciones recibidas.*

La competencia entre AFORES se realizará también con base en los distintos niveles de comisiones; cada administradora establecerá su propia estructura de comisiones e incluso podrá hacer cambios en las mismas, sin embargo, de acuerdo con la Ley: *Como consecuencia del cambio de comisiones, los trabajadores podrán traspasar sus recursos a otra administradora.*

Estudios realizados en Chile señalan que

Hay bastante consenso entre los especialistas respecto a que la administración del sistema de capitalización individual es muy cara... Una parte importante de este costo proviene de la dura competencia entre las AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones). Pero naturalmente, el precio de esta competencia lo pagan los afiliados, a través de las comisiones. (Ruiz Tagle, Jaime, 1996.)

Las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro (SIEFORES)

Cada AFORE puede administrar y operar distintas sociedades de inversión. El objetivo exclusivo de la SIEFORE es invertir los fondos de ahorro para el retiro de los trabajadores, desde luego, en cuentas individuales. Lo que se ofrece en cada sociedad de inversión es una cartera de valores, es decir, cada sociedad tiene una selección diferenciada de títulos a las cuales corresponden riesgos y rendimientos distintos de acuerdo con el comportamiento de la economía y de los negocios. El Artículo 47 señala que *Las administradoras podrán operar varias sociedades de inversión, las que tendrán una composición de su cartera distinta, atendiendo a diversos grados de riesgo.*

La inversión en la cartera de valores se elige "hoy" en función de las expectativas de rendimiento que ofrece para el futuro si se presentan las condiciones preestablecidas. La imposibilidad de alcanzar dichas expectativas corresponde al grado de riesgo que corre la inversión.

Para tal efecto las sociedades de inversión, de acuerdo con la Ley *...deberán contar con un comité de inversión que tendrá por objeto determinar la política y estrategia de inversión y la composición de los activos de la sociedad.* Cada comité de inversión se responsabilizará de la estructuración de la cartera propia de cada sociedad de inversión, por lo que pueden existir múltiples variantes entre las carteras, de acuerdo con las preferencias de inversión de los trabajadores para invertir sus ahorros para el retiro. Insistimos siempre en la presencia del riesgo.

Lo anterior se reconoce expresamente en la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, pues en el Artículo 43o. establece que *El régimen de inversión deberá otorgar la mayor seguridad y la obtención de una adecuada rentabilidad de los recursos de los trabajadores.* Desde mi punto de vista este es el artículo de mayor importancia de la mencionada Ley, pues con la expresión *deberá otorgar la mayor seguridad* tanto presidente Zedillo, autor de la Iniciativa, como el Congreso que la aprobó, abrieron las puertas al riesgo. Pero hay que aclarar que no es un riesgo común y corriente, pues lo puesto en juego no son los recursos de los especuladores, de los funcionarios gubernamentales o de los miembros del Congreso; aquí la responsabilidad es muy grave, lo que se compromete son los ahorros de toda una vida de trabajo, reunidos para poder sobrevivir una vez que el trabajador se haya retirado o tenga que pensionarse por un percance.

No debió estipularse que los fondos de retiro se sujetaran al régimen de inversión con la mayor seguridad; sino legislarse en el sentido de que no debían correr ningún riesgo, al tiempo que se garantizara un rendimiento real positivo de varios puntos por encima de la inflación. Para tal efecto, la redacción alternativa pudo haber sido: Artículo 43.- El régimen de inversión deberá otorgar absoluta seguridad y la obtención de una rentabilidad real positiva de varios puntos por encima de la inflación.

Al respecto, en uno de los párrafos del Artículo 47 se señala que:

...las administradoras estarán obligadas a operar, en todo caso, una sociedad de inversión cuya cartera estará integrada fundamentalmente por los valores cuyas características específicas preserven el valor adquisitivo del ahorro de los trabajadores.

Considero que no hay total claridad en la Ley, pues no se expresa que tal cartera debe estar integrada exclusivamente por ese tipo de valores, con lo cual se deja una rendija abierta al riesgo. Tampoco se especifica que debe haber un rendimiento real, es decir, por encima de la inflación; en el mejor de los casos los trabajadores no ganarían nada en términos reales y los intermediarios absorberían las ganancias. Hay que señalar que este tipo de carteras no tiene la seguridad absoluta que se demanda en mi propuesta. Las pérdidas de los inversionistas en las sociedades de inversión integradas con ajustabonos puede ilustrar mucho al respecto, y esto sucedió en los años recientes.

Se ha argumentado que estos nuevos sistemas han dado muy buenos resultados en otros países, particularmente en Chile. Sin embargo, autores chilenos advierten que solamente en el largo plazo se puede tener un juicio bien fundado sobre su funcionamiento

Por eso resulta al menos apresurado hablar de 'los óptimos resultados obtenidos en trece años de aplicación' del nuevo sistema de pensiones en Chile... de manera que los juicios actuales tienen una alta proporción de provisoriedad. (Ruiz Tagle, Jaime, 1996.)

Por el espíritu de la ley y por los antecedentes de los operadores financieros, considero que para los trabajadores mexicanos no habrá tanta fortuna, como dicen algunos que hay para los chilenos. Es muy metafórica la comparación, y en el mejor de los casos les pagarán con corcholatas sus pensiones. Como siempre, se le ofrecen al trabajador el canto de las

sirenas y el paraíso con tal que no se dé cuenta lo que hacen los operadores con sus ahorros para el retiro. Si hay multiplicación de ganancias, éstas serán absorbidas por los intermediarios; si el "sistema falla" el gobierno ya verá cómo transfiere recursos o, finalmente, el trabajador asumirá las pérdidas, en tanto que él "aceptó" el riesgo.

Veamos el punto anterior: en la información a los trabajadores, de acuerdo con el Artículo 47, se deberá precisar lo siguiente:

I. La advertencia a los trabajadores afiliados de los riesgos que pueden derivarse de la clase de portafolios y carteras que compongan la sociedad de inversión... La elección de administradora por los trabajadores, implica su aceptación expresa de los prospectos de información emitidos por las sociedades de inversión que administre aquella.

Hay que aclarar: lo que acepta el trabajador no son los prospectos de información, como amañadamente lo oculta la Ley, lo que acepta conciente o inconcientemente es el riesgo.

La conclusión es que nunca debió privatizarse la administración de fondos tan delicados como los de retiro de los trabajadores, sobre todo si se toman en consideración los recientes antecedentes, tan nefastos y perversos del sistema financiero mexicano. Tenemos primeramente el *crac* de 1987; para documentarlo existen pruebas expuestas por miles de inversionistas sobre manejos irregulares de sus cuentas, que originaron pérdidas cuantiosas operadas por los agentes financieros a los que ahora, nuevamente, se les canalizan los recursos de los trabajadores. También es relevante la gran ineficiencia bancaria mostrada con el crecimiento exponencial de la cartera vencida, las irregularidades fraudulentas de diversos bancos y la acallada responsabilidad de Nacional Financiera. Sin embargo a esos mismos operadores se les han entregado los recursos de los trabajadores.

Lo anterior se confirma al revisar lo que señala el mencionado Artículo 43:

II. La cartera de valores de las sociedades de inversión estará integrada por los siguientes instrumentos:

- a) Instrumentos emitidos o avalados por el Gobierno Federal;
- b) Instrumentos de renta variable;
- c) Instrumentos de deuda emitidos por empresas privadas;
- d) Títulos de deuda emitidos, aceptados o avalados por

instituciones de banca múltiple o de banca de desarrollo;

- e) Títulos cuyas características específicas preserven su valor adquisitivo conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor; y
- f) Acciones de otras sociedades de inversión, excepto sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro”.

El inciso b) abre de par en par las puertas al riesgo. A pesar de que los legisladores, al darse cuenta, se empeñaron en poner los famosos candados que no funcionan en las cuestiones financieras que rigen la época de la globalización y de la libre movilidad internacional de capitales (recuérdense los “errores de diciembre”). El Congreso consideró en el multicitado Artículo 43 que:

Tratándose de los valores a que se refiere el inciso b) sólo podrán ser adquiridos por las sociedades de inversión, aquellos emitidos por empresas de reconocida solidez, solvencia y bursatilidad de acuerdo a los criterios que a

tal efecto expida el Comité de Análisis de Riesgos. Sin perjuicio de lo anterior, el Comité de Análisis de Riesgos podrá prohibir la adquisición de valores de los referidos en los incisos b), c), d), e) y f), cuando a su juicio representen riesgos excesivos para la cartera de las sociedades de inversión. Asimismo, el Comité de Análisis de Riesgos podrá emitir reglas para recomponer la cartera de las sociedades de inversión, cuando ciertos valores que las integren dejen de cumplir con los requisitos establecidos. El propio Comité, fijará el plazo en que las sociedades de inversión deben recomponer su cartera de valores.

La exposición de motivos en ningún momento fundamentó por qué las carteras de las sociedades de inversión pueden incorporar instrumentos de renta variable, ni siquiera el supuesto de que los trabajadores se harían ricos en el largo plazo, es decir, como decía Keynes, cuando estén muertos.

Al respecto, Ruiz Tagle presenta una argumentación seria:



Algunos autores pretenden que las inversiones en instrumentos de rentabilidad variable (como las acciones), que envuelven mayores riesgos, tendrían una rentabilidad mayor que los instrumentos de renta fija, pero esta pretensión no tiene sentido, ya que algún día los riesgos deben hacerse realidad, en el largo plazo... En el muy largo plazo y para grandes volúmenes, y esto es lo que cuenta en el caso de las pensiones, la rentabilidad de las acciones tiende a coincidir con la rentabilidad de los instrumentos de renta fija; esto se debe a que ambos tipos de instrumentos financieros dependen de la misma economía real, y no pueden apartarse por largo tiempo de ella. (Ruiz Tagle, Jaime, 1996.)

Con base en esta argumentación, ¿cuál es el sentido de jugar al riesgo? Seguramente la especulación y las ganancias que exige el capital financiero. Ruiz Tagle también comenta que en 1995 se autorizó en Chile a las Administradoras de Fondos de Pensiones a invertir hasta un treinta y siete por ciento de los fondos en acciones, proporción a mi juicio muy riesgosa por ser los fondos de los trabajadores.

Clemente Ruiz Durán nos señala al respecto que:

De acuerdo a la teoría de diversificación del riesgo, la mejor forma de componer una cartera de inversión sería diversificarla lo más posible. Sin embargo, el problema de una cartera de esta naturaleza es que abriría la posibilidad para la inversión en un sinnúmero de instrumentos de cuestionable seguridad y por lo mismo arriesgar los recursos de los fondos que supuestamente debieran de servir para financiar un piso social básico para la población. Es decir, se tiene que garantizar que los recursos no vayan a ser utilizados con fines especulativos y con ello descapitalizar a la sociedad en su conjunto. (Ruiz Durán, Clemente, 1996.)

Sin embargo, en nuestro país aparece milagrosamente un superórgano: el Comité de Análisis de Riesgos, en cuyas manos se ponen los trabajadores para la salvaguarda de sus fondos de retiro y de su rentabilidad. Nadie debe preocuparse ni alarmarse: el círculo está cerrado, si los comités de inversiones de las sociedades de inversión aumentan el riesgo de las inversiones de los trabajadores, o se equivocan, tenemos nuestro Comité de Análisis de Riesgos para impedirlos y hasta corregirlos. La Ley, en su Artículo 45, establece que *El Comité de Análisis de riesgos tendrá por objeto el establecimiento de criterios y lineamientos para la selección de los riesgos crediticios permisibles de los valores que integren la cartera de las*

sociedades de inversión. La estructura del Comité estará integrada por tres representantes de la CONSAR, dos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dos del Banco de México, dos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y dos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

La complejidad del trabajo del supercomité y la experiencia en nuestro país de órganos de supervisión y vigilancia en materia de valores, como fue en su momento la entonces Comisión Nacional de Valores, en realidad actúan a "toro pasado" y, finalmente, ocultan donde quedó la bolita. En este caso considero que la multiplicación de la alta burocracia no es la mejor solución, pues los pronósticos sobre el futuro de la economía y los negocios que elaboran o adoptan los órganos oficiales, encabezados por los que realiza el presidente o la Secretaría de Hacienda, hasta la fecha, no se han apegado a los acontecimientos reales. Al observar *a posteriori* las discrepancias entre los pronósticos color de rosa y la cruel realidad (para la mayoría de los mexicanos), el secretario de Hacienda solamente ha acuñado frases célebres como aquella que pronunció ante el Congreso mexicano al fundamentar el Acuerdo Ortiz-Rubin, al decir: *Nunca hay que volver a repetir el error* (La Jornada, 2 de marzo, 1995; Núñez, Héctor, 1995.)

Los trabajadores deberán vivir eternamente agradecidos a quienes votaron aprobatoriamente la Ley que nos ocupa, pues con su economicismo mixto vergonzante hicieron el gran favor de incorporar al Artículo 8 (transitorio), el derecho del IMSS a constituir una AFORE siempre y cuando cumpla con los requisitos previstos. Dónde se había visto más énfasis en la defensa de la Constitución si no es en el discurso de los voceros de la supuesta rectoría económica del Estado. Sobre el particular, el exdirector del IMSS, Ricardo García Sáinz

se pronunció por una administradora única, que pudiera ser manejada por el IMSS, o por algún organismo tripartita, a la vez que insistió en que en materia de seguridad social se ha dado un gran retroceso, luego de las reformas constitucionales realizadas en diciembre pasado". (González, Víctor, 1996.)

Hay que considerar que la economía se desarrolla en ciclos, y que en los de largo plazo se sitúan los ahorros de los trabajadores. Las inevitables contracciones de los negocios y *cracs* del mercado de valores se presentarán al margen de cualquier comité de ries-



gos. No nos preguntaremos si puede ocurrir de nuevo, lo hemos vivido los últimos catorce años. Está ocurriendo y volverá a presentarse; son formas de ganancia extraordinaria del capital financiero que no se detendrán solamente porque se trate de los ahorros de los trabajadores.

En el mismo sentido surgió la argumentación del diputado Saúl Escobar en la discusión en el Congreso de la Ley que nos ocupa:

...ni la regulación más excesiva interventora de la Secretaría de Hacienda a través de la CONSAR a los Sistemas de Ahorro para el Retiro, podrá modificar el comportamiento inestable y vulnerable del mercado financiero y de capitales mexicanos que se encuentran estrechamente ligados y determinados por el comportamiento y dinámica del capital financiero internacional, ni podrá impedir el grave riesgo siempre latente ante una crisis generalizada del sistema de pagos. (Escobar Toledo, Saúl, 1996.)

El Comité de Riesgos cumplirá formalmente con la

Ley; en el supuesto caso de una caída vertical en el precio de las acciones fijará el plazo para que las sociedades de inversión recompongan sus carteras, Las sociedades de inversión acatarán el plazo y modificarán las carteras dentro de ese lapso que no está definido por la Ley, de los trabajadores que se retiren al hacer la valuación de sus carteras a precios de mercado ínfimos, se les pagará con taparrosas. ¡Nada al margen de la Ley!

Fuentes bibliográficas

Núñez Estrada, Hector, *et al.*, *Cien días de gobierno zedillista*, México, Pac, 1995.

Ruiz Tagle, Jaime, *El nuevo sistema de pensiones en Chile. Una evaluación provisoria (1981-1995)*, Santiago de Chile, 1996.

Publicaciones periódicas

Conchello, José Ángel, "AFOREs: negociación del siglo", *El Financiero*, México, mayo 8, 1996.

González, Víctor, "Administradora única y manejada por el IMSS, pide García Sáinz", *El Financiero*, México abril 11, 1996.

— "Ley de los sistemas de ahorro para el retiro", México, *Diario Oficial de la Federación*, mayo 23, 1996.

Ruiz Durán, Clemente, "Hacia una reforma de la seguridad social con visión ciudadana", ponencia presentada en el *Seminario Internacional sobre Seguridad Social en el Siglo XXI*, México, UNAM, marzo de 1996.

— "Afores: cambio al esquema de seguridad social", *Aleph. Tiempos de Reflexión*, núm. 5, México, mayo 30, 1996.

Otros documentos

Cámara de Senadores, *Dictamen de las Comisiones Unidas de Hacienda y Crédito Público, de Trabajo y Previsión Social y de Estudios Legislativos, sobre la Iniciativa de Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro*, México, abril, 1996.

Escobar Toledo, Saúl, *Intervención en la Cámara de Diputados sobre el dictamen de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro* (versión estenográfica), México, abril 19, 1996.

Solís Soberón, Fernando, "El Sistema de Ahorro para el Retiro y la Reforma a la Ley del Seguro Social", ponencia presentada en el *Seminario Internacional sobre Seguridad Social en el Siglo XXI*, UNAM. México, marzo, 1996.

Suárez Dávila, Francisco, intervención en la Cámara de Diputados en la discusión del dictamen de Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, (versión estenográfica), México, abril 19, 1996.

Zedillo Ponce de León, Ernesto, *Exposición de motivos de la Iniciativa de Ley de los Sisitemas de Ahorro para el Retiro*, Presidencia de la República, México, marzo, 1996.

EMPLEO Y SALARIO EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y MANUFACTURERA

Sergio Sánchez Guevara

Profesor investigador del Departamento de Administración UAM-A

El análisis de los datos de salario y empleo en los segmentos de las industrias maquiladora de exportación y manufacturera, aportan indicadores acerca de los cambios que se producen al interior de la organización empresarial que, a su vez, están afectando a las organizaciones de los trabajadores.

La industria maquiladora de exportación surge como una nueva forma de producción en la que el capital se hace más eficiente. Al respecto Ana Esther Ceceña dice: *Las maquiladoras representan la manera moderna de vinculación entre el capital hegemónico y sus fuentes de plusvalor o sus mecanismos de contravenimiento de la caída de la tasa de ganancia.*¹ Los inversionistas en este tipo de industria, desde sus comienzos en la década de los años setenta, encuentran mano de obra barata, ejército industrial de reserva amplio, restricciones de protección ambiental escasas, además de la organización sindical casi inexistente, por lo que no hay resistencia obrera a las condiciones de trabajo ni a la posibilidad de trabajar con baja composición de capital.² Además de buscar estas condiciones favorables el capital, en particular el estadounidense, impone con este esquema de organización la separación virtual de la región de la frontera norte del resto del país, pues tales industrias fungen como un eslabón más en el proceso de producción de las empresas norteamericanas, obteniendo las ventajas adi-

cionales que ya se mencionaron. Es decir, se reducen los costos de la fuerza de trabajo y por consecuencia se incrementa la plusvalía, tanto absoluta como relativa.

La repercusión de este fenómeno no sólo se remite a la explotación de la fuerza de trabajo ni en la medida que lo requieran estas empresas, a la explotación de los recursos naturales; sino que también produce la desintegración económica de las demás actividades manufactureras del país, ya que las maquiladoras realizan su producción con insumos que proporciona la empresa que contrata la maquila, es decir, los insumos que utilizan las maquiladoras en el proceso de producción son en un alto porcentaje de importación (en 1994 fue el 93% del valor total y solo una parte mínima de la producción nacional se aprovecha).

La falta de competitividad de la economía mexicana se pone de manifiesto puesto que ahora ni dentro de sus fronteras puede competir por el mercado de insumos que abren las maquiladoras, por

ejemplo el caso de CONDUMEX. La calidad y precio de su producto eran competitivos, pero le resultó imposible surtir a la empresa maquiladora que se los solicitaba, porque su capacidad instalada estaba muy por debajo de lo necesario. CONDUMEX producía en un año trabajando al máximo de su capacidad, lo que la maquiladora le requería en un mes.³

Es decir, la apertura dada en diferentes aspectos de la economía, que forma parte de la inserción de México en el llamado proceso de globalización, contribuye a una tendencia desarticuladora en la industria mexicana.

Las consecuencia de este proceso es la caída de los salarios en la industria en general pero sobre todo en la industria maquiladora en la industria manufacturera, obligada por la modernización que los empresarios tienen que hacer para poder enfrentar en el mercado abierto la competencia de las firmas de los países desarrollados.

Otro efecto sobre los trabajadores de las maquiladoras se debe al elevado nivel de especialización, ya que se realizan dentro de nuestras fronteras los trabajos más simples, con lo que se condena a los obreros a la imposibilidad de capacitación, lo cual puede marcar una tendencia hacia la descalificación de los trabajadores nacionales, en la medida en que aumente el número de maquiladoras y el volumen del empleo. Pero en general, la calificación se asocia al desarrollo industrial, por lo que hasta los obreros de la industria manufacturera son afectados por el proceso de descalificación.

En este artículo se analizan sólo el empleo y los salarios de la industria maquiladora, la cual se compara con la industria manufacturera con el objeto de identificar algunas de las tendencias en cuanto al crecimiento de las fuentes de empleo y a la evolución de los ingresos de los trabajadores. Se consideran especialmente los efectos de la nueva forma en que la industria mexicana se integra a la economía de los países más desarrollados, fundamentalmente, a la economía de Estados Unidos. El estudio se complementa con el análisis de la relación entre obreros y valor agregado en el marco de la industria maquiladora, así como con la relación entre obreros y valor de la producción reflejado en la "Encuesta Industrial Mensual".

Las fuentes que se utilizaron para realizar este análisis fueron: la "Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación" EIME y la "Encuesta Industrial Mensual" EIM, ambos registros estadísticos se elaboran por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI.

La EIME levanta propiamente un censo entre las maquiladoras de exportación del país.

Esta investigación tiene cobertura nacional y se capta a través de un cuestionario que es contestado por todas aquellas empresas en actividad a las que se les ha otorgado autorización para operar en el ámbito del programa de maquila de exportación a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.⁴

El establecimiento que maquila se define en la propia fuente como la

...unidad económica que desarrolla una actitud productiva en general, sobre la base de importaciones temporales donde fundamentalmente la totalidad de sus productos finales se destinan a la exportación, excepto en los casos que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial autorice a vender en el mercado nacional, parte de su producción.⁵

La Encuesta Industrial Mensual cubre una muestra de 3172 establecimientos industriales seleccionados, definidos como establecimientos mayores, de acuerdo con la definición del Censo de la Industria Manufacturera de 1980, que los que ocuparon seis o más personas y tuvieron ingresos de por lo menos tres millones de pesos.

En términos de número de establecimientos la muestra comprende ahora más de 20% del total de las unidades censales definidas como 'mayores' y concentra más del 70% del valor bruto de producción de la Industria Manufacturera del mencionado censo.⁶

La EIM y la EIME levantan información complementaria sobre las actividades de la industria manufacturera que tienen lugar dentro de la república, pero a la vez señalan tendencias en cuanto a los niveles de empleo y de salario de los trabajadores del país, lo que advierte sobre la situación y perspectivas de los trabajadores mexicanos ante los cambios que se generan en la estructura económica del país.

Industria maquiladora de exportación

Empleo

En la industria maquiladora de exportación se registran los siguientes tipos de trabajadores: obreros, empleados y técnicos. Los datos que se presentan en el cuadro 1 se refieren a esta clasificación.

El empleo en la industria maquiladora de exportación presenta en el cuadro 1 una tendencia a crecer, tanto en el total, como en cada tipo de trabajo. La tasa de crecimiento promedio del total de trabajadores ocupados es de 7.51%, y puede considerarse elevada. La tasa de crecimiento promedio del personal obrero es 7.58% la de técnicos es 6.22%; y la de empleados

CUADRO 1
Industria maquiladora de exportación
trabajadores ocupados
1980-1994
municipios fronterizos

Año	Obreros		Técnicos		Empleados		Total	
	Número	Crecim. anual	Número	Crecim. anual	Número	Crecim. anual	Número	Crecim. anual
1987	205,164		31,828		15,511		252,503	
1988	243,638	18.8%	36,663	15.2%	18,562	19.7%	298,863	18.4%
1989	275,978	13.3%	41,407	12.9%	22,533	21.4%	339,918	13.7%
1990	274,909	-0.4%	42,523	2.7%	25,124	11.5%	342,556	0.8%
1991	275,808	0.3%	44,237	4.0%	27,105	7.9%	347,150	1.3%
1992	294,615	6.8%	46,237	4.5%	29,046	7.2%	369,898	6.6%
1993	313,451	6.4%	46,134	-0.2%	29,742	2.4%	389,327	5.3%
1994P	342,101	9.1%	48,548	5.2%	30,820	3.6%	421,469	8.3%

Fuente: INEGI Estadística de la industria maquiladora de exportación.

1987 a 1989, Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1979-1989.

1990 a 1994, Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1990-1994.

de 10.31%. Esta última destaca sobre las otras dos ya, que supera el promedio general de por sí alto, pero cabe mencionar que esta categoría es la que menos ocupaciones reporta en términos absolutos. Además, debido al crecimiento acelerado del empleo en esta industria, se requiere de un mayor número de trabajadores para realizar tareas de carácter administrativo.

Más adelante veremos que las expectativas de empleo son negativas en la industria manufacturera nacional.

Salarios

A cada tipo de trabajadores corresponde un tipo de ingreso: los obreros y los técnicos obtienen salario por la venta de su fuerza de trabajo; los empleados reciben por el trabajo que realizan. En el cuadro 2 se muestran estos ingresos de acuerdo con la clasificación mencionada.

En la industria maquiladora los salarios de los obreros tienden a la baja, la tasa de promedio del salario obrero es negativa -0.64%. En el cuadro 2 y en la Gráfica I se observa que el salario en 1987 es 10,674 pesos, y que en 1994 apenas se recupera a 10,208 pesos anuales por trabajador. Las tendencias que siguen las remuneraciones para los otros dos grupos de

trabajadores, a pesar de ser positivas, su nivel de crecimiento es poco significativo, (ver gráfica II). La tasa de crecimiento promedio anual de las remuneraciones de los técnicos fue de 0.02%, esta cifra equivale a decir que los salarios de los técnicos se mantuvieron casi iguales. Las cifras salariales anuales promedio por técnico de 1987 y de 1994 son: 26,153 pesos y 26,197 pesos respectivamente, sin embargo, durante los años intermedios hubo importantes altibajos, como podemos ver en el cuadro 2 y en la gráfica II. Los sueldos anuales promedio por empleado logran una pequeña diferencia entre los dos años extremos, 1987 y 1994; la tasa de crecimiento promedio anual fue de 0.24% (cuadro 2 y gráfica III).

En la industria maquiladora de exportación el crecimiento del empleo es positivo y acelerado, pero los ingresos de los trabajadores tienden a reducirse en términos reales, sobre todo en el caso de los obreros. Esta situación es uno de los medios que utilizan los capitalistas extranjeros para preservar sus fuentes de plusvalor así como para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia,⁷ pues esta organización parcial de la producción favorece al capital en la correlación de fuerzas con el movimiento obrero, ya que restringe, e incluso nulifica la capacidad organizativa de los trabajadores, de tal manera que es casi imposible enfrentar las condiciones impuestas por el capital.

Cuadro 2
Industria maquiladora de exportación
salarios y sueldos
1980-1994
municipios fronterizos
(pesos de 1994 por trabajador al año)

Año	Salarios		Sueldos		Remuneraciones	
	Obreros	Técnicos	Empleados	Totales		
	Pesos	% de crec.	Pesos	%de crec.	Pesos	%de crec.
1987	10,674		26,153		14,324	
1988	10,184	-4.6%	25,855	-1.1%	13,806	-3.6%
1989	10,046	-1.3%	27,231	5.3%	14,005	1.4%
1990	9,991	-0.5%	26,098	-4.2%	14,107	0.7%
1991	9,822	-1.7%	24,416	-6.4%	13,777	-2.3%
1992	9,685	-1.4%	24,842	1.7%	13,663	-0.8%
1993	9,757	0.7	24,967	0.5%	13,712	0.4%
1994P	10,208	4.6%	26,197	4.9%	14,153	3.2%

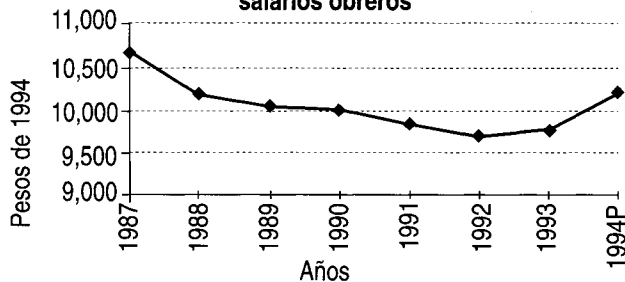
Fuente: INEGI Estadística de la industria maquiladora de exportación.

1987 a 1989, Estadística de la industria maquiladora de exportación 1979-1989.

1990 a 1994, Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1994.

Se deflactó el salario con el índice de precios de 1994 publicado por el INEGI. Cuaderno de información oportuna núm. 273, diciembre, 1995, México, 1996. Fuente: Banco de México, Dirección de General de Investigación Económica. Indicadores económicos e índices de precios, octubre, 1995.

Gráfica I
Industria maquiladora
de exportación
salarios obreros



Fuente: ver cuadro 2

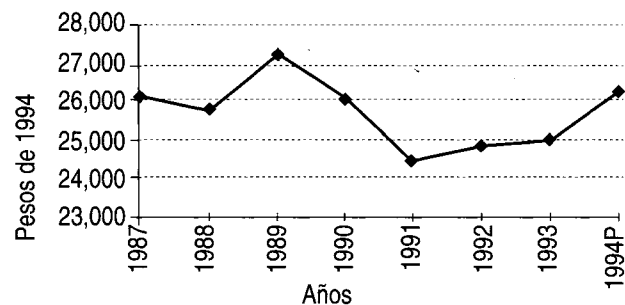
Relación entre valor agregado y obrero

La relación entre los obreros y el valor agregado de la industria maquiladora, sin ser una medida en estricto sentido de productividad, permite un acercamiento al nivel de crecimiento de la producción anual por obrero en términos de valor. Los datos anuales que proporciona la EIME sobre valor agregado fueron deflactados por el autor con el índice nacional de precios al

productor que elabora el Banco de México a través de la Dirección General de Investigación Económica. El índice tiene como año base el de 1980, pero la base que aquí se considera es 1994.

Tanto el cuadro 3 como la gráfica IV muestran una tendencia favorable en cuanto al crecimiento de la relación valor agregado entre obreros, cuya tasa de crecimiento promedio anual es de 2.28%, mucho más alta que la tasa de crecimiento del salario por obrero, que fue de 0.64%, esto indica que existe un crecimiento en la productividad obrera de la industria maquila-

Gráfica II
Industria maquiladora
de exportación
salario técnico



Fuente: ver cuadro 2

Cuadro 3
Industria maquiladora de exportación
1980-1994
Municipios fronterizos

Año	Valor Agregado		Crecimiento anual %	Valor agregado obreros		Crecimiento anual %
	Obreros	Pesos		Pesos		
1987	205,164	7,550,639		36,802.94		
1988	243,638	8,832,754	17.0%	36,253.60		-1.5%
1989	275,978	10,995,824	24.5%	39,843.12		9.9%
1990	274,909	11,538,627	4.9%	41,972.53		5.3%
1991	275,808	11,842,955	2.6%	42,939.13		2.3%
1992	294,615	12,266,970	3.6%	41,637.29		-3.05
1993	313,451	13,062,223	6.5%	41,672.30		0.1
1994P	342,101	14,737,935	12.8%	43,080.65		3.4%

Fuente: INEGI Estadística de la industria maquiladora de exportación, de 1987 a 1989. Estadística de la industria maquiladora de exportación 1979-1989, de 1990 a 1994. Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1994.

Se deflactó el valor agregado con el índice de precios de 1980, transformado por el autor a base 1994, publicado por el INEGI: *Cuaderno de información oportuna*, núm. 273 diciembre: 1995, México, 1996. Fuente: Banco de México, Dirección de General de Investigación Económica. Indicadores económicos e índices de precios, octubre, 1995.

dora de exportación, a pesar de que el número de obreros crece, y en consecuencia también se incrementa la masa salarial que perciben los obreros pero al mismo tiempo, el salario *per capita* descende, lo que significa que el capital invertido obtiene un alto nivel de ganancia.

La plusvalía que se produce en territorio nacional se exporta hacia otros países, lo que estabiliza la tendencia decreciente de la tasa de ganancia que afecta al capital de los países desarrollados en particular al de Estados Unidos. En la gráfica IV se indican algunos años con caídas, esto se debe al carácter cíclico de la economía capitalista.

den vender en el mercado nacional o, en el mejor de los casos, exportar su producción parcial o totalmente.

Empleo

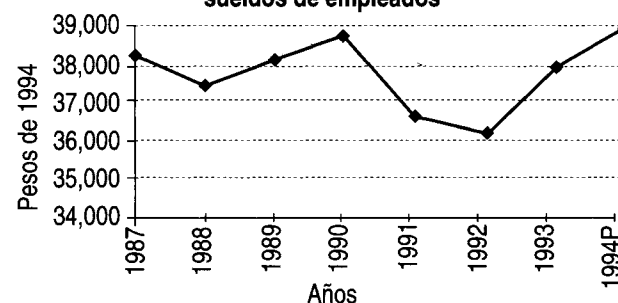
En el caso del empleo la EIM sólo registra dos tipos de trabajadores: obreros y empleados. En el cuadro 4 puede observarse que la tendencia es negativa, sobre todo a partir de 1991.

La tasa promedio anual de crecimiento de los obreros fue de -2.34%, la de los empleados se calculó en -1.98% y la tasa del promedio total de trabajadores

Industria manufacturera

La EIME proporciona información sobre la industria manufacturera nacional. Como se mencionó anteriormente y de acuerdo con lo acentado por la propia fuente, dicha información se refiere a los establecimientos mayores, por tanto los más fuertes y dinámicos de cada rama. A diferencia de las industrias maquiladoras, estas industrias no tienen un contrato que las obligue a utilizar determinados insumos ni a exportar el producto, sino que pueden usar insumos tanto nacionales como de importación; del mismo modo, pue-

Gráfica III
Industria maquiladora
de exportación
sueldos de empleados



Fuente: ver cuadro 2

Cuadro 4
Industria manufacturera
trabajadores ocupados
1980-1994

Año	Crecimiento		Crecimiento		Crecimiento	
	Obreros	Anual	Empleados	Anual	Total	Anual
1987	665,284		282,350		947,634	
1988	663,469	-0.3%	281,711	0.2%	945,180	-0.3%
1989	681,808	2.8%	285,447	1.3%	967,255	2.3%
1990	683,070	0.2%	285,550	0.0%	968,620	0.1%
1991	668,194	-2.2%	284,043	-0.5%	952,237	-1.7%
1992	639,939	-4.2%	276,401	-2.7%	916,340	-3.8%
1993	589,877	-7.8%	259,963	-5.9%	849,840	-7.3%
1994P	563,487	-4.5%	245,507	-5.6%	808,994	-4.8%

Fuente: INEGI, *Encuesta Industrial Mensual* (resumen anual de cada año).

ocupados se registró en -2.23%. Estas cifras indican la existencia de un creciente desempleo, el cual está condicionado por el proceso de modernización de la economía, mismo que implica la sustitución de equipo obsoleto por equipo más productivo con respecto al nivel tecnológico propia economía. No es que se alcancen los niveles tecnológicos de los países más desarrollados; para evaluar el nivel tecnológico se requiere un análisis específico que por ahora no se intenta realizar aquí. Pero es un fenómeno documentado que la sustitución de tecnología y la reorganización o reestructuración del trabajo en el proceso de producción producen la existencia de trabajadores excedentes.

Es necesario considerar como otra causa de carácter fundamental la situación depresiva de la economía mundial, misma que implica la reducción de los mer-

cados y en consecuencia de la producción, lo que incide negativamente en el empleo. En este sentido hay que mencionar también la reducción de establecimientos dentro de la EIM, de 3172 en 1987 a 2766 en 1994, es decir; descende el número de establecimientos a una tasa promedio anual de -1.94%, lo cual genera el cierre de fuentes de trabajo.

Salarios y sueldos

En el caso de las remuneraciones de los trabajadores de la industria manufacturera, los obreros y empleados lograron obtener incrementos en sus respectivos ingresos. Aquí hay que hacer una consideración antes de continuar: los salarios y en general las remuneraciones reales de los trabajadores decrecieron entre 1982 y 1988 como se confirma en el artículo de J. González y Mariña Flores⁸ quienes señalan un proceso de reestructuración salarial, la fuerte caída de los salarios entre 1982 y 1988 es parte de este proceso. En *Gestión y estrategia* doy los siguientes datos para este periodo respecto a la relación remuneraciones de los trabajadores entre producto interno bruto. Se considera en primer lugar que en 1976 la relación RT/PIB es la más alta de la historia económica del país pues llega al 40%, pero empieza la tendencia a la caída en ese mismo año, aunque logró detenerse hasta 1982 por el *boom* petrolero y el flujo de divisas del exterior (principalmente por deuda externa) en apoyo de nuevas inversiones petroleras.

Gráfica IV
valor agregado/obreros



Fuente: ver cuadro 3

Gráfica V
Industria manufacturera
salarios obreros



Fuente: ver cuadro 5

El porcentaje de las RT, cayó hasta el 26.2% en 1988 y 25.0% en 1990, es decir, se redujo la masa de ingresos para los trabajadores en 15 puntos, según datos del Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI.⁹ Estos datos incluyen a todos los sectores asalariados del país: agropecuario, industrial y de servicios, por tanto, a pesar de que la información relativa a los trabajadores de la industria manufacturera es positiva, a partir de 1989 la contracción del ingreso de los demás trabajadores continuó en otros sectores o segmentos, como ya hemos visto para la industria maquiladora.

Los salarios mantienen una tendencia positiva entre 1988 y 1994, después de una caída entre 1988 y 1989. Como puede verse en el cuadro 5 y en la gráfica V, la

tasa de crecimiento anual fue de 1.56%, para los siete años del periodo. El promedio de crecimiento salarial anual es menor que el promedio anual de decrecimiento del empleo.

Los empleados mejoraron sus sueldos a una tasa promedio anual de 7.11%; este incremento estuvo por arriba del decrecimiento del empleo de los propios empleados que fue de -1.98%. Es posible que la mejor situación de los empleados se deba a que se incluyen en este conjunto a los funcionarios o directivos de las empresas.

Tanto los salarios como los sueldos lograron incrementos, pero fue reducida la planta de trabajadores. En el caso de los obreros el problema del deterioro de su ingreso no se resuelve sólo con el incremento en sus remuneraciones, sino también es fundamental que se conserven las fuentes de empleo, ya que un ejército de reserva sumamente amplio genera presiones a la baja en el salario, lo que a la larga tiende a reducir el salario real.

Relación valor de la producción por obrero

La relación valor de la producción por obreros tampoco es una medida estricta de la productividad, pero también nos ayuda a tener un indicador sobre la capacidad de producción del trabajo en la industria. El valor de la producción también fue deflactado por el mismo índice

Cuadro 5
Industria Manufacturera
remuneraciones anuales por trabajador
1980-1994
pesos de 1994

	Salarios		empleados	Sueldos		Promedio Total	
		Crecimiento Anual			Crecimiento Anual	Remuneraciones	Crecimiento anual
1987	16,531		33,027		21,446		
1988	15,609	-5.6%	33,924	2.7%	21,071	-1.7%	
1989	15,984	2.4%	37,890	11.7%	22,448	6.5%	
1990	16,177	1.2%	40,520	6.9%	23,353	4.0%	
1991	16,635	2.8%	43,276	6.8%	24,582	5.3%	
1992	17,647	6.1%	48,222	11.4%	26,870	9.3%	
1993	17,918	1.5%	51,020	5.8%	28,044	4.4%	
1994P	18,429	2.8%	53,417	4.7%	29,047	3.6%	

Fuente: INEGI, *Encuesta Industrial Mensual* (resumen anual de cada año).

Se deflactó el salario con el índice de precios de 1994, publicado por el INEGI: *Cuaderno de información oportuna* núm. 273, diciembre 1995, México, 1996. Fuente: Banco de México, Dirección de General de Investigación Económica. Indicadores económicos e índices de precios, octubre, 1995

Cuadro 6
Industria manufacturera
relación valor de la producción obreros
1980-1994
Valores aprecio constantes base 1994

Año	Obreros	Valor de la pa producción (VP) pesos	Crecimiento anual	(VP) Obreros pesos	Crecimiento anual
1987	665,284	216,752,094		325,804	
1988	663,469	227,791,461	5.1%	343,334	5.4%
1989	681,808	247,498,573	8.7%	363,003	5.7%
1990	683,070	251,164,797	1.5%	367,700	1.3%
1991	668,194	256,691,069	2.2%	384,157	4.5%
1992	639,939	256,917,951	0.1%	401,473	4.5%
1993	589,877	250,693,794	-2.4%	424,993	5.9%
1994P	563,487	263,373,912	5.1%	467,400	10.0%

Fuente: INEGI, *Encuesta Industrial Mensual* (resumen anual de cada año).

Se deflactó el valor agregado con el índice de precios de 1980, transformado por el autor a base 1994, publicado por el INEGI: *Cuaderno de información oportuna* núm. 273, diciembre, 1995, México, 1996. Fuente: Banco de México, Dirección de General de Investigación Económica. Indicadores económicos e índices de precios, octubre, 1995.

productor que se aplicó al valor agregado en el apartado anterior de la industria maquiladora.

El cuadro 6 y la gráfica 7, que muestran la tendencia creciente de la relación valor de la producción por obrero, la cual es alta con relación al crecimiento del salario y, si consideramos la caída del empleo obrero, esto permite deducir que la productividad en la industria manufacturera en estos siete años se ha recuperado pese a la contracción económica generalizada.

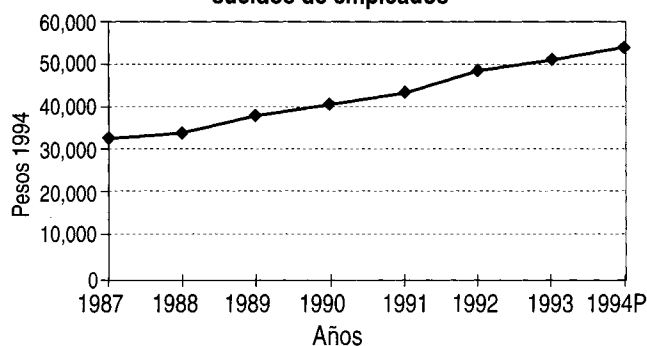
Por otro lado, si comparamos este indicador con el de la industria maquiladora, (valor agregado por obrero), encontramos que también es más alto el de la manufacturera. Pero hay que considerar las condicio-

nes de excepción de las maquiladoras, porque el proceso de producción es sumamente parcializado y además, el insumo mayoritario es la fuerza de trabajo. Sin embargo, en ambos casos el nivel de productividad es creciente, pero las condiciones de los trabajadores, sobre todo obreros, no son positivas, ya sea porque cae el salario en el caso de las maquiladoras, o bien, porque cae el empleo como en la industria de la manufacturera.

Conclusiones

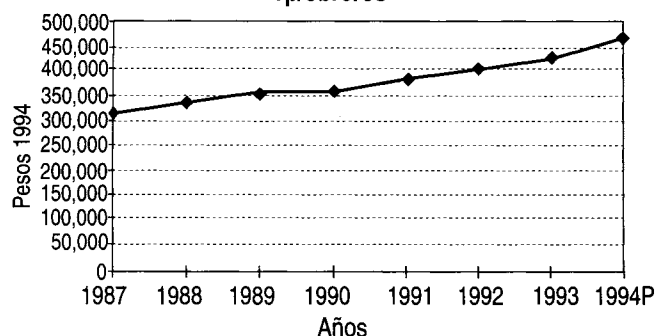
La información que se expone de las industrias maquiladora y manufacturera nos permite observar las diferencias que hay entre ellas. Estas diferencias se sustentan en las propias características de cada una; la industria maquiladora desarrolla su producción a partir de contratos que establece con empresas que se encuentran en otros países desarrollados, particularmente Estados Unidos. Este contrato define cuál ha de ser la procedencia de los insumos que se utilizarán en el proceso de producción que son en su mayoría de origen externo. El producto se destina fundamentalmente a la exportación. Estas características indican hasta que grado este tipo de industria se separa del resto de la economía nacional. Por otro lado, estas empresas maqui-

Gráfica VI
Industria manufacturera
sueldos de empleados



Fuente: ver cuadro 5

Gráfica VII
Industria manufacturera
vp/obreros



Fuente: ver cuadro 6

ladoras han mostrado dinamismo en el crecimiento de las fuentes de trabajo, lo que complementa la pérdida de empleos registrada en la manufactura.

En general puede decirse que hubo una contracción de los salarios en la industria, a pesar de que se recuperó el nivel salarial medio de la industria manufacturera, sin embargo, recordemos que cayó de manera importante entre 1982 y 1989, lo que muestra apenas cierta recuperación a partir de 1989, misma que seguramente se frenó, y de hecho cayó a partir de 1995. En la industria maquiladora los salarios indicaron una tasa de decrecimiento que, aunque pequeña, registra una baja en los salarios de este sector, con la única ventaja de que se mantiene una tasa relativamente alta en el crecimiento del empleo.

Al considerar estas circunstancias, es claro que se requiere mantener el crecimiento de la industria maquiladora, incluso orientándola hacia el interior del país. Existe industria maquiladora en el interior del territorio nacional, pero es una proporción cercana a un tercio, y en cuanto a personal ocupado, se calcula que en 1994 cubrió aproximadamente el 27% del total de la industria maquiladora.

Más importante es la necesidad de modificar la composición de los insumos que son utilizados en la producción para abrir la posibilidad de que la industria nacional sea abastecedora importante de la maquiladora. La proporción ideal debería aproximarse al 50% en el conjunto de los insumos de origen nacional. Esto traería una consecuencia favorable, tanto para el incremento de la producción como para el incremento del empleo, además, tendería a integrar la industria maquiladora al resto de la industria nacional y a esta última con el mercado internacional. Obviamente, esto repercutiría en una mejoría en los salarios de los trabajadores.

Si se mantienen las mismas condiciones actuales, la brecha entre la industria maquiladora y la industria nacional se va a incrementar, con la merma consecuente en las condiciones de vida y trabajo de ambas industrias para los trabajadores, pero sobre todo, cada vez será más cercana la posibilidad real de descalificación para aquellos que integran la fuerza de trabajo de México.

Notas

- ¹ "Maquiladoras y TLC: dos expresiones una problemática", *Revista Latinoamericana de Economía. Problemas del Desarrollo*, enero-marzo 1992, vol. XXIII, núm. 88, México p. 159. Cabe aclarar, no obstante, que el proceso de integración de la economía mexicana a la economía norteamericana se inicia propiamente desde la construcción de los ferrocarriles durante el porfiriato, cuya orientación fue hacia el vecino país del norte. Más adelante, durante el llamado proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, la economía mexicana se integró a la norteamericana al incorporar a la industria nacional equipo de producción desplazado de la industria estadounidense, lo que permitió la revalorización de este capital basado en tecnología obsoleta. Esta es sólo una forma a través de la cual manifiesta la hegemonía que ha ejercido y seguirán ejerciendo Estados Unidos en el área de América Latina.
- ² Clara E. Aranda, "Industria maquiladora de exportación ¿fuerza de arrastre o dictomía territorial?", *La economía mexicana en el umbral del siglo XXI*, México 1994, Quinto Sol/H. Cámara de Dip., LV Legislatura Instituto de Investigaciones Económicas UNAM Asociación de Licenciadas en Economía, p. 102. La autora cita el Artículo "Maquiladoras: ¿una ventana de oportunidades?", *Expansión*, octubre 24, México, 1990, p. 52. Se señala que *crear un empleo en el ramo de la maquila cuesta aquí hoy entre \$1,500 y \$2,000 dólares. En cambio crearlo en la manufactura sale como en \$27,000.*
- ³ *op. cit.* p. 109.
- ⁴ INEGI, *Estadística de la Industria maquiladora de exportación*, 1990-1994, [presentación] México, INEGI, 1995.
- ⁵ *Idem.*
- ⁶ INEGI, *Encuesta Industrial Mensual*. Resumen anual 1994, p. VII, México, INEGI, 1995.
- ⁷ Al establecerse las empresas de capitales extranjeros, o bien, contratar con empresarios mexicanos la manufactura por maquila de una parte del proceso donde interviene de manera importante la fuerza de trabajo, se puede incrementar la producción de plusvalor, por que se pagan menores salarios, además se procura mantener la desorganización de los trabajadores, a fin de mantener la "estabilidad" en el proceso de producción, y evitar la presión de la organización colectiva de los trabajadores, lo que finalmente contribuye a incrementar la tasa de ganancia.
- ⁸ Jaime González y Abelardo Mariña, "Reestructuración de los salarios en la industria manufacturera", *Economía Teoría y Práctica*, Nueva época, núm. 4, UAM Azcapotzalco, 1995.
- ⁹ Sergio Sánchez G., "Perspectivas de los asalariados en función del crecimiento económico", *Gestión y estrategia*, núm. 7, UAM Azcapotzalco, enero-junio, 1995.

GLOBALIZACIÓN, ¿DESARROLLO SIN... CERO?

Miguel Jiménez Torres

Profesor Investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

Para tratar de entender los efectos del proceso de globalización mundial en la economía mexicana y en especial en la industria automotriz, es necesario marcar algunas de las tendencias internacionales referentes a los campos comercial, financiero y monetario, entre otros, dado que hoy enfrentamos tendencias concentradoras por parte de los países altamente desarrollados. Ello implica graves presiones externas para la definición de la estrategia de desarrollo nacional.

Se tomará como punto de partida la institucionalización del sistema económico internacional bipolar, consecuencia de la segunda guerra mundial, que fomentó el desarrollo del comercio internacional. Con la culminación de la guerra fría, se transformó en un sistema unipolar muy competido, debido a la confrontación de los procesos de globalización y de regionalización.

La apertura comercial mexicana atraviesa una etapa de reforma estructural en la cual no se han superado los añejos problemas del desarrollo industrializador. Hoy se ve afectada por fenómenos de fuertes repercusiones, más severos y profundos, que han extremado las dificultades de sobrevivencia de la planta productiva nacional.

La industria automotriz es una de las actividades que sirve para ejemplificar la globalización. En ella

destacan la reestructuración productiva con base en la inversión extranjera, generadora de elevadas exportaciones y de considerables ganancias. También tiene otro tipo de repercusiones económicas y sociales que trataremos de abordar brevemente con el fin de destacar la importancia de su comportamiento dentro del contexto nacional y con la intención de que sea un antecedente inmediato a próximos estudios.

Evolución de la economía mundial

La actual configuración económica mundial es producto de importantes fenómenos acaecidos a partir de la segunda mitad del siglo XX. El de mayor significado se refiere a la trayectoria de los países de desarrollo avanzado, que constituyen la vanguardia globalizadora a la que deberán incorporarse los demás países tarde o temprano.

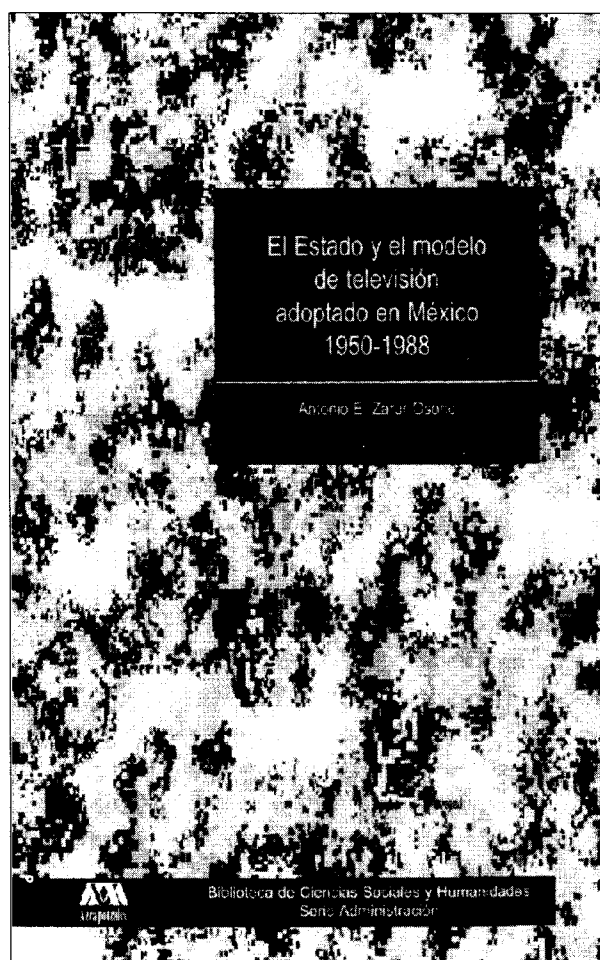
El fenómeno de la globalización se puede considerar como el resultado de la formación de centros de decisión extra y supranacionales que influyen en mayor o en menor medida en la dirección seguida por los mercados internacionales industriales, de servicios, finanzas, comerciales y económicos.

La globalización se constituyó en una realidad histórica en la cual las relaciones, los procesos y las

estructuras económicas se mundializan, los países se convierten en sectores de una sociedad global; por más desarrollada, compleja o sedimentada que sea, se transforma en subsistema, segmento o provincia de una totalidad geográfica más amplia, abarcante, compleja, problemática, contradictoria. (Ianni, 1995.)

Para otros autores, el proceso de globalización comprende, fundamentalmente, al campo de las finanzas y se ha constituido mediante los cambios tecnológicos, la liberalización y desregulación de los mercados, la innovación y el desarrollo de nuevos instrumentos que influyen sobre las políticas económicas. Este impacto se manifestó primero en los grandes países industriales, luego se difundió al resto mundo, particularmente a los de América Latina. (Kincaid, 1990.)

La fragmentación de la economía mundial en varias regiones económicas después de la segunda guerra mundial se enfrentó a un proceso de estrecha integración en los sectores de comercio, inversión, y finanzas. A este fenómeno, de caracterizado por la integración en las economías nacionales en procesos económicos supranacionales se le conoce como globalización de la economía mundial. (Morales, 1995.)



El crecimiento económico mundial se ha visto afectado por el desempeño de los países centrales, tanto en la fase de prosperidad sostenida durante casi un cuarto de siglo, como en la etapa actual, de "transición", que se caracteriza por una profunda reorganización estructural a escala planetaria por naciones y organismos que se internacionalizan, a través de procesos múltiples de integración regional y en el marco de un sistema cada vez más dominado por la interdependencia y la multilateralidad.

El proceso globalizador ha presentado dos escenarios muy diferentes en el comportamiento de la economía mundial:

- a) Un largo periodo de crecimiento sostenido que va de 1950 a 1973.
- b) Un período recesivo que va de 1973 a la fecha.

El período de crecimiento

La primera fase se identifica con el auge de la economía mundial, etapa de prosperidad sin paralelo. Entre los factores que la explican destaca el nuevo orden internacional, resultado de los acuerdos de posguerra, que funcionaban como códigos de comportamiento explícitos y racionales, así como a una base institucionalizada fuerte y flexible que no había existido.

Bajo el signo de la concepción capitalista, la corriente liberalista postuló una economía abierta a la eficiencia productiva, más allá de las fronteras nacionales en donde la soberanía del consumidor definía a los mejores oferentes productivos. De esta manera, el libre-cambismo permitió el despegue industrial al mostrar "virtualismos y potencialidades".

El inicio del orden financiero y monetario mundial se localiza en los acuerdos de Bretton Woods de 1944, que sirvieron de base para que surgieran los organismos financieros internacionales más importantes de la actualidad; el Fondo Monetario Internacional y el Grupo del Banco Mundial (Green, 1985).

Estos organismos funcionan en el sistema de Naciones Unidas y se han convertido en el centro institucionalizado del sistema monetario internacional. Se encargan de realizar funciones para equilibrar los problemas de balanza de pagos, promover la cooperación en problemas monetarios, facilitar la expansión del comercio internacional, propiciar la estabilidad de las tasas de cambio, ayudar a establecer sistemas de pagos multilaterales y eliminar las restricciones de

cambio que impidan el desarrollo del comercio mundial.

El nuevo orden ofrecía oportunidades para el comercio y la especialización, facilidad para el acceso al capital y a la tecnología, menores restricciones para la migración internacional, así como la tranquilidad de operar en una economía mundial en expansión sostenida, libre de choques deflacionarios, además de foros para la negociación, consulta y ayuda mutua.

Las trabas al comercio mundial fueron desapareciendo, Europa Occidental transitó desde la firma de la Convención Monetaria de Londres (en donde Bélgica, Holanda y Luxemburgo, dieron origen al BENELUX), la Organización Europea de Cooperación Económica (OCEE), para administrar la aplicación del Plan Marshall, hasta la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1960. (Escobar, 1985.)

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), creado desde 1948 como organismo internacional destinado a regular las barreras comerciales, tuvo como finalidad que los beneficios de la liberalización del comercio industrial se filtraran por todo el mundo (Witker, 1986).

Los gobiernos de países desarrollados buscaban incrementar los elevados niveles de demanda y empleo, tanto en su territorio como en otras regiones en proceso de desarrollo. Con esta perspectiva nació la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), como foro de consulta y coordinación intraestatal, para discutir y analizar las políticas económicas, financieras ambientales y comerciales.

La OCDE propone la expansión de la economía y el empleo, la promoción del bienestar socioeconómico a través de la coordinación de políticas al estímulo del desarrollo, reglas para el intercambio de servicios, movimientos de capital, inversión internacional protección al medio ambiente, así como aplicar preferencias y medidas de liberalización, incluyéndose a particulares, empresas y entidades de servicio bancario, de seguros y de otro tipo de servicios financieros. (Buzo, 1965.)

El período recesivo

El desempeño de la economía mundial frenó drásticamente desde la década de los setenta hasta lo que va de los noventa, y no ha habido período de estabilidad y crecimiento sostenido; más bien, lo característico son los breves períodos de recuperación y culminación con depresiones prolongadas y profundas.

En los años recientes la crisis monetaria, se presentó nuevamente, pero ahora acompañada de la combinación estancamiento-inflación. Los analistas y teóricos en economía y finanzas la consideraron como preludio de una fase de transición.

La hegemonía de Estados Unidos, era indiscutible en el primer mundo industrializado y capitalista. En ese marco se asistió, aunque parezca contradictorio, a un fortalecimiento de las tendencias proteccionistas con un manejo más liberal de los tipos de cambio y sobre todo, a una creciente competencia por los mercados del exterior.

A partir de esta fase, el capital se transfirió masivamente entre los países desarrollados. Inicialmente adquirió la forma de inversión extranjera directa (IED) y posteriormente, a través de préstamos de los bancos comerciales, la consigna fue desarrollar las economías, orientarlas a la exportación, buscando nuevos sectores y productos que tomaran el lugar de los mercados típicos del auge de la posguerra que se habían descontinuado.

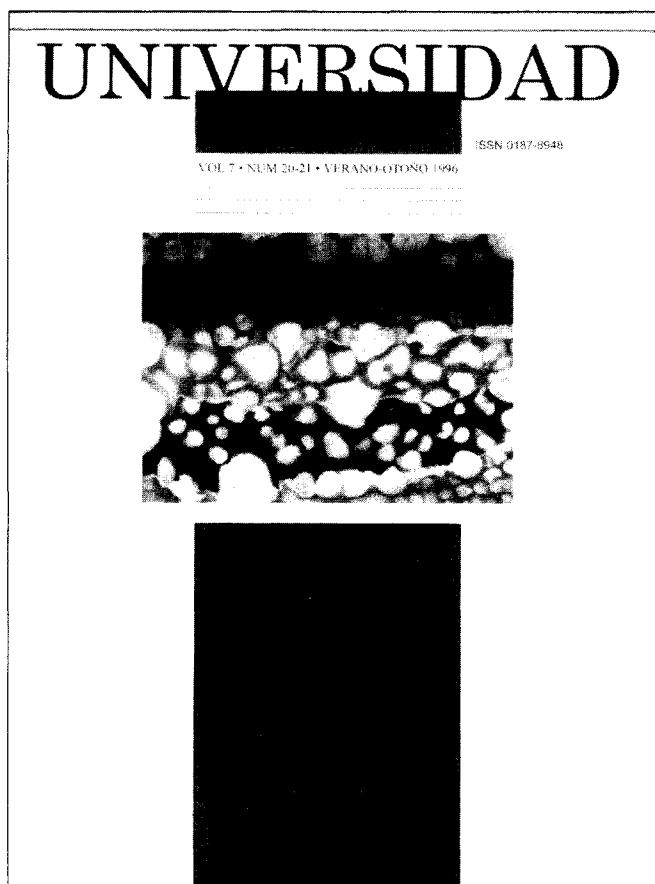
La economía mundial se transformó en dos regiones que muestran sus contrastes:

- a) Los países industrializados del primer mundo junto a los subdesarrollados del tercero.
- b) El desarrollo de una fuerte tendencia a la globalización, en correspondencia con las fuerzas más profundas de la producción y el comercio mundial, con base en el desarrollo tecnológico de las telecomunicaciones y la informática.

El desarrollo de la economía mundial se ha caracterizado por su elevada heterogeneidad al interior de cada grupo y por la acentuación de los problemas de desigualdad y pobreza. En los países desarrollados se perciben sustanciales avances en la apertura financiera y comercial, mejoramiento del nivel de vida y creciente industrialización; el tercer mundo, en cambio, aumenta la vulnerabilidad de sus sectores ante los avances del proceso globalizador, al enfrentarse a tendencias que impactan en forma adversa a sus políticas de desarrollo, que tienen graves efectos sobre millones de habitantes.

La apertura mexicana

La economía mexicana registró un amplio período de elevada protección comercial desde fines de la segunda guerra mundial hasta los ochenta, cuando tuvo que



enfrentar al nuevo proceso de integración comercial. Esto debido a un cambio en favor de las fuerzas del mercado definido por drásticas medidas desregulatorias y por la liberalización de flujos de capital, tecnología y servicios que, en conjunto, alentaron una economía globalizada e interdependiente.

El reto era consumir una incorporación modernizada a la economía internacional. La estrategia comercial se orientó a la exportación manufacturera y en este proceso jugó un importante papel la capacidad de negociación.

Con base en un cambio significativo de las estrategias gubernamentales, aunado a la insistencia de las "recomendaciones" externas (los planes Baker y Brady) sobre política comercial, México inició la reducción de aranceles y la eliminación de barreras arancelarias.

De esta manera se redujeron las posibilidades de financiar el aumento de las importaciones por medio de un incremento de las ventas externas. La presión para incrementar las exportaciones no tradicionales remitió a la búsqueda de IED. El problema de la deuda externa y las restricciones financieras internacionales dieron paso a un periodo de renegociación permanente a cambio de no interrumpir el servicio y continuar dentro de los respectivos mercados. (Correa, 1995.)

A esta postura se agregó la política de liberación comercial, cuyo objetivo era generar divisas para cubrir los compromisos de la deuda y contar con un mínimo de crecimiento. Algunos de sus instrumentos fueron la sustitución de los permisos previos en aranceles y la disminución de los niveles arancelarios. Se buscaba la mayor participación en las negociaciones comerciales internacionales, tanto multilaterales como bilaterales a través de las exportaciones manufactureras.

Las restricciones al flujo de recursos externos para cubrir las importaciones trataron de revertirse con la devaluación de la moneda, ello llevó al país a una fuerte competencia por los mercados de las naciones industrializadas. A su vez, se presentó una caída de los precios internacionales de muchas exportaciones tradicionales como petróleo, azúcar, café, carne, frutas y verduras, entre otros, sin embargo, aumentó el volumen de las exportaciones aunque no significó un incremento correlativo en la disponibilidad de divisas.

Con este tipo de política económica se profundizaron los problemas: los precios internos aumentaron, engrosando la inflación; los salarios y remuneraciones evidenciaron la reducción del poder adquisitivo hasta niveles de pauperización.

Se distinguen dos grandes etapas en este modelo; la inicial, a partir de 1983, considerada gradualista y que abarca hasta 1986. En ella destacan la sustitución de los permisos previos por el arancel como instrumento principal de la política de protección, y la disminución de la tasa arancelaria máxima. La incorporación de México al GATT formó parte de esta estrategia global.

La segunda etapa manifiesta el aceleramiento y profundización del proceso de apertura comercial, marcada por la liberalización excesiva e indiscriminada de la economía, la desregulación de la inversión extranjera en 1989.

Entre lo más relevante de esta etapa destacan la sustitución de las fracciones arancelarias del permiso previo por el arancel; la rebaja unilateral del arancel máximo –más allá de lo que se había negociado con el GATT–, la negociación y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. También se incluye la adecuación de los mecanismos de promoción de exportaciones y de defensa contra las llamadas prácticas de comercio desleal (*dumping*, subsidios) a las nuevas condiciones del comercio internacional.

México entró a las negociaciones multilaterales y logró el reconocimiento de "nación en desarrollo", motivo por el cual contó con alguna flexibilidad en su política industrial y comercial, aún así, tuvo grandes

desventajas y se sometió a las reglas desiguales del GATT. Por ejemplo, el tema de la soberanía en el manejo de los recursos naturales, el papel del sector público y sus empresas en la economía, los subsidios agrícolas y la política arancelaria.

Con respecto al primer punto, se reconoció el derecho soberano del país, pero lo cierto es que el margen de manejo flexible quedó en entredicho. el siguiente tema es de los más discutidos, pues se cuestionó la política comercial de precios y tarifas de las empresas públicas, vitales para el desarrollo nacional; se argumentó que tendrían que ceñirse en sus compras a las reglas del mercado, lo cual restringió la posibilidad de estimular la producción nacional por esta vía.

En lo que se refiere a los aranceles, las políticas internas de "racionalización de la protección" fueron más allá de las normas del GATT, el problema fue que después de este paso, ya no se pudo dar marcha atrás, con todos los inconvenientes para realizar una política industrial diferente.

Aunado a la problemática de la negociación multilateral, se incorporaron otros temas: los servicios, la inversión extranjera, la conversión de deuda en capital y el acuerdo bilateral con Estados Unidos, son sólo algunos de ellos.

En materia de servicios, la actividad más importante de la economía internacional, México no contaba con ninguna posibilidad de competir con las grandes potencias, es más, ni siquiera existía en el país un registro confiable de sus transacciones.

Finalmente se dio a conocer la conformación de acuerdos bilaterales de comercio con E.U., y, las desventajosas condiciones en que se han negociado tradicionalmente: esta situación es sólo una expresión de la desigual relación, ya que es nuestro principal mercado, y lo que importamos de su territorio es vital para que funcione la economía.

Las exportaciones mexicanas representan un 5% de su comercio exterior, y lo que nos compra son productos que fácilmente encuentra en otros mercados. Por esta causa exigen tratos más liberales y favorables a sus empresas o se imponen sanciones y restricciones a los productos mexicanos de exportación, tal como en la industria automotriz, la farmacéutica, el embargo atunero, el aguacate, la naranja, el jitomate, etcétera.

Con relación a estos retos se ha intentado tíbiamente la creación de un sustento industrial y social básico, para salir de la siempre complicada negociación internacional.

Los retos de la estrategia comercial

Con el cambio estructural las esperanzas se cifraron en el comportamiento de las exportaciones de mercancías; se apostó a su constante incremento para encontrar salida al estancamiento financiero. El período de gracia de siete años, estipulado en las negociaciones con la banca privada internacional, fue un lapso en el que definitivamente se consumaría la transformación hacia un país sumamente exportador.

Desde 1983 las ventas al exterior mostraron un avance notable, lo cual determinó el primer saldo positivo en la balanza comercial desde finales de la década de los cincuenta, el *superavit* en cuenta corriente se duplicó hasta 1985, y desde entonces, año tras año, se convirtió en *deficit* –por la caída de los precios internacionales del petróleo–, y pasó de 2 400 millones de dólares en 1988, a más de 28 000 en 1994.

En resumen, los eventuales mayores recursos provenientes de ventas al exterior, no han alcanzado la magnitud suficiente para dar lugar a un crecimiento sostenido de la actividad económica. Existen dudas acerca de lo positivo que resulta continuar por ese sendero, dos cuestiones son claves en el referido incremento: los bajos niveles de actividad económica existentes, lo cual se refleja en que, a precios de 1970, el producto de 1986 y aún el de 1996 sean menores que el de 1981 y, el deslizamiento del tipo de cambio que incide en una inestabilidad crónica de la economía mexicana.

De acuerdo con lo sucedido en los últimos años: mientras más descienden los niveles del PIB, mayores son las exportaciones de manufacturas, ello se debe a que como no hay suficiente demanda interna, se busca colocar los productos en el mercado internacional (el caso de la industria automotriz). Durante 1983 y 1986, años de grave contracción económica, fue cuando más crecieron las ventas de este tipo de mercancías.

Desde los comienzos del proceso de apertura comercial, el crecimiento del producto elevó en mayor medida el *deficit*, mientras que el estancamiento económico de los últimos tres años (1993-1996) no lo disminuyó. Las exportaciones presentan la tendencia al alza, pero el mayor grado de apertura se sostuvo en las importaciones, en virtud de lo cual el país acumuló un *deficit* comercial superior a los 55 000 millones de dólares a partir de 1990.

Las fuentes de financiamiento presentaron una capacidad de pago gubernamental limitada por el monto de la deuda pública, por lo tanto, su colocación entre extranjeros dependió del diferencial entre las tasas de

interés internas y las extranjeras, en favor de las primeras; así como del nivel apropiado de reservas que garantizaran la libre convertibilidad.

Los flujos de capital extranjero en los mercados de dinero y capitales alcanzaron presencia tan significativa que, de 1989 a 1993, los flujos por inversión de cartera llegaron a ser del 8% del PIB. En este último año, la economía mexicana empezó a mostrar signos importantes de descenso en el financiamiento del *deficit* comercial, junto al estancamiento económico. (Correa, 1996.)

Ante las dificultades de acceso a nuevas fuentes de financiamiento se recurrió a la devaluación monetaria, al mejoramiento de la productividad al deterioro de los salarios y como estrategias para lograr las ventajas necesarias a la competitividad internacional.

La estructura de las exportaciones cambió; el peso de las no petroleras aumentó en el período de 1983 a 1994. Tres fases de la política económica mexicana afectaron y condicionaron su desempeño:

1. Desde 1983 se preparó la apertura comercial y otras reformas estructurales.
2. En 1985 se emprendieron los programas de liberalización y apertura comercial realizando la desgravación arancelaria.
3. Desde 1987 se promovió el desarrollo del sector externo con nuevas políticas comerciales, tanto bilaterales como multilaterales, junto a estrategias de estabilización monetario-cambiaria, de inversión y endeudamiento público, afectando de manera considerable el entorno macroeconómico del país.

Las exportaciones partieron de un nivel elevado y crecieron 32% hasta 1994 con una tasa media de crecimiento anual de 2.6%, este comportamiento se vió afectado por dos caídas consecutivas, una en 1985 y, de forma más severa, en 1986, cuando las exportaciones se redujeron en 41%. El factor desestabilizador en 1986 fue la caída abrupta del precio internacional del petróleo (provocó el desplome súbito de todo el sector externo mexicano). Hasta 1985 las exportaciones de PEMEX aportaban más de cuatro quintos de las ventas externas de las principales empresas exportadoras.

Al examinar la evolución exportadora en los subperíodos 1983-1988 y 1988-1994 surgen diferencias relevantes en cuanto al patrón exportador, en el primero, las exportaciones cayeron 28.6% (las de Pemex disminuyeron 54.5%), pese a que las ventas de las

empresas privadas y las transnacionales se incrementaron 123.5% y 200.3%, respectivamente, en el segundo período las exportaciones registraron tendencia a la alza, con un incremento de 85.4%.

Debido a los aumentos de 152.4% en las ventas externas de las empresas transnacionales y de 244.6% en las empresas privadas; las de Pemex cayeron 5.1%, por lo tanto, el sector externo se modificó radicalmente. Para 1994, Pemex realizó 28.4%; las empresas privadas 40.7% y las transnacionales el 30.9%. (Chavez, 1996.)

En este sentido es posible hablar de un cambio estructural, el cual fue resultado de la modificación del modelo nacional de industrialización y comercio exterior y de las alteraciones severas en el funcionamiento del mercado petrolero internacional en los ochenta, ambos elementos establecieron gradualmente una posición distinta de México en los diferentes planos del mercado mundial.

El comercio mexicano se expandió en las diversas regiones del mundo, creció hacia países industrializados y disminuyó en el área de países en desarrollo. En el primer caso se dirigieron 88%, en 1987 y para 1993 fue de 92.3% (+4.3). Mientras que las exportaciones hacia los países en desarrollo disminuían de un 11.5% a un 7% en el período (-4.5). (De la Rosa, 1995.)

Por lo que respecta a las importaciones, su incremento fue especialmente notable desde 1983, debido a que manifestaron un crecimiento de 588.6% y una TMAC de 19.2%.

Sin embargo, también se presentan dos fases muy diferenciadas. De 1983 a 1988 las políticas contraccionistas indujeron a una TMAC de 9.5% de las importaciones, que se puede juzgar como relativamente modesta, habiéndose registrado un decremento (-21.5%) en 1986. (Chavez, 1996.)

Las tendencias de reactivación productiva que se observaron a partir de 1988, alcanzaron una TMAC del 21%, lo que permitió un saldo comercial de *superavit*, aunque reapareció y creció rápidamente el saldo comercial deficitario en el sector externo nacional.

Al inicio de período las principales importaciones eran las estatales (Pemex; con 60.5%), seguidas de las transnacionales (41.%) y las empresas privadas nacionales (14.5). Para el último año las privadas quedaron en primer lugar (58.25%), seguidas por las transnacionales (41.5%) y las estatales con apenas 0.03%.

Es claro que el nuevo patrón de comercio exterior también ha modificado la estructura de las importaciones, debido a las dinámicas desiguales que manifiestan las diferentes empresas privadas nacionales y transna-

cionales de los sectores, ya que quedaron como ejes del sistema productivo debido a las orientaciones estratégicas de la política económica aplicada desde 1983. (Chavez, 1996.)

Las importaciones provenientes de los países industrializados disminuyeron, mientras que se incrementaron las de los países en desarrollo, las primeras se contrajeron de un 93.4 a un 88.7% (-4.7), mientras que las segundas aumentaron de 5.2 a 10.8% (+5.6) en el período. (De la Rosa, 1995.)

La apertura comercial en términos generales no ha sido muy satisfactoria, pues las importaciones totales crecieron a un ritmo muy superior que el de las exportaciones, debido a ello, el *deficit* comercial es cada vez más amplio a partir de 1988.

En la realidad, parece que nos alejamos del objetivo de aumentar las exportaciones no tradicionales e instrumentar una sustitución eficiente de las importaciones, en virtud de que buena parte de las importaciones son bienes intermedios, que, si bien contribuyen a la formación de un bien final exportable propician la elevación del *deficit* que afecta el saldo de la cuenta corriente. Además, el ajuste estructural en cuanto a modernización de la planta productiva no ha madurado plenamente.

De lo dicho se desprende que, pese a los esfuerzos productivos, la inserción comercial no ha dado muestras de mejoría. Acaso un resultado positivo y nada despreciable es que la economía mexicana ya no depende tanto de las exportaciones tradicionales, a pesar que los productos mexicanos son numéricamente pocos y escasamente competitivos. En realidad, la escasamente ventajosa inserción tiene mayor relación con las importaciones y sus determinantes.

Consecuencias del error de diciembre

La brusca devaluación del peso a fines de 1994 puso de manifiesto que doce años de apertura a la globalización no fueron suficientes para dar solución estructural a los desequilibrios macroeconómicos —en particular el *deficit* en cuenta corriente— que precipitaron las crisis recurrentes de la economía mexicana a partir de 1976.

El cambio estructural, llevado a cabo a través de la desregulación generalizada de la actividad económica no se tradujo ni en la modernización de la planta productiva, ni en una mayor estabilidad; mucho menos se erradicaron los grandes rezagos sociales.¹

El resultado: una economía en proceso de desindustrialización, desarticulada cada vez más de su merca-

do interno y, a su vez, supersensible a los inciertos movimientos internacionales de capital. Además de la desmedida polarización que estructuralmente ha segmentado a los diferentes sectores que conforman nuestra sociedad.

El modelo ha generado efectos extremadamente asimétricos, debido al enfrentamiento entre fuerzas desiguales, lo que ha llevado irremediablemente a la concentración del poder económico. Éste, también producto del aumento del fondo de acumulación que acompañado de ciertas disposiciones como la disminución del *de ficit* fiscal, eliminación del encaje legal y la reprivatización de la banca, constituyen las medidas tomadas para la inversión poco productiva del sector privado.

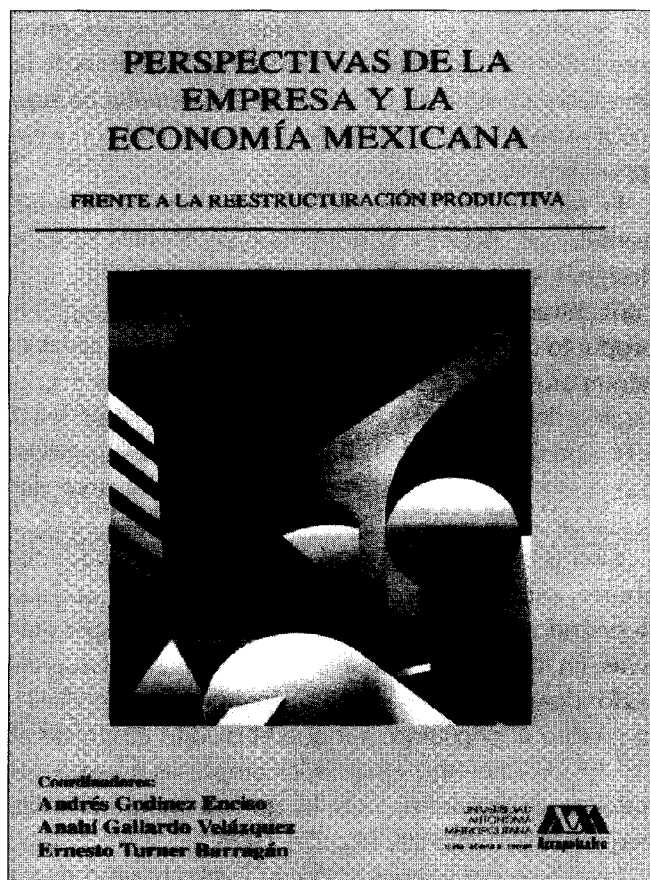
Una porción creciente del excedente global y del ahorro externo se canaliza al mercado de valores, desviándose hacia inversiones enteramente especulativas. En forma simultánea, la banca comercial asignaba fondos financieros —el 28%, en diciembre de 1993— al crédito al consumo, aunque el crédito empresarial creció se concentró en grandes empresas transnacionales y de servicios, con lo que se marginó a las pequeñas y medianas. (Aguila, 1996.)

La expansión y renovación de la planta productiva se inhibió más por la contracción del mercado interno y el incremento de la capacidad ociosa, resultantes de la compresión del fondo salarial. En este contexto, la inversión productiva y la formación de capital fijo productivo fueron insuficientes.

La brecha entre el ahorro interno y el externo contra la inversión productiva se debió a varios fenómenos: por lo menos hasta 1988 muchas empresas pudieron reducir sus costos de producción sin necesidad de invertir en la innovación tecnológica de la planta productiva. Esto se debió a la contracción de los sueldos y salarios, así como a la intensificación del trabajo, lo que fue posible por la flexibilización de las relaciones laborales que llevaron consigo la mutilación generalizada de los contratos colectivos de trabajo.

En segundo lugar, el desproporcionado poder de los nuevos grupos financieros, receptores del apoyo decidido de los organismos financieros internacionales y del proteccionismo gubernamental, indujo a que la reestructuración productiva se subordinara al servicio de la deuda, lo mismo que a la consolidación de dichos grupos.

La rentabilidad de las inversiones no productivas —en valores de renta variable, fija, y en divisas— superó en promedio a las productivas, debido a la combina-



ción de varios factores: política monetaria restrictiva de altas tasas de interés; una regulación perversa del funcionamiento del mercado de valores; la ausencia de control de cambios; una política fiscal que exige a la ganancia especulativa. Todo aunado a la necesidad de atraer capitales externos para financiar el creciente *deficit* de la cuenta corriente, constituyó el origen principal del crecimiento exponencial de la deuda externa en los primeros meses de 1995.

La capacidad de generar empleo decreció debido al estancamiento de la producción y de la inversión productiva, atribuidos al curso de la crisis misma. También afectaron los resultados de los fenómenos propios de la reestructuración como el aumento de la productividad y especialmente el desmantelamiento de la planta productiva, que prácticamente arrasó con la pequeña y mediana industria, lo cual desarticuló a las cadenas productivas.

Por su parte, la depresión salarial crónica es la contrapartida de las exorbitantes ganancias financieras de las nerviosas élites especuladoras, elemento estructural de la moderna sociedad mexicana.

La profundidad de la recesión en la que está inmersa la economía desde diciembre de 1994 se debe, tanto a la gravedad de los desequilibrios estructurales del

sistema, como a la inquebrantable voluntad del régimen por garantizar las ganancias de los grupos financieros nacionales y extranjeros a costa de seguir debilitando el aparato productivo y de posponer indefinidamente la solución de los grandes problemas nacionales.

La industria automotriz

Considerada como pilar del actual modelo de desarrollo industrial, contribuye con 2.2% del PIB nacional; el 11% de la producción manufacturera; da empleo a 400 mil trabajadores. Es también sector exportador dinámico, debido a que en 1995, las ventas externas se incrementaron en 41% respecto al año anterior. Su influencia se extiende a la balanza comercial, generación de empleos, cadenas productivas y desarrollo tecnológico.

Al parecer, de esta manera se cumple el programa de política industrial que busca inducir un mayor desarrollo de agrupamientos industriales regionales de alta competitividad. Los beneficios de los conglomerados industriales se hacen patentes en los corredores de la Industria Automotriz Mexicana (IAM), Saltillo-Monterrey, el Bajío, Aguascalientes, Chihuahua-Ciudad Juárez y Puebla.

Estos agrupamientos se consolidan mediante

...el trabajo conjunto de la Secofi y los productores automotrices, que permite detectar y destrabar los problemas que inhiben un desarrollo automotriz adecuado... así mismo, se crearan las condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta de productos, y se ampliará y fortalecerá el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación, *además*: la participación activa en el comercio internacional ha sido un elemento fundamental para impulsar el desarrollo de la industria automotriz de México. (Blanco, 1996).

El párrafo anterior indica que el buen desarrollo de esta industria, ejemplo del modelo de globalización mundial, tiene a la base labor conjunta del gobierno mexicano y la voluntad de las empresas transnacionales.

La evolución de la IAM esta marcada por dos imprecisiones; la primera define el inicio del proceso de reestructuración industrial del sector a comienzos de la década de los ochenta, con el traslado de plantas al norte de la república. La segunda considera que ese

proceso de reestructuración industrial presupone una homogeneidad tecnológica y la automatización del sector.

De estas imprecisiones se desprenden varios supuestos; por una parte, que la historia económica y laboral del sector automotriz se puede definir con base en las grandes empresas terminales y que la industria de autopartes tiene, por tanto, una importancia marginal. Otra idea es que, al tiempo que avanza el proceso de automatización, los trabajadores pierden el control sobre el proceso de trabajo.

Algunos antecedentes

Con base en sucesivos decretos presidenciales, el primero en 1962 y el último en 1989, el gobierno mexicano ha impulsado el desarrollo de este sector industrial por medio de medidas de política industrial orientadas a dos objetivos principales: la integración nacional de la industria y la expansión de sus exportaciones.

Una característica fundamental de la política y automotriz fue mantener el equilibrio entre la IED la inversión mexicana. Se aceptó que la industria terminal –o sea los productores o ensambladores– quedara bajo el control de la IED a cambio de conservar la industria de autopartes en manos del capital nacional mayoritario (asociado o no al capital extranjero).

Para lograr ese equilibrio, las reglas de la política automotriz consideraron disposiciones como las siguientes:

Mayoría de capital mexicano en las empresas productoras de autopartes.

Definición de un mínimo de contenido nacional en la fabricación de vehículos.

Que no se permita la integración vertical de la industria terminal.

Debemos aclarar que los orígenes de la reestructuración no se remiten a los primeros años de la década de los ochenta en la ciudad de Ramos Arizpe, sino a los municipios fronterizos a mediados de los años setenta, debido a un decreto regulador de la industria maquiladora de exportación, promulgado en 1972.

Dicho decreto sentó las bases para que se establecieran las maquiladoras de autopartes. En este sentido

la industria maquiladora bien puede considerarse como la fase inicial que probó la viabilidad y el éxito de un modelo basado en la exportación para el resto del país.

En lo que respecta al sector terminal, fue hasta el 20 de junio de 1977 que se publicó en el *Diario Oficial de la Federación*, un decreto sobre la industria automotriz que reformuló las reglas para establecer un estilo de industrialización orientado a la exportación cuyas metas fundamentales eran: reducir el déficit de la balanza de pagos, generar divisas, crear empleos y polos o conglomerados industriales.

La industria terminal de vehículos, la de autopartes fueron dirigidas al mercado interno fundamentalmente para la exportación y, por lo mismo, ha sido escenario de importantes cambios dentro del proceso productivo y en el empleo del sector manufacturero nacional.

La reestructuración industrial

Encontramos que la industria automotriz a nivel mundial es pionera en la reconversión de sus procesos de productivos, marcando la tendencia a desconcentrar ciertas fases, en una gama de empresas que se encargan de surtir las partes que se ensamblan en las grandes empresas armadoras, se afirma que en la actualidad el 85% de la fabricación de piezas se producen fuera de las plantas armadoras. (Bueno, 1995).

Así se manifiesta la importancia del rol que tienen las empresa de autopartes y la relación que existe con las terminales,

La reestructuración, entendida como adaptación de tecnologías, nuevas formas de organización del trabajo y establecimiento de renovadas relaciones laborales, entró en las plantas de ensamblaje y maquiladoras del norte del país y relegó a la industrialización hacia dentro, con ello la dicotomía entre industria terminal e industria de autopartes (con que se caracterizó al modelo de industrialización por substitución de importaciones) ha quedado, analíticamente, rebasada.

El auge que muestra la IAM tiene que contemplarse como el resultado natural y depurado de la exitosa asociación de intereses gubernamentales y empresariales tanto de la iniciativa nacional como transnacional, principalmente estadounidenses.

La voluntad se ha manifestado en la implementación de políticas de industrialización interna, priorizando apoyos a los segmentos con capacidad de reestructuración y exportación de corto plazo,

alentando la reprivatización, las facilidades para el ingreso del capital privado principalmente extranjero; la apertura comercial; la desregulación económica en general; el énfasis muy especial de la legislación en la materia; además de los incentivos que ha representado el TLC.

En la parte de complementación del proceso exitoso de la IAM, encontramos las políticas productivas y de mercado que las empresas multinacionales implementaron a partir del período inmediato a la crisis mundial del automóvil (1978-1982).

Entre tales políticas destaca la relocalización de las plataformas productivas externas de los países sede de los consorcios automotrices, mismas que propiciaron el desarrollo para la producción de exportación, creando por una parte, un nuevo boom en esta industria a partir de 1986 y por la otra, una crisis de sobreproducción.

Para lograr sus objetivos las empresas se obligaron a reestructurarse productiva, tecnológica y laboralmente; de esta manera, cuatro de las siete grandes empresas que conformaban el sector terminal de la IAM, iniciaron, entre 1980 y 1983 el proceso, trasladando instalaciones al norte del país. La producción de autos para la exportación, en particular la fabricación de motores y ensamble de sus partes han sido las actividades principales de estas plantas (GM y Chrysler en Ramos Arizpe, Ford en Chihuahua y Volkswagen en Puebla).

A partir de entonces la IAM creció sorprendentemente hasta 1981, año de crisis en producción y de ventas que condujo a una drástica reducción de personal, de plantas y de departamentos de producción (Renault cerró su planta Sahagún y, Dina al igual que VW y Ford, las de Cuautitlán), para enfrentar los severos problemas de la contracción que propició la caída más grave en sesenta años. Mientras tanto, el sector de autopartes para la exportación se encontraba en pleno auge económico.

La complejidad actual de la IAM, se manifiesta en la coexistencia de varios subsectores:

- a) El terminal tradicional orientado fundamentalmente hacia el mercado interno.
- b) Las autopartes que abastecen al subsector anterior y al exportador.
- c) La industria maquiladora de autopartes para la exportación.
- d) Las grandes empresas que ensamblan autos y fabrican motores para la exportación.

Ya no se trata, como antes, de un complejo integrado: Ford y, un conjunto de empresas de autopartes nacionales determinadas; hoy en día, las grandes plantas Ford, GM, Chrysler y Nissan en el centro de México, cuentan, además, con ensambladoras de motores en el norte y maquiladoras de arneses o vestiduras en las ciudades fronterizas.

La heterogeneidad

Podemos afirmar que en la IAM, no existe un proceso tecnológico homogéneo (automatización flexible y estandarización) en virtud que en 85 plantas automotrices en el norte del país observaron gran heterogeneidad productiva, tecnológica y en cuanto a empleo.

Las diferenciaciones no sólo se presentaron entre empresas automatizadas productoras de motores y empresas maquiladoras de cables para el sistema eléctrico, sino entre cada tipo de empresa y entre departamentos y plantas en un mismo domicilio fabril. (Carrillo, 1987.)

Por otro lado, una encuesta en la ciudad de Tijuana, sobre innovación tecnológica y estructura ocupacional reafirmó la hipótesis de heterogeneidad. Posteriormente, otro estudio sobre la industria electrónica en México, especialmente de plantas maquiladoras, llegó a la misma conclusión. (Carrillo, 1990.)

Para 1995, había alrededor de 500 empresas de autopartes de diverso tamaño y cuyo mercado era la producción de refacciones y piezas originales, tanto para el mercado interno como para la exportación directa e indirecta; esto último a través de las armadoras. De aquellas, alrededor de ciento quince empresas controlan el 80% del total de las ventas, a diferencia de países como Estados Unidos y Japón, la competencia entre las que dominan el mercado es prácticamente nula.

Se trata de empresas especializadas que acaparan casi la totalidad del mercado interno de un producto, abasteciendo por igual a las armadoras existentes en el país y colocando parte de su producción extranjero, sobre todo en Estados Unidos. La posición que guarda esta industria en la economía ha sido impulsada por el gobierno de diversas maneras: la ampliación de infraestructura y subsidios para su uso, incentivos a la inversión extranjera y apoyos por la vía legal.

Esta industria enfrenta nuevos retos provenientes del TLC, debido a que el proteccionismo se sustituyó por apertura de mercados. Eso propició que empresas de autopartes de diversos países se interesaran por

instalar plantas en México en condiciones de competencia desleal, a través del *dumping* para reducir costos.

De esta manera la alternativa viable para aquellos que quieren permanecer en el mercado es la formación de alianzas estratégicas con socios extranjeros que, además de proporcionar tecnología de punta, les permitan afianzar el mercado nacional y crecer hacia el exterior.

Otra estrategia que se complementaría con la anterior sería formar parte de un corporativo que les brinde solvencia financiera. Algunas empresas de menor tamaño han optado por maquilar para empresas más fuertes de autopartes.

En los últimos años la industria de autopartes ha sobrevivido en un mercado nacional recesivo, situación que se agudizó el año pasado, la venta interna disminuyó 70.4% (Ruíz, 1995). A este problema comercial se aunó el de tipo financiero, por el hecho de que muchas de estas empresas, con el objeto de aprovechar las nuevas reglas del juego del mercado internacional, optaron por fuertes inversiones en maquinaria, por lo que pidieron préstamos tanto en dólares como en pesos. Los efectos de esta crisis golpearon directamente a los trabajadores, suscitándose recortes masivos de personal, cancelación de programas de capacitación, disminución de horas y hasta de días de trabajo.

Aquellas plantas que han salido a flote son las que producen para el mercado mundial, lo que muestra que algunas de las empresas de este ramo ya están preparadas para competir en el mercado internacional: *la industria de autopartes realiza el 11% de las exportaciones mexicanas* (Cuevas, 1995).

Por lo que respecta a la industria terminal, encontramos que las ocho firmas automotrices instaladas en México con más 20 plantas en 11 Estados de la República, presentaron datos mixtos en su producción, en virtud de que la cantidad destinada al mercado nacional marcó una tendencia a la baja, mientras que los datos referentes a la exportación presentan tendencia a la alza.

Para el mercado nacional y considerando las unidades de importación, la venta al mayoreo acumulada fue de 118 mil 251 unidades que reflejaron una disminución de 73%, lo que equivale a 319 mil 113 unidades menos; en autos, la comercialización fue de 72 mil 809 unidades o 76.4% menos, mientras en camiones se mostró una venta de 45 mil 442 unidades, que representó una disminución de 64.7% en 1995.

Para el mercado de exportación, las ventas en el acumulado ascendieron a 541 mil 221 unidades, es decir 33.1% por encima del mismo periodo del año anterior; los autos, por su parte, indicaron un incremento de 20.8% en camiones ascendió 117%.

De las unidades exportadas, Norteamérica absorbió el 34.6% de incremento relación con el año anterior; a Centroamérica el volumen ascendió a 25.7% más, y a Sudamérica con una diferencia positiva de 60.4%.

En el Continente Africano la cifra se elevó a 860%, de 10, en 1994 a 96 unidades en 1995; en el caso de Asia la demanda disminuyó 91.5% con sólo 890 unidades colocadas (el año anterior fue de 10 mil 356 unidades).

Sin embargo, al mismo tiempo que los valores exportables crecen, es importante remarcar la tendencia de las importaciones, en términos del saldo del comercio internacional de la IAM.

Este fenómeno se da como consecuencia de la conjugación de varios elementos, destacando los altos



valores importados para integrar la fabricación de exportación. Mencionaremos el caso de VW y el de Ford.

Tiene una de las plantas más modernas para el ensamble de exportación y es la compañía con mayores niveles de exportación en esta década; está importando la mayor parte de sus componentes de ensamble. En promedio, las compras de importación representan más de cinco veces el valor de lo que importan las compañías nacionales.

El caso de Volkswagen de México es similar. Aunque es la empresa constructora del modelo de auto más integrado al país (Sedán), ahora desarrolla la producción de exportación (Golf y Jetta), comprando en promedio el 55% de sus componentes en el extranjero. La importación de vehículos en el primer cuatrimestre del año actual, ascendió a 18 mil 700 unidades, lo que significó un incremento de 209% con relación al mismo período del año pasado. (Cuevas, 1996.)

Como producto del TLC, y de las estrategias de globalización de las firmas automotrices, las diversas plantas que éstas tienen a nivel mundial se han especializado en ciertos productos; a la IAM, se le encarga básicamente la producción de autos compactos y subcompactos. El acabado de los productos se tiene que realizar mediante importaciones, las que, en 1993, fueron de aproximadamente 6 mil unidades. Para 1994, año en que entró en vigor el TLC, las compras de vehículos extranjeros se incrementaron cerca de 78 mil 500 unidades; para 1995, cuando se inició la crisis económica, éstas descendieron a 27 mil 600 vehículos; y en el presente año se espera que crezcan mucho más de 209%, como ha sido hasta la fecha (Duran, 1996.)

Otro elemento que interviene en el aumento de las importaciones es el pago de aranceles de los carros importados. En 1994 era de aproximadamente del 10%; en 1995, poco más de 9% y, en el presente año es de 7.7%.

Existe una desviación en la interpretación de la historia económica por aquellas personas que consideran que la industria terminal es fundamental para el desarrollo económico del país; aquí hemos tratado de apuntar que, con base en el proceso globalizador, las empresas se especializan en un segmento de la actividad económica y su participación es tan importante en la complementación elaboración del producto; no se puede afirmar cual es importante y cual no.

Por otro lado, la participación de los trabajadores en el control del proceso de trabajo es significativa, ya

que ha manifestado grandes transformaciones en su comportamiento debido al surgimiento de actividades totalmente automatizadas, al cambio de la política gubernamental, al desarrollo regional, a la mayor participación de la IED y al estancamiento de la economía nacional.

Otros factores importantes son los procesos de recalificación y ocupación de volúmenes importantes de técnicos, todo acompañado de estrategias que propician actitudes más de consenso que de conflicto, así como planes con nombres distintos que apuntan a los mismos objetivos, ya se trate de la industria terminal o la de autopartes.

La respuesta de los trabajadores es distinta en el sentido de que las plantas nuevas y más automatizadas del norte, con mujeres jóvenes y mayor volumen de técnicos calificados ofrecen menor resistencia que en las plantas del centro de la República con sindicatos fuertes, mano de obra de gran antigüedad y mayor especialización.

El mercado de trabajo a principios de la década pasada era producto, tanto de un período de auge productivo, como de las fuertes y exitosas luchas que los trabajadores desarrollaron. La intervención proteccionista del Estado y su papel moderador en la relación capital-trabajo, fueron elementos relevantes en la determinación del marco institucional de dicho mercado, el cual estaba apoyado en una fuerte estructura sindical, una rígida reglamentación legal y contractual en donde sobresalían las prestaciones económicas. El sistema de relaciones laborales presentaba un grado de homogeneidad considerable.

Las retribuciones a la fuerza de trabajo eran relativamente altas en comparación con otras ramas industriales y se basaban en salarios elevados, múltiples prestaciones y antigüedades promedio de más de 20 años (en Ford y GM), o bien, superiores a los 10 años (en VW o Nissan).

Los mecanismos de contratación individual de trabajadores, la delimitación de las categorías laborales, la definición del régimen de contratación (base/confianza), la limitación cuantitativa del trabajo eventual y los procedimientos para operar despidos o reajustes de personal, eran elementos especificados en los contratos colectivos y la estructura de las calificaciones era más o menos homogénea en las distintas empresas. En general, respondía a la típica base técnica fordista y al modelo organizativo basado en el taylorismo.

La composición de la fuerza de trabajo era mayoritariamente masculina y baja en escolaridad, su origen

era urbano y con antecedentes de trabajo mecánico en las plantas más antiguas ubicadas en la zona del D.F. En las plantas construidas hacia inicios de los años setenta, como VW y Nissan, los trabajadores tenían un origen preferentemente rural, como sucedía también con los obreros de las más antiguas Dina y Renault. La antigüedad y la edad de los trabajadores eran elevadas, sobre todo en los casos de la Ford, GM, Chrysler y la Dina-Renault; la ocupación en el sector era cercana a las 80 mil personas.

Con la reestructuración se presentaron las siguientes transformaciones en el mercado de trabajo: una relocalización geográfica del empleo, que tendió a desplazarse hacia el centro-norte y el norte extremo del país; la mano de obra se centralizó estadísticamente, en las plantas exportadoras y sobre todo en las maquiladoras, al tiempo que geográfica y organizativamente se vio fragmentada y dispersada en un gran número de localidades y plantas.

Ejemplo de lo anterior: en la empresa Ford, el 55.2% de sus 12 mil ocupados están en las maquiladoras, tal como sucede con el 80.5% de los 34 mil trabajadoras de GM. Esta última empresa tenía en 1989 un total de 28 maquiladoras de exportación, que estaban dispersas a lo largo de diez ciudades, 64% de las cuales son fronterizas.

En las plantas terminales del centro del país –con algunos procesos reconvertidos a la exportación– existió gran desempleo. Los casos más graves se presentaron en las empresas del grupo Dina, canceladas en 1986. En VW hubo despidos masivos de eventuales entre 1981 y 1983 y, en 1986 mil obreros de planta aceptaron despidos voluntarios.

El conjunto de cambios involucrados en la evolución de la IAM, ha tenido efectos importantes en la estructura de las calificaciones y en las características socio-económicas de la mano de obra, el panorama a nivel nacional de las calificaciones presenta los elementos de un modelo dualista, independientemente de su significado, pues más que una pérdida para los trabajadores en el contenido del trabajo, representa un debilitamiento en su capacidad negociadora colectiva frente a las empresas.

La reintegración de funciones y la polivalencia se han encuadrado en las reelaboraciones de la reglamentación laboral, que han implicado tanto la reducción de categorías y especialidades como su segmentación hacia el interior de las plantas.

Así, en las nuevas instalaciones exportadoras, como la de GM en Ramos Arizpe, los 250 trabajadores de producción que iniciaron las actividades, fueron ubi-

cados en cuatro categorías y los 125 trabajadores calificados de mantenimiento eléctrico y mecánico, en sólo dos, mientras que en Ford Hermosillo existe una sola categoría, la de trabajador polivalente.

El contraste se presenta en las plantas del centro del país, en donde hay varias categorías y un número muy elevado de especialidades, por ejemplo, en GM (D.F.) existían 14 categorías y 150 especialidades y en VW son 5 categorías de personal directo y 9 de indirecto, con 68 y 222 especialidades, respectivamente.

Ligada a los problemas de calificación se presenta la transformación de los mercados internos de trabajo de las empresas: por un lado, la más flexible norma de contratación y despido, de eventuales y aún de trabajadores de planta, abre dichos mercados al mercado externo; por el otro tenemos que el abandono de la antigüedad como criterio rector del escalafón pone como aspecto central a la capacitación polivalente, y sustituye al llamado “escalafón ciego” por uno que tal vez podría llamarse “meritocrático” o “taylorista”, en el contexto de un régimen de consumo de mano de obra basado en una amplia movilidad de los trabajadores a través de los puestos, las áreas y los horarios de trabajo.

En cuanto a las características socio-económicas de los trabajadores de la IAM, se puede destacar un proceso de feminización de la mano de obra (Ford en sus maquiladoras 37.5% son mujeres, en GM, el 58.5% y en Ramos Arizpe 20%. Mayor escolaridad (ocho años, en promedio, en el norte contra seis en el centro). Una menor edad (promedio de 20 años en el norte contra 30 y 35 en el D.F.). Escasa experiencia laboral (menos de dos años en el norte, cerca de 15 en el centro).

Con la negociación del TLC las reglas se flexibilizaron, pero se convino que la parte fundamental del decreto automotriz de 1989 quedaría en vigor durante el período de transición del tratado, esto es hasta el año 2003, aunque parezca un “logro” del nacionalismo gubernamental, la verdad es que se deseaba derogar el decreto automotriz para que operaran las fuerzas del mercado sin interferencias perversas del Estado.

La parte esencial del tal decreto subsistió con el TLC, gracias a la posición de la industria mexicana de autopartes, apoyada por la estrategia de las propias compañías transnacionales estadounidenses, que vieron en la permanencia temporal del decreto un medio para protegerse de la competencia de las empresas automovilísticas de otras regiones, específicamente de Japón y Europa.

De esta manera, resulta en los hechos que ya no se está cumpliendo el equilibrio “razonable” entre la IED y la inversión mexicana, postulado como parte de la estrategia de la política automotriz. La industria terminal, dominada casi totalmente por la IED y de modo principal por los capitales de Estados Unidos, tiene una participación creciente en el sector, en detrimento del capital mexicano que, en algunos casos, se ha retirado y en otros se ha vendido a capitales extranjeros.

El resultado del proceso global de la rama se considera como producto del fuerte impacto de las presiones del exterior, de las directrices corporativas que inciden directamente en el margen de maniobra de las empresas y de su enfrentamiento con las organizaciones sindicales democráticas, reduciendo su existencia a dos espacios diferenciados y sólo parcialmente conectados entre sí.

El primero de esos espacios, constituido por los restos del sindicalismo de los años setenta que se caracterizaba por su estrategia de confrontación y lucha democrática, hoy un agrupamiento defensivo, cuyas posibilidades reales de acción son muy limitadas; la Coalición Autónoma de Sindicatos de la Industria Automotriz (CASIA).

Los recortes de personal y los cierres de plantas han restado efectivos a este espacio sindical, en virtud de que el saldo de sus negociaciones es demasiado desfavorable, situación que se refleja en las pérdidas de contenido en sus contratos colectivos de trabajo.

Es por eso que la atención a los recursos humanos se circunscribe a poner énfasis en la configuración formal de la nueva cultura de colaboración, como si esto, automáticamente, fuera asimilado y adoptado por los trabajadores que conforman una empresa donde se ha mermado la capacidad de acción perdido las condiciones de contratación.

El segundo espacio se pone de manifiesto con el retorno del oficalismo sindical a nivel nacional de la CTM, que recuperó el carácter mayoritario que desde los años setenta había perdido en el sector, con una estructura sindical sumamente segmentada en donde el contacto entre secciones es nulo y las condiciones de contratación resultan notoriamente inferiores a las que se habían conquistado.

El rol de los sindicatos en general, es considerablemente limitado, aunque es importante anotar que el conflicto sigue constante tanto en las viejas plantas reconvertidas, como en las muy nuevas y modernas de Aguascalientes, Baja California, Chihuahua y Sonora, en donde los enfrentamientos entre empresas y sindicatos, así como las pugnas intersindicales son caracte-

rísticas. En cambio, el centro del país presenta un carácter eminentemente defensivo.

A manera de conclusión

El proceso de globalización basado en la libertad del mercado con miras a la integración económica, financiera y comercial, fomentada y difundida por las economías hegemónicas del primer mundo, resulta una falacia, ya que en realidad esas naciones son las primeras en practicar una política proteccionista, puesto que sus principales empresas reciben apoyo de las grandes instituciones financieras mundiales que se encargan de presionar para que se cumplan las reglas no escritas en favor de las altamente beneficiadas (las transnacionales.)

La apertura comercial y financiera de la economía mexicana ha seguido una reforma estructural para modernizar su planta productiva y adecuarla a los requerimientos de la globalización, objetivo loable, pero sin fundamentación racional; sus efectos se han dejado sentir en la marcada dualidad del sistema económico, fomentando una área dinámica de punta y altamente tecnificada con base en la inversión extranjera directa, que atiende preferentemente al sector externo de la economía.

En el otro extremo, se presentan las actividades sometidas a técnicas tradicionales, al margen de las facilidades crediticias y alejada de las políticas de fomento del mercado interno. En estas desfavorables condiciones se enfrentan a la competencia externa, que cuenta con productos más baratos, de mejor calidad, con excepción de impuestos, manejo de *dumping* o bien, del contrabando mismo.

La Industria Automotriz Mexicana es uno de los ejemplos del modelo de la reestructuración a la globalización, en ella existe una gran comunión entre Estado y consorcios para atender al mercado internacional en condiciones competitivas, utiliza poca mano de obra altamente tecnificada; elevada productividad por hombre ocupado; obtiene altos rendimientos económicos: en fin, presenta una nueva cultura organizacional dirigida al no conflicto, a la colaboración, al involucramiento de los trabajadores en el proceso productivo.

En esta relación se reconoce por un lado el énfasis que se ha realizado en el aspecto técnico, y que a conducido a una reconfiguración total de la cultura organizacional de la IAM, basada fundamentalmente en el cambio de las relaciones de trabajo permeada

por la tendencia tecnocéntrica en las innovaciones. Es decir, se ha privilegiado la inversión en máquinas más flexibles, que al cambiar ciertos elementos pueden producir diversos productos, también ha habido interés en la robótica y en procesos más automatizados que sustituyen a la mano de obra.

En verdad algunos grupos mexicanos importantes han tenido éxito en el negocio de exportación, pero es necesario aclarar que la contribución de la rama de autopartes, en el sector automotriz total es y amenaza ser cada vez menor. Contribuyen varios factores: la flexibilización de las reglas del decreto automotriz, la falta de cumplimiento cabal por la industria terminal, la ausencia de una política más activa e imaginativa del gobierno para darle impulso y apoyar la inversión nacional, a lo que se han sumado los efectos coyunturales y estructurales de la crisis mexicana.

Por otro lado se han generado estrategias tendientes a reducir las remuneraciones, prestaciones, alargamiento de jornadas, flexibilización polivalente de las funciones y de los procesos de trabajo, redundando en mayor desempleo y un empequeñecimiento del mercado interno; la industria terminal ha respondido con mayores exportaciones, pero con poco impacto en las cadenas productivas nacionales por tratarse de operaciones que, en buena medida, se pueden identificar (por lo menos en la mayoría de los casos) como de maquila.

Estos resultados son el costo de la dependencia, ganamos exportaciones, perdemos desarrollo interno y soberanía. Por eso podemos decir que: "en los efectos de la globalización, no todo es miel sobre hojuelas".

Fuentes bibliográficas

- Buzo de la Peña, Ricardo, Las alternativas de la apertura geoeconómica de México ante América del Norte, *Reestructuración de la Economía Mexicana*, UAM-A/Universidad de Colima, México, 1995.
- Escobar Montero, Cecilia, *La Comunidad Económica Europea*, UNAM, Coordinación de Humanidades, México, 1985.
- Gómez Solórzano, Marco A., "Las transformaciones del proceso de trabajo en escala internacional", *La Reestructuración Industrial en México. cinco aspectos fundamentales*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1992.
- Green, Rosario, *Los organismos financieros internacionales*, UNAM, Coordinación de Humanidades, México, 1986.
- Maira, Luis, "Los cambios en la hegemonía internacional de Estados Unidos y su impacto sobre América Latina", González Casanova, Pablo, *México ante la crisis*, Siglo XXI, México, 1987.
- Ramírez Brun, José, *El Tercer Mundo. Pasado, presente y perspectivas*, UNAM, Coordinación de Humanidades, México, 1985.

- , *Países en desarrollo y sistema internacional*, UNAM, Coordinación de Humanidades, México, 1986.
- Witker V., Jorge, *Las Economías Mixtas*, UNAM, Coordinación de Humanidades, México, 1985.
- , *El GATT*, UNAM, Coordinación de Humanidades, México, 1986.

Publicaciones periódicas

- Blanco Mendoza, Herminio, "Conferencia en Puebla, Pue.", *El Financiero*, México, mayo 29, 1985.
- Bueno, Carmen, "La cultura organizacional de las empresas de autopartes ante la Globalización", *El Cotidiano*, núm. 73, UAM-A, México, 1995.
- Calzada Falcón, Fernando, "Perspectiva y límites de la apertura comercial", *El Cotidiano*, núm. 19, México, 1987.
- Carrillo V., Jorge, "La Reconversión en la industria del automóvil", *El Cotidiano*, núm. Especial 1, UAM-A, México, 1987.
- CEPAL. Comisión económica para América Latina, "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1994". *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 2, México, febrero, 1995.
- Correa, Eugenia, "La política monetaria estadounidense y los mercados emergentes de América Latina". *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 12, México, diciembre, 1995.
- , "Inversión de cartera y sector externo en la economía mexicana", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 4, México, abril, 1996.
- Cuevas, Fausto, "Conferencia análisis económico de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA)", *El Financiero*, México, 1996.
- Duran, José A., "Producción y ventas en la automotriz", *El Financiero*, México, mayo 21, 1996.
- Ruiz Mendoza, Pedro, "Análisis económico del vicepresidente de la Industria Nacional de Autopartes (INA)", *El Financiero*, México, noviembre, 1995.
- UNCTAD, "Conferencia sobre Comercio y Desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 5, México, 1995.
- Sauri, Gustavo. Análisis Económico", *El Financiero*, México, mayo 16, 1996.

Otros documentos

- , "La industria de autopartes en el Norte de México", *El Colegio de la Frontera Norte*, Tijuana, México, 1985.
- Garrido Noguera, Celso, *Soberanía monetaria y cooperación financiera internacional*, *El Cotidiano*, núm. 71, UAM-A, México, septiembre, 1995.
- Ianni, Octavio, "Estado-nación y globalización, en *El Cotidiano*. núm. 71. UAM-A. México, 1995.
- Ibarra Muñoz, David, "Algunas experiencias devaluatorias", *Comercio Exterior*, Vol. 45, núm. 3, México, 1995.
- Morales Novelo, Jorge, "Globalización y Comercio", Sánchez Daza, Alfredo y González García, Coord. *Reestructuración de la Economía Mexicana*. UAM-A/Universidad de Colima, México, 1995.
- Olmedo Carranza, Bernardo. Industrialización y Sector Externo en América Latina y México, *Comercio Exterior*, Vol. 46, núm. 2, México, 1996.

GLOBALIZACIÓN E INTERNET

JUGLARES DE NUESTRO TIEMPO

César Medina Salgado
Mónica Espinosa Espídola

Profesores investigadores del Departamento de Administración UAM-A

...la metáfora de la supercarretera no es totalmente adecuada. La frase sugiere paisaje y geografía, distancia entre puntos, e insinúa que ha de viajarse de un lado a otro. En realidad, uno de los aspectos más destacables de esta nueva tecnología de las comunicaciones es que eliminará la distancia.

William Henry Gates, 1995.

¿Por qué denominar al fenómeno de globalización y al *e-mail*, llamado Internet como los juglares modernos? Los juglares fueron aquellas personas que en el medievo, a cambio de estipendio o dádiva, cantaban o recitaban poesías de los trovadores, bailaban, hacían juegos y truhanerías, y viajaban de ciudad en ciudad para difundir historias ocurridas en distintos lugares.

El término juglar (del latín *iocularem* gracioso, chistoso, picaresco), aparece a mediados del siglo XI en documentos localizados en Hastings, Nájera y Huesca. El juglar era un personaje diestro en diversas clases de ejercicios circenses, vivía de las actuaciones que realizaba en calles y mercados; en las residencias de los reyes y señores. Difícilmente un individuo podía poseer todas las habilidades juglarescas; la diversidad de éstas determinó la necesidad de crear palabras específicas para aludir las distintas actividades del juglar, quien no pocas veces se vio emparentado o confundido con tipos sociales más o menos afines. Así, la voz "juglar" se asocia con otras como albardán, bufón, mimo, ministril, caballero salvaje y goliardo. Tiene también versiones femeninas en la juglara o juglaresca, la soldadera, la danzadora y la cantadora.

La reputación del juglar nunca fue estable. Los moralistas solían acusarlo de adulador, hipócrita y

disoluto. El IV concilio de Letrán (1215) prevenía a los clérigos de todo contacto con juglares. Tales medidas fueron mencionadas en el Sínodo de Urgel (1227) y en el concilio de Valladolid (1228). Jaime I, El Conquistador, y Alfonso X, El Sabio, decretaron leyes en el mismo sentido; sin embargo, ambos monarcas paliaron estas prohibiciones con su propia actuación y sus escritos.

El juglar no sólo subsistió en la corte de los reyes y grandes señores, sino que, a menudo, figuró en ellas como elemento imprescindible. Algunos gobernantes se valieron de la popularidad del juglar para utilizarlo como mensajero o instrumento de propaganda política.

Por otra parte, ciertos moralistas adoptaron actitudes juglarescas para dar mayor difusión a sus ideas. En el siglo XIII, San Francisco de Asís y sus discípulos se denominaron "*ioculatores domini*" (juglares del señor); Berceo era el "juglar" de Santo Domingo y Llull; creó en Blanquerna la figura del juglar del valor, propagador de la fe en el mundo. El mismo Llull, en coincidencia con el obispo Thomas de Cabham, formuló una distinción entre los juglares líricos y los narrativos épicos; condenaba a los primeros como perversores de la sociedad y elogiaba a los juglares narrativos (*refendarii*) como vehículos de una ameni-

dad sana y educativa. Menéndez Pidal sitúa en la primera mitad del siglo XV la declinación del juglar en cuanto a compositor y cantor de poemas. El término juglar desapareció de las cortes renacentistas, las cuales, no obstante, siguieron bien provistas de músicos, albardanes y otros tipos afines.

Este recorrido histórico sirve como punto de partida para establecer un parangón entre Internet, la globalización y los juglares. De manera análoga al juglar, la fuerza global se mueve y expande por distintas latitudes del mundo como otrora hiciera el juglar; Internet es un medio de comunicación que difunde noticias, recetas de cocina, música, catálogos comerciales, conocimientos científicos y, de manera paulatina, se incorpora a la vida cotidiana.

Internet, al igual que el juglar sirve como medio de difusión de noticias, datos e información; no emplea canciones de gesta o romances, sino medios electrónicos modernos, y tiene un alcance mucho mayor que el de los juglares, dadas las limitaciones espacial y de desplazamiento a que se veían sujetos en sus recorridos. Internet no tiene este problema, ha podido derribar las limitaciones impuestas por el tiempo y el espacio. En este sentido es un juglar poderoso que tiene como proyecto fundamental posibilitar el fenómeno globalizador.

Internet nació en la década de los sesenta como un proyecto científico y militar estratégico que buscaba dos objetivos fundamentales: 1) probar la conexión de sistemas computacionales en red; 2) hacer de éstos algo infalible (probablemente los diseñadores pensaban en un potencial conflicto bélico mundial de naturaleza nuclear). Con este instrumento se preparaba al mundo para recibir en su seno a la fuerza globalizadora.

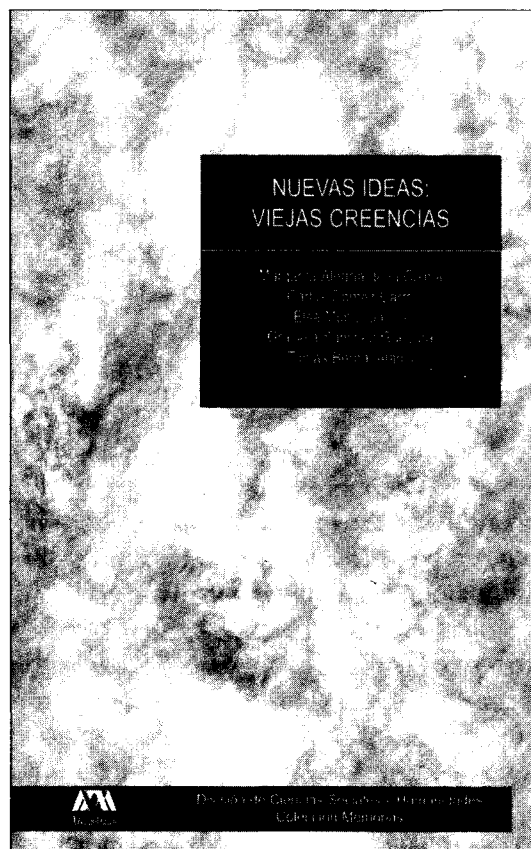
En su inicio la operación de Internet pretendía salvar los costos y el tiempo implicados en las comunicaciones. Sune Carlson define los costos de transmisión en función de la distancia geográfica, del canal de comunicación; los costos de interpretación, y los de recolección, que son influenciados por la distancia cultural (Carlson, 1974). Si se acepta la definición establecida por Carlson, Internet ha resuelto en gran medida los primeros dos factores que influyen en la transmisión, pero ahora se concentra en solventar de manera adecuada los factores restantes. Quizá el factor de mayor peso será el referente al manejo de distintos valores y códigos jurídicos (Gates, 1995.), aspectos que tienen referencia inmediata con el distanciamiento cultural.

Internet busca ahora romper los nuevos obstáculos generados por la omisión de la función connotativa que

se vincula a la propia del diálogo cara a cara. Por ello, el *e-mail* (correo electrónico) conjuga ahora *software* y equipos multimedia a fin de observar al interlocutor o interlocutores de diversos nodos remotos (Welch, 1995. Y Cheek, M., 1994). Pero aún con estos adelantos el ciber-espacio no puede igualar el calor humano que se genera en una conversación que ocurre en un café o en un convite, ya que se involucran otros sentidos.

Al vincularse con el ciber-espacio, los sujetos materializan la vieja idea taylorista de ser un mero apéndice de la máquina. En las organizaciones el poder transitó de los ingenieros a los mercadólogos y diseñadores, a los expertos en sistemas o, en otras palabras, pasó de la exteriorización de la fuerza física a la exteriorización de la inteligencia y el conocimiento. El mundo se preparó en etapas sucesivas para el mega proyecto de transformar al mundo en un gran cerebro.

En un primer momento, el conocimiento cotidiano y científico contenido en los libros se exteriorizó al concentrarse en las bibliotecas. Posteriormente, se aprendió a administrar esos acervos literarios. Así, con el advenimiento del proceso globalizador y de la tecnología informática se crea una red internacional análoga al funcionamiento de las redes neuronales que integran nuestro cerebro.



Para los fines del presente artículo, el mega-proyecto sirve como marco para el planteamiento de diversas preguntas:

- 1) ¿la globalización suplirá los conflictos bélicos generados por la conquista de nuevos mercados?
- 2) ¿la globalización es únicamente una bandera ideológica que facilita los procesos de adoctrinamiento cultural en favor de unos cuantos?
- 3) ¿Internet constituye el apoyo logístico de este proceso ideologizante?
- 4) ¿cómo afectará la vida simbólica de todos y cada uno de los individuos que viven en el mundo?
- 5) ¿qué pasará con los individuos que se formaron fuera de este ambiente cibernético? Tómese por ejemplo el ambiente académico: algunos profesores se niegan a abandonar las viejas prácticas de investigación.
- 6) ¿la información contenida en Internet es útil?
- 7) ¿qué pasará con el conocimiento adquirido por la experiencia?, por ejemplo el que se genera a través de los viajes (probablemente se hablará de hiper-imagen además de hiper-texto como solución a este vacío de experiencia).
- 8) ¿estos procesos de expansión geográfica y de conocimiento son realmente necesarios?, hasta ahora la humanidad ha sobrevivido sin estas herramientas y sin las presiones que generan a nivel social, industrial, grupal e individual.

Estas preguntas y algunas otras serán el tema central del presente artículo.

La globalización

La palabra globalización probablemente ya es un “*cliché*”, en la actualidad es objeto de estudio de distintos ámbitos disciplinarios y está presente en las discusiones de política, economía y sociedad. Por ello, y de manera simultánea hoy se asiste a la discusión en torno a la globalización como un concepto capaz de brindar una descripción adecuada de la realidad y del ambiente económico internacional.

El proceso de globalización se puede definir como el ensanchamiento geográfico de los nexos internos de productos, mercados, empresas y factores de producción con un componente mayor del cual fueron derivados, generados o disponibles en otros países y regiones. Este proceso es probablemente el resultado de la progresiva

expansión internacional de las actividades empresariales gestada a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Pero este fenómeno cobra fuerza a partir de 1970 y se acelera debido a dos tendencias globalizadoras que se refuerzan mutuamente: la convergencia en las capacidades técnicas de las naciones industrializadas y un estrechamiento entre los eslabones internacionales o globales que antiguamente se integraban en forma discreta entre las firmas nacionales.

Estas tendencias han obligado a las empresas multinacionales a reorganizar sus actividades sobre una perspectiva internacional para responder al crecimiento de la competencia global, caracterizada por ciclos de vida del producto más cortos, manejo de políticas de comercio nacional, mercados abiertos y un creciente número de posibilidades tecnológicas y competencia técnica dispersas en todo el mundo.

Como una consecuencia del fenómeno globalizador, las empresas cambiaron la exportación realizada a través de redes locales de ventas y de ensamble, también local, a operaciones de tipo internacional y a directivos que desarrollan funciones de tipo local con redes de oferentes y de cooperación entre compañías.

El cambio en las estrategias de las corporaciones multinacionales (EMN) y el movimiento hacia la integración internacional de redes de producción y de comercio se reflejan en la creciente importancia de las actividades de las EMN en los mercados en que participan, tanto el nacional como aquellos considerados anfitriones. Por ejemplo, en los países de la OECD como Bélgica, Canadá, Holanda, Suiza y el Reino Unido, el valor agregado, combinado de EMN de propiedad extranjera y de producto externo generado por las EMN de base nacional, explican o contabilizan más de la mitad de toda la actividad económica. (UNCTC, 1992.) En Australia, Francia, Italia y Alemania las actividades de estas empresas explican más del 30% del PIB, mientras que en Estados Unidos y Japón representan más del 20% del PIB.

Por su naturaleza multifactorial la globalización supone nuevas dimensiones de análisis a los temas previamente relacionados con las EMN y la internacionalización. Estas dimensiones que se abren tienen que ver con el aumento de la movilidad internacional de factores y mercados de productos, lo que se traduce en una mayor eficiencia en el uso de recursos en escala global. Al mismo tiempo, el sector o la región específica involucran problemas de ajuste, ya que sus gobiernos pueden imponer una serie de políticas fiscales de tipo proteccionista como un intento de retardar los cambios y los efectos globalizadores.

Además, el alcance tan amplio de los cambios tendientes a la globalización, repercute en la reformulación de las políticas públicas nacionales que pasan del logro tradicional de objetivos al crecimiento competitivo, a la mezcla y solicitud de factores móviles e inmóviles de producción. (*National Academy of Engineering*, E.U., 1987; 1991; OECD, 1992b; Dunning, 1992; Reich, 1990, 1991; Tyson, 1991.)

Al interior del proceso de globalización industrial se observan dos conjuntos de factores interrelacionados. El primer grupo se vincula con los vertiginosos cambios tecnológico y organizacional, mismos que convergen con la disminución de los costos de comunicación y de transporte. El segundo grupo tiene que ver con una serie de cambios institucionales como la liberalización de la inversión, la desregulación de los mercados y las diferencias sistémicas particulares entre los distintos países que integran el orbe. Esta combinación multifactorial integra progresivamente a las economías nacionales y, en consecuencia, ha cambiado la naturaleza de la competencia global.

El cambio tecnológico impulsa en gran medida el proceso de globalización. El conocimiento adquiere paulatinamente un carácter internacional, y la tecnología que está a la base de esta transformación se comporta con ciclos de producto más cortos y costos altos de entrada, provocados por la alta intensidad de capital; la importancia de factores "sin precio" (por ejemplo, I&D, diseño, mercadotecnia) destacan en la tendencia hacia la competencia global. (Ohmae, 1990.)

Las empresas tratan de extender sus capacidades a través de la inversión extranjera, adquisiciones y consolidaciones o, complementarlas con "alianzas estratégicas" y algunas otras formas de cooperación (América-Economía, 1995/96.) Las empresas globales invierten en forma amplia, crean vínculos estrechos con otras compañías ubicadas en otras latitudes a fin de aprovechar las ventajas de los recursos aplicados a la I&D; sus estructuras básicas; la infraestructura tecnológica de los países anfitriones; el prorrateo de los costos fijos tan elevados; el aprovechamiento de las economías generadas por las curvas de aprendizaje y el mejoramiento en los servicios orientados hacia los mercados extranjeros.

La globalización hace crecer e impele a las empresas globales a buscar las ventajas competitivas en que basaron su innovación y éxito las empresas líderes. (Collins y Porras, 1995.) Es importante saber si este aumento en la incertidumbre contextual radica en el diferencial de costos generado por los sueldos deven-

gados en la producción internacional. Quizá la teoría económica pronosticará que el origen internacional del proceso de fabricación está en función de los componentes y subensambles involucrados en los productos finales. Cuando se emplean proporciones diferentes de un determinado factor en el proceso de producción, el incremento en costos se amortigua cuando el proceso se lleva a cabo en países que tienen costos más favorables.

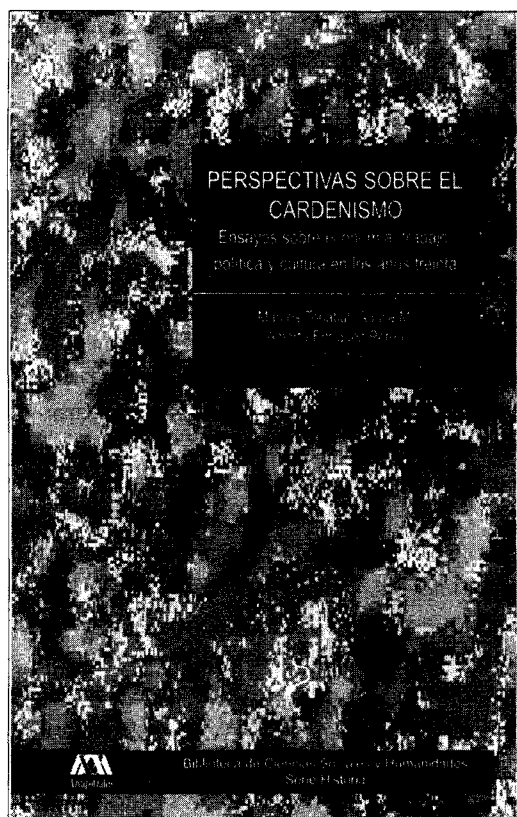
Lo anterior tal vez sugiera que las fuentes de trabajo en países con bajos salarios son un factor principal que incide y se ubica detrás de la inversión extranjera y el proceso de globalización (OECD, 1993.), en este sentido, la evidencia empírica cimentada sobre las fuentes internacionales de estos recursos muestra un cuadro mucho más complejo. Una gran parte de las fuentes internacionales se ubica al nivel intra-OECD y en las industrias que emplean altas tecnologías y recurren al empleo de proveedores internacionales. (OECD, 1993.)

En las últimas dos décadas han cambiado los incentivos que existen detrás de los procesos de reubicación y ubicación de las fuentes externas de insumos productivos. La caída en el precio de las comunicaciones y del transporte en términos reales, ha facilitado el proceso globalizador al incrementar las facilidades técnicas de operación con el despliegue mundial de redes fabriles. (Antonelli, 1984; Hinterhuber y Levin, 1994.)

Existen cambios importantes en la tecnología de las telecomunicaciones (Heldman, 1993.), que a su vez inciden en la ampliación de la capacidad de arrendamiento de equipo así como en el desarrollo de tecnología digital de alta velocidad. Al parecer, esos cambios han estimulado de manera importante el uso de este tipo de comunicaciones por parte de las empresas.

La evolución hacia el nuevo tipo de tecnología permite el uso y alquiler de líneas de redes intra-empresariales. (Grandori y Soda, 1995.) Las industrias que ofrecen este servicio se han caracterizado por tener un beneficio particular de estos desarrollos tecnológicos.

En ocasiones la globalización se presenta como un proceso dirigido desde arriba por el comercio y la inversión liberales y por los procesos de integración regional. La liberalización del mercado financiero ha aumentado la disponibilidad de capital a escala mundial, y esta tendencia se agudiza en muchos países por el surgimiento y desarrollo de mercados desregulados. Por ejemplo, en el ámbito de la inversión extranjera directa en el sector servicios y comercio constituye "clima" de inversión más abierto y orientado al mercado. (Julius, 1990.) Esto multiplica las presiones para



la integración regional de competidores, a fin de que puedan operar regiones como Asia Oriental, Europa y América del Norte. En 1993 la comunidad europea propició la reciente inversión extranjera hacia sus firmas, y estableció con sus socios extranjeros acuerdos comerciales claramente orientados al cierre de eslabones entre ambas partes.

Pero este proceso de integración también busca salvar las potenciales restricciones para el flujo comercial así como la aplicación de prácticas discriminatorias. El proceso de políticas públicas debe contemplar los requisitos de contenido local que se ubican detrás de los niveles extranjeros de inversión. (Pavitt y Patel, 1992.)

El proceso de globalización industrial debe enfrentar cierto número de obstáculos que impiden la integración de productos y mercados que constituyen su elemento esencial. Uno de éstos es de carácter técnico: la tecnología reduce los costos de las telecomunicaciones y facilita la integración de una cadena internacional de proveedores, pero en forma simultánea constriñe este proceso internacional.

Cuando el cambio tecnológico se incrementa, la complejidad de los productos y de sus procesos de producción también lo hacen. Por ejemplo, operaciones tan cotidianas y sencillas como el conducir un automóvil ahora se vuelve una tarea para expertos

computarizados, como lo demostró el sistema de conducción automática para tráfico urbano conocido como *Euro-scout^{MR}* de Siemens en Alemania, o los visiófonos de ATT modelo *Videophone 2500* que cuentan con un sistema de predicción, diseñado para anticiparse a los movimientos del usuario.

Otro tipo de obstáculos se refiere a aspectos de la producción. Los sistemas de fabricación de estilo japonés, como el *Just-in-time* (justo a tiempo), probablemente inhiben los procesos de manufactura en unidades geográficamente separadas, ya que un requerimiento básico para estos sistemas productivos es poseer un manejo de inventarios que permita la entrega de materias primas a un ritmo preciso y constante.

En el largo plazo, las relaciones cooperativas con oferentes así como la reducción a una mínima escala eficaz que lleva implícita la moderna producción flexible especializada, deberán atender hacia los modelos de aspecto local o por lo menos regional. (Oman, 1994.)

Finalmente, los diferentes sistemas nacionales son factores importantes que, al tiempo que impulsan el proceso de globalización, le crean obstáculos. Cuando las especificaciones de los productos necesitan diseñarse en función de los diferentes requisitos nacionales o de los mercados regionales, ya sea, por los gustos o por las normas de orden local, es difícil racionalizar la producción con una base global. En Europa, por ejemplo, se emplean tres tipos diferentes de contactos eléctricos como barrera para la utilización de aparatos que no sean producidos en una área determinada. Tales diferencias propician desigualdad de beneficios y costos, y obligan el establecimiento de políticas diferentes que permitan el aumento de los beneficios y la disminución de costos nacionales (optimizar el uso de los recursos).

Las diferentes respuestas políticas hacen crecer las ventajas nacionales o ayudan a la superación de las desventajas (particularmente las relacionadas con la globalización hacia el interior de los países), y en algunos casos, se orientan hacia la solución de fricciones o problemas de alcance más amplio.

Internet: historia de una red

Internet nace en el año de 1969 (tabla 1) como un proyecto de conexión de computadoras en red de la Agencia de Proyectos Avanzados de Defensa de los Estados Unidos de Norteamérica, conocida por sus siglas en inglés como *Darpa*. Las instituciones que

participaron en este proyecto inicial fueron: el Instituto de Investigación de Stanford, la Universidad de California en los Angeles, la Universidad de California en Santa Bárbara y la Universidad de Utah, constituyendo de esta forma la red conocida como *Arpanet*.

Como resultado del proyecto inicial, se reconoció el enorme potencial que tendría esta nueva forma de conexión computacional. Por ello, diversos agentes privados buscaron de inmediato su enlace con *Arpanet*, lo que presentó, inicialmente, un problema de compatibilidad, ya que los equipos eran disímboles. La solución propuesta por los creadores de *Arpanet* fue la creación de un protocolo conocido como TCP/IP (Protocolo de control de la transmisión/protocolo Internet).

El TCP/IP fue desarrollado por dos investigadores del *Darpa*, Robert Kahn y Vincent Darf; el acierto principal del protocolo fue haber implementado una estructura de comunicación que contemplara fallas en la red o en sus nodos componentes y, lo más importante, acoplar múltiples servicios de comunicación sobre una amplia gama de redes computacionales. A mediados de los ochenta el TCP/IP adquirió gran popularidad por su flexibilidad ya que por medio de éste se pueden enlazar desde una PC hasta una supercomputadora.

La red Internet está formada aproximadamente por 39 000 redes registradas en 107 países con 27 nodos y al menos 3 500 000 usuarios activos. Al tener una base tan grande a nivel mundial la red tiene objetivos muy claros y específicos que buscan facilitar la posibilidad de compartir recursos entre las organizaciones participantes. Internet se encuentra controlada por el centro de información de redes ubicado en Menlo Park California.

Internet proporciona a sus usuarios diversos servicios, entre las herramientas principales se cuentan: correo electrónico o *e-mail*; acceso remoto; *finger*; *usenet*; protocolo para la transferencia de archivos (*ftp* o *file transfer protocol*); *archie*; *gopher*; *veronica*; servicio de información de área amplia (*wais-wide area information service*); *world wide web*; sistema de mensajes (*BBS-bulletin board system*), y conversación en grupo (*IRC* o *Internet relay chat*). A continuación se facilitan datos sobre los servicios que brinda cada una de estas herramientas.

Correo electrónico o e-mail. Esta herramienta permite el envío de mensajes a través de equipos de cómputo a un individuo o a un grupo. El correo, al igual que el servicio postal, no implica únicamente mensajes personales o documentos; por medio del *e-mail* se puede enviar casi cualquier información.

Acceso remoto. Mediante el acceso remoto se establece la comunicación con una computadora que se encuentra ubicada en un lugar distinto al lugar desde donde se emite el mensaje inicial de enlace. Una vez establecida la relación con el nodo remoto, el usuario puede ejecutar cualquier operación como si fuera local.

Finger. Este servicio permite "preguntar" o localizar información referente a un usuario de Internet.

Usenet. Es un sistema de grupos de discusión que utilizan los artículos publicados en distintos puntos del orbe. Los grupos de discusión están constituidos por diversos usuarios, los cuales comentan, evalúan o critican los artículos de naturaleza pública que se difunden a través de Internet.

Protocolo para la transferencia de archivos (Ftp). Esta herramienta se emplea para la transmisión de archivos entre los diversos nodos que integran una red.

Archie. Es una herramienta que funciona como un medio de búsqueda de archivos. *Archie* cataloga cerca de 1200 servidores y 2.5 millones de archivos.

Gopher. Esta constituido por una serie de menús a través de los cuales se puede tener acceso a casi cualquier tipo de información en forma de texto.

Veronica. Es una herramienta que guarda la "pista" de los menús o *gophers* de todo el mundo y permite la realización de búsquedas por ese medio.

Wais. Es otra herramienta de búsqueda que proporciona Internet, pero esta variación emplea información organizada por índices para facilitar la localización de datos a través de palabras clave (*keywords*).

World wide web. Es una herramienta de alcance mundial que permite recuperar y desplegar datos a través de "palabras clave" vinculadas con otras y tiene la particularidad de conjuntar datos video y audio.

Bulletin board system. Es una especie de depósito para mensajes y archivos que se encuentran relacionados con un tema en particular y que, para facilitar su operación, emplea menús.

IRC. Mediante esta herramienta se puede establecer una conversación (comunicación punto a punto) con más de una persona en forma simultánea.

¿Qué ha pasado con estas herramientas? Para responder a esta pregunta se recurrió a dos artículos publicados en una revista norteamericana especializada en el tema: *Computers in Libraries*. En ambos textos se desmitifican los elgios excesivos que se generan en torno a Internet. El ámbito de análisis se encuentra constituido por el sector académico norteamericano. El criterio de selección empleado por los autores fue

el dinamismo que presenta este sector de la sociedad estadounidense.

El primer artículo fue desarrollado por Geetali Basu y en él se describe una investigación en torno al trabajo de los encargados de las bibliotecas de algunos colegios y universidades de Estados Unidos de Norteamérica.

La muestra consideró a 42 universidades y el muestreo consistió en 27 preguntas. Se analizaron siete rubros: 1) experiencia; 2) entrenamiento; 3) uso de la red; 4) áreas temáticas; 5) porcentaje de éxito en procesos de búsqueda; 6) herramientas de búsqueda y 7) barreras más frecuentes de uso.

Algunas de las conclusiones obtenidas fueron:

1. El 51 % de la muestra tenía una experiencia de entre más de un año y menos de dos (el autor los clasificó como novatos).
2. El entrenamiento en la mayoría de los casos fue una combinación de lecturas, talleres, manuales y autoaprendizaje, aunque los usuarios aprendieron más de la experimentación, manuales de entrenamiento y reuniones con grupos de usuarios.
3. Las herramientas de comunicación más empleadas (listados por frecuencia de empleo) eran el correo electrónico, *telnet* y *ftp*.
4. Las áreas temáticas de mayor consulta fueron recursos gubernamentales, ciencias sociales y humanidades.
5. Las herramientas de búsqueda más empleadas fueron *gopher* y *veronica* aunque también mencionaron *archie*, *wais* y *mosaic*.
6. La barrera de uso más frecuente fue la falta de tiempo para explorar y practicar, lo que se traduce en búsquedas inadecuadas, en la calidad y cantidad de los datos puros disponibles en Internet.

El segundo artículo fue elaborado por Bane y Milheim estos autores recabaron una serie de datos a través de 1 536 encuestas realizadas por *e-mail* en Internet a 231 grupos de discusión elegidos en forma aleatoria.

Los resultados más interesantes fueron los siguientes:

1. El promedio de años de experiencia en: computación fué 12.82 años; en *e-mail* 5.77 años y en Internet 3.39 años.
2. Los mecanismos de comunicación de Internet más usados (más de una vez por semana) fueron

el *e-mail* personal (87.73%), los grupos de discusión (72.95%, una vez al mes o menos) *net-news* (48.38%) y los *journals* electrónicos (57.41%).

3. El resultado quizá más impactante tiene que ver el uso de las fuentes de información de Internet. Los porcentajes más altos cayeron dentro de la categoría una vez al mes o menos. Esta última idea permite adelantar un par de conclusiones: el uso de Internet no es tan generalizado como se cree y aún existe un mundo por explorar dentro del ciber-espacio.

Resonancias de Internet en el proceso globalizador

Como se ha podido observar, el proceso de globalización implica la expansión geográfica de las actividades industriales y comerciales en distintas latitudes del orbe. Pero este proceso implica un incremento sustancial en costos, generado fundamentalmente por dos elementos administrativos: la comunicación y el control. En éstos elementos administrativos recae el mayor impacto de la red de redes o el ciber-espacio, nombres que también designan a Internet. La red viene a solucionar en gran medida los problemas de comunicación e información a nivel industrial, ya que algunos de los servicios que presta tienen un costo muy bajo.

Los procesos de innovación y el lanzamiento de nuevos productos son actividades en las cuales los mercadólogos realizan ingentes esfuerzos por colocar en el gusto de los consumidores una amplia gama de productos y encuentran en Internet un gran aliado. En este sentido, Internet ha creado una nueva plataforma para la comercialización y la publicidad.

Algunos expertos (Smith y King, 1994.) opinan que parece estar llegando una nueva era para los medios masivos, en la cual muchas de las viejas reglas de venta ya no se aplican. La interactividad puede permitir a los anunciantes la obtención de datos en tiempo real y determinar quién observa sus comerciales, cuándo y con qué reacción. Esta capacidad de interacción entre la información y los usuarios es la característica fundamental de los nuevos equipos electrónicos de cómputo y del ciber-espacio.

En el año de 1994 la competencia por el desarrollo de tecnologías interactivas se dio entre las grandes compañías de cable y las compañías telefónicas; al parecer, muchas agencias de publicidad ni siquiera se habían percatado del inicio de la "carrera". ¿Por qué

sucedía esto? Los ejecutivos del ramo publicitario tienden a restarle importancia al potencial de la interactividad: *La idea de personas sentadas en la sala de sus casas interactuando todo el día es simplemente absurda*, explica Jane Spittler, vicepresidente de la agencia *Leo Burnett*.

En años recientes grandes compañías como *Pepsi, Co., Chrysler, AT&T*, han jugado con pruebas interactivas. Pero los esfuerzos han sido muy rudimentarios, cortos en ventas y tediosamente largos en sus mecanismos de atracción del cliente. Por ejemplo, la revista *Newsweek* ofrece su versión *interactive* en *Cd-Rom*, donde proporciona comerciales para la *AT&T* y la división *Lincoln-Mercury* de la *Ford Motor Co.*, entre otros, pero tiene el inconveniente de permitir al usuario saltarse los comerciales.

Otro ejemplo interesante podría ser un anuncio de autos interactivo que proporcionara tanta información como el usuario lo requiera, respondiendo a preguntas como: ¿quiere ver el automóvil en verde? Sólo presione el botón "x"; ¿Quiere el modelo de dos puertas? Presione otro botón. Como resultado del empleo de estas técnicas interactivas, la compañía *Chrysler* afirma haber recibido 50 000 consultas por año gracias a un servicio que proporciona a través de *Prodigy* (un sistema de información en línea) consistente en una especie de "folleto electrónico" que consta de cinco pantallas y por el cual paga 27 000 dólares al mes.

La compañía *Apple* lanzó a finales de 1993 un proyecto denominado *En passant* (en tránsito), consistente en un catálogo de ventas de 21 compañías —como *L. L. Bean* y *Tyffany*— y que en su prueba piloto distribuyó 30 000 *Cd-Rom* en los hogares y 8 000 en las empresas durante el mes de diciembre (Kreider, 1994).

También *America Online*, un servicio de información en línea, proporcionó en 1994 a sus usuarios una amplia gama de "snacks" (botanas) y de productos comestibles a través de un sistema de compra por computadora. Este proyecto contó con un socio, *Shoppers Express Inc.*, compañía a cargo de las entregas a domicilio. En aquel tiempo el servicio no proporcionaba imágenes de los productos, por lo que los consumidores debían confiar en la descripción que acompañaba a cada uno de ellos (Sandberg, 1994.)

Una de las versiones más acabadas de este proceso de comercialización lo constituye un proyecto conjunto de las corporaciones *Hewlett Packard, Apple, Sun, Lockheed* y *Bank of America* las que diseñaron un medio en línea para los 20 millones de habitantes del ciber-espacio, denominado *Commercenet*. Por este

medio se podrán realizar operaciones de banca electrónica, pero el servicio también se abre a las empresas que deseen contar con un medio en línea para ofrecer sus productos, servicios, o conectarse con sus proveedores.

¿Qué implicaciones tiene Internet sobre los individuos? La primera de ellas es la generación de tensión nerviosa que provoca desconocer los intrincados caminos que constituyen la trama de Internet y, en consecuencia, no acceder fácilmente a la categoría de "ciber-nauta". Lo que en ocasiones se traduce en un estigma provocado por aquellos que si pertenecen a este "selecto grupo" de usuarios avanzados.

La siguiente implicación es la constitución de un mundo virtual donde los individuos pierden el contacto con el mundo real y paradójicamente, al conectarse con todo el mundo la persona se encuentra cada vez más aislado en su *habitat* más próximo: su familia.

Con Internet se tiene acceso a una gran cantidad de información pero en muchos casos esto es inútil. Por ejemplo: se pueden obtener todos los elementos necesarios para construir un cohete espacial pero no construirlo físicamente, ya que los proveedores de dichos materiales no son de fácil acceso.

Por otra parte, Internet se enfrentará a la barrera jurídica relacionada con los derechos de autor e información de orden regional. Esta es una limitante que se traduce también en términos económicos (Gates, 1996.); para poder acceder a algunos archivos es necesario pagar, pero aquí surgen dos preguntas ¿cómo se hará llegar el dinero al autor o autores de una obra determinada? y ¿qué seguridad se tiene si el pago se efectúa con tarjetas de crédito de tipo internacional? Las respuestas sólo las saben los expertos que encabezan el desarrollo del proyecto Internet.

Conclusiones

1. El proceso de globalización ha causado diversos fenómenos que han transformado el rostro del mundo y de la estructura industrial. Ha alterado las tasas de empleo, los flujos de inversión, la ecología (Jiménez, 1994.), los mercados y la redistribución territorial de las actividades empresariales. Un elemento central dentro de este proceso lo constituye el cambio tecnológico que ha provocado la disminución en los costos de comunicación, transportación, negociación, y coordinación y control. Esta situación de ahorro permitió a las EMN la canalización de recursos hacia la integración de una ventaja competitiva que las colocó a la

vanguardia en los mercados globales. Permitió asimismo, reorganizar sus actividades técnicas sobre una base local o regional y construir una especialización local orientada hacia el otorgamiento de nuevos servicios de alcance mundial.

En algunos países el proceso globalizador ha permitido el desarrollo de la empresa temporal o híbrida, caracterizada por la contratación de trabajadores temporales conjugada con la contratación de los trabajadores del conocimiento y de nuevas formas de capital con las cuales se construye este conocimiento. (Bergquist, 1993).

2. Internet emplea interfases gráficas que mediante una serie de imágenes o símbolos buscan facilitar su uso y ahorrarle al usuario el aprendizaje de grandes instrucciones. Anteriormente estos usuarios tan sólo observaban la ejecución de complejas instrucciones y lo hacían exclamar: –“¿Eso es todo, y para eso debo aprender tantas instrucciones?”. Como prueba de ello, baste recordar los primeros programas ejecutables en *Dos* (sistema operativo) que otrora se empleaban en las computadoras. Probablemente los domicilios o direcciones de Internet sean las reminiscencias del pasado, ya que implican grandes sentencias en lenguaje *Unix* que permiten y orientan la “navegación” del usuario en Internet.

Además, con el empleo de estas imágenes, Internet incrementa el mundo virtual inaugurado por la televisión, mismo que ha opacado la capacidad de entendimiento; su facultad analítica que le permite dar forma y sentido al mundo de los fenómenos, lograr penetrar en la esencia de las cosas, habilidades que fundamentan el conocimiento. En consecuencia, esta herramienta informática ha revertido en alguna medida el proyecto emancipador asignado por la filosofía al uso del entendimiento y de la razón.

3. Los procesos de socialización ahora se realizarán a través de una terminal de computadora con el auxilio de herramientas de realidad virtual y de robótica. En este sentido y como ejemplo de estos procesos, se tiene a la servidumbre robótica que hará realidad los sueños de la “gente bien”, al no pedir aumento de sueldo ni días libres y que cumplirán con gran exactitud los requerimientos de sus hijos, desde la cuna hasta la vida adulta. Pero esta hipotética situación quizá generará un problema de adaptación social. El hombre, al igual que otros mamíferos primates, requiere del contacto físico con otros individuos de su especie. ¿Esto lo podrá proporcionar Internet y la robótica en un marco globalizador? La respuesta *a priori* es no. Los “ciber-nau-

tas” que fuesen producto de esta relación robótica tal vez se asemejen al personaje de “*El jardinero*” obra del escritor norteamericano Stephen King o, en el caso más exitoso, podrán escapar al sometimiento de la máquina y mantener de esta manera su esencia corpórea.

4. Internet también puede ser considerado como un campo de batalla que tal vez frenará el proceso de globalización a través del uso de marcos legales y la programación *rogue* que desarrollan los *hackers* fabricantes de virus y bombas informáticas. Estos terroristas informáticos ya causaron daños a través de Internet. en 1988 afectando a 6 000 nodos de la red Internet (Baran, N., 1995.) Estas herramientas pueden destruir información valiosa tanto en gobiernos como en entidades industriales, y derribar o alterar los acuerdos y negociaciones internacionales.

5. En el ámbito educativo la globalización e Internet han facilitado algunas labores de comunicación al estrechar los lazos entre los académicos distribuidos en las universidades de todo el mundo. También ha posibilitado compartir y mejorar los proyectos de investigación. Aunque en el sector educativo muchos especialistas se muestran reticentes a la adopción de esta nueva forma de acceso a la información y a los procesos de comunicación. En gran medida, este rechazo se debe al desconocimiento de las bondades que esta herramienta puede brindar para los trabajos de investigación, y sobre todo, por un prejuicio genérico hacia todo lo que se relacione con el manejo computarizado de datos. Sin embargo, en favor de estos académicos se debe recordar que todo conocimiento va acompañado de cierta posición ideológica misma que implica el ocultamiento de un conjunto de datos para resaltar otros, según convenga al grupo que filtra la información.

6. ¿Qué sucederá si la sociedad Internet decidiera expropiar la información que actualmente se encuentra en la red? En primer lugar, el precio de la información aumentaría artificialmente al ser un bien escaso. A continuación habría un resurgimiento de los medios tradicionales de comunicación global con el consecuente congestionamiento y retraso en los procesos de comunicación.

Las personas y grupos ubicados en los distintos estratos sociales, y que hayan cubierto por adelantado el pago por acceder a Internet, tendrían un grave problema referido a un proceso jurídico al demandar a la ISOC por incumplimiento. Las páginas creadas en el *web* y en los catálogos comerciales se perderán con todo lo que esto implica para las firmas y sus distribuidores.

Las firmas multinacionales tendrían que rediseñar de nueva cuenta sus estrategias de penetración mercadológica. El mundo virtual regresaría a sus poseedores originales: las cadenas televisivas distribuidas en todo el mundo mediante el incremento en el uso real de los satélites artificiales. Lo mejor de estas opiniones es que tan sólo son eso, opiniones.

7. Internet se ha transformado en una nueva iglesia con un nuevo dogma. Es una iglesia constituida por todos los "ciber-nautas"; los sacerdotes son los grandes centros controladores y las iglesias se encuentran en todos los nodos que constituyen a la red de redes. El dogma fundamental es el culto a la información y a la computadora (una nueva deidad), sólo es real lo que la máquina puede reproducir.

Los ritos en Internet están automatizados en las diversas herramientas de gestión del ciber-espacio. Estos ritos inician desde el proceso de enlace con Internet y continúan con el proceso de obtención de datos e información hasta culminar con la salida del ciber-espacio. En este sentido, a Internet habría que incorporarle al finalizar una sesión de trabajo la leyenda: "podéis ir en paz; la información solicitada ha sido obtenida exitosamente".

8. Por último es necesario destacar que no se comparte la tesis de William Gates que a la letra dice:

Llegará un día, no muy distante, en que seremos capaces de dirigir negocios, estudiar, explorar el mundo y sus cultura, hacer surgir algún entretenimiento, hacer amigos, asistir a mercados locales y enseñar fotografías a parientes lejanos sin abandonar nuestra mesa de trabajo o nuestro sillón. (Gates, 1995.)

¿Por qué? Si lo que vaticina el genio creador de la compañía Microsoft^{MR} algún día será realidad, el hecho es muy grave en diversos niveles. A nivel familiar se podría provocar una agudización de los procesos de anomia generados por la vida moderna; como empleados se favorecerían los procesos que conducen a la adicción al trabajo (conocidas en el idioma inglés como *workholics*) y algunas otras enfermedades propias de una vida sedentaria; se asumirían costos que corresponden al dueño de la empresa como: instalaciones, uso de la energía eléctrica, subempleados que trabajaran sin pago (esposa e hijos). El intelecto disminuirá su capacidad (y no aumentará como afirma Gates); gracias a la intermediación simbólica de la computadora el hombre se reducirá a un mero instrumento que responde a una serie de impulsos: oprimir

una combinación de teclas, para lo cual no requiere el uso de su inteligencia.

Por último, el empleo de grandes centros de cómputo para sostener la estructura fundamental de Internet implica el uso de ingentes cantidades de energéticos e insumos (materiales, intangibles y humanos). A este último punto se debe agregar el costo que implica el cambiar de tecnología de comunicaciones; pasar del uso de cables la fibra óptica; creación de grandes bases de datos, estaciones digitales; el cambiar casi anualmente el *hardware* y el *software*; la capacitación de personal y en caso extremo, el reemplazo de personal o el desempleo de algunos trabajadores.

TABLA*

1969	El departamento de defensa designa a <i>Arpanet</i> como una red de investigación.
1970	<i>Arpanet</i> pone en operación el protocolo el NCP (<i>Network Control Protocol, protocolo de control de redes</i>). La red
1971	tiene 15 nodos y 23 estaciones. <i>Ray Tomlinson crea el programa para el manejo del e-mail</i> en una red distribuida.
1973	<i>Arpanet</i> establece conexiones con Inglaterra y Noruega.
1974	Vinton Cerf y Bob Kahn detallan el TCP en un protocolo para intercomunicación en red. La red aumenta a 62 estaciones. TCP/IP se transforma en el protocolo para <i>Arpanet</i> .
1982	<i>Eunet (European Unix Network)</i> inicia operaciones. La red crece a 235 estaciones.
1983	La Universidad de Wisconsin desarrolla el nombre para las estaciones. El NCP es relevado por el TCP/IP. Berkeley lanza al mercado el <i>Unix 4.2</i> incorporado al TCP/IP.
1984	El DNS (<i>Domain Name Server, nombre del dominio del servidor</i>) es incorporado a Internet. La red cuenta con 1 000 estaciones. <i>Junet (Japan Unix Network)</i> inicia operaciones.
1986	Se crea la <i>NSFnet (National Science Foundation, Fundación Nacional Científica)</i> y se establecen cinco supercentros de cómputo en la Unión Americana. <i>NNTP (Network News Transfer Protocol, protocolo de transferencia de noticias en red)</i> con esto se mejora el <i>Usenet</i> con un nuevo desempeño en TCP/IP. En este año se pasa de 2 000 estaciones a 5 000.
1987	La red aumenta a 20 000 estaciones.
1988	Un <i>worm</i> informático (una variedad de virus informático) afecta a 6 000 estaciones.
1989	La red se incrementa a 100 000 estaciones.
1989	La línea central (<i>backbone</i>) del <i>NSFnet</i> es actualizada a 1.544 Mbps, millones de bits por segundo. <i>Arpanet</i> finaliza sus operaciones. <i>Mitch Kapor crea la Fundación de la Frontera Electrónica.</i>
1990	Se funda la <i>EIX (Commercial Internet exchange-intercambio comercial Internet)</i> .

1991	Las máquinas pensantes liberan wais. La Universidad de Minnesota introduce gopher. En los Estados Unidos de Norteamérica se establece la NREN (National Research and Education Network, Red Nacional de Investigación y Educación). De enero a octubre de este año se pasa de 376 000 estaciones a 617 000. El WWW es liberado por CERN.
1992	La red cuenta con 1 000 000 de estaciones. La línea central de Nsfnet se actualiza a 44.736 Mbps. Se crea la línea central múltiple conocida como Mbone-multicast. La NSF crea Internic. La Casa Blanca se conecta "en línea".
1993	Mosaictoma por sorpresa a Internet y los gopher proliferan en el WWW. Internet celebra su 25 aniversario.
1994	El senado y la "Casa Blanca" de los Estados Unidos de Norteamérica proveen servicios de información. Las grandes tiendas comerciales arriban a Internet. Las firmas atacan la red con publicidad por e-mail. El WWW ataca con spiders, wanders, crawlers y snakes. Todos estos términos son anglicismos empleados como metáforas que hacen referencia a herramientas o sistemas del web. Internet cuenta con más de 3 000 000 de estaciones. A la NSF se le retira la comisión de la Nsfnet y se crea la vbns (Very High Backbone Network Service, Línea de servicio de alta velocidad para la red).
1995	La red tiene 4 000 000 de estaciones.

* Cronología elaborada por el autor.

Fuentes bibliográficas

- Gates, William Henry, *Camino al futuro*, México, McGraw-Hill, 1995.
Heldman, Robert K., *Future Telecommunications: information applications, services & infrastructure*, E.U., Mc Graw-Hill, 1993.
Julius, D., *Global Companies and Public Policy*, RIA, London, Pinter, 1990.
Krol, Ed., *Conéctate al mundo de Internet*, México, McGraw-Hill/Interamericana, 1995.
Levin, Richard B., *Virus informáticos*, México, McGraw-Hill, 1995.
Ohmae, K., *The Borderless World*, Collins, London, 1990.

Publicaciones periódicas

- Antonelli, C., "Multinational Firms, International Trade and International Telecommunications", *Information Economics and Policy*, E.U., vol. 1, núm. 4, 1984.
———, "Joint ventures, alianzas e inversiones: la danza continúa", *AméricaEconomía*, edición anual, 1995-1996.
Bane, Adele F. y Milheim, William D., "Internet insights: How academics are using Internet", *Computers in Libraries*, E.U., february, vol. 15, núm. 2, 1995.
Baran, Nicholas et. al., "The greatest show on Earth", *Byte*, E.U., july, vol. 20, núm. 7, 1995.
Basu, Geetali, "Using Internet for reference: myths vs. realities", *Computers in Libraries*, E.U., february, vol. 15, 1995.
Bergquist, William, *The postmodern organization: mastering the art of irreversible change*, Jossey Bass, E.U., 1993.

- Carlson, Sune, "International transmission of information and the business firm", *The Annals of The American Academy of Political And Social Science*, E.U., march, 1994.
Cheek, Martin, "Video en la pantalla de la computadora: para apantallar más", *Personal Computing*, México, abril, 1994.
Cohen, Sandro, "El ciberespacio: una realidad al alcance de todos", *Personal Computing*, México, abril, 1994.
Collins, James C. y Jerry Porras, *Empresas que perduran*, Colombia, Norma, 1995.
Dunning, J., "The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications", *Transnational Corporations*, E.U., vol. 1, núm. 3, 1992.
"Reducción de la brecha informativa", México, *Excelsior: Nuevo Siglo*, Año 5, núm. 224.
Grandori, Anna y Giuseppe Soda, "Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms", *Organization Studies*, E.U., vol. 16, núm. 2, 1995.
Hinterhuber, Hans y Boris M. Levin, "Strategic networks-the organization of the future", *Long Range Planning*, E.U., vol. 27, núm. 3, 1994.
Jiménez Hernández, Miriam, "¿Puede generarse un régimen ecológico global? Reflexiones sobre un tema nuevo en la agenda internacional", CIDE, División de estudios internacionales, *Documento de trabajo*, núm. 14, México, 1994.
Kreider, Stephen, "Apple prueba sistema de compra a través de catálogos en CD-ROM", *América/Economía*, México, marzo, núm. 81, 1994.
Matuk, Javier, "La fiebre de Internet", *Personal Computing*, México, julio, 1995.
———, "Diseña su página en el web de Internet", *Personal Computing*, México, octubre, 1995.
National Academy of Engineering, *Technology and Global Industry*, National Academy Press, E.U., 1987.
OECD, "Globalisation: trends and policy issues", *Industrial Policy in OECD Countries: Annual Review 1992*, Paris, 1992.
———, "Globalisation, Corporate citizenship and industrial policy", *General Distribution document*, Paris, 1992.
———, "International production and sourcing: trends and issues", *STI Review*, núm. 13, Paris, 1993.
———, "Extension of networks of production across borders", *STI Review*, núm. 13, Paris, 1993.
Oman, C., *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, Development Centre Studies, OECD, Paris, 1994.
Pavitt, K y P. Patel, "Technology policy in the 1990's: old trends and new realities", *Journal of Common Market Studies*, E.U., vol. 31, núm. 2, 1992.
Reich, R., "Who is us?", *Harvard Business Review*, E.U., Jan-Feb, 1990.
———, "Who do we think they are?", *The American Prospect*, E.U., winter, 1990.
Sandberg, Jared, "America Online pone las papas fritas y las gaseosas", *América/Economía*, E.U., marzo, núm. 81, 1994.
Smith, Timothy y King, Thomas R., "Las agencias de publicidad aún no despiertan al llamado de la supercarretera", *América/Economía*, México, marzo, núm. 81, 1994.
Tyson, L., "They are not us", *The American Prospect*, E.U., winter, 1991.
Udell, Jon, "Internet: the byte network project. Hello World", *Byte*, E.U., july, vol. 20, núm. 7, 1995.
Welch, Douglas, "Remote access meet", *LAN: the network solutions magazine*, E.U., november, vol. 10, núm. 12, 1995.
Wood, Michael, "Stephen King: le maître de l'horreur", *Esprit*, décembre, vol. 12, núm. 217.

Otros documentos

- United Nations Transnational Corporations and Management Division, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of growth*, E.U., 1992.
Entrevista realizada por Rosa María de Castro en: *A primera Hora*, México, febrero 28, Televisión Azteca, Canal 13, 8:04 hrs., 1995.

LA "ALDEA GLOBAL": SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Arturo Sánchez Martínez

Profesor Investigador del Departamento de Administración de la UAM-A

Los sistemas de información afectan el comportamiento de las personas en las organizaciones: Algunos de esos efectos son positivos otros negativos. Por el lado del beneficio, los sistemas de información usualmente mejoran la eficiencia individual, algunas personas disfrutan más de su trabajo porque encuentran diversión usando la nueva tecnología, como resultado de los boletines computarizados y el correo electrónico (e-mail), los interesados pueden cruzar las fronteras organizacionales. Por el lado negativo, los sistemas de información pueden llevar a las personas a la insolación, pues al tener todo lo que se necesita para hacer el trabajo sin interactuar con los demás, los gerentes pueden trabajar en su casa fácilmente, con el probable efecto de convertirse en sujetos no disponibles para otros que los necesitan, o distantes de sus roles en el sistema social. Los elementos del trabajo computarizado pueden tender a ser mucho menos personales que otros métodos.

Ricky W. Griffin, 1996.

En teoría clásica, en 1984 el Estado controlaba la escena, en el año 2000 el consumidor controlará la escena, la computarizada escena de la venta.

Faith Popcorn 1991.

La idea de "aldea global" se refiere a la comunidad que participa en la globalización de la economía a través del empleo de redes de comunicación; estas personas, que en números son muchas (entre 30 y 40 millones), en relación al resto del mundo sigue siendo la minoría es, decir una aldea.

El marco desde la practica administrativa

Durante el presente siglo, el proceso administrativo ha sido fuertemente influenciado por la administración científica de Taylor y por la teoría de la burocracia de Weber. Esas propuestas permitieron a los administradores operar de acuerdo con la herencia de la gestión funcional, con sus especialidades definidas de acuerdo con las actividades de las áreas: contabilidad, mercadotecnia, ingeniería y manufactura.

Los principios económicos para la competencia, en mercados definidos, se orientaron hacia la economía

de escala, enfatizando la eficiencia, la producción en masa y la innovación tecnológica. Aún cuando la tecnología de nuevos productos hizo posible el desarrollo de nuevos mercados, como es el caso de la industria del plástico en la década de los cincuenta, las prácticas administrativas cambiaron muy poco; los gerentes fijaban metas de productividad, eficiencia y rentabilidad, usando la administración por objetivos para ligar la estrategia y las operaciones a través de la jerarquización.

Las prácticas en contabilidad, mercadotecnia e ingeniería tampoco cambiaron. Ocasionalmente nuevas técnicas se introdujeron para realizar funciones tradicionales como el control de calidad en la manufactura, pero esos cambios fueron ampliamente desconocidos por el resto de la organización.

En las últimas dos décadas se han podido ver algunos de los efectos de esos cambios en las condiciones globales; las viejas propuestas de la administración parecen no funcionar y las viejas estructuras de pen-

samiento ya no explican lo que ocurre en la dinámica del mercado mundial.

En este contexto, los directivos empiezan a observar que las formas convencionales de operar son ya poco adecuadas, y que requieren de nuevos planteamientos y mejoras que respondan al cambio. Se han ideado reformas logísticas como las ideas del justo tiempo, la reingeniería de procesos y la de finanzas entre otros planteamientos de carácter integrador, como el de calidad total.

En muchas organizaciones los nuevos sistemas de información, avalados por el desarrollo tecnológico, se han vuelto relativamente más importantes que la tecnología para el desarrollo de nuevos productos. Las organizaciones del futuro incrementarán su dependencia a la información en lugar de preocuparse por la dotación de recursos naturales y de capital.

De acuerdo con Bounds y Adams (1994), autores que hablan del cambio de paradigma, se señala que dicho concepto abarca mucho más que el tránsito de las organizaciones hacia una nueva cultura. Mencionan que el cambio de paradigma involucra a todo el campo de la administración y advierten que los administradores que reforman sus organizaciones participan de la ampliación de este fenómeno. Así como en el avance científico los cambios ocurren naturalmente y se va de un paradigma a otro, la administración no tiene por que excluirse de dicho fenómeno.

Las organizaciones que utilizan y defienden la producción en masa y aquellas que desarrollan y defienden la idea del sistema de producción ligera, como lo hacen algunas organizaciones japonesas, integran a gerentes que piensan y actúan de manera diferente a la convencional; sus distintas prácticas, creencias, valores y métodos definen los varios paradigmas que rigen su actividad.

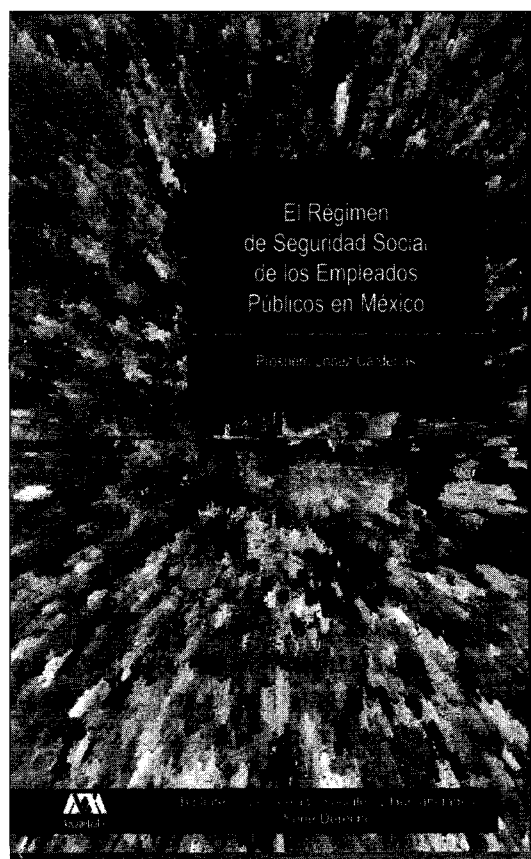
Los mismos autores señalan que al ocurrir muchos cambios en las creencias y en las acciones al interior de la organización, los eventos se relacionan con el cambio de paradigma: dicho proceso se estructura en tres etapas: normalidad (trabajo realizado con base en un paradigma), anomalías (eventos contrarios al paradigma) y reemplazo (cambio de paradigma).

De acuerdo con esos momentos evolutivos, la serie de eventos inesperados acaecidos en los últimos años indican que el tiempo actual puede señalarse como de anomalías, pues la mayoría de las condiciones consideradas normales han sido cambiadas o interrumpidas; es decir: se ha transgredido

el paradigma aceptado. Una situación que señala claramente la necesidad de cambiar el paradigma es cuando se trata de resolver las anomalías a través de soluciones convencionales y no se consigue solucionar el problema. Por ejemplo, las nuevas dimensiones de los problemas en el ámbito de recursos humanos (integración de equipos de trabajo, diversas formas de ingreso, remuneración psicológica, etcétera), que en la actualidad no se resuelven con sólo emplear la teoría del liderazgo, un programa de bonos, o el premio al empleado o departamento del mes.

Las dificultades de la distribución y la reducción de los ciclos de vida comercial de los productos tampoco pueden resolverse incrementando la flota de reparto o modificando la mezcla de mercadeo.

Algunos sectores productivos y comerciales han experimentado los cambios en la competencia global más recientemente que otros: su rentabilidad disminuye y pierden importantes segmentos de mercado, como sucedió a la industria automotriz norteamericana, cuyos gerentes no aceptaban que la verdadera competencia no era entre ellos, sino con los japoneses y europeos, y no sólo por el mercado americano, sino por el mercado mundial.



En los casos de las situaciones anteriores y sin que los directivos de la organización se lo propusieran, éstos buscan instintivamente el cambio de paradigma. Esto ocurre cuando se buscan teorías nuevas, principios y prácticas que puedan sustituir ventajosamente a las anteriores. De acuerdo con Bounds y Adams, reemplazar no significa que todos los elementos del paradigma pasado se invaliden, sino que deben ser reestructurados. Un nuevo paradigma implica cambios dramáticos; al paso del tiempo un paradigma deja de ser suficiente y provoca reacciones y opiniones opuestas en los administradores, como es claro, esta crisis paradigmática inicia una nueva secuencia de etapas por las que se transita para llegar al subsecuente cambio de paradigma. Este movimiento natural de las organizaciones explica lógicamente el incesante cambio en la mayoría de éstas y, por supuesto, en los sistemas de producción y comercialización.

Con relación a este proceso de transformación, en un artículo que analiza la planeación en los momentos de turbulencia (Gallardo y Sánchez, 1995.) hace referencia a parte del contexto de la globalización de la manera siguiente:

Este fenómeno ha sido favorecido por las innovaciones tecnológicas en los campos de las telecomunicaciones, la ingeniería molecular y la microelectrónica. De manera particular, por la emergencia de la tecnología de la información que ha tenido un impacto decisivo en las formas de organización y gestión de la producción a nivel mundial... Es decir, se establece una economía mundial que funciona como una unidad en tiempo real, donde los procesos de capital y de gestión, los mercados en general y el mercado de trabajo, los flujos de información y la tecnología, operan desde el espacio de la globalidad.¹

Justo en este espacio de globalidad, la tecnología de la información ha cambiado la manera de hacer negocios. En los años sesenta (Weiers, 1984.) se inicia el uso de la computadora para análisis y procesamiento de datos, el uso de esta herramienta empieza a reducir rápidamente los tiempos de acceso a la información en consecuencia, la idea de sistematización de los flujos de información empieza a ganar un espacio muy importante en el entorno de los organizaciones.

La construcción de la "supercarretera"

Fue en 1969 cuando se diseñó la primera red de información como una propuesta de la Agencia para

Proyectos de Investigación Avanzada del Departamento de Defensa de los Estados Unidos de Norteamérica, dicha institución firmó un contrato con la empresa *Bolt, Beranek and Newman* para diseñar y desarrollar *Arpanet*.²

Los objetivos del proyecto fueron básicamente dos: enlazar a las organizaciones que realizan proyectos de desarrollo de armamento y del sistema de seguridad nacional estadounidense (Instituto de Investigación de Stanford, La Universidad de Utah, las de California, en Los Angeles y en Santa Barbara), y que nunca se interrumpiera la comunicación entre el Pentágono y los científicos que trabajan en los proyectos de defensa, ni siquiera en caso de guerra nuclear.

Esta red se consolidó rápidamente como el vehículo de comunicación más importante entre las universidades y los centros de investigación, al iniciar los años setenta *Arpanet* estaba integrada por 50 centros conectados, número que creció a casi 200 en los años ochenta. El desarrollo de la red incluyó, además del intercambio de datos de investigación, la comunicación entre los usuarios a través de buzones de correo electrónico.

En 1983 *Arpanet* se dividió en dos redes, la militar Milnet y una *Arpanet* reducida. El término Internet se empleó por primera vez en ese año para nombrar a los dos sistemas en conjunto, un año más tarde, la Agencia Nacional para la Ciencia, otro organismo gubernamental estadounidense) fundó la *Nsfnet*. Esta red había creado cinco centros de supercomputadoras para que sus servicios pudieran ser accesibles a cualquier institución educativa; gracias a estos centros el personal académico tuvo acceso a los sistemas informáticos más veloces.

Más tarde, la fundación integró una serie de redes para conectar a los usuarios de cada zona de Estados Unidos. El proyecto *Nsfnet* funcionó bien y a principios de los años noventa numerosas organizaciones de negocios se cambiaron de *Arpanet* a *Nsfnet*.

Los centros de supercomputadoras que soportaban *Nsfnet* decayeron, algunas de las máquinas no funcionaban y las que servían eran tan caras que la mayoría de sus usuarios empezó a buscar equipos más sencillos pero con alta capacidad de desempeño. Ello permitió el desarrollo tecnológico que generaría el crecimiento y la popularidad de Internet, sistema limitado a la conexión de redes pequeñas entre sí. La red *Nsfnet* no desapareció y actualmente sólo permite tráfico informativo que esté relacionado con la investigación y la educación.

Un evento que amplió el escenario de las "redes" fue el organizado en Estados Unidos en 1991, un congreso denominado Computación de Alto Rendimiento; los resultados más sobresalientes fueron la creación de la Red para la Investigación y la Educación Nacional (NREN), la conversión de la *Nsfnet* en la espina dorsal de Internet y el punto de inicio para el desarrollo de la hoy llamada "supercarretera de la información".

Es importante mencionar que uno de los principales promotores tanto de congreso como de la nueva red, fue Al Gore (en ese momento senador, actualmente vicepresidente de Estados Unidos), él manifestaba su preocupación por la necesidad de dar más importancia a la computación y a las redes para mantener el liderazgo de su nación, hecho que al parecer y de acuerdo con las cifras, se ha logrado, pues hoy en día Estados Unidos posee la mayor penetración de usuarios Internet, el segundo lugar lo tiene Singapur, en donde el fomento al uso de la red es apoyado por el gobierno del país, pues busca convertir a esa nación en el centro del comercio mundial.

El número de nodos conectados a Internet aproximadamente es de 4'000,000, de los cuales el 53.4% se encuentran en instituciones educativas y más del 45% han sido registrados por usuarios comerciales, en éste último grupo se manifiesta el crecimiento más acelerado, con el 92% anual.

Tomando en consideración que la red cuenta con cerca de cuatro millones de nodos registrados y que de acuerdo con los promedios de los expertos hay 10 usuarios por nodo, resulta un número total de cuarenta millones de posibles usuarios.

En México: la red, las cifras y un programa

En el caso de México la idea de red se inició en sector de la educación superior, La Universidad Nacional Autónoma de México entró en 1989 a la red *Bitnet* que funcionaba en la red de la Fundación Nacional para la Ciencia de Estados Unidos. Esto hizo posible que hacia 1990 empezara el funcionamiento de Internet en México. Las primeras herramientas que se habilitaron fueron el correo electrónico, las listas de discusión y la transferencia gratuita de archivos y programas (FYP). Actualmente la UNAM tiene una conexión directa con la red regional del sureste de Estados Unidos.

En un año más tarde 1992 se integró el sistema de búsqueda *gopher* y para 1993 se desarrollaron bases

de datos y las primeras revistas electrónicas. En 1994 la UNAM prestaba ya servicios hemerográficos y se inició la oferta de servicios de periódicos y textos completos de libros. Ese mismo año se introdujo al servicio el servidor de búsqueda de palabra verónica.

La UNAM emprendió el trabajo con el *world wide web* en 1995. Éste es un sistema de búsqueda de información más sencillo y accesible, también se dio inicio a las transmisiones de voz e imagen entre puntos distantes a tiempo real (videoconferencias).

Actualmente, la cuota de acceso a Internet en México es de \$75 pesos mensuales, la red nacional de Internet cuenta con 50 nodos, que se distribuyen entre instituciones educativas y empresas. Los servicios más populares de Internet en nuestro país, son el correo electrónico *waits* (*world area information systems*), WWW (*world wide web*), FTP, *gopher* y *news*.³

En un país con más de 80 millones de habitantes, con un promedio escolar no mayor de cuarto año en educación primaria, en el cual el salario mínimo base, no rebasa los \$20 pesos diarios, el acceso a la tecnología no está en el panorama de la mayoría de la población (un equipo de computo se puede comprar a partir de los \$15,000 pesos). De acuerdo con las cifras más recientes, en México hay dos computadoras por cada 100 habitantes y el 5.6% de estos sabe emplearla.⁴

Existen avances de una investigación denominada "Proyecto de formación de oferta y públicos culturales", realizada por el Centro de Investigaciones Sociales de la Universidad de Colima; dichos avances revelan cifras aún más severas. El estudio se basó en una muestra integrada por 3,331 hogares, 34 ciudades de más de 100 mil habitantes. El propósito era conocer los hábitos en cuanto a consumos culturales sobre ocho rubros: cultura, educación, difusión, religión, salud, abasto y alimentación. Los resultados muestran que el analfabetismo en materia de computación no tiene una relación directa con los ingresos. Según los hallazgos de los investigadores de Colima sólo el 29% de las familias de altos ingresos tienen una computadora, el porcentaje baja al 8.5% en sector de ingresos medios y al 3.6% en los hogares de bajos ingresos.⁵ Al hacer la valoración de esta cifra se puede percibir mejor la magnitud del problema: si la población de altos ingresos no rebasa el 3% del total de los habitantes y es donde supuestamente hay más conocimiento de computación, los otros dos sectores, aunque más numerosos en proporción, muestran niveles muy bajos

respecto a la posesión y manejo de equipo de cómputo.

Teniendo a la vista esta perspectiva, el gobierno del presidente Zedillo, presentó el Programa Nacional de Desarrollo Informático 1995-2000. A través del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). El objetivo general del programa es promover el uso y aprovechamiento de la informática en los sectores público, privado y social del país.⁶ El programa incluye la incorporación de las industrias pequeñas y medianas, que actualmente no tienen herramientas para entrar a la competencia internacional en tal sector. Se prevee la incorporación de la informática en los programas de capacitación de trabajadores y directivos; la vinculación con centros académicos y de investigación; una serie de programas para el financiamiento de proyectos; el acceso a redes de datos con información de clientes, proveedores, insumos y mercados (con apoyo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

Para el sector social se incluye un apartado de enseñanza para el uso de la computadora a través de programas de televisión; se promoverá el acceso a redes y a los servicios de información en centros comunitarios, educativos, y bibliotecas públicas.

Dicho programa señala los requerimientos de infraestructura para la realización de los objetivos, estos se basan en el fomento a la formación de recursos humanos en informática. Se evaluarán y analizarán la calidad de los planes de estudios de las universidades. Se incluirá a la informática en los programas de educación básica, media y superior; se estimulará la investigación científica y tecnológica en informática; se propiciará la inversión privada para el desarrollo de la industria informática nacional, en este rubro, se propone la consolidación y desarrollo de empresas privadas.

Como parte de los saltos de la infraestructura, está el incremento de las líneas telefónicas para expandir los servicios en línea (actualmente hay 10 líneas telefónicas por cada 100 habitantes, la idea es aproximarse a las 70 con que se cuenta en países desarrollados).

De acuerdo con Carlos Jarque (Presidente del INEGI), el Proyecto Informático Nacional es la estructuración de una amplia red en la que se podrán incorporar empresarios de todos los niveles para difundir y consultar información sobre productos y servicios.

Lo que resulta extraño es que, si bien las autoridades del país han detectado que el problema informático es

una deficiencia educacional, por qué el programa no se preparó al interior de la Secretaría de Educación Pública (SEP), o en coparticipación con ésta; es muy importante saber cuáles van a ser los parámetros de calidad para el análisis de los planes de estudio, los criterios para la selección de los evaluadores y el monto de los recursos económicos para su realización, elementos importantes en el momento actual en el que se viven conflictos internos y de demanda social en el sector educación.

Usos recientes de la tecnología en la comercialización

Como resultado de las constantes crisis económicas y de la apertura del mercado mexicano, existe una tendencia en las empresas de todo tipo por encontrar fórmulas mercadotécnicas que incrementen la rentabilidad de las inversiones orientadas a atraer, conquistar, o retener clientes. Una de las fórmulas probadas con éxito en los negocios es la mercadotecnia directa, cuyo origen se puede ubicar en los catálogos o folletos comerciales de finales del siglo XIX, el objetivo de éstos era explotar la ventaja de realizar operaciones comerciales sin que los clientes se desplazaran a la oficina o a la tienda. Actualmente esta práctica se lleva a cabo mediante el correo postal, el teléfono, las ventas de multinivel, la respuesta directa y el recientemente integrado correo electrónico.

El uso del teléfono en los negocios ha sido una de las aportaciones más sobresalientes de la tecnología de la comunicación, el telemarketing en México se ha convertido en los últimos diez años,⁷ en el instrumento principal de la mercadotecnia directa.

El auge en el telemarketing ha dado señales claras de su fortaleza en comparación con otras maneras de mercadear en condiciones de recesión económica. Dichas pruebas se han visto favorecidas por una serie de acontecimientos tecnológicos tales como el desarrollo de estaciones de recepción y emisión de llamadas, la proliferación del fax, el refinamiento en las paqueterías, que hoy emplean comandos que facilitan el análisis y el manejo automatizado de datos, para comunicaciones individuales a gran escala, el incremento de servicios telefónicos especiales, como la aplicación del código 800 (sin cargo al emisor), tono de llamadas en línea de espera, la conjunción de los medios en multimedia y la interactividad de las redes de información.

Además del empleo de la tecnología de comunicación para ampliar las vías de las ventas, La publicidad empieza a usar los nuevos medios que surgen, sobre todo, en los medios interactivos.

Algunos diarios normalmente impresos han iniciado su actividad en la red (*El Universal*, *El Financiero*, entre otros). El periódico *El Informador* (de Guadalajara, Jalisco) es un pionero, comercializa con la interactividad, a través de su servicio telefónico Informatel, esta variación se ha calificado como el audio periódico interactivo.⁸ Este servicio es una extensión del diario, y opera 24 horas todos los días, proporcionando noticias y datos sobre entretenimiento y muchos otros tópicos seleccionados por el usuario a través de códigos establecidos. Mientras navega o solicita nuevos servicios informativos, el usuario escucha mensajes publicitarios, mismos que pueden ser cambiados de un día a otro (al menos doce de ellos), el precio del servicio para los anunciantes es de \$40,000 pesos mensuales.

Durante el mes de marzo del presente año, se realizaron una serie de conferencias sobre la publicidad en los nuevos medios interactivos en la ciudad de Guadalajara. El objetivo de éstas fue presentar las experiencias mundiales con relación a la publicidad interactiva y al empleo de la mercadotecnia electrónica.

Una de las primeras opciones que se tienen en México para el empleo de mercadotecnia electrónica de productos, es el concepto de MexPlaza, la primera plaza comercial en América Latina en que se usa Internet.

En las instalaciones de MexPlaza se cuenta con un innovador medio para proyectar imagen, productos y servicios, ofreciéndolos a través de un sistema multimedia interactivo que ofrece la posibilidades de texto, voz y sonido, además de efectuar, si se desea, presentaciones animadas.

En esta plaza los anunciantes cuentan con servicios adicionales como el diseño y la organización de la información; diseño de imágenes, conversión y generación de video y audio; captura de información; activación de hipermedia; formatos de información, de compra, de cotizaciones, para comentarios, etcétera.

Además, a través de la contratación de espacios en MexPlaza el anunciante accede a cuentas de Internet, con las que podrá comunicarse con sus clientes a través de correo electrónico y usar todos los servicios de la red sin preocuparse por conectarse permanentemente a ésta.

Al parecer, la infraestructura electrónica es una preocupación para los sectores público y privado,

sin embargo, la comercialización electrónica también de apoyo jurídico. En el mes de junio del presente año, durante las sesiones de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas par el Derecho Mercantil Internacional, se aprobó un Ley Modelo sobre el Comercio Electrónico,⁹ ésta incluye una guía de aplicación al derecho interno, así como una serie de recomendaciones para que los gobiernos de los países integrantes de la Organización de las Naciones Unidas consideren esta Ley cuando modifiquen su legislación en materia de formas de comunicación y de almacenamiento de información, lo anterior con el propósito de uniformar la jurisprudencia interna. Esta es una respuesta más a la proliferación de las operaciones comerciales electrónicas domésticas e internacionales. De acuerdo con José M. Abascal,¹⁰ en la legislación mexicana, existen algunas consideraciones respecto a la comercialización electrónica y con relación a las diferentes maneras de almacenar información, pero son aisladas.

Bajo esta serie de hechos, los consumidores nacionales, afectados por la recesión económica, se han hecho más cautelosos y tratan de obtener la mayor satisfacción en la erogación de su ingreso. Han detectado que su preferencia crea una lucha entre productores y comercializadores, pero la gran mayoría no imagina formas diferentes de comprar ni pretenden usar una computadora para hacer la adquisición de sus víveres, pero saben que hay servicios adicionales. Algunos de ellos trataran de vivir en la modernidad e intentarán conocer más allá de la computadora personal y acceder a la red, si éstos son los que tienen poder de compra, van a ser bienvenidos y tal vez sus adquisiciones justificarán el uso de esta tecnología en la comercialización.

Conclusiones

El proceso administrativo ha sido rebasado por el desarrollo tecnológico; el ajuste de los integrantes de las organizaciones hacia las maneras de operar ante la globalidad van abriendo la brecha hacia el cambio de paradigma, dentro de éste, la tecnología de la comunicación y su influencia para el desarrollo de las operaciones en las organizaciones llega a México e inicia la revolución en todos los aspectos de la comunidad: comercial, industrial, educativa, gubernamental y de servicios.

Las organizaciones que aún no participan en la utilización de la informática cambiarán en un plazo

corto o mediano, pues se darán cuenta de los beneficios económicos de la utilización de la electrónica, en particular, de las supercarreteras informativas y de los medios interactivos, pues éstos pueden auxiliar en el lanzamiento de productos, campañas de expectativa, institucionales, para posicionar slogans, promociones y ofertas, todo de manera más directa, con la posibilidad de detectar el número de consultas y naturalmente, las ventas.

Durante la última década del siglo XX se puede esperar el crecimiento de operaciones de mercadotecnia electrónica: los sistemas de compra asistida por computadoras, el fax, el teléfono y la televisión, ofrecen al consumidor comunicación de tipo interactivo. Aun cuando en México no existe la infraestructura informática y todavía no se perciben los efectos del programa gubernamental en este rubro, la idea de la red está por doquier y sólo aquellos que se ubiquen en la aldea tendrán tal vez la información más joven y la oportunidad de vivir y participar en el cambio.

En la organización la tecnología ha afectado las operaciones, y tal vez en algún momento las necesidades de sus integrantes, en particular lo que se refiere a los conocimientos relacionados con los sistemas, la informática y las nuevas maneras de hacer negocios.

Parece que los administradores han vivido cambios en los procesos de trabajo en el desempeño de sus cargos como efectos del desarrollo de la tecnologías de la información; en el presente trabajo se muestra el contexto general y puede ser el inicio de una descripción futura más precisa, relacionada con la influencia de la tecnología y de la globalización en el desarrollo del trabajo de los administradores que se enfrentan al cambio.

Notas

- 1 Anahí Gallardo V. y Arturo Sánchez M., "La planeación y la turbulencia en las organizaciones", *Gestión y estrategia*, núm. 7, enero-julio, 1995, p. 89.
- 2 "Historia de Internet", *El Universal*, México abril 1º, 1996.
- 3 "Medios interactivos, el futuro ya está aquí" *ADCEbra*, México, año IV, núm. 5, mayo, 1995.
- 4 "El programa de desarrollo informático", *El Universal*, México, abril 15, 1996.
- 5 "Analfabetismo informático en México", *El Universal*, México, mayo 6, 1996.
- 6 "El programa de desarrollo informático", *El Universal*, México, abril 15, 1996.

- 7 Michael, Stevens *Manual de Telemarketing*, Colombia, Legis Editores. 1992. Ernan, Roman *Mercadotecnia Directa Integrada*, México, Mc Graw Hill, 1991.
- 8 Suplemento Especial *ADCEBRA*, año IV núm. 5, Mayo, 1995.
- 9 "Los trabajos del Uncitral sobre el comercio electrónico", México, *El Financiero*, julio 10, 1996.
- 10 José M. Abascal es profesor emérito de la Universidad Iberoamericana y delegado de México ante el UNCTRAL.

Fuentes bibliográficas

- Bounds, Greg, et. al., *Beyond Total Quality Management. Toward the emerging paradigm*, E.U., McGraw Hill; Series in Management, 1994.
- Bounds Greg, *Beyond Total Quality Management. Toward The Emerging Paradigm*, Mc Graw Hill, E.U., 1994.
- Burns, T. y G. Stalker, *The Management of Innovation*, London, Tavistock, 1961.
- Gibson, L. James, John Ivancevich, et. al., *Las organizaciones. Comportamiento estructuras, procesos*, E.U., Addison Wesley Iberoamericana, 1994.
- *Dirección y Administración de Empresas*, E.U., Addison Wesley Iberoamericana, 1992.
- Grosse Robert y Duane Kujawa, *International Business, Theory and Managerial Applications*, E.U., Irwin, 1992.
- Griffin, W. Ricky, *Management*, Boston, Houghton Mifflin Co., 1996.
- Mintzberg, Henry, *El proceso estratégico*, México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1993.
- Popcorn, Faith, *The Popcorn Report*, New York, Doubleday Currency, 1991.
- Stanton William Michael Etzel, *Fundamental of Marketing*, E.U., Mc Graw Hill, 1994.
- Tracy Michael, *The Discipline of Market Leaders*, E.U., Addison Wesley, 1995.
- Toffler, *Future Shock*, New York, Random House, 1970.
- Yip George, *Globalización. Estrategias para obtener una ventaja competitiva*, Colombia, Norma, 1994.

Publicaciones periódicas

- Guz, H., The "Dual Meaning of Managerial Careers: Organizacional and Individual Levels of ANalysis", *Journal of Management Studies*, mayo, 1989.
- McCann J.E. y J. Selsky, "Hyperturbulence and the Emergence of Type 5 Environments", *Academy of Management Review*, 9/3, E.U., 1984.

Otros documentos

- Gallardo, Anahí, *Interacción ambiente y organización*. Reporte de investigación México, DCSH UAM-Azcapotzalco, 1994.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y NUEVAS FORMAS ORGANIZACIONALES

Mariella Berra*

Por: Anahí Gallardo Velázquez

Profesora Investigadora del Departamento de Administración de la UAM-A

Las innovaciones tecnológicas en el campo de la informática y de las telecomunicaciones llevan a cabo una gran transformación, tal vez la revolución más grande de nuestro siglo, en cuanto que transforman dos dimensiones de la existencia humana: el espacio y el tiempo. Esta transformación abarca la estructura de las organizaciones, las relaciones entre éstas y el entorno; rediseña la organización del trabajo y redefine las relaciones tanto laborales como industriales. El gran cambio implica una descentralización del trabajo y un ahorro en el tiempo que este ocupa. En este caso, hablar de transformaciones organizacionales significa hablar de transformaciones técnicas, económicas y sociales.

El primer cambio se debió a la introducción de nuevas tecnologías, y marcó el tránsito de las organizaciones burocráticas rígidas a organizaciones descentralizadas y de red.

Hoy la palabra clave es *networking*, es decir, relaciones de red que comprendan las modalidades organizacionales entre las empresas y dentro de éstas.

En recientes estudios sobre organización, se brinda una nueva imagen de la empresa como una unidad institucional inmersa en redes múltiples de relaciones transnacionales. Es cada vez más claro que el compor-

tamiento de una empresa no se puede explicar haciendo únicamente referencia a acciones y políticas definidas en el interior de la empresa misma, sino que es necesario remitirse a la estructura intra e interorganizacional.¹

Esto lleva a abandonar una concepción típicamente microeconómica de la empresa a favor de una concepción institucional.²

La escuela institucional profundiza el campo de investigación con relación a las líneas determinantes del enfoque organizacional tradicionalmente entendido. Ya no son objeto de análisis cada una de las organizaciones, sino los sectores sociales completos que poseen una organización expandida. Una explicación eminentemente tecnológica de la dimensión de la estructura, del comportamiento de la empresa y de las organizaciones, que las separa del ambiente social con el que interactúan, se sustituye por una interpretación capaz de comprender la naturaleza multicontractual de la empresa, así como las relaciones entre la estructura de la organización y la manera en que éstas interactúan con el entorno a través de las redes de enlace.³

Se pueden observar las transformaciones desde la distribución territorial, las relaciones entre empresas y la distribución del poder, tanto al interior como al exterior de una organización. El análisis organizacional, tiende a fundirse con el análisis de la manera diferente en que una sociedad se organiza.

*Conferencia dictada en la UAM-Azcapotzalco en julio de 1995, por Mariella Berra, Investigadora de la Universidad de Turin, Italia.

La teoría de la organización entre empresas puso en evidencia cómo el período de cambio supera una estructura jerárquica muy rígida y compleja para evolucionar hacia formas organizacionales basadas en la producción ligera, caracterizada por un ínfimo número de niveles jerárquicos, un elevado grado de flexibilidad y por la presencia de grupos de trabajo. La comunicación se transforma de vertical a horizontal.

Dicha transformación en el sistema productivo y en la organización del trabajo marca el paso de una producción de línea a una producción de volúmenes elevados y flexibles que permiten una descentralización del trabajo y un ahorro en el tiempo de trabajo.

Tanto a nivel macro de relaciones interorganizacionales, como a nivel micro de relaciones intraorganizacionales, se presenta un doble fenómeno diferenciado por grandes y pequeñas empresas. Para las grandes, la flexibilidad implica un proceso de verticalidad que lleva a la creación de empresas concentradas en una sola, central, definida al interior —como se verá más adelante—, al derrumbe de las líneas de producción tradicionales. En cambio, para la pequeña empresa el enlace a la red implica un proceso de reorganización funcional.

La red

El concepto más desarrollado y analizado por la teoría organizacional es la red entre unidades externas. Se trata de una estructura en cuyo interior se establecen los lazos entre empresas, y entre éstas y otros entes. Al interior de las redes se pueden establecer procesos de colaboración de tipo simétrico o bien, las relaciones están coordinadas, o incluso dependen de una organización guía. Este tipo de estructura deriva de que *Una empresa autosuficiente y un desarrollo centrado en fuerzas y recursos internos son sustituidos por una división del trabajo entre varias empresas y que los lazos organizacionales ya no son casuales y de entidad limitada, sino sistemáticos y de dimensiones cuantitativamente relevantes.*⁴ Según el paradigma integración y diferenciación, de los teóricos de la contingencia Lawrence y Lorsch, éstas estructuras tienden a realizar al mismo tiempo fuertes integraciones y diferenciaciones.⁵

Las razones de base de una estructura de red se constituyen por la búsqueda de eficiencia, control y estabilidad. Eficiencia significa reducción de los costos de producción y de administración; control, adquirir mucha información con el fin de evitar situaciones de inseguridad, y por lo tanto, de inestabilidad.

Poner en marcha y alcanzar una actividad empresarial puede considerarse como relaciones de intercambio de recursos entre diferentes protagonistas. La movilización de recursos, ligada a la actividad empresarial, implica involucrar instituciones y protagonistas que puedan abastecer capital y trabajo, por consiguiente, la actividad se configura como de relaciones. La posición de la empresa al interior de la red define el grado de oportunidades disponibles.

La actividad de *networking*, basándose en el hecho de que las empresas en red reducen los costos del intercambio de informaciones o de productos, limitan los comportamientos oportunistas, o se comprometen en una relación duradera. Puede garantizar la presencia de tres aspectos relevantes para la estabilidad de una relación: confianza, predicción y comunicación.

Con el aumento de la relación se verifica un incremento de la confianza entre las partes. La existencia de relaciones duraderas aumenta también la predicción de una relación y facilita la comunicación. Por lo tanto, la actividad de *networking* puede ser considerada como una forma de superar algunas fallas estructurales ligadas a las transacciones desarrolladas en la lógica del mercado. A esta lógica responden, por ejemplo, la ampliación de estructuras de red entre las sociedades de *software* de dimensiones medias, que continuamente tienen que enfrentarse a mercados más confusos e inestables.

La red implica también, un enlace coordinado de procesos productivos en un territorio que resulta de la necesidad de generar economías de escala. Dichas economías derivan de las relaciones que se crean entre las empresas, entre éstas y el entorno. Las ventajas derivadas, según la conocida teoría de los distritos industriales de Marshall, consistiría en la especialización del trabajo, en las economías de intermediación y en el ambiente industrial, que consiste en la acumulación de profesionalidad y en el mayor acceso a las informaciones.⁶

Según Arnaldo Bagnasco, sociólogo y estudioso de la pequeña empresa en la realidad de las regiones de Veneto y Emilia, en el crecimiento de cada empresa intervienen factores exógenos y endógenos. Los primeros se refieren a toda la economía nacional; los segundos son específicos para cada aglomeración y dependen no sólo de factores económicos, sino también de las características socio-institucionales del área. Aumenta la capacidad del distrito de atraer mano de obra especializada, las políticas de capacitación se ven favorecidas por el hecho de trabajar al interior del distrito; una cultura empresarial se crea o se refuerza.

El crecimiento de las interrelaciones facilita la comunicación y las estructuras de soporte, que a su vez facilitan la consolidación de todo el sistema. Tomando como base estas consideraciones, Bagnasco elabora un modelo especial de organización social relacionado con la llamada tercera Italia, en la que se relacionan elementos sociales y comunitarios, derivados de una particular tradición histórico social.⁷

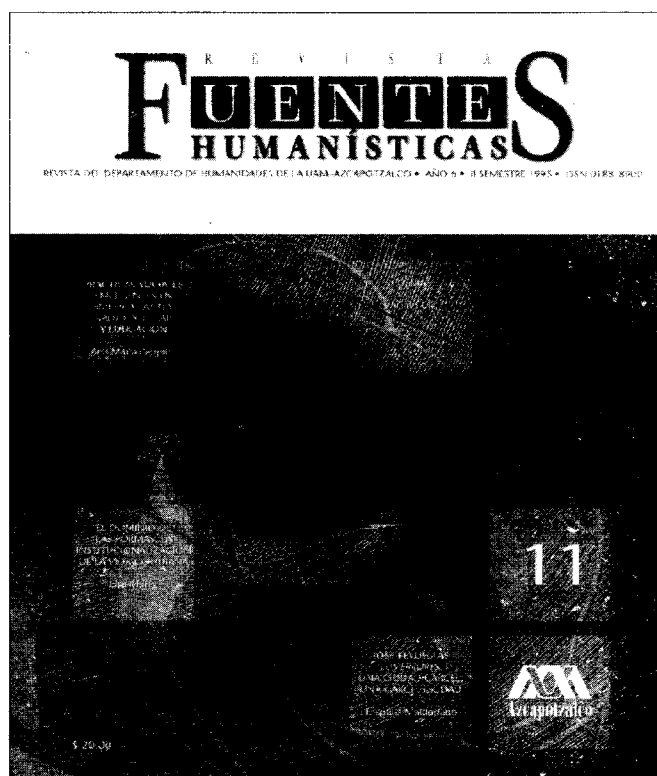
Las formas de especialización del trabajo, los sistemas económicos de intermediación y el ambiente industrial, favorecen las formas de cooperación entre empresas que encuentran en el territorio el factor que propicia la sinergia. Los elementos sociológicos favorecen el desarrollo económico si se identifica en el ámbito de las herencias histórico-culturales y de estructura social; en la organización y evolución de los procesos productivos, así como en nuevas disposiciones socio-institucionales. En algunas regiones como Emilia en Italia, o Baden Wurtemberg en Alemania, el tipo de sinergia entre organizaciones económicas y territorio regional es el fruto de una larga historia de fuertes políticas y acción institucional. En otros casos, como el de la región francesa de Rhone-Alpes el resultado de esta interacción es el fruto de una acción voluntaria apoyada por el gobierno.

Se cuenta con una densa red de organizaciones, agencias, entes públicos, semipúblicos y privados, con una naturaleza muy diferente entre sí, tanto desde el jurídico como desde el punto de vista institucional, que se ocupan de la producción y difusión de tecnologías, de la formación y adquisición de capitales.

En el famoso Silicon Valley una red de especialistas compiten y cooperan para responder mejor a los veloces cambios de los mercados mundiales. En este tipo de distrito, la calidad técnica y la competencia se expanden hacia las pequeñas y medianas empresas que adquieren economías externas a través de complejas relaciones de abastecimiento. La región y no la empresa se convierte en el lugar de producción.

Las ventajas consisten en los costos casi nulos de la formación y el reclutamiento de la fuerza de trabajo así como en la facilidad para obtener y hacer circular la información. La interacción entre empresas es hoy, mucho más que en el pasado, un elemento de producción de la innovación.

En el caso de los distritos industriales, la red es una estructura de valoración de los factores locales, de formas de cooperación y de intercambio más cercano entre el proveedor y el usuario de la innovación. El enlace en red también ofrece la posibilidad de separar lugares cercanos y agrupar los lejanos; la red promue-



ve el proceso de una nueva división internacional del trabajo entre las grandes corporaciones. Formar parte de ésta no sólo permite alcanzar niveles de productividad muy elevados, sino acrecentar la competitividad a través del logro de relaciones sólidas y alianzas comerciales por medio de diferentes formas de *outsourcing* (concentración de procesos productivos primarios, adquisición externa de gran parte de los bienes y servicios producidos antes en la misma fábrica), como ejemplo: los mayores productores de autos pasaron del 40% al 65% en autopartes fabricadas en el exterior y esperan rebasar el 85%.

A nivel de actividad interna la estructura de red corresponde a un intento de rediseñar la organización transformando de manera sustancial las actividades, los niveles de jerarquía y las acciones decisivas de las diferentes unidades según una lógica reticular. También en este caso el *network* al interior de la empresa se genera como consecuencia de maniobras estratégicas que tienden a impulsar contemporáneamente una gran autonomía y una gran integración.

Cambios internos en la empresa

En esta parte se tratarán de manera sintética las modificaciones organizacionales más significativas que el proceso de globalización de los mercados y las inno-

vaciones tecnológicas inducen en la pequeña y en la gran empresa.

El rediseño global de la producción

La reestructuración de las empresas, el *outsourcing*, las fábricas ligeras, la calidad total, la producción ligera y la empresa virtual forman parte de un criterio reorganizacional que toma el nombre de rediseño global del proceso productivo (CRGP). Rediseñar la empresa puede responder a un proyecto específico y programado que abarca todas las actividades y todas las unidades, o bien, puede definir todas aquellas situaciones empresariales donde se han introducido las innovaciones organizacionales antes mencionadas, en forma discontinua, más como una respuesta a las coyunturas sociales, económicas y ambientales que como un diseño estratégico preciso.

Los efectos en la organización del trabajo no han de desvalorizarse, sino que deben dar lugar a diferentes modalidades organizacionales. El proceso ha mejorado a través de continuos ajustes que han utilizado las progresivas potencialidades de las nuevas tecnologías informáticas y de telecomunicaciones.

Hoy las nuevas tecnologías, por lo menos en teoría, permiten la organización en forma sistemática y concentrada en el tiempo. El objetivo de esta reestructuración en las organizaciones productivas es eliminar los tiempos muertos dentro de las organizaciones, causado por disfunciones para obtener niveles mucho más altos de productividad.

Según Luciano Gallino, uno de los más destacados sociólogos italianos:

El objetivo es el de saturar el tiempo de trabajo de todos los elementos de la organización, incluyendo a los directivos al 100% y obteniendo de este 100% el doble o el triple de las prestaciones anteriores –pagando mucho más a la mitad restante de los elementos de un inicio, mitad que desafiará este reto. [...] Liberando –en parte a base de incentivos, materiales y simbólicos, en parte porque las acciones de cada uno están sujetas a formas de control a base de puntos y de verificación de resultados mucho más eficaces que en los modelos organizacionales tradicionales– un gran potencial de inteligencia y de participación por parte de todos los miembros de la organización. Con el RGP cada uno tiende a convertirse en el *manager* de sí mismo, mientras pierden sentido conceptos como cargos, organigrama, jerarquía. Todo esto se transforma en un fuerte aumento de la producti-

vidad global de la empresa. Esta es la ingrata paradoja de la calidad del trabajo: entre más próspera, sobre todo en sus aspectos más complejos (autonomía de decisiones, control de objetivos, etc.) más contribuyen a reducir el trabajo necesario para cada unidad de producto.⁸

Estas características del RGP a nivel sincrónico están bien ejemplificadas por la automatización del trabajo de oficina, el tele-trabajo y por la creación de la empresa virtual; cambios continuos de un idéntico proceso de reestructuración.

La automatización del trabajo de oficina permite delegar a las máquinas una gran parte de las actividades: recuérdese el trabajo de las perforistas y de los programadores de base, que ya no existen pues se han sustituido por sistemas operativos. La automatización laboral es el proceso a través del cual diversas actividades, hasta ahora realizadas manualmente, o a bajos niveles por empleados y técnicos, se llevan a cabo por medio de sistemas automáticos, basados en tecnologías que integran informática, multimedia, comunicaciones, bancos de datos, redes de transmisión de datos y redes de redes como Internet.

Las nuevas tecnologías hacen posible la adquisición rápida y selectiva de informaciones, textos, documentos, filmaciones en diversos archivos así como su inmediata inserción y utilización, actuando, cuando es necesario, en la definición automática de la configuración de sistemas tecnológicos complejos: computadoras, instalaciones telefónicas tanto a empresas como a la comunidad; sistemas de seguridad compuestos por miles de partes diferentes.

La utilización de redes mundiales de bancos de datos para cualquier tipo de trabajo –hoy indispensables gracias a la globalización productiva– se realiza a través del uso de las nuevas tecnologías de la informática y de la comunicación, que reducen la necesidad de trasladarse. Las nuevas tecnologías permiten, además, la conexión automática a la fuente de cualquier dato. En presencia de encargos y pedidos, son capaces de generar a distancia tanto encargos a la producción como encargos a los proveedores a partir de un diseño leído e interpretado con base en un examen.

Se ahorran todos los tiempos muertos que existen incluso en el trabajo de oficina mejor organizado. Se pueden descentralizar todos los trabajos de servicio que antes constituían unidades operativas de una misma empresa. La organización en red hecha posible, como ya se dijo, gracias a las nuevas tecnologías informáticas y de la telecomunicación, logra el cambio hacia un nuevo modelo de organización: La empresa virtual. En ésta, la unidad central se reduce al mínimo

y la mayor parte de los colaboradores son eventuales y desplazables. A través de la informática se coordinan las diferentes actividades. Las tareas de proyección y de producción se confían a grupos de trabajadores que viven y residen en los lugares en donde se encuentra la sede de la empresa, o pueden ser trasladados a otros lugares sin tener contacto entre ellos. Puede ser que nunca se encuentren pero que se mantengan en contacto a través de un sistema de teleconferencias.

Empresa virtual y tele-trabajo

La difusión general del teletrabajo fue dada a conocer en el famoso *Libro blanco* de la Comunidad Económica Europea, como un instrumento importante para una economía de mercado que tiende a la descentralización y para la sociedad de la información que utiliza cada vez más instrumentos multimediales y que es lanzada hacia las "autopistas" informáticas. Según los datos proporcionados por la relación *Delors*, en la Unión Europea alrededor de 6 millones de personas están involucradas. El primer lugar corresponde a Francia, que realizara a partir de los años ochenta, una política informática a través de la difusión del *minitel*. En Italia, a causa de los elevados costos y a la poca velocidad de las líneas telefónicas, el tele-trabajo apenas inicia.⁹ Dicha forma de trabajo prosperó sobre todo en Estados Unidos, en donde se estima que las telecomunicaciones son ya más de doce millones y se proyecta un crecimiento alrededor de un millón al año.

La supremacía estadounidense se explica a causa de su tecnología más avanzada, pero también se debe al apoyo e interés del gobierno. En 1989 se adoptó en California un programa para el mejoramiento de la calidad del aire en la región sur del país, en éste se propuso una reducción del 20% de los desplazamientos casa/trabajo/para el año 2016. En 1992 con el "Programa de aire limpio", el gobierno aprobaba una norma muy rigurosa contra la contaminación que impondría a las ciudades la reducción de 1/4 del tráfico automovilístico para el año 2000.

No es por casualidad que en el sur de California, en donde es muy alto el nivel de contaminación, se impulsaron formas itinerantes electrónicas por medio de la programación de experimentos piloto.¹⁰ Ni la promulgación de leyes que obligan a las empresas a poner en práctica el tele-trabajo. Es evidente que la administración pública es una parte activa en la puesta en práctica del tele-trabajo.

El tele-trabajo se conforma en múltiples variables

que tienen razón de ser en los objetivos que persiguen las diferentes organizaciones que lo utilizan. Se pueden distinguir diferentes soluciones organizacionales. Una es la constitución de oficinas satélite, con ésta la empresa localiza parte de las propias actividades en zonas distantes a la sede central.

Una segunda solución es la tele-empresa que promueve y distribuye productos a clientes localizados a distancia a través de las redes de comunicación.

La tercera y más significativa, crea formas de telecomunicación. Con esto, el trabajador, por medio de una estación de trabajo provista de computadora personal, *modem*, *fax* y *software*, tiene la posibilidad de administrar su jornada como si estuviera presente en su propio puesto dentro de la empresa sin trasladarse de su vivienda. Además tiene la posibilidad de contar con ayuda de programas de "grupos de trabajo" que simulan el ambiente laboral. El tele-trabajo concierne, sobre todo, al trabajo de oficina y se ha implementado en los sectores bancarios, de aseguranza y en la administración pública.

Bajo la forma de *telecommuting* el tele-trabajo es ambivalente. El primer valor se relaciona con los niveles más bajos y los trabajos más repetitivos, que son realizados en casa o en agencias de servicios por "los centros de telecomunicación". Estos son estructuras tecnológicas equipadas para la comunicación a distancia y son utilizadas por sujetos que pertenecen a realidades laborales diversas. Una secretaria escribirá la orden de pago por un pedido de zapatos a la empresa "X" e, inmediatamente después, la indemnización por daños de un seguro, por ejemplo.

Como se señaló anteriormente, las empresas se liberan de una buena parte del trabajo administrativo de oficina. Las ventajas para las empresas se relacionan con la posibilidad de simplificar la organización interna, reduciendo algunas unidades internas de servicio: coordinar y saturar tiempos, repartir costos de instalaciones y utilizar a bajo costo una fuerza de trabajo preparada.

Para los trabajadores, más frecuente para las trabajadoras (la mayoría son mujeres) permite desarrollar un trabajo *part-time*, con bajos costos de transporte, lo que permite combinar las actividades laborales con las familiares. En este caso, el nivel de compromiso no es muy fuerte, pero si es muy alta la aceptación, a diferencia del trabajo realizado aisladamente en la propia vivienda; los centros de telecomunicación ofrecen un espacio común que favorece las relaciones sociales. La localización de estos centros puede estar en las áreas de residencia de los *telecommuters*. Experiencia

cias de este tipo han surgido en la periferia de Los Angeles, Estados Unidos y en Marne La Vallée, en Francia. Estos centros pueden originarse en las áreas metropolitanas para abastecer servicios informáticos y también pueden surgir a nivel regional en un marco de planificación territorial sobre descentralización de actividades.

Ya se ha mencionado la faz ambivalente de la tecnología. La cara más atractiva del tele-trabajo implica un proceso de descentralización de la estructura jerárquica y un modelo expansivo de decisión organizacional. Este modelo de reorganización de oficinas y empresas requiere de trabajadores con un grado elevado de estudios y una buena calificación profesional. Por ejemplo, en el proyecto piloto impulsado por el estado de California, de 150 dependientes públicos involucrados, más de dos tercios lo constituían personal especializado de alto nivel, con profesiones que incluían al juez administrativo, al abogado, al analista político, al perito. El 21% eran dirigentes y sólo el 3% eran secretarías. El 90% eran propietarios de su vivienda, vivienda de dimensiones regulares, en donde el espacio para el trabajo era semejante al de la oficina.¹¹

En los experimentos de este tipo, se alternan el trabajo de casa y el de la oficina: de tres días a la semana a un día cada dos semanas. Casi todas las experiencias marcaban una prolongación de la jornada de trabajo: *Se puede levantar más temprano, se toma un poco de tiempo libre por la tarde y se regresa a trabajar hasta muy noche*, escribe Serena Vicari.¹²

En este caso, el tele-trabajo pone en evidencia la característica más significativa del RGP con respecto a la participación y el consenso de los trabajadores. Cada uno tiende a convertirse en el *manager* de sí mismo, independientemente de los roles definitivos, de las tareas realizadas y del organigrama de la jerarquía. Los motivos son muy diferentes. Éstos van desde la elección espontánea del tele-trabajo, por el hecho de que se considera la propia posición como un privilegio, o que, como recuerda el famoso experimento de Hawthorne, se forme parte de un proyecto piloto en el que hay mucha atención social; o bien, están sujetos a una verificación de resultados más cuidadosa y personalizada que en los modelos organizacionales tradicionales. Los sujetos implicados están, por lo tanto, sometidos a un continuo estímulo al cual responden con su nivel más alto de inteligencia y participación.

Una encuesta realizada en 1993, de una muestra representativa de 600 trabajadores de la IBM de Stuttgart que formaban parte de un proyecto de tele-trabajo,

obtuvo como resultado un incremento del 30% en la productividad, ausencia de estrés y ninguna repercusión negativa por falta de contacto entre compañeros.¹³

El acontecimiento del tele-trabajo en Estados Unidos es simbólico porque toma sentido a partir de un proceso de reorganización productiva social. En la primera fase, que se remonta a la mitad de los años setenta el interés deriva esencialmente de la búsqueda de una mayor eficiencia y productividad. La segunda fase, que contempla la fuerte reducción de los costos de los equipos electrónicos y la mejoría de los mismos, permite realizar, aún en el caso de funciones complejas, el propio trabajo fuera de la sede tradicional. Estas transformaciones permiten el cambio de estructuras burocráticas a estructuras reticulares.

El debate público se concentra en temas como la calidad del trabajo y de la vida. El tele-trabajo se considera como un instrumento para coadyuvar a fomentar modelos organizacionales que racionalizan las empresas y, al mismo tiempo, permite una mayor autonomía a los que son independientes.

La tercera parte está bajo el dominio por las preocupaciones de carácter ambiental. En el debate público, el tele-trabajo no es sólo un instrumento más de reducción de costos, de ahorro de tiempos y de costos de transporte, que son cada vez más problemáticos en las grandes ciudades, sino que es un medio de mejoramiento ecológico (reducción de tráfico, de contaminación, ahorro energético) y social (reducción del estrés). La "autopista" telemática es mucho más ecológica que las autopistas normales. La innovación organizacional en los sectores productivos se afirma con la reorganización social en el territorio.

Del fordismo al postfordismo

El tránsito del fordismo al postfordismo marca un fuerte cambio en la reorganización de las empresas y, en especial, cambia profundamente la relación entre la fábrica y el contexto social.

En el modelo tradicional se simplificaba la relación entre la empresa y el entorno. Este se suponía como un conjunto de variables o factores funcionales para las exigencias de aprovechamiento de la industria. No se valoraba la complejidad de la sociedad, la riqueza de recursos relaciones con el entorno. La organización del trabajo seguía un modelo jerárquico funcional que establecía los métodos y tiempos de trabajo. En síntesis, eran 3 los puntos básicos de la metodología taylor-

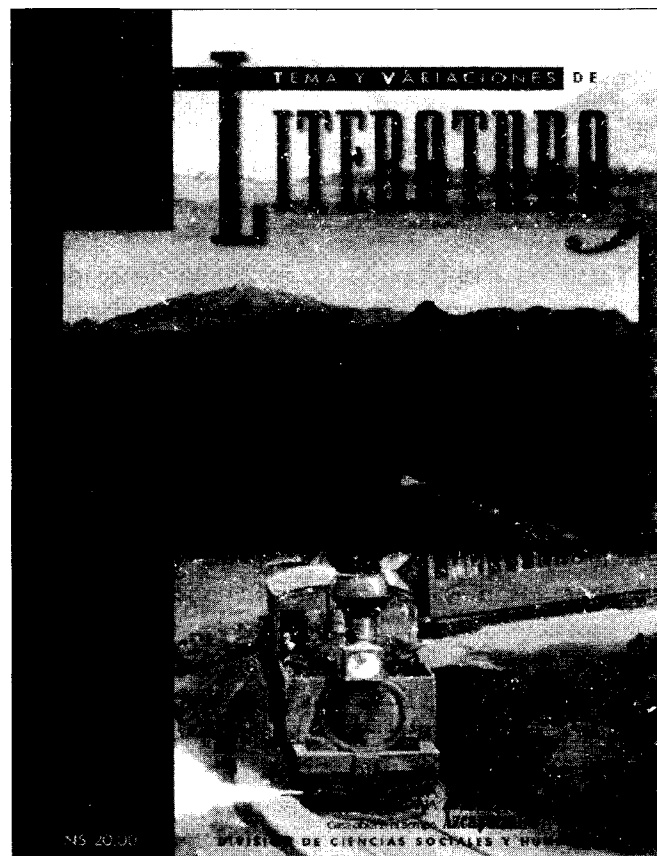
rista. La primera, como es sabido, se relacionaba con la división entre proyecto y realización; la segunda con el control autoritario; la tercera que constituye la esencia misma de la metodología científica del trabajo, "La mejor manera", que era la estandarización. El modelo de organización fordista, basado en la cadena de armado y en las nuevas tecnologías, ligadas a la mecanización, se fundó en la posibilidad de definir un modelo universal de organización del trabajo, adecuado para producir productos estandarizados para mercados cada vez más amplios. Los trabajadores únicamente ejecutaban órdenes, con rendimientos inferiores adecuados para elaborar productos de una calidad estándar o ínfima y en cantidades elevadas. Era un mecanismo que basaba la reducción de costos y por lo tanto de utilidades, en la cantidad de producción.

El crecimiento del proceso de globalización ya no requiere de una homogeneización de productos ni de una universalización de modelos de consumo. Cambia por completo la relación producción-mercados. El mercado define la producción: se presenta la necesidad de fabricar productos nuevos de diferentes tipos como respuesta a las exigencias y a las demandas de éste. En todos los niveles, sean de oficina, intermedios o directivos, es necesaria una reorganización tendiente a la división entre realización y proyecto. Es necesario un personal polivalente capaz de involucrarse en el proceso productivo para dar sugerencias e intervenir en las alteraciones productivas.

El nuevo modelo organizacional es un proceso que se basa en un modelo dialéctico: "mejoramiento continuo" y de una mejor organización. La producción basada en la calidad, el proceso de mejoramiento continuo y la eliminación de desperdicios, se convierte en la variable estratégica para la reducción de costos. Flexibilidad, reducción de costos y calidad son elementos que ya no están reñidos.

La fábrica ligera

Son varias las experiencias de fábrica ligera. Algunas de esas, según los cánones del taylorismo, marcan la superación de la fábrica tradicional de Ford y Taylor, y otra, como el nuevo establecimiento *Fiat* de Melfi, que se valen de la experiencia de la alta automatización. Se tienen así fórmulas originales y enriquecidas, como la fábrica integrada. Giuseppe Bonazzi, autor de un importante estudio sobre nuevos modelos de organización del trabajo, elaboró un interesante esquema



que permite observar de manera sintética los diferentes cambios que ha sufrido la organización del trabajo, desde el modelo tradicional hasta los modelos ligeros.¹⁴

Mediante la relación de tipologías tecnológicas de la producción, se pueden obtener cuatro modelos de fábrica. El recorrido de las flechas indica el tránsito del taylorismo al toyotismo y la influencia de éste sobre las formas de producción ligera. El recorrido de las flechas punteadas, especifica el recorrido hecho ya por la *Fiat*. Además, una reciente orientación de los productos japoneses, contraria al itinerario seguido por la *Fiat*, tiende a transformar la propia tecnología misma, que va de la sobriedad a la complejidad.

La fábrica taylorista aparece como un dispositivo con escasa capacidad de dominar la inseguridad y de reducir la negligencia organizacional. *El modelo de racionalismo perfecto del taylorismo no prevee la existencia de márgenes de negligencia sino únicamente los "fisiológicamente necesarios", fijos en forma detallada desde el centro*, observa Vittorio Rieser.¹⁵

La fábrica de alta automatización es un modelo de organización del trabajo orientado para afrontar, a través de la automatización flexible, las exigencias de la flexibilidad externa, unidas a la variabilidad de la demanda del producto.

A través del reclutamiento organizacional se absorben las inseguridades tecnológicas de las maquinarias. Se trata de un modelo centrado en las exigencias de control de la inseguridad, sobre todo tecnológica. La reducción del derroche se afronta en forma centralizada, al mejorar la eficiencia de las máquinas y, de esta forma, incidir en el aumento de las capacidades de seguridad del sistema. Para tal fin, el modelo propone distribuir entre a un elevado número de trabajadores las tareas que en el esquema tradicional están concentradas en manos de los encargados y técnicos. A diferencia del modelo japonés toyotista, no se recurre al modelo de mejoramiento continuo (*kaizen*), que junto con el “cumplimiento puntual” es el medio para superar los derroches de los recursos tecnológicos y humanos.

Este problema se afronta a través de un mejoramiento de las técnicas de producción y de administración del sistema productivo. La fábrica integrada, en cambio, especifica una elaboración original del modelo japonés en cuanto que une la lógica del *kaisen* con la de la reducción de la inseguridad, basada en una tecnología compleja propia de la fábrica de alta automatización. La capacidad de reducir los recursos empleados en el proceso productivo, así como los derroches, en la fábrica integrada, se relacionan con la capacidad de mantener un nivel alto de flexibilidad y fuerza innovadora en el sistema empresarial.

Los cambios abarcan la tecnología y el sistema de producción (*just in time*, reducción de derroches, reducción de almacenes, control de calidad); el sistema organizacional (la fábrica se vuelve llana, se descentralizan las decisiones, se aplican nuevas formas de organización del trabajo y de difusión de la información); la regulación social (selección del personal, sistemas de promoción, incentivos y premios).

Las diferentes transformaciones organizacionales llevadas a cabo en la *Fiat* de Melfi,¹⁶ tienden a:

*reducir en condiciones de inseguridad las fallas tecnológicas, de materiales, de tiempo, de mano de obra ocupada aumentando la negligencia de informaciones, de competencias profesionales y de regulación social. El fomento de los recursos informativos, profesionales y sociales es el medio para reducir la redundancia de tal forma que la cantidad total de recursos empleados esté a la par de las condiciones de inseguridad, que progresivamente decrece.*¹⁷

La fábrica integrada representa un modelo de “organización de aprendizaje”, en el que se relacionan, al menos a nivel teórico, una fuerte y rigurosa instrumentación, en términos de procedimientos y una apor-

tación de conocimientos. En términos de elaboración teórica, el punto clave pasa del carácter ligero a la creación de un nuevo conocimiento. Se habla de “producción de innovación mediatizada”, que, según reconocidos expertos, representaría la verdadera superación del fordismo.¹⁸

La transformación en la pequeña empresa

A diferencia de la gran empresa que se flexibiliza, en la pequeña empresa los cambios organizacionales responden a una exigencia de funcionalidad para afrontar mejor la inseguridad y las turbulencias del mercado.

A partir de diferentes investigaciones realizadas en este campo se pueden marcar, aunque de manera sencilla, los cambios.¹⁹ Estos se relacionan con:

- 1) Cambio en la forma jurídica: se pasa de una sociedad de personas a una sociedad de capitales.
- 2) Se transforma y crece la dimensión de la empresa. Al mismo tiempo cambia la organización del trabajo: disminuye el trabajo obrero y aumenta el trabajo de oficina.
- 3) Organización según una división funcional al interior de la empresa.
- 4) Proceso de descentralización y creación de nuevas empresas.
- 5) Creación de relaciones de red para adquirir conocimiento, informaciones, mejorar los conocimientos y los accesos al mercado.
- 6) Creación de las *spin off*, es decir empresas satélites.
- 7) Estrategias de apoyos a servicios externos de contabilidad, asesoramiento especializado, mercadotecnia.

Este proceso permite dar mayor flexibilidad a la empresa, la cual puede rápida y fácilmente responder a los cambios del mercado exterior.

Conclusiones

¿Cuál es el elemento que determina el cambio profundo de la estructura interna y externa de las organizaciones? Flexibilidad es la palabra clave. Esta significa ductibilidad, capacidad de adecuarse a los cambios, inteligencia social, capacidad para innovar: la innovación de la innovación. Cada empresa tiende a repre-

sentar un modelo diferente y original de proceso productivo; define un modelo cognoscitivo de organización y de uso de la tecnología a través de la cual trata de alcanzar el éxito innovador. Cada empresa manifiesta su propia racionalidad. En consecuencia tendremos una pluralidad de racionalidades y de modelos organizacionales.

Ya en el caso de la organización del trabajo clásica, dentro de un marco teórico definido, las modalidades de aplicación concreta no eran uniformes: se habla de diferentes formas de taylorismo. En los nuevos modelos ligeros, es imposible importar modelos organizacionales. En efecto, el modelo japonés constantemente se está readaptando: las investigaciones sobre "transplantes" japoneses demuestran como las mismas empresas japonesas cambian su organización según los contextos.

Se debe hacer énfasis en que todo esto se da en el marco de una tendencia general hacia el isomorfismo según lo señalado por la corriente neoweberiana de la escuela institucional.²⁰ En las grandes empresas se nota una tendencia a compactar la estructura burocrática y centralista, a articularse en microunidades productivas que representan centros autónomos de decisiones, según una línea de convergencia con las empresas menores que, por el contrario, muestran una tendencia a la racionalización.

Flexibilidad significa también hacer a la empresa capaz de reaccionar a los cambios del mercado y de participar en las redes. La flexibilización del modelo de producción es una forma para eliminar las diferencias económicas, aumentar la productividad a través de un uso inteligente y expandido de la tecnología y la plena utilización de las capacidades laborales del hombre.

Esta otra cara de la flexibilidad es menos atractiva. No siempre el bienestar social y el económico coinciden. No siempre el bienestar económico de la empresa significa bienestar para el trabajador.

Notas

¹ A. Lomi, *Reti Organizzative*, Il Mulino, Bologna, 1991.

² La escuela neoinstitucional es especialmente útil para el análisis de nuevos modelos de organización económica e industrial en Japón, Corea, Taiwan. El grupo de investigación (Orrú, Biggart y otros) que se ocupó de esta temática, han refutado explicaciones monocausales del desarrollo y consideran la organización inserta en el tejido socio-cultural.

³ M. Granovetter, "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", in *American Journal of Sociology* 2, 78, p. 1360-1380, 1985.

⁴ C. Boari, Grandi y A. Lorenzoni, "Le organizzazioni a rete: tre

concetti di base", *Economia e politica industriale*, núm. 64, p. 283-310, 1989.

⁵ P. R. Lawrence e J.W. Lorsch, *Organization and Environment*, Harvard Ma. Harvard University Press, 1967.

⁶ A. Marshall, *Principles of Economic*, New York, Macmillan, 1948.

⁷ La tercera Italia comprende: (las tres Venecias, Emilia - Romagna, Toscana, Marche y Umbria), caracterizadas por la difusión de la pequeña y mediana empresa. Cfr. A. Bagnasco, *Tres Italias. La problemática territorial del desarrollo italiano*, Il Mulino, Bologna, 1977.

⁸ L. Gallino, "Tecnologia/occupazione: la rottura del circolo virtuoso", *Quaderni di Sociologia*, núm. 7, p. 5, 1995.

⁹ Las primeras experiencias corresponden a la IBM. Sin embargo es predecible una fuerte difusión, debida al hecho de que la compañía italiana de telecomunicaciones *Telecom* está realizando una fuerte intervención de difusión de redes telefónicas en el territorio nacional.

¹⁰ Ya son muchos los experimentos impulsados. Entre estos hay que recordar el promovido en 1986 por el S.C.A.G. (*Southern California Association of Government*) que reúne representantes del gobierno local y de las principales empresas del sur de California y propone una investigación sobre aquellos que dependen de la misma asociación para evaluar los efectos del teletrabajo.

¹¹ Cfr., S. Vicari, "Telelavoro e pubblico impiego", in *Amministrare*, a. xxii, núm. 1, 1992.

¹² *Op. cit.*, p. 5.

¹³ Las indicaciones se tomaron de un artículo de F. Sironi. *L'Europeo*. noviembre 20, 1993.

¹⁴ Cfr., G. Bonazzi, *Il tubo di cristallo. Modello Giapponese e Fabbrica Integrata alla Fiat Auto*. Bologna, Il Mulino, 1993.

¹⁵ V. Rieser, "La Fiat e la nuova fase della razionalizzazione", *Quaderni di Sociologia* núm. 3. p. 35-62, 1992.

¹⁶ Según una exhaustiva investigación en este campo dirigida por Giancarlo Cerruti, las principales transformaciones se relacionan con: a) la creación de una fuerza de trabajo polivalente, adquirida a través de procedimientos de rotación; b) la integración de los elementos; c) la distribución flexible de los elementos laborales, d) una erogación flexible de la cantidad de prestaciones dada por cada trabajador, e) la prolongación de los márgenes de autonomía en el trabajo; f) la institucionalización del trabajo de grupo con la formación de equipos tecnológicos de los que la UTE (Unidad Tecnológica Elemental) es el principal instrumento operativo; g) un cambio radical del sistema informativo. Cambia no sólo la estructura del sistema informativo, sino también el rol del trabajador. Véase: G. Cerruti, "La racionalización en la Fiat Auto: desde la crisis del taylorismo a las dualidades de la producción ligera", en *Cuadernos de Investigación IRES*, núm. 17, marzo, 1995.

¹⁷ G. Cerruti, "La razionalizzazione alla Fiat Auto: dalla crisi del taylorismo ai dualismi della lean production", *Quaderni di Ricerca IRES*, núm. 17, p. 45-46, marzo, 1995.

¹⁸ R. Florida y M. Kenney, *Beyond Mass Production. The Japanese System and the Transfer to the US*, New York, Oxford University Press, 1993.

¹⁹ M. Franchi. "Piccole e grandi imprese di fronte alla produzione snella: indizi di convergenza nei modelli organizzativi", *Sociologia del lavoro*, núm. 51-52, 1993.

²⁰ R.W. Scott, *Organizations. Rational, Natural and Open Systems*, Englewood Cliff. Prentice Hall, 1985. También, P. Di Maggio, W. Powell, "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields". *American Sociological Review*, vol. 48, p. 147-160, abril, 1983.

PSICOANÁLISIS Y EMPRESA

Por: Beatriz Ramírez Grajeda*

Profesora investigadora del Departamento de Administración de la UAM-A

La obra de Jean Pierre Brueneau *Psicoanálisis y empresa*.¹ tiene como objetivo central aplicar la teoría psicoanalítica para comprender los fenómenos subjetivos en la empresa. Esta reseña invita al docente a rescatar la subjetividad del alumno como parte estructural de su desempeño académico. Los aspectos más aparentemente objetivos de la vida universitaria de los sujetos tienen su origen en el entramado de estructuras subjetivas, de ellas depende el significado que otorga el alumno a sus relaciones, sus intereses o sus preferencias por determinados docentes, asignaturas o modalidades de aprobación de las materias que cursa.

La selección, el estudio o el desempeño de una profesión, tienen un sentido particular para cada sujeto, pues los intereses, las fantasías y las expectativas tienen la característica de ser formaciones del inconsciente.

A lo largo de la exposición del libro se hacen reflexiones necesarias en torno a la elección de carrera, el trabajo o las relaciones sociales. Los éxitos y los fracasos devenidos de ellos, como modalidades de expresión del inconsciente, son la parte fundamental de la lectura que hago de la obra.

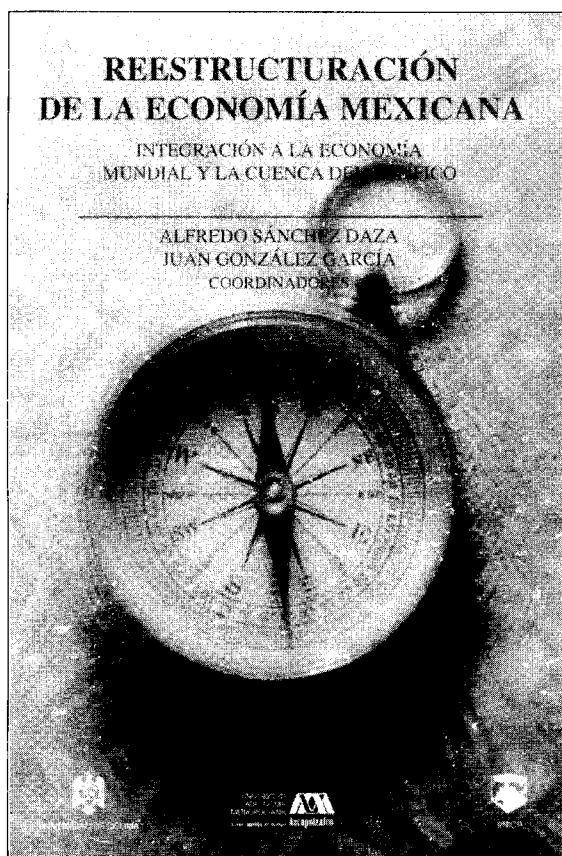
La obra permite una aproximación al estudio psicoanalítico de las organizaciones productivas; se dará

relevancia no sólo al aporte del psicoanálisis en la empresa, sino a su posible incidencia en diversas instituciones, entre ellas la educativa. Esto resulta de interés para la formación de administradores de cualquier tipo de institución, sobre todo si pensamos que al incorporarse al ámbito de trabajo estos definirán un estilo de mando, mismo que es posible construir en sus estudios superiores, abordando desde un principio, sus deseos² y fantasías, que determinarán su ingreso al mercado de trabajo y su posterior desempeño como trabajadores.

Pierre Bruneau nos coloca en un lenguaje y una práctica poco acostumbradas en el ámbito de la administración: La dimensión del ser, el análisis de la historia personal de los dirigentes cuyos vínculos pasados determinan una forma de relacionarse con el éxito o el fracaso de sus proyectos empresariales o de vida.

Su interés nace de las demandas de formación de personas relacionadas con el campo administrativo, preocupadas por el desarrollo de la motivación en el personal o, en búsqueda de estrategias más duraderas respecto del "manejo de personal".

Bruneau, conciente de lo que significa llevar el psicoanálisis a un dominio donde existe cierto escepticismo al respecto, señala que las alternativas de trabajo o de solución a conflictos en una empresa



dependen más de la personalidad³ que de las diversas estrategias que se le propongan al sujeto.

Esto implica el análisis de las relaciones que sostiene con su empresa: El dinero, la autoridad, el poder, el personal, la familia, etcétera. El autor apunta a algo más delicado que a un simple estado de cuentas o a las estrategias más sofisticadas de desarrollo organizacional, llama la atención del lector hacia el plano de lo irracional, lo inconsciente, lo subjetivo, cuya influencia es determinante en la toma de decisiones; rebasa así las propuestas de consultorías. Cede verdad y palabra, ya no a las estrategias novedosas que proponen aumentar la producción o mejorar las relaciones en la empresa, sino al directivo y a su personal. Otorga importancia a la subjetividad más que a la objetividad o a los procesos donde se elimina el factor.

El directivo, plantea Bruneau, desea cumplir en la empresa un propósito, no sólo profesional sino, y sobre todo, personal. Esto determina su relación con aquellos a quienes dirige y con los niveles de desarrollo de la empresa.⁴ Al personal le da la posibilidad de hablar sobre su lugar y sus propósitos en la empresa, le confiere potencia para proponer y ser reconocido, en vez de quedar excluido de su trabajo al recibir un salario o cumplir un horario determinado. Propone pues un "tránsito del jefe de empresa,

objeto de un discurso, a un jefe de empresa sujeto de su historia".⁵

Capítulo 1.

Para comprender el psicoanálisis...

El autor explica manera clara y esquemática los conceptos del psicoanálisis que retomará en su libro. Comienza por hacer al lector una exposición de dos de los principales estudiosos del psicoanálisis (Sigmund Freud y Jacques Lacan), en quienes apoyará sus observaciones.

Coloca el descubrimiento freudiano al mismo nivel que las "heridas narcisistas" efectuadas por Copérnico y Darwin, que ponen de relieve que el individuo no es, tal y como cree dueño de su destino o de sus creaciones, reconociéndolo así como sujeto de su inconsciente.

El sujeto crea significantes⁶ que aparentemente determinan su actualidad, pero que en realidad tienen que ver con los significados que él le ha conferido a los objetos (signos): proyectos, bienes materiales, personajes devenidos de la familia o de la cultura.⁷

Bruneau critica la psicología de Anna Freud y toma distancia de ella, ya que no comparte el objetivo de fortificar al "yo" para promover una mejor adaptación a una sociedad de consumo.

Siguiendo a Lacan, quien plantea que el sujeto puede existir sólo fuera de sí,⁸ es decir, de imagen, ahí donde no piensa, se presta a la vida. Ciertamente que el discurso habla de la existencia, pero ésta ha de buscarse entre los significantes que enuncia y el significado que les confiere. Siendo así, se escucha el sentido de lo que se percibe manifiestamente.

La metáfora y la metonimia,⁹ toman presencia como procesos claves en el discurso y en el desciframiento de su sentido.

Procede a introducir al lector a los tres registros de la existencia humana, planteados por Lacan: Lo real, lo simbólico y lo imaginario. El primero da cuenta del estado de recién nacido, quien al carecer de una identidad, de un lenguaje y un discurso propios, en un principio no es más que la suma de órganos y miembros que van a ser integrados en una imagen¹⁰ que le conferirá otro. El otro es quien lo hará sentirse como una unidad, tener forma, apropiarse de una identidad en la medida en que lo reconozca y le regrese la proyección de una imagen menos caótica (como en el registro de lo real).

Intentar explicar el registro de lo imaginario nos coloca en la necesidad de abordar uno de los paradigmas más complejos de Lacan: el estadio del espejo.

Paradigma que explica la constitución subjetiva del ser humano y que, en no pocas ocasiones, ha sido malentendido.

En este estadio el niño salva su fragmentación (lo real) a través del otro, que le permite ilusionarse con su propia imagen (lo imaginario); pero esto le cuesta la alienación de sí mismo en la imagen del otro; es decir en la imagen que le designa el otro (regularmente la madre).

Lo simbólico aparece como una posibilidad de ser fuera del otro, fuera de la imagen alienada, fuera de la alienación sufrida en el registro de lo imaginario. Lo simbólico supera a lo imaginario, ya que es soporte de la ley que prohíbe un goce inmediato en la imagen. Se opera un corte,¹¹ que instaura esta ley, de aquí se deriva el símbolo como la posibilidad de volver a gozar, pero ahora de manera indirecta, a través de proyectos aceptados culturalmente. En este terreno quedan los símbolos. Entonces la empresa es un símbolo; el lugar que se hace un individuo en la empresa también lo es. Ambos apuntan a la completud en lo imaginario del ser.

Bruneau termina su capítulo abordando los conceptos de trauma, transferencia, libido y sublimación. Estos están presentes en la creación y crecimiento (o conservación) de toda empresa, así como en el sentido que tiene para un sujeto hacerse un lugar de éxito o de fracaso en ésta. Sobre todo si pensamos que la elección del trabajo puede considerarse como una formación del inconsciente, pues la preferencia encarna fantasías, expectativas, intereses, es decir, imaginarios en los cuales el sujeto contempla el objeto de su realización de deseo.

Capítulo 2.

Hacerse un lugar en la empresa

A partir del análisis de casos ejemplifica como se juega la persona en la empresa. El autor nos aproxima a la importancia de la mirada en el reconocimiento de la propia imagen; mirada de los otros en un primer momento, pero que al ser introyectada por el sujeto, se convierte en un fantasma que acompaña todos sus actos.

Entonces es necesario liberarse de la propia imagen en cuanto a enfrentar la mirada de los otros y abrir la posibilidad de vivir con recursos propios (esto implica el paso a lo simbólico); comprometerse a tomar distancia de los demás arriesgarse a vivir alejándose de la "aceptación - persecución" continua de la demanda de otros sólo para cuidar la propia imagen frente a la mirada de ellos.

Hacerse un lugar en la empresa, dice, implica poner fronteras, responsabilizarse por los "no" (que limitan la invasión del sí mismo), y los "quiero" que reclaman un espacio propio (no el delegado por otros). Esto sólo es posible, si se ha accedido a la ley del padre (castración de la imagen de completud) que marca la distancia entre el sujeto mismo y lo que esperan de él.

Es imprescindible, por tanto tomar el mando para poder decir "no" y "quiero", para responsabilizarse de sí mismo y de los propios actos, para hacerse un lugar en la empresa forjándole al mismo tiempo un destino a ésta.

Bruneau nos acerca a la importancia que el reconocimiento de los padres tiene en los proyectos y empresas de los sujetos. Asimismo, esboza una diferenciación que es nodal y no casual: ¿cómo es vivida la castración por cada sexo? Resalta la necesidad femenina de ser reconocida y amada así como el temor masculino de "perderlo todo".

En la interpretación de seis casos, deja claro cómo el éxito o el fracaso de una empresa pueden estar configurado por los imaginarios de cada sujeto, y que la tendencia a colocarse como directivo, empresario o subordinado, tiene que ver con el placer, o el disfrute de lo que se hace, por suerte de la imagen asimilada en la infancia.

Capítulo 3.

Desarrollar su empresa

Para Bruneau, el empresario crea una cultura de acuerdo con su propio registro simbólico, es decir, lo que representa su empresa en y para la sociedad.

La empresa se concibe como un símbolo (donde se ven reunidas individualidades, porque en ella se insertan los deseos de los individuos) y como tal cumple diversas funciones. Así, el autor se da a la tarea de relacionar las funciones del símbolo. Siguiendo a Chevalier, Levi Strauss, Adler y Jung, afirma que el símbolo da un sentido a la existencia de hombres y mujeres; sustituye sus preocupaciones, sublima sus carencias, unifica a los hombres, media espacios y funciones. Por la cual tiene además una función terapéutica el sujeto deja de contemplar su imagen alienada en otro; deja de perseguir la realización del deseo de, por y para otro (ideal del Yo), proponiendo en tal medida existir y hacer las cosas para sí (no en sentido peyorativo). Sin implicar a otros en la realización de sus propios fantasmas (conseguir una imagen omnipotente, por ejemplo), sino haciendo del proyecto mismo un espacio de

trascendencia y transformación social, que abrirá un camino de progresos para la conciencia humana.

En todas las funciones que cumple el símbolo se condensa la motivación del sujeto, de aquel que persigue su placer en el trabajo y que rebasa a la simple postura (que otros creen crucial) de "trabajar por dinero".

Se pone de relieve la falta, que da cuenta de la escisión psíquica del sujeto; gracias a ella existimos y somos capaces de sostener un proyecto, de tender al placer y a la satisfacción, (no toda por supuesto, porque ello implicaría, la falta de la falta, y esto nos colocaría en el terreno de la angustia, de la muerte del deseo y en consecuencia, de la muerte del sujeto).

En la empresa no se trata de extinguir el deseo, dice Pierre Bruneau:

...el empleado que siente también él la amenaza de la extinción de su deseo a causa del olvido y del no reconocimiento de lo que él es, la falta de respeto por su dignidad, mueve montañas de huelgas, de ausentismo, de cambios, de reivindicaciones salariales, de retención de informaciones, etc.¹²

La empresa debe cumplir dos condiciones: Mantenerse como símbolo y con ello mantener el deseo del sujeto.¹³ Asimismo, plantea que en la empresa suceden dos procesos, el de la cultura y el de la acultura, cuyos contenidos están dados por lo manifiesto y por, lo latente, respectivamente.

El autor no olvida el difícil lugar de los directivos a los cuales les propone adjudicarse la función de mediación regida por la escucha, por el ceder la palabra antes de tomarla, delegando así, las estrategias de solución de los conflictos a los sujetos involucrados en el proceso productivo o de servicios y no a entes externos.

Y, contrariamente a como se puede pensar, quien toma la palabra en esta mediación no es el jefe o directivo, sino, un tercero que posibilita a los dos (jefe y subalterno) trabajar sus respectivos imaginarios jugados en la realidad de la empresa.

Pone de relieve también dos acepciones de poder: una que defiende el reino de la imagen idealizada, que lucha por mantener la unidad del yo; otra que defiende la unidad del imperio (la empresa) a la manera de las religiones.

Auxiliándose del análisis de dos casos, Bruneau hace una extraordinaria intervención en el discurso de un sujeto, cuyo análisis pone de relieve situaciones a las que cotidianamente se enfrentan las personas en la empresa. Así, ejemplifica la herida narcisista que se



opera al "congelar" a una persona capaz, que confiada de su capacidad, cree tener todas las respuestas. Es en estos casos necesario, afirma, pasar de lo imaginario a lo simbólico: de *responder todas las preguntas* colocándose en el grandioso lugar del saber, a *facilitar y promover que otros descubran las respuestas*, esto de ninguna manera es una receta, es sólo una propuesta de solución al conflicto en la empresa. No sin antes haber permitido al sujeto comprender la configuración de su historia personal, lo que permite discernir la que es su ingreso a lo simbólico,¹⁴ lo que Bruneau señala como tomar distancia de las expectativas de los otros respecto de la propia persona.

Mediar, dice, permite una superación de los fantasmas individuales, ser capaz de tomar una posición distinta: en vez del menosprecio por el error de los otros, otorgarles su derecho al equívoco.

La mediación fracasa si el sujeto insiste en perseguir una imagen ideal (en ser para otros y no existir para sí, o al estancarse en lo imaginario (en sus vicios narcisistas) pervirtiendo los objetivos reales de la empresa.

Sigue así la propuesta freudiana, recordar y reelaborar para no repetir las vivencias infantiles (importanto actitudes diversas de quien lo sometió a ideales). Es necesario pasar por análisis el deseo mismo de tener o sostener una posición en la empresa. Enfrentarlo a

sus ideales, falaces o ilusorios, permitiéndole un desempeño más real de su trabajo.

El lector puede pensar que Bruneau está proponiendo que el jefe de empresa deje de serlo; no es así, lo presenta como un representante de la ley que sostiene la vida de la empresa. Él debe tener un lugar que dista mucho de ser el centro de la atención de los trabajadores, o del padre protector, o el perverso capataz que somete mejor. Lo sitúa en un lugar de esencia más que de presencia. Sólo si es capaz de tolerar y de escuchar podrá enfrentar el miedo a crecer.

Capítulo 4. **Transmitir la empresa**

En esta parte el autor trastoca otro tema que con frecuencia es vivido como una situación difícil para un directivo: la transmisión de su empresa, no sólo por lo que se refiere a la transferencia o la sucesión de su puesto, sino por cuanto él es capaz de interesar en la empresa a los trabajadores integrantes de ésta.

Es frecuente confundir a la empresa consigo mismo, también considerarla como una hija y adjudicarse el papel de "padre omnipotente" que no puede ser sustituido (y en caso de admitir la sucesión se exigirá un ideal, pero no un administrador ideal factible de encontrarse en la realidad, sino un ideal psíquico, un ideal del yo). Se retrasa entonces, año tras año, la sucesión de la empresa y aquellos que la conforman no tardarán en manifestar síntomas que, si se ignoran, serán difíciles de extirpar posteriormente.

Es indispensable aprender a abandonar la empresa, dejar de creer que habrá un sucesor ideal (encarnación del propio Yo ideal), "tomar distancia" de los imaginarios, y de los fantasmas, pues no sólo afectan las relaciones interpersonales con los trabajadores, sino que juegan un papel importante en la toma de decisiones y proyectos de la empresa, ya que pueden perseguir un ideal narcisista, en vez de cumplir sus objetivos reales.

Abandonar el "yo ideal", "matar al padre simbólicamente" o "acceder a la castración simbólica", es crecer, no estar más bajo la ilusión de que somos o podemos ser poderosos y/o completos, y por lo tanto indispensables en la empresa. Así, escuchar lo que los otros pueden decir antes de determinar lo que se tiene que hacer, es una actitud que no sólo da pauta al crecimiento propio, sino también al de los otros.

Respetar la capacidad de opinar y retomar las opiniones es trabajar en equipo, comprometiendo a las personas en lo que hacen con el hecho de re-conocer-

los, de mirarlos y devolverles su lugar como sujetos deseantes, dándoles también la oportunidad de tomar distancia de las consignas del jefe.

Jean-Pierre Bruneau nos lleva a tres historias de transmisión, todas ellas colocan al directivo entre la vida y la muerte en los duelos que encarnan las sucesiones. Dos de ellas ejemplifican el temor a la transmisión y las consecuentes angustias.

En la otra nos propone que después de la transmisión es necesario hacerse un lugar en la empresa, distinto al de ser dirigente: el de fundador, que cumpla las veces de memoria, de lo que la empresa persigue como objetivo: la creación, delegando un lugar igualmente digno al que la creó y la transfirió.

El lugar debe de perpetuarse como "nombre del padre", testimonio de la creación. Esto sólo es posible gracias al tercero (mediador) que en uno de los casos ejemplificados distó de tener una formación psicoanalítica.

Capítulo 5. **Un psicoanalista, ¿para hacer qué?**

En este breve capítulo el autor aborda la necesidad de que el psicoanalista respete su lugar y promueva el trabajo del análisis, en lugar de convertirse en un asesor empresarial.

El psicoanalista recibe la demanda individual o institucional cuidando de no trabajarlas al mismo tiempo. Señala el encuadre de las sesiones respetando el contexto empresarial en el que se encuentra. Su trabajo se alejará de dar diagnósticos, consejos prácticos o asesorías.

Como se vislumbra, el psicoanalista no puede ahorrarse la promoción del análisis de los proyectos personales de cada sujeto, navegando en la angustia necesaria para la profundización de estos, obligado además a respetar las resistencias de los involucrados, convirtiéndose en su soporte.

Para finalizar, pone énfasis en la ética del psicoanalista quien no lo es por título o autonomenclatura, sino por demanda de un otro que le supone un saber sobre sí, en este caso diríamos que sobre su empresa.

Comentario

La teoría y la técnica psicoanalítica llevada al ámbito empresarial permite comprender las relaciones que se establecen en el trabajo a partir del análisis del pro-

yecto personal de cada sujeto. Y dista mucho de cumplir con una función de asesoría gerencial. Nos acerca a la dimensión de lo subjetivo. Bruneau nos ofrece una obra que, con un lenguaje claro, muestra las posibilidades de la aplicación del psicoanálisis, en un ámbito diferente al del diván, no como profilaxis de adaptación, sino como conocimiento de los procesos psicosociales que se dan en la empresa, especialmente los fenómenos inconscientes que subyacen en la cotidianeidad laboral.

Si bien, el autor sugiere la intervención en la empresa, no vislumbra una metodología para hacerlo. Una alternativa a esta carencia la representan los "Grupos de Formación Psicoanalíticamente Orientados" que Raúl Anzaldúa Arce, docente de la Universidad Pedagógica Nacional, impulsó en el ámbito educativo, desde el año de 1991, y que marco el precedente de la investigación: "*La técnica psicoanalítica y su incidencia en la empresa. Una tópica lacaniana*". Ésta intenta construir un modelo de intervención grupal para incidir en dos niveles: el formativo de profesionales en la gestión y el nivel del análisis de situaciones de difícil manejo en la práctica de la administración.

En el primer nivel se proponen seminarios de formación que permitan propiciar en el alumno el análisis de sus propios imaginarios respecto de la carrera elegida, pasando por las imágenes relevantes puestas en sus ideales, soportados en sujetos reales o imaginados, las vicisitudes que fantasea como posibilidades en su gestión, induciendo así a la definición de una especialidad, de un área o de un trabajo, que apunte al descubrimiento de su estilo de mando y, en ese sentido, acercarlo a las posibilidades de acción y las consecuencias del mismo.

En el segundo nivel, se alude a las posiciones subjetivas frente a situaciones de difícil manejo durante la gestión, lo cual obliga al administrador a analizar su lugar en la empresa, su estilo de mando, sus determinantes, sus relaciones de objeto con el poder, el dinero, el personal y la empresa.

Se podría incluso pensar en un plano más, dirigido al personal docente que participa en la formación de administradores, aquí la propuesta tendría que ver con las formas de dirección que transmiten a través de su propio estilo de docencia, analizando sus propias creencias e identificaciones con los administradores en gestión, sus deseos por ocupar un puesto directivo y sobre todo, las relaciones que establecen con los otros a partir de ese interés.

Es aquí donde encuentra su vinculación con la docencia y la investigación la técnica psicoanalítica y

su incidencia en la empresa. Un tópico lacaniano, a reserva de que se puedan presentar resultados de estos seminarios en futuras ocasiones.

Notas

- ¹ Jean Pierre, Bruneau, *Psicoanálisis y empresa*, México Gránica/Vergara, 1991.
- ² Y aquí diremos que el deseo, en sentido psicoanalítico, aquello que le da la posibilidad de buscar objetos de satisfacción en la realidad, en dirección a la completud y que no serán más que objetos parciales y por tanto temporales.
- ³ Cosa que parece inconcebible, sobre todo si pensamos que al estudiante de administración, en el aula, se le obliga a no considerar la subjetividad, a dejarla fuera de su disciplina y de su práctica profesional. "Ser objetivo para poder administrar".
- ⁴ La empresa se convierte en un significante simbólico, creada para colmar el deseo del empresario.
- ⁵ *Loc. cit.*, p. 22. Y sobre esta misma línea debemos proponer el tránsito de un personal devaluado, a un personal con un lugar en la empresa, delegándole la posibilidad de hablar sobre lo que él sabe de ella, permitiéndole opinar respecto a la solución de los conflictos y por lo tanto comprometerlo con su trabajo. Es decir, crear una cultura de trabajo.
- ⁶ En lingüística, significante es la parte del signo susceptible a ser nombrada, la otra parte es el significado que queda siempre oculto, y que para el psicoanálisis es aquello que habla de lo inconsciente.
- ⁷ Para Lacan tienen que ver con el lenguaje, esto es, las prohibiciones de su goce determinadas por la cultura.
- ⁸ Para entender esto, debemos dividir la palabra existir, ex-istir que indica para Lacan ser fuera de sí, ex indica exterior, estar fuera del yo pensante, responder al deseo intrínseco propio del ser interior y no de la imagen.
- ⁹ En el ámbito de la retórica, la metáfora es una figura que afecta al nivel léxico-semántico de la lengua, y se ha visto como fundada en una relación de semejanza entre los significados de las palabras que en ello participan, a pesar de referirse a aspectos de la realidad que no se vinculan cotidianamente. Por su parte, la metonimia, también llamada *denominatio* o *metalepsis*, se funda en la sustitución de un término por otro cuya referencia habitual con el primero es: causal, espacial o espacio-temporal. Cfr. Helena Beristáin, *Diccionario de retórica y poética*, México, Porrúa, 1985. N. del E.
- ¹⁰ Esto marca su ingreso al registro de lo imaginario.
- ¹¹ Para los psicoanalistas clásicos es el padre, para Lacan, el nombre del padre, que marca la diferencia entre madre e hijo, e impide que el niño se quede enganchado a la mirada de la madre que le designa todo lo que ella quiere que el hijo sea.
- ¹² *Loc. cit.*, p. 84.
- ¹³ Cabe prevenir al lector de que esto no debe considerarse como la no satisfacción de las necesidades económicas del trabajador. Pierre Bruneau alude solo al terreno psíquico, donde es necesario el deseo para poder existir.
- ¹⁴ Para los psicoanalistas esto es nombrado como la muerte del padre.