



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“SOBRE LA FLEXIBILIDAD LABORAL Y SU EFECTO EN EL SALARIO DE
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO, 2000-2015”**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

LAURA GISELA GARCÍA DOMÍNGUEZ

DIRECTORA DE TESIS

DRA. MARÍA LUISA GONZÁLEZ MARÍN

CIUDAD UNVERSITARIA
JUNIO 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi madre y mi padre
Por enseñarme quien quiero ser

¡Por fin!

Agradezco enormemente a mi asesora la Dra. María Luisa González Marín, le debo muchísimo, como mi acercamiento a la Crítica de la Economía Política, al quehacer académico y científico así como un inmenso aprendizaje personal. Su gran fuerza y energía han sido un ejemplo desde el comienzo.

A mis sinodales, a Alfonso Anaya, Edy Hernández, Lilia Domínguez y Omar Padilla por haberme leído, criticado y aprobar mi trabajo.

De manera personal, quiero darles las gracias a las mujeres que están en mi vida, que me hacen ser y crecer. Su compañía ha sido indispensable en este proceso. En primer lugar está mi mamá Joaquina, porque ha luchado siempre, transmitiéndome las ganas de estar viva y seguir de frente, por darme fuerza siempre que estoy cerca de ella; y mi hermana Cristina por ser mi pilar y compañera más incondicional, a las dos gracias por su inmenso amor. De igual manera, va mi agradecimiento a mis hermanos Luis y Efraín.

Agradezco a mis *hermanasbrujas*, con quienes aprendí que otro mundo es posible y estamos en su construcción, Mariana Abad quien es testigo y partícipe de mis continuas transmutaciones; a Alejandra Arias, con quien he compartido amorosamente el oficio de ser economistas y maestras; a Mildred y Paco por aceptar la convivencia diaria; a Lilia Becerril, Monserrat Esquivel y Alethya Jara: las mujeres que me han quitado miedos para disfrutar en instante, el aquí y el ahora, así como impulsado a otros espacios.

También mi cariño y agradecimiento va hacia mis amigos, porque de manera cotidiana han aportado aprendizaje que se refleja en este trabajo, a Marco Antonio (y la familia Contla Valencia); a Raúl; Emilio y Jesús Pegueros por brindarme su amistad y transmitirme el espíritu de lucha.

*Vuelan mariposas, cantan grillos
La piel se me pone negra
Y el sol brilla, brilla, brilla
El sudor me hace surcos
Yo hago surcos a la tierra
Sin parar.*

Víctor Jara

SOBRE LA FLEXIBILIDAD LABORAL Y SU EFECTO EN EL SALARIO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO, 2000-2015

<i>Introducción</i>	9
I. ESBOZO CONCEPTUAL MARXISTA PARA ABORDAR LAS CARACTERÍSTICAS LABORALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	12
1.1. Conceptualización marxista sobre la relación entre capital y trabajo.....	12
1.1.1. Trabajo y fuerza de trabajo.....	12
1.1.2. Salario y precio de las mercancías como determinantes del salario.....	13
1.1.2.1. Salario.....	13
1.1.2.2. El precio de las mercancías de subsistencia como determinante del salario.....	15
1.1.2.3. Salario por jornada laboral.....	16
1.1.2.4. Plusvalor absoluto.....	17
1.1.2.5. Plusvalor relativo.....	18
1.1.2.6. Plusvalor extraordinario.....	20
1.1.3. Industria.....	20
1.1.3.1. División del trabajo, manufactura y gran industria.....	20
1.1.4. Participación histórica de los sindicatos como figura defensora de la clase obrera.....	23
1.1.5. Ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.....	25
1.1.5.1. Causas contrarrestantes a la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.....	27
II. EL DESARROLLO DE LA FLEXIBILIDAD LABORAL EN EL MARCO DE LA TRANSICIÓN A LA FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA	29
2.1. La flexibilidad entendida por la teoría neoclásica como clave para el desarrollo del capitalismo.....	30
2.2. La producción flexible como destrucción creadora.....	32
2.3. La flexibilidad en la especialización flexible.....	34
2.4. Producción ligera.....	36
2.5. Las cadenas de producción global como parte de la producción flexible.....	38
2.6. La flexibilidad laboral expuesta por la escuela regulacionista.....	40
2.7. La flexibilidad laboral en el modelo neoliberal como parte de la acumulación por desposesión.....	44

III. ANTECEDENTES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ Y FLEXIBILIZACION EN EL MUNDO Y EN MEXICO	48
3.1 Breve contexto histórico mundial de la organización y producción del sector automotriz	48
3.2 Antecedentes de la flexibilidad en América Latina y México.....	55
3.3. Antecedentes históricos del sector automotriz en México.....	57
3.3.1. Reestructuración económica en México como parte de la Política Económica Neoliberal: del MSI a la IOE	57
3.3.2. Política industrial y automotriz en México.....	63
3.3.3. Relocalización en la reestructuración productiva automotriz mexicana	67
3.4. Antecedentes históricos de los cambios en las relaciones laborales en México	71
3.4.1. La organización laboral a partir de la reestructuración productiva de la industria automotriz	71
3.4.2. Flexibilización de las relaciones laborales en la industria automotriz mexicana	75
3.4.3. La acción sindical en la reestructuración industrial y laboral de la Industria Automotriz Mexicana (IAM).....	78
IV. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO, 2000-2015	84
4.1. Política Económica en México: elementos para comprender la inserción de la flexibilidad laboral.....	84
4.2. Industria automotriz en México en el periodo 2000-2015.....	87
4.2.1. Estrategia de la industria mexicana.....	87
4.2.2. Estrategia del sector automotriz en México	90
4.2.3. Producción automotriz en México	94
4.3. Flexibilidad laboral en México 2000-2015.....	104
4.3.1. Intervención estatal: Ley Federal del Trabajo	106
4.3.2. Flexibilidad salarial: desposesión del poder adquisitivo y calidad de vida	110
4.3.3. Intervención sindical	113
4.3.3.1. Contratos colectivos de protección patronal	114
4.4. Evidencia de la flexibilidad productiva y flexibilidad laboral. Impacto en los salarios de la industria automotriz en México	116
4.4.1. Flexibilidad productiva: nuevas formas de organización laboral.....	116
4.4.2. Flexibilidad laboral	119
4.4.2.1. Salario y aguinaldo	122
4.4.2.2. Prestaciones: seguridad social, bonos de productividad y horas extras	127
CONCLUSIONES GENERALES	129
Bibliografía	135

ÍNDICE DE GRÁFICAS

- Gráfica 1: Salario de cotización al IMSS por sector de actividad económica
- Gráfica 2: Producción mundial automotriz: 1695-1990
- Gráfica 3: Participación de la producción automotriz de Estados Unidos y Japón en el total mundial, 1965-1990
- Gráfica 4: México. Producción por destino
- Gráfica 5: México: Distribución del valor agregado, 2000-2012
- Gráfica 6: México: Valor agregado en la industria manufacturera, 2000-2012
- Gráfica 7: México: Valor agregado en la industria automotriz, 1988-2012
- Gráfica 8: México, 2016: Población ocupada por nivel de ingresos
- Gráfica 9: Manufactura de autopartes – resultados internacionales (USD=100)
- Gráfica 10: Manufacturing – International Results (USD=100)

ÍNDICE DE CUADROS

- Cuadro 1: Principales países productores de automóviles
- Cuadro 2: Comparación de ingresos anuales entre los trabajadores de Ford Cuautitlán y de los núcleos 1º, 2º y 3º y las plantas en Chihuahua y Hermosillo
- Cuadro 3: PIB automotriz respecto a PIB nacional y manufacturero 2000-2015
- Cuadro 4: Principales países productores de automóviles: 2000-2008
- Cuadro 5: Principales países productores de automóviles: 2000-2012
- Cuadro 6: Principales países productores de automóviles: 2014-2015
- Cuadro 7: Producción por destino, 2001-2016
- Cuadro 8: Salario mínimo general promedio y por áreas geográficas
- Cuadro 9: Valor monetario mensual per cápita para la canasta básica alimentaria
- Cuadro 10: México: Salario mínimo y precio de la Canasta Alimentaria Recomendable, 1987-2016
- Cuadro 11: Personal ocupado en la industria automotriz
- Cuadro 12: Salario sin prestaciones por persona ocupada en la industria automotriz
- Cuadro 13: Salario de la industria manufacturera y de la industria automotriz
- Cuadro 14: Promedio salarial diario (salario en pesos)
- Cuadro 15: Salarios medios diarios de la industria automotriz

MAPA

- Mapa 1: Localización de armadoras de vehículos ligeros por año de establecimiento

Introducción

Como uno de los ejes principales de este trabajo se muestra al *salario*, se da cuenta de su conceptualización al pago a la fuerza de trabajo para poder ejemplificar con el caso de los obreros en las armadoras de la industria automotriz que está instalada en México, esto en el marco de las transformaciones económicas que impulsa el *modelo neoliberal* así como la *globalización*, sobre todo las modificaciones que se presentan en la relación *capital-trabajo*, dirigidas principalmente a su *flexibilización* -el otro eje que se estudia en este trabajo-.

De manera general, el objetivo se centra en demostrar que el desarrollo del modelo económico llamado neoliberalismo, que implementa la apertura económica y que se consolida con apoyo del Estado y el modelo de industrialización orientado a la exportación, impacta en la relación capital-trabajo ocasionando que los salarios vayan disminuyendo y debilitándose las organizaciones laborales, en este caso, los sindicatos.

Como sabemos, las crisis capitalistas dirigen a este modo de producción al cataclismo, ya que cada una provoca el descenso de las ganancias y la búsqueda de mecanismos que reviertan su baja, es decir, procurar en la medida de lo posible, disminuir sus costos de producción y uno de los más importantes es reducir los salarios.

La hipótesis de este trabajo se centra en que la disminución de los salarios como parte de la flexibilización laboral descansa en algunas estrategias productivas de disminución de costos, principalmente de las empresas transnacionales apoyadas por diversas acciones gubernamentales. Una estrategia muy importante está en las *cadena de producción global* (Gereffi, 2001), es decir, en la *división internacional de trabajo*, que consiste en ubicar a los países o regiones que cuenten con recursos naturales y mano de obra a precios bajos, con el objeto de utilizarlos ventajosamente para bajar los costos de producción; otra consiste en cambiar la *organización del trabajo*, extracción de una mayor *plusvalía* basada en la intensificación del trabajo al interior de las empresas así como suprimir la participación obrera, es decir, *eliminar la lucha sindical* a través del corporativismo o de la violencia. El gobierno con su política de apertura comercial y predilección a la inversión extranjera directa (IED) sienta las bases para que se apliquen

estos cambios en la esfera del trabajo (Guillén, 2012). Así pues, estas estrategias forman parte del traslado de la *rigidez* a la *flexibilidad* del trabajo, que a su vez impacta fuertemente en los salarios.

Así, en el primer capítulo se expone la teoría marxista del valor-trabajo acentuando el salario. Para esto, debemos entender de manera breve la diferencia entre *trabajo* y *fuerza de trabajo*, para poder abordar el salario y tener una visión de lo que éste representa para la fuerza de trabajo. Asimismo, la jornada laboral es importante considerarla para entender cómo al trabajador le toca reponer su fuerza de trabajo al mismo tiempo que le deja al capitalista tiempo de trabajo sin recibir paga. El capitalista, en aras de obtener una mayor plusvalía pone en práctica algunas estrategias para ampliar su ganancia, como la *plusvalía absoluta*, la *plusvalía relativa* y la *plusvalía extraordinaria*. Se expondrá el tema de la industria y su desarrollo histórico, enmarcando la división del trabajo en la manufactura. Entre los trabajadores y los dueños de los medios de producción existe cierta tensión, por un lado presionan la alza de los salarios y por el otro la baja, entonces, es cuando las organizaciones de trabajadores juegan un papel fundamental para apoyar en su lucha contra la precariedad salarial, por eso es necesario explicar la postura que toman los sindicatos en este capítulo teórico, denotando que no siempre están a favor de los trabajadores (pero eso se verá en otro capítulo, donde abordamos los sindicatos mexicanos, en especial de la industria automotriz). Una vez entendida esta parte, se expondrá una de las más importantes contradicciones, la que ocasiona que los capitalistas busquen formas de contrarrestar la pérdida de ganancias, es decir, explicaremos la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG) así como las causas que pueden contrarrestarla.

El segundo capítulo trata la construcción histórica de la flexibilidad laboral en el marco del desarrollo de la producción flexible. Se expone la teoría neoclásica, la producción flexible, la especialización flexible, la producción ligera, la propuesta teórica de la regulación y la acumulación por desposesión como una propuesta de conceptualizar la flexibilidad laboral, propuesta por David Harvey (2007), la cual enmarca la reproducción ampliada y la acumulación por desposesión como procesos orgánicos, donde la desposesión encuentra espacios no capitalistas para incorporarlos a la dinámica

de acumulación y así incrementar la ganancia, siendo en este sentido, una manera de contrarrestar la LTDTG. Esto nos ayudará a entender las diferentes posturas que explican este cambio entre el capital y el trabajo. Se debe de aclarar, que éstas posturas no son modelos teóricos que satisfagan plenamente la realidad latinoamericana, en este caso, la realidad mexicana. Así, este capítulo contribuye a entender las diferentes formas que adquiere la flexibilidad productiva y laboral para hacer un acercamiento teórico-práctico del caso a estudiar.

El tercer capítulo, como antecedentes históricos, muestra el tránsito del modelo de sustitución de importaciones, al de industrialización orientada a la exportación, así como las políticas implementadas en cada uno, por un Estado Benefactor y luego por un Estado Neoliberal. Se realiza un breve recuento de la reestructuración productiva automotriz mundial, en América Latina y en México, la cual ha devenido en grandes cambios, se expondrán los antecedentes históricos, haciendo especificaciones en la producción, en los sindicatos, en los salarios y en la flexibilidad laboral; se exponen antecedentes de la flexibilidad en las relaciones laborales en América Latina y en México así como los cambios en las relaciones laborales y salariales dentro del sector automotriz mexicano, la flexibilización y acción sindical.

En el cuarto capítulo, se muestra la política económica que lleva a cabo el Estado mexicano para poder insertar la flexibilidad laboral así como tres elementos que la expresan: la reforma a la Ley Federal del Trabajo en 2012, la pérdida del poder adquisitivo y calidad de vida (vista como una acumulación por desposesión) y, la intervención sindical a través de los contratos colectivos de protección patronal (CCPP). Se concretiza con el estudio de la industria automotriz en México, la estrategia industrial, la producción y la contratación flexible, el papel que juegan los sindicatos, y al último, una pequeña muestra de análisis comparativo sobre los contratos colectivos de trabajo de tres armadoras automotrices. Todos estos elementos son la evidencia que constata el impacto que sufren los salarios de los trabajadores, que precarizan sus condiciones laborales y de vida.

Capítulo I

I. ESBOZO CONCEPTUAL MARXISTA PARA ABORDAR LAS CARACTERÍSTICAS LABORALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1.1. Conceptualización marxista sobre la relación entre capital y trabajo

1.1.1. Trabajo y fuerza de trabajo

*El trabajo es la fuente de toda riqueza
y al mismo tiempo es la condición básica
y fundamental de toda
la vida humana.*

*El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre
F. Engels*

Antes de entrar en materia conviene hacer una aclaración teórica entre el concepto de *trabajo* y *fuerza de trabajo* ya que para el modo de producción capitalista es la fuerza de trabajo la que se puede comprar para subsumirla al proceso de producción, en cambio, el trabajo es la esencia donde descansa la transformación de la naturaleza para la creación de un *producto*.

El *trabajo* es, en primer lugar, un *proceso entre el hombre y la naturaleza*, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza. El hombre se enfrenta a la materia natural misma como un poder natural. Pone en movimiento las fuerzas naturales que pertenecen a su corporeidad, brazos y piernas, cabeza y manos, a fin de apoderarse de los materiales de la naturaleza bajo una forma útil para su propia vida (Marx, 1975: 215).

Por tanto, “en el modo de producción capitalista, lo que el obrero vende no es directamente su *trabajo*, sino su *fuerza de trabajo*¹, cediendo temporalmente al capitalista el derecho de disponer de ella” (Engels, 2005: 38). Así pues, la *capacidad del trabajo* o *fuerza del trabajo* es la *mercancía* que en su *valor de uso* (consumo) genera/crea valor; ésta “se efectiviza por medio de la exteriorización: se manifiesta sólo en el *trabajo*” (Marx, 2007: 208).

¹ Por fuerza de trabajo o capacidad de trabajo entendemos el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole (Marx, 2007: 203).

El trabajo forma parte del desarrollo histórico del hombre para su reproducción y perpetuación en el planeta, en cambio, la fuerza de trabajo pertenece únicamente a los obreros declarados *libres* para que así puedan venderla a quien mejor les convenga y recibir a cambio una retribución monetaria; ésta retribución debe de servir para el sustento del obrero y la reproducción de su familia. Esta clase obrera constituye un elemento demasiado importante para el capitalismo, más adelante veremos cómo de la fuerza del trabajo se extrae *valor impago*² que hace andar al sistema capitalista.

Entonces, una diferencia muy importante entre trabajo y fuerza de trabajo es la intención con la cual se transforma; el trabajo crea productos para la supervivencia del ser humano, en cambio la fuerza de trabajo se emplea para la valorización y acumulación de capital.

1.1.2. Salario y precio de las mercancías como determinantes del salario

1.1.2.1. Salario

“¡Abolición del sistema de trabajo asalariado!” (Marx, 1865: 63), es una consigna revolucionaria a la cual Karl Marx llega como resultado de explicar al ciudadano Weston (quien defendía la tesis de que la elevación de los salarios no puede mejorar la situación de los obreros, y además, que las *trade unions* [sindicatos] resultaba una actividad perjudicial) porque es importante un aumento salarial en la clase obrera de Inglaterra en una reunión del *Consejo General*, y después publicado en *Salario Precio y Ganancia* (1865).

Para entender la dinámica del sistema capitalista es necesario exponer de manera conceptual los elementos que lo conforman. En este caso, la categoría más importante es el *salario*, ya que es eje central de análisis. La importancia radica en el evidente proceso que está provocando la inevitable ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, (LTDTG).

² El valor impago, es el trabajo excedente que se apropia el capitalista, es decir, la plusvalía (Marx, 2007).

El *salario*, en la teoría marxista, representa el equivalente al *valor de la fuerza de trabajo*, es decir, es la expresión en dinero que se paga por determinado tiempo de trabajo.

¿Cómo podríamos determinar el valor de una jornada de trabajo de diez horas, por ejemplo? ¿Cuánto trabajo se encierra en esa jornada? Bien, al igual que el de toda otra mercancía, este valor se determina por la cantidad de *trabajo necesario para su producción*. La fuerza de trabajo de un hombre existe, pura y exclusivamente, en su individualidad viva. Para poder desarrollarse y sostenerse, un hombre tiene que consumir una determinada cantidad de artículos de primera necesidad. Pero el hombre, al igual que la máquina, se desgasta y tiene que ser remplazado por otro. Además de la cantidad de artículos de primera necesidad requeridos para su propio sustento, el hombre necesita otra cantidad para criar determinado número de hijos, llamados a remplazarle a él en el mercado de trabajo y a perpetuar la clase obrera. Además, es preciso dedicar otra suma de valores al desarrollo de su fuerza de trabajo y a la adquisición de una cierta destreza (Marx, 2003: 37, 39).

El salario representa el *tiempo de trabajo necesario* para la reproducción de la *fuerza de trabajo*, es decir, necesita consumir medios de subsistencia (artículos de primera necesidad), los cuales deben de mantener al individuo en *condiciones normales de vida*³ para su reproducción física, así como a sus hijos, para así, seguir coadyuvando al desarrollo del capitalismo.

“Según lo que dejamos expuesto, el *valor de la fuerza de trabajo* se determina por el *valor de los artículos de primera necesidad* imprescindibles para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuerza de trabajo” (Marx, 2003: 40). Sin embargo, “la determinación del valor de la fuerza de trabajo encierra un elemento histórico y moral; en un país y periodo determinado, está dado por el monto de los *medios de subsistencia necesarios*” (Marx, 2007: 208).

Ahora, esta forma del salario, dice Marx (2007), borra toda huella de la división dentro de la jornada laboral, entre trabajo necesario y plustrabajo, entre trabajo pago e impago, es importante resaltar que todo trabajo aparece como trabajo pago (Marx, 2007: 657).

“El *proceso de consumo de la fuerza de trabajo*, es al mismo tiempo, el *proceso de producción de la mercancía y el plusvalor*” (Marx, 2007: 213); es el espacio donde,

³ Las *condiciones normales de vida* se refieren a las necesidades naturales mismas, como la alimentación, el vestido, la calefacción, la vivienda, entre otras cosas; difieren según las peculiaridades climáticas y las demás condiciones naturales de un país (Marx, 2007: 208).

después de producir el valor para su reproducción, comienza el *plustrabajo* o *trabajo excedente*.

El capitalista solo quiere obtener la mayor cantidad posible de trabajo por la menor cantidad posible de dinero, es decir, solamente le interesa la diferencia entre el precio de la fuerza de trabajo y el valor de la misma. Entre menor sea el precio respecto del valor, mayor será la satisfacción del capitalista.

1.1.2.2. El precio de las mercancías de subsistencia como determinante del salario

Ya vimos que la fuerza de trabajo necesita de los medios de subsistencia suficientes para reproducirse socialmente, en la discusión de Marx con el Señor Weston plantea y desarrolla como definimos y construimos el salario de la clase trabajadora.

Partiendo de la idea de que la fuerza de trabajo es el capital variable -mercancía- en el proceso de valorización, entonces, ¿cómo se regulan las proporciones en que se cambia una mercancía por otra? Pues bien, el elemento común, llamado *sustancia social* que tienen en común las mercancías es el *trabajo*, en este caso, *trabajo social*, es decir, el valor de una mercancía guarda con el valor de otra mercancía la misma proporción que la cantidad de trabajo plasmada en la otra. No hay que perder de vista que la *retribución* del trabajo y la *cantidad* de trabajo son cosas completamente distintas (Marx, 2003: 29-30). Entonces, el pago a la fuerza de trabajo, el salario, debe ser equivalente al valor de los medios de subsistencia que requiere.

“Si la cantidad de *trabajo socialmente necesario* materializado en las mercancías es lo que determina el *valor de cambio* de éstas, al crecer la cantidad de trabajo requerido para producir una mercancía aumenta forzosamente su valor, y viceversa, al disminuir aquella, baja éste” (Marx, 2003: 33). Por tanto, el cambio en el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) contenido en los medios de subsistencia determina el pago a la fuerza de trabajo, mientras menos valor contengan, menor será el salario.

Asimismo, el TTSN está determinado por el desarrollo de las *fuerzas productivas del trabajo*. Prescindiendo de las diferencias que se dan en las energías naturales y en la

destreza adquirida para el trabajo entre los distintos pueblos, las fuerzas productivas del trabajo dependerán, principalmente (Marx, 2003: 34):

- 1.- De las condiciones *naturales* del trabajo: fertilidad del suelo, riqueza de los yacimientos, etc.
- 2.- Del perfeccionamiento progresivo de las *fuerzas sociales del trabajo* por efecto de la producción en gran escala, la concentración de capital, la combinación del trabajo, la división del trabajo, la aplicación de la fuerza química y de otras fuerzas naturales, la reducción del tiempo y del espacio gracias a los medios de comunicación y de transporte, y todos los demás inventos mediante los cuales la ciencia obliga a las fuerzas naturales a ponerse al servicio del trabajo y se desarrolla el carácter social o cooperativo de éste (Marx, 2003:34).

Así, el valor de la mercancía fuerza de trabajo está determinada por el TTSN para su reproducción, es decir, a los medios de subsistencia necesarios para vivir, de manutención para sí mismo y su familia. Sin embargo, hay dos cuestiones importantes que mencionar. Uno, ¿estos medios de subsistencia en realidad si son los necesarios para vivir?, es decir, los que se requieren para reproducirse, con cierta calidad de vida, como fuerza de trabajo, como mano de obra, como trabajador, como mercancía generadora de valor para el capitalismo. Dos, la lucha entre el capital y el trabajo se ha inclinado a favor del capitalista y junto con el desarrollo del modo de producción se han ido precarizando los salarios provocando que cada vez sean más las dificultades para reproducirse. Esto se ejemplificará más adelante -capítulo 4- con un ejercicio de poder adquisitivo y canasta básica en México.

1.1.2.3. Salario por jornada laboral

La jornada laboral es el tiempo por el cual el obrero vende su fuerza de trabajo a un capitalista. Está compuesta de un tiempo de trabajo necesario (TTN) y un trabajo excedente (TE). Su duración depende de los acuerdos al que llega el patrón con los trabajadores. El 1º de mayo de 1886, en Chicago, EU, sindicalistas anarquistas iniciaron una huelga en jornadas de lucha por la reducción de la jornada laboral, de 12 a 16 a 8 horas. Cuatro días después fueron ejecutados. A finales de ese mes varios patrones accedieron a establecer dicho tiempo de jornada laboral (diariocritico, 2016).

Como ya vimos, lo que determina el salario de un trabajador es el tiempo que destina en la producción de sus medios de subsistencia, es decir el TTN, si requiere de cuatro horas, estas serán las que destinará a su reproducción. Po ejemplo, en una jornada

laboral de ocho horas, las otras cuatro restantes serán trabajo no pagado o el TE, el cual se denomina plustrabajo; y el capitalista se apropiará de este trabajo para aumentar su ganancia (Marx, 2007).

Es por esta cuestión que al capitalista le interesa rebajar los medios de subsistencia que requiere la fuerza de trabajo. No tanto por estar preocupado por su reproducción social sino porque siendo así el plustrabajo en una jornada laboral será mayor.

La jornada laboral, así como el pago, puede realizarse por tiempo, generalmente por horas; y a destajo. Estas características podrían suponer un aumento o una disminución de la jornada laboral (Marx, 2007).

En el caso del trabajo por hora, la disminución de la jornada laboral puede provocar que el obrero no alcance el pago del salario mínimo para su reproducción, y viceversa, su aumento significa la disminución del pago de acuerdo al valor de su fuerza de trabajo, es decir, un aumento en el plusproducto así como violar la ley del trabajo de ocho horas (Marx, 2007).

En el caso del trabajo a destajo la jornada laboral también puede aumentar o disminuir dependiendo del trabajo a realizar, pasaría algo similar a la paga por hora. La característica de esta jornada es que, muchas veces, el salario por pieza significa mayor intensidad para alcanzar el salario mínimo, por tanto, el trabajador trata de producir más en menos tiempo, además de que provoca competencia con sus compañeros de trabajo (Marx, 2007).

1.1.2.4. Plusvalor absoluto

Para lograr que aumente la ganancia del capitalista es necesario que aumente la tasa de plusvalía, la clave para que esto suceda está en la jornada laboral.

$$p' = \frac{p}{v} = \frac{TTN}{TTE}$$

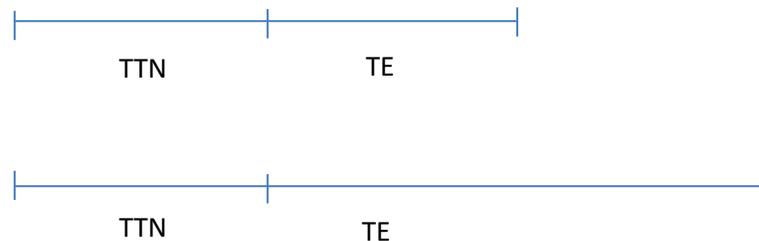
Donde p'=tasa de plusvalía, p=plusvalía, TTN=tiempo de trabajo necesario y TTE=tiempo de trabajo excedente.

Recordando, la plusvalía es el tiempo de trabajo no pagado al obrero por el capitalista. Marx plantea dos métodos para aumentar éste. Uno es el plusvalor absoluto y otro el plusvalor relativo (que contiene también al plusvalor extraordinario).

El plusvalor absoluto es el incremento de la jornada laboral, manteniendo constante el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la clase obrera.

Esta plusvalía es la prolongación del proceso de trabajo, y por tanto la jornada laboral, más allá del punto en que el obrero sólo ha producido un equivalente por el valor de su fuerza de trabajo. Una vez supuestas las condiciones generales de la producción de mercancías, la producción del plusvalor absoluto consiste simplemente, por un lado, en la prolongación de la jornada laboral más allá de los límites del tiempo de trabajo necesario para la subsistencia del propio obrero, y por otro en la apropiación del plustrabajo por el capital. La producción del plusvalor absoluto únicamente presupone la subsunción formal del trabajo en el capital (Marx, 2007: 617).

Gráfico 1 Plusvalor absoluto



El Gráfico 1 muestra la extensión del trabajo excedente respecto al tiempo de trabajo necesario, es decir, como actúa la plusvalía absoluta, el incremento de la jornada laboral.

1.1.2.5. Plusvalor relativo

El plusvalor relativo consiste en la reducción del TTN en la jornada laboral para así tener un mayor plustrabajo, se logra con el aumento de la productividad, es decir, con el desarrollo de las fuerzas productivas del sector II (productores de los bienes necesarios para la reproducción de la clase obrera), así costará menos su reproducción y los capitalistas podrán bajar los salarios y aumentar su tasa de ganancia.

Pero, no siendo importante para el capitalista el aumento salarial,

La producción del plusvalor relativo presupone la producción del plusvalor absoluto, y por ende también la forma general adecuada de la producción capitalista. *Su finalidad es el acrecentamiento*

del plusvalor por medio de la reducción del tiempo de trabajo necesario, independientemente de los límites de la jornada laboral. El objetivo se alcanza mediante el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo. Ello trae aparejada, empero, una revolución del proceso laboral mismo. Ya no alcanza con prolongarlo: es necesario darle una nueva configuración (Marx, 2007: 617).

La producción del plusvalor relativo, pues, supone un modo de producción específicamente capitalista, se desenvuelve, de manera espontánea, sobre el fundamento de la subsunción formal⁴ del trabajo en el capital. En lugar de la subsunción formal, actúa la subsunción real del trabajo en el capital” (Marx, 2007: 618).

El plusvalor relativo involucra una modificación en el sector II, como veremos en el siguiente apartado, el plusvalor extraordinario significa un cambio en el sector I (el de los bienes de producción) es decir, significa un desarrollo de las fuerzas técnicas.

Recordando que la subsunción formal del trabajo al capital, independientemente del nivel tecnológico que se tenga en el proceso productivo, se refiere a la incorporación del trabajo al sistema de producción capitalista. Los talleres quedan obsoletos, convirtiéndose en fábricas de manufactura, donde el trabajo artesanal se fragmenta y los trabajadores se especializan sólo en determinadas tareas. Por otro lado, la subsunción real de trabajo al capital, involucra cierto avance tecnológico que obliga al trabajador a intensificar su labor, ya que no es él quien manipula los tiempos y movimientos de la máquina, sino al revés, la máquina le dicta su velocidad de trabajo, aquí es donde aparece la plusvalía relativa, donde a partir de la intensificación en el proceso de valorización se convierte en un engranaje más de una gran industria.

⁴ Este subsumir formalmente al proceso de trabajo, este ponerlo bajo su control, consiste en que el trabajador pasa a estar bajo la vigilancia y por tanto el mando del capital o del capitalista. El capital se torna capacidad de mando sobre el trabajo, no en el sentido en que A. Smith dice que toda riqueza consiste en la capacidad de disponer de trabajo, sino en el sentido de que el trabajador como trabajador pasa a recibir órdenes del capitalista. Porque, en cuanto el trabajador vende por un salario y para un tiempo determinado su capacidad de trabajo al capitalista, debe él mismo, como trabajador, entrar en el proceso de trabajo en calidad de uno de los dos factores con los que trabaja el capital. El proceso de trabajo real es el consumo productivo que el trabajo, es decir, la actividad del propio trabajador, hace de los valores de uso que entran en él; pero es igualmente, por otro lado, el consumo que el capitalista hace de la capacidad de trabajo (Echeverría, 2000: 2).

1.1.2.6. Plusvalor extraordinario

La plusvalía extraordinaria forma parte de la plusvalía relativa. La competencia capitalista provoca que los dueños de los medios de producción estén en una constante búsqueda de innovaciones y nuevas técnicas.

Cuando en la plusvalía relativa se reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) de las mercancías, en la plusvalía extraordinaria se reduce el valor individual, es decir, un empresario logra reducir el TTSN de sus mercancías. Así podrá vender las mercancías por debajo de su valor social y obtener una plusvalía extra (Marx, 2007: 385).

El avance de la ciencia, la tecnología y su aplicación es aprovechado por los capitalistas para, precisamente, reducir ese TTSN, la razón de ser de la plusvalía extraordinaria y el aumento de la ganancia capitalista. Sin embargo, la rapaz competencia capitalista hace que los nuevos avances se esparzan, entonces, ese extra en la venta de mercancías pasa a ser plusvalía relativa. Así es como este extra en las ganancias se vuelve a socializar entre los dueños de medios de producción (Marx, 2007).

Esta distinción entre subsunción formal y real se explicará en el siguiente apartado: división del trabajo, manufactura y gran industria. Esto ayuda a entender que, dependiendo del nivel tecnológico y la organización en el trabajo, se puede implementar la plusvalía absoluta, la plusvalía relativa, plusvalía extraordinaria, o todas.

1.1.3. Industria

1.1.3.1. División del trabajo, manufactura y gran industria

Marx, como ejemplo expone que,

Un coche, por ejemplo, era el producto global de los trabajos efectuados por un gran número de artesanos independientes: carreros, guarnicioneros, tapiceros, cerrajeros, latoneros, torneros, pasamaneros, vidrieros, pintores, barnizadores, doradores, etc. La manufactura de coches reúne a todos estos artesanos diversos en un taller, donde pasan a trabajar simultánea y organizadamente. No se puede dorar un coche, por cierto, antes de que esté hecho. Pero si se fabrican muchos coches al mismo tiempo, es posible dorar continuamente una parte de los mismos, mientras otra parte recorre una fase anterior del proceso de producción. Mientras tanto, nos hallamos aún en el terreno de la cooperación simple, que encuentra, preexistiéndola, su material humano y las cosas que requiere. Pero pronto ocurre un cambio esencial. El tapicero, cerrajero, latonero, etc., que sólo se ocupa en la fabricación de coches, al perder la costumbre pierde también poco a poco la capacidad de ejercer su antiguo oficio artesanal en toda su amplitud. Por otra parte, su actividad, ahora

unilateral, asume la forma mejor adecuada para el campo de acción restringido. Originariamente la manufactura de coches aparecía como una combinación de oficios artesanales independientes. Poco a poco se convierte en una división de la producción de coches en las diversas operaciones particulares que la componen, cada una de las cuales cristaliza en función exclusiva de un obrero, siendo ejecutada la totalidad de las mismas por la asociación de esos obreros parciales. Del mismo modo surgió la manufactura de paños y toda una serie de otras manufacturas, esto es, a partir de la combinación de diversos oficios artesanales bajo el mando del mismo capital (Marx, 2007: 409).

La manufactura se inicia, a partir de la *cooperación de artesanos del mismo oficio*, divide el oficio individual en diversas operaciones, aísla y automatiza hasta el punto en que cada una se vuelve función exclusiva de un obrero en particular, lo que Marx conceptualizó como *subsunción formal del trabajo* (Marx, 2007: 411). “La repetición continúa de la misma actividad limitada y la concentración de la atención en dicha actividad enseña empíricamente a alcanzar con el empleo mínimo de fuerzas el efecto útil propuesto”: la especialización (Marx, 2007: 413). “La productividad del trabajo no sólo depende del virtuosismo del trabajador, sino además de la perfección de sus herramientas” (Marx, 2007: 415).

El creciente empleo de las máquinas y la división del trabajo quitan al trabajo del proletario todo carácter propio y le hacen perder con ello todo atractivo para el obrero. Este se convierte en un simple apéndice de la máquina, y sólo se le exigen las operaciones más sencillas, más monótonas y de más fácil aprendizaje (Marx & Engels, 2011: 39), lo que Marx conceptualizó como *subsunción real del trabajo*.

Por tanto, lo que cuesta hoy día el obrero se reduce poco más o menos a los medios de subsistencia indispensables para vivir y perpetuar su linaje. Pero el precio de todo trabajo, como el de toda mercancía, es igual a los gastos de producción. Por consiguiente, cuanto más fastidioso resulta el trabajo, más aumenta la cantidad de trabajo, bien mediante la prolongación de la jornada, bien por el aumento del trabajo exigido en un tiempo dado, la aceleración del movimiento de las máquinas, etc. (Marx & Engels, 2011: 39).

La división del trabajo “genera, pues, una *economía de tiempo* al separar el trabajo en sus diferentes ramos, todos los cuales pueden ser ejecutados en el mismo momento... al efectuarse simultáneamente todos los diferentes procesos que un individuo tendría que haber ejecutado por separado, surge la posibilidad de producir una multitud de alfileres, completamente terminados, en el mismo tiempo en que podrían cortarse o bien aguzarse un solo alfiler (Smith, 1958).

Tras la separación, automatización y aislamiento de las diversas operaciones, se distribuye, clasifica y agrupa a los trabajadores según sus cualidades predominantes. Como las diversas funciones del obrero colectivo son más simples o más complejas, más elementales o más elevadas,

sus órganos -las fuerzas de trabajo individuales- requieren un grado de adiestramiento muy diferente y poseen por ende *valores* muy dispares. La manufactura, pues, desarrolla una jerarquía de las fuerzas de trabajo, a la que corresponde una escala de salarios. En todos los oficios de los que se apodera, como vemos, la manufactura genera una clase de trabajadores que la industria artesanal excluía por entero, los llamados *obreros no calificados* (Marx, 2007: 425).

El trabajo artesanal quedaba relegado, lo que importa ahora no es el conocimiento total del proceso de producción, importa el adiestramiento de cierto proceso en la manufactura como división especial de trabajo para economizar tiempos y espacios para la mayor producción de mercancías.

“Todo artesano al que... se lo ponga en condiciones de perfeccionarse por la práctica en una operación parcial, se convierte... en un obrero más barato” (Ure, 1835: 19 en Marx, 2007: 426).

“Para establecer una división del trabajo más perfecta dentro de una manufactura, el mismo ramo de la producción se desdobra en varias manufacturas -enteramente nuevas algunas de ellas- a tono con la diversidad de sus materias primas o las diversas formas que puede revestir el mismo material en bruto” (Marx, 2007: 430). Por ejemplo, adelantándonos un poco, en la industria automotriz esta división de la manufactura se realiza con las cadenas de producción global o la especialización flexible, las cuales tienen como objeto la alianza de la ensambladora con las empresas proveedoras de autopartes, la que domina en el proceso de producción es la primera, la segunda puede de competir con las demás para ser quien abastezca de autopartes, ocasionando la formación o desaparición de estas empresas; o bien, puede dominar esa cadena de producción y volverse indispensable para la armadora.

La manufactura no es más que un método especial de producir *plusvalor relativo* o de aumentar a expensas de los obreros la *autovalorización del capital*, o sea lo que se denomina *riqueza social*, ‘wealth of nations’ (riqueza de las naciones), etcétera. No sólo desarrolla la fuerza productiva social del trabajo para el capitalista -plusvalor extraordinario-, sino que mutila al obrero individual -artesanal- (Marx, 2007: 444).

1.1.4. Participación histórica de los sindicatos como figura defensora de la clase obrera

En el marco del desarrollo capitalista el proletariado surge a la par de la burguesía y como producto del crecimiento de la gran industria, en consecuencia los movimientos obreros se van advirtiendo con más claridad.

El sindicato, de manera formal, es una figura laboral organizada por los obreros en *pro* de obtener, o en su defecto mantener, las condiciones de trabajo, tales como aumentos salariales, mejores prestaciones sociales así como condiciones higiénicas y de seguridad dentro de los centros de trabajo. Los sindicatos representan la organización obrera, la relación de la fuerza de trabajo, es de suma importancia su existencia ya que la individualización del obrero provoca la sumisión total en el modo de producción capitalista.

En el *Manifiesto del Partido Comunista*, publicado por Marx y Engels en 1848, con el objeto de unir a los obreros del mundo para luchar contra la burguesía, expone un programa de acción, el cual se fundamenta en erradicar el carácter miserable que representa la propiedad de la fuerza de trabajo para el proletario que hace que se reproduzca para acrecentar el capital y sólo en tanto la clase dominante demande su existencia (Marx & Engels, 2011). En *Salario, precio y ganancia* (1865) incita a los obreros a no permitir la reducción de su salario real, lo que significa un forcejeo con el capitalista -dueño de los medios de producción-.

Algunos de los movimientos obreros más importantes, los cuales fungieron como punto de partida para avanzar en una mejor organización obrera fueron: i) Ludismo⁵, ii) Cartismo⁶, también conocido como “Capitán Swing” iii) Revolución de 1848⁷ y iv) Sufragio y feminismo⁸.

5 Movimiento social que tiene su cénit en Inglaterra, 1811 y 1812, se caracterizó por las violentas acciones tomadas para destruir modernas máquinas textiles, causantes de precariedad laboral y social (Cámara, 2004).

6 Movimiento social esencialmente político, por un documento enviado al Parlamento Británico en 1838 “Carta del Pueblo”, se planteaban que cuando los trabajadores alcancen el poder político, podrían adecuar las leyes a sus intereses de clases (Cámara, 2004).

El movimiento cartista, en Inglaterra, dio pie, no sólo a una organización obrera social, sino política. En éste, las *trade-unions* son fundamentales.

Sin embargo, en el marco de la primera internacional obrera, uno de los movimientos más importantes desde principios del modo de producción capitalista ha sido *La Comuna de París*, uno de los más subversivos, tanto en sus planteamientos como en sus acciones, el proletariado se propuso destruir la *máquina estatal* aboliendo la propiedad.

El Gobierno de la Defensa Nacional, milicia constituida por ciudadanos parisinos, se declaró como fuerza armada de los obreros y el 18 de marzo de 1871 fue proclamada La Comuna de París.

Este movimiento ha sido considerado como lo más cercano al anarquismo o al comunismo ya que se logró una organización autogestiva. Los hechos más importantes son (Marx, 2003):

- Haber acordado un sueldo máximo para funcionarios;
- La separación de la Iglesia del Estado y cese del presupuesto para actividades de esa índole; se quitaron de todas las escuelas los símbolos, imágenes, dogmas y oraciones religiosas;
- Expropiaron las fábricas y organizaron sociedades cooperativas, entre otras cosas.

Pero en mayo de 1871 la tercera república francesa ordenó abolir la comuna y el 28 de mayo cayó la última barricada, dejando 50 mil personas muertas, sin hacer distinción entre hombres, mujeres y niños (Marx, 2003).

7 Oleada revolucionaria de 1848, gestada en gran parte de Europa -Francia, Austria, Alemania, Suiza-. Su demanda se centró en la ampliación de los derechos pactados durante la Convención Nacional Francesa de 1793: Sufragio *universal masculino, democracia, asistencia social a los desfavorecidos, derecho al trabajo, libre sindicación*, etc. (Cámara, 2004).

8 Movimiento ubicado a finales del siglo XIX, demanda el derecho al voto de la mujer, dando pie al movimiento feminista. Las principales sufragistas son británicas, estadounidenses, escandinavas y holandesas (Cámara, 2004).

Sin duda, la Comuna de París dejó un antecedente muy importante para la organización obrera, su organización basada en el objetivo de derrocar a la máquina estatal y así poder tomar el control de manera autogestiva sigue vigente hasta hoy.

1.1.5. Ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia

Una vez explicados los elementos más importantes de esta investigación, que son: el trabajo y la fuerza de trabajo, el salario y su precio, la industria, la división del trabajo y el sindicato, es importante señalar la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG) como característica propia del desarrollo capitalista, la cual engendra la contradicción del aumento en la composición orgánica del capital, es decir, el aumento del valor de los medios de producción -trabajo muerto- respecto al trabajo vivo. Su mecanismo consiste en aumentar la tasa del plustrabajo, es decir, la plusvalía y esto se logra aumentando el grado de explotación.

Así pues, una de las grandes contradicciones del capitalismo es el aumento de la maquinaria, es decir, el capital constante, en relación con el capital variable (fuerza de trabajo), así es que, este capital global (capital constante más capital variable) presenta un incremento en el producto en el mismo tiempo pero ahora con menos TTSN.

“Con la disminución relativa del capital variable respecto al capital constante, la producción capitalista genera una composición orgánica más alta, cuya consecuencia directa es que la tasa del plustrabajo e inclusive si éste aumenta, se expresa en una tasa general de ganancia constantemente decreciente” (Marx, 2005: 271).

Con el aumento de la composición orgánica del capital, es decir, con la sustitución del capital constante, la transferencia del valor cambia, ahora se transfiere más trabajo muerto y por ende se le incorpora a la mercancía relativamente menos trabajo vivo.

Puesto que la masa del trabajo vivo empleado siempre disminuye en relación con la masa del trabajo objetivado que aquél pone en movimiento, con los medios de producción productivamente consumidos, entonces también la parte de ese trabajo vivo que está impaga y que se objetiva en plusvalor debe hallarse en una proporción siempre decreciente con respecto al volumen de valor de capital empleado. Esta proporción entre la masa de plustrabajo y el valor del capital global empleado constituye, empero, la tasa de ganancia, que como consiguiente debe disminuir constantemente (Marx, 2005: 271-272).

Como la disminución del trabajo vivo es relativa, respecto a que aumenta la composición orgánica del capital, y ahora se requiere de menos fuerza de trabajo para hacer la misma producción, el ejército industrial de reserva aumenta, es decir, aumenta la superpoblación relativa. Este aumento del desempleo se usa como un control para presionar a los obreros a que acepten un salario precario. Pero al mismo tiempo, se requiere aumentar el capital para poder poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo que antes.

Se pone de manifiesto aquí la ley ya anteriormente expuesta (LTDTG), según la cual con la disminución relativa del capital variable, es decir con el desarrollo de la producción social del trabajo, se requiere una masa mayor de capital global para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo y absorber la misma masa de plustrabajo. Por ello, en la misma proporción en que se desarrolla la producción capitalista, se desarrolla la posibilidad de una población obrera relativamente supernumeraria, no porque disminuya la fuerza productiva del trabajo social, sino porque aumenta, es decir no por una desproporción absoluta entre trabajo y medios de existencia, sino por una desproporción que dimana de la explotación capitalista del trabajo, de la desproporción entre el crecimiento cada vez mayor del capital y su relativamente decreciente necesidad de una población en aumento (Marx, 2005: 282).

Una de las contradicciones del capitalismo es precisamente la búsqueda de producir mercancías con una alta composición de valor, recordando que el valor sólo lo puede crear y transferir la fuerza de trabajo en el proceso productivo, pero al mismo tiempo, el desarrollo de las fuerzas productivas, sobre todo la disminución del TTSN debido al avance tecnológico, ocasiona que descienda la transferencia del valor.

Cuanto mayores sean la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y vigor de su crecimiento y por tanto, también, la magnitud absoluta de la población obrera y la fuerza productiva de su trabajo, tanto mayor será la pluspoblación relativa o ejército industrial de reserva. La fuerza de trabajo disponible se desarrolla por las mismas causas que la fuerza expansiva del capital. La magnitud proporcional del ejército industrial de reserva, pues, se acrecienta a la par de las potencias de la riqueza. Pero cuanto mayor sea este ejército de reserva en proporción al ejército obrero activo, tanto mayor será la masa de la pluspoblación consolidada o las capas obreras cuya miseria está en razón inversa a la tortura de su trabajo. Cuanto mayores sean, finalmente, las capas de la clase obrera formadas por menesterosos enfermizos y el ejército industrial de reserva, tanto mayor será el pauperismo oficial. Esta es la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista (Marx, 2005: 803).

Este proceso de la LTDTG es elemento fundamental para entender el funcionamiento de la acumulación capitalista. La disminución de la creación del valor por la disminución del TTSN en la producción de las mercancías conlleva a disminuir el número de obreros; por tanto, aumenta el desempleo, lo que Marx llama ejército industrial de reserva (EIR), pasando a formar parte de la superpoblación relativa. Mientras que por un lado se produce cada vez más riqueza, por el otro, aumenta esta población marginada de la

producción; pero para el asalariado el desarrollo capitalista no representa un aumento en la calidad de vida para su reproducción y tampoco para la superpoblación relativa. Vemos entonces, como la miseria está presente tanto en la clase asalariada como en la superpoblación relativa.

1.1.5.1. Causas contrarrestantes a la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia

Se enuncia como ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, LTDTG, y adquiere importancia que sea *tendencial* ya que en cada ciclo económico hay causas que actúan en su contención.

En *El Capital*, Marx enumera seis causas que enfrentan a la baja de la tasa de ganancia: i) elevación del grado de explotación, ii) reducción del salario por debajo de su valor, iii) abaratamiento de los elementos del capital constante, iv) la superpoblación relativa, v) el comercio exterior, y vi) el aumento del capital accionario (Marx, 2005).

Es menester de este trabajo, como base para entender el motivo de la baja salarial, tomar la primera y segunda causa. El *aumento de la tasa de explotación* así como la *reducción del precio de la fuerza del trabajo por debajo de su valor*. Ambas significan una tendencia a depauperar a los trabajadores.

Así pues, a la elevación del grado de explotación del trabajo le atañen diversos motivos, empero, el esencial está en, por un lado, convertir al plusvalor en mayor cantidad posible de una masa dada de trabajo, y por el otro ocupar la menor cantidad de trabajo vivo (Marx, 2005).

A pesar de que se implementa esta causa que contrarresta la LTDTG, las mismas causas que elevan la tasa del plusvalor *tienden* a reducir la transferencia de valor, así es como la tasa de ganancia es una tendencia.

... con una magnitud dada del capital puede aumentar la tasa del plusvalor a pesar de disminuir la masa, y viceversa. La masa del plusvalor es igual a la tasa multiplicada por el número de obreros; pero la tasa jamás se calcula con arreglo al capital global, sino según el capital variable, y de hecho sólo según una jornada laboral en cada caso. En cambio, con una magnitud dada del valor de capital, la tasa de ganancia nunca puede aumentar o disminuir sin que la masa del plusvalor también aumenta o disminuya (Marx, 2005: 301).

A cerca de la reducción del salario por debajo de su valor, donde el precio es una expresión del valor, y por tanto el tiempo de trabajo necesario (TTN) es igual al valor de la fuerza de trabajo, entonces, también igual al precio; cuando el salario no equivale al TTN de los obreros, y en cambio, no alcanza para su reproducción social, observamos este proceso de reducción salarial por debajo de su valor.

A decir de Marx, “Esto sólo se cita aquí empíricamente, ya que de hecho al igual que no pocas otras cosas que cabría citar aquí, nada tiene que ver con el análisis general del capital, correspondiendo su tratamiento a la exposición sobre la competencia que no se efectúa en esta obra. Sin embargo, es una de las causas más importantes de contención de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia” (Marx, 2005: 301).

Estas dos causas de contención de la baja tendencial de la ganancia representan para los trabajadores la disminución de su salario y, obviamente, el aumento del desgaste físico. Esto significa que la reproducción de dicha fuerza de trabajo sea cada vez más precaria y sus condiciones de vida sean cada menor.

CAPITULO II

II. EL DESARROLLO DE LA FLEXIBILIDAD LABORAL EN EL MARCO DE LA TRANSICIÓN A LA FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA

Ya explicada una de las bases teóricas que determinan la postura de este trabajo, abordando al salario desde el marxismo, se retomarán más planteamientos acerca de este cambio en el mundo del trabajo, específicamente en la flexibilidad productiva, para así delimitar aún más el marco teórico-conceptual que facilite el entendimiento del desarrollo histórico y económico del caso de estudio: la flexibilidad laboral en la industria automotriz mexicana.

En el siglo XX, el mundo del trabajo tenía la característica de tener más regulación en las formas de contratación y de organizar a los trabajadores en el proceso productivo, a esta forma se le da el nombre de *rígida*⁹, precisamente porque las leyes laborales y la organización interna, en la producción, se apegaban a acuerdos difíciles de modificar. Esto debido a las luchas obreras que se han llevado a cabo.

La década de transición, de los setenta a los ochenta, se fue transformando al ritmo de la crisis, de la globalización y del modelo neoliberal, esta reestructuración mundial se implementó con el objeto de salvaguardar la dinámica económica. No sólo se puso en marcha la apertura comercial, eliminando poco a poco los aranceles para poder comerciar, también se presentó una desregulación financiera que propicio la inversión de empresas transnacionales, así como el aparente abandono del Estado en la actividad económica nacional e internacional ya que facilitó la implantación de acuerdos

⁹ Numerosos estudios (Krugman, 1994; Jackman, Layard, Nickell, 1996; Blanchard, 2004; Elmeskov, 1998 en Ibarra C. & González T., 2010: 35) sostienen que durante la década de los años cincuenta y sesenta del siglo XX se desarrolló una considerable expansión de los beneficios empresariales como consecuencia de un sistema económico y productivo que logró su maximización. Esto permitió que los estados realizaran una serie de cambios institucionales con el objetivo de crear un adecuado marco de protección tanto laboral como social: la protección contra el despido injustificado, el desarrollo del seguro por desempleo y otro tipo de compensaciones, así como de los salarios reales que experimentaron un incremento durante dos décadas. Este tipo de políticas gubernamentales de carácter social han sido consideradas por los enfoques liberales como las precursoras de una serie de rigideces sobre el mercado de trabajo, al igual que del fortalecimiento del sindicalismo a escala mundial y de la contracción de los beneficios de las empresas. En consecuencia, para esos enfoques la flexibilidad se relaciona con la necesidad de establecer medidas que logren acabar con tales rigideces que existen en el nivel micro y macroeconómico en las relaciones laborales.

“internacionales” de libre comercio en las economías menos desarrolladas (De la Garza Toledo, 2000b).

Los más claros e importantes ejemplos políticos y económicos, son las dictaduras latinoamericanas de fines de los setenta, las cuales siguieron las recomendaciones del Consenso de Washington, y por tanto fueron pioneras de la implantación del modelo neoliberal: Chile, Argentina; y un caso especial europeo, Inglaterra que fue una estrategia global para abrir el mercado a las empresas transnacionales, entre otras.

Se ha trabajado en más de una propuesta teórica para entender y, a su vez, explicar esta gran transformación productiva y laboral. Aquí se exponen seis para poder aproximarse al estudio de la flexibilidad: la *neoclásica*, la destrucción creadora como parte de la teoría del desenvolvimiento económico, la *especialización flexible*, la *producción ligera (lean production)*, las cadenas de producción global, la *regulacionista* y la acumulación por desposesión.

Es importante señalar que la puntualización así como la descripción de estas propuestas teóricas coadyuvan a estructurar las múltiples formas que adquiere y presenta el análisis de la *flexibilidad*, encaminadas a la *flexibilidad laboral*. Sin embargo, para la realidad latinoamericana, y en especial la realidad mexicana, es complicado tener una definición conceptual ya que tanto los procesos históricos como las propuestas teóricas no han sido homogéneos.

2.1. La flexibilidad entendida por la teoría neoclásica como clave para el desarrollo del capitalismo

La teoría neoclásica, basada fundamentalmente en el análisis marginal, se caracteriza por la construcción de modelos abstractos contruidos con técnicas matemáticas. Este enfoque marginalista centra su análisis en las decisiones de los sujetos económicos individuales que buscan la máxima utilidad, supuesto bajo el cual se mueve, por tanto, el dejar que fluyan y actúen los sujetos económicos regulará de manera natural la actividad económica, es decir el mercado -en esta teoría- (De la Garza Toledo, 2000a).

Algunos supuestos de la teoría neoclásica que resalta De la Garza (2000a) son:

- i) *Los agentes económicos son racionales* (Blaug, 1992 en De la Garza Toledo, 1997: 152). Buscan la máxima utilidad, para esto deben tener información completa del mercado así como conocer las ecuaciones que les permiten calcular su función de utilidad¹⁰.
- ii) Se construyen modelos como si fuera posible controlar variables.
- iii) No se toman en cuenta instituciones extraeconómicas, culturas o conflictos; a todos estos factores se les considera externalidades o fallas del mercado.
- iv) Si se mantiene en condiciones de competencia perfecta se tenderá al equilibrio (De la Garza Toledo, 2000^a: 152).

Es de esta teoría de donde surge el concepto flexibilidad del mercado de trabajo, dejando al mercado el ajuste entre oferta y demanda para determinar el precio y el nivel de empleo. El supuesto más importantes es que, tanto del lado de la oferta como de la demanda de trabajo existe información completa, los trabajadores saben el monto de los salarios, los horarios, la intensidad del trabajo y de parte de la demanda no hay monopolios, ni sindicatos.

Es muy sencillo entender cómo funciona el mercado de trabajo en esta teoría, del lado de la oferta, si ésta aumenta en mayor medida que la demanda, entonces habrá desempleo y los salarios bajarán ya que más trabajadores estarán dispuestos a venderse por menos salario. Así, del lado de la oferta actúa la ley de rendimientos decrecientes, es decir, cuando al proceso productivo se le añade una unidad más de trabajo derivará en una menor cantidad de producto.

Del lado de la demanda, el empleador también tiene conocimiento total del mercado de trabajo y no hay sindicatos o alguna otra institución que monopolice la oferta de trabajo, así que es racional al contratar o despedir trabajadores. De la Garza Toledo (2000a) aporta que, el flexibilizar el mercado de trabajo para los neoclásicos es flexibilizar la oferta y demanda de trabajo, facilitando el empleo y desempleo, es decir, la entrada y la salida de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo, individualizando formas de pago de acuerdo con la productividad marginal.

Así es que, para que el mercado de trabajo esté en equilibrio, la productividad marginal del trabajo debe ser igual al salario. Y para que este supuesto teórico se cumpla y pueda ser flexible, no deben existir rigideces en el mercado, es decir, no deben

¹⁰ En microeconomía, la función de utilidad es una manera de simular la medición de la “utilidad”, es decir, de la satisfacción de una persona al consumir un bien o servicio. Esta función relaciona la “cantidad” de utilidad con la cantidad consumida de bienes y servicios (Anzil, 2012).

intervenir instituciones, regulaciones o conflictos laborales. Se trata de *moldear la realidad* a esta teoría para así lograr la flexibilidad (De la Garza Toledo, 2000a: 155).

Frente al concepto de rigidez se contraponen el de flexibilidad como medio para resolver el problema del desempleo, el objetivo inmediato es aumentar el número de puestos de trabajo -la demanda- mediante la reducción de los salarios que, de acuerdo con la línea de razonamiento neoclásica, elevará el nivel de empleo por lo que, la flexibilidad se presenta como el medio fundamental de eliminar la rigidez de los salarios a la baja (Chávez, 2001: 60).

Esta postura teórica es la que se implementa a nivel mundial, es por eso que se está tratando de hacer a un lado las instituciones y las organizaciones laborales. Encaminando todo a que el mercado regule la oferta y demanda, y con ello el salario se regule sin tomar en cuenta a la reproducción y nivel de vida de los trabajadores.

2.2. La producción flexible como destrucción creadora

La destrucción creadora o creativa es una propuesta de Joseph A. Schumpeter que desarrolló a lo largo de su vida como economista. En la *Teoría del desenvolvimiento económico* (1912) expone cómo los cambios tecnológicos son esas nuevas combinaciones que dan pie al aumento de la productividad. Da el mérito no a los inventores de dicha combinación ni a los que realizan la producción, sino al empresario que es capaz de llevar a cabo la aplicación de esa nueva combinación.

Así, el concepto de desenvolvimiento es una teoría de cómo actúa el devenir de esta sociedad y que modifica, principalmente a la economía. Para A. Schumpeter cada cambio representa un avance, en la economía la aplicación de nuevas combinaciones en la producción se convierte en un proceso de destrucción creativa. Este concepto abarca cinco aspectos: la introducción de un nuevo bien o de mejor calidad; la introducción de un nuevo método de producción; la apertura de un nuevo mercado; la conquista de una nueva fuente de materias primas; y, la creación de una nueva organización en alguna industria. (Schumpeter, 1944: 77).

El cambio del fordismo al postfordismo puede ser una expresión de nuevas combinaciones, de esta destrucción creativa en el sentido schumpeteriano, es decir, combinar de manera diferente los materiales y las fuerzas que se encuentren al alcance, para producir otras cosas o las mismas cosas pero por métodos distintos.

La ganancia del empresario que resulta del desenvolvimiento, a su vez, representa la acumulación de riqueza. En esta teoría, la ganancia del empresario no es una renta, ni un rendimiento de capital, no es salario ni simple residuo, es la expresión de valor que contribuye el empresario a la producción, así en el mismo sentido que los salarios son la expresión de valor que produce el obrero (Schumpeter, 1944: 158). En este sentido, podemos decir que, hay una diferencia sustancial entre la teoría del desenvolvimiento económico y la crítica de la economía política; mientras que en la primera la ganancia es una expresión de valor que el empresario contribuye a la producción, en la segunda no hay valor que el empresario pueda contribuir ya que, el valor sólo puede surgir en el proceso productivo a través de las relaciones sociales de producción que a su vez son relaciones sociales de explotación; en cambio, la ganancia es solo la apariencia que adquiere el trabajo no pagado al trabajador, es decir, la plusvalía.

Estas nuevas combinaciones que resultan en un aumento de la productividad y por tanto del ingreso son un despliegue del desenvolvimiento económico, interpretado como una búsqueda de un nuevo equilibrio. Una vez que esta nueva combinación se esparce hacia los demás empresarios se llega a un nuevo punto de equilibrio.

Mientras que en la crítica de la economía política las crisis son el resultado de las contradicciones capitalistas, especialmente entre el trabajo abstracto y el trabajo concreto, la cual provoca una tendencia decreciente de la tasa de ganancia por la pérdida de valor a raíz de la tecnificación, resultado del desarrollo de las fuerzas productivas; para la teoría del desenvolvimiento económico las causas de las crisis no son necesariamente económicas, sino resultado de perturbaciones externas, donde una crisis sería simplemente el proceso por el cual la vida económica se adapta a las nuevas condiciones (Schumpeter, 1944: 218).

La teoría del desenvolvimiento económico, con la destrucción creadora, da cuenta de una explicación de cómo se transitó del modelo de producción fordista al postfordista. A pesar de la contrapuesta teórica entre esta con la crítica de la economía política, es una aportación del tránsito de la rigidez a la flexibilidad.

2.3. La flexibilidad en la especialización flexible

Los años setentas no sólo se caracterizan por una profunda crisis económica a nivel mundial, también en este periodo se ubica la revolución tecnológica en la informática. Bajo estas circunstancias emerge la teoría de la especialización flexible que pretende explicar los determinantes geográficos del capitalismo industrial, como una manera de comprender la crisis de la producción en masa y su tránsito al postfordismo, donde toma importancia económica el territorio ya que es parte sustancial en la nueva división internacional del trabajo (Bellisario, 2001: 54).

La teoría de la especialización flexible periodiza y caracteriza la historia del capitalismo contemporáneo en tres períodos: (1) el período del capitalismo desregulado, (2) el fordismo, (3) y el postfordismo¹¹ (Bellisario, 2001).

La etapa del fordismo en los Estados Unidos comienza con reformas laborales e innovaciones tecnológicas introducidas por Henry Ford en su planta de montaje de automóviles en Dearborn, Michigan. Las reformas laborales más significativas fueron dos, primero el aumento de los salarios a cinco dólares la hora por día (muy por encima de los sueldos de otros trabajadores industriales de la época); luego, la disminución de la jornada laboral a ocho horas diarias (Bellisario, 2001: 48). La teoría de la especialización flexible concibe al fordismo como el modo de regulación durante la segunda mitad del siglo XX.

¹¹ En esta última etapa, las nuevas configuraciones socioeconómicas que se están produciendo se encuentran condicionadas, ante todo, por la existencia de un mercado cada vez más globalizado, el cual se sustenta ahora por la alta tecnología, por los sistemas financieros globales, reducción de tiempos en los traslados por medios y transportes más eficientes, flexibilidad en mercados laborales y estandarización global de productos y patrones de consumo, entre otros (Harvey, 2008).

Así pues, la solución al agotamiento del modo fordista fue la construcción de una manera diferente de organización social e institucional, una organización de cooperación entre empresas e instituciones, los cuales generan procesos descentralizadores así como formas de producción pequeñas que demanda la globalización.

La especialización flexible se puede identificar con la integración vertical, donde el proceso productivo se llevaba a cabo por una sola empresa y en un solo lugar, como es el caso de la fábrica *River Rouge*¹², llegaban todos los insumos para su transformación en autopartes así como en el acabado de la mercancía ‘automóvil’.

A decir de Bellisario (2001), el proceso de cambio hacia el postfordismo, por ejemplo en la planta River Rouge, se ubica cuando la producción de materias primas fue dispersada en conjunto con la industria automotriz y sus sectores asociados. Mientras la producción industrial iba creciendo resultaba más eficiente la especialización y diversificación de firmas y/o empresas en la producción de ciertas materias primas.

Los métodos de producción flexible requieren la habilidad necesaria para cambiar rápidamente la calidad y la cantidad de los productos manufacturados sin perder la eficiencia. Así, “la redefinición del proceso competitivo, más allá de costos y economías de escala, hacia procesos de (re)especialización y (des)estandarización, se encuentra basada en ventajas tecnológicas y en una nueva división del trabajo” (Bellisario, 2001: 52).

“La nueva división técnica del trabajo se encuentra basada en la intensificación del mismo, lo cual requiere de la desintegración vertical de las firmas y del surgimiento de proveedores especializados. Estos métodos reducen los riesgos y maximizan la eficiencia a través de la especialización. Ambos procesos, adaptaciones tecnológicas e intensificación del trabajo, constituyen la base de la especialización flexible” (Bellisario, 2001: 52).

Los distritos industriales de producción flexible o tecnópolis se caracterizan por cuatro elementos según Bellisario (2001):

¹² Fábrica Ford instalada en Dearborn, Michigan, terminada de construir en 1928. Se caracterizó por la infraestructura diseñada para producir y ensamblar ahí mismo todas las piezas del automóvil (Gómez, 2017).

- Las actividades de transacción de las cadenas de firmas son difíciles de estandarizar dada la naturaleza del mercado;
- Sus mercados laborales son fluidos, con una alta inestabilidad laboral, y los sindicatos tienden a ser débiles;
- La mayoría de las firmas que participan en los modos de producción flexible son de tamaño pequeño a mediano y son relativamente pocos los productores principales, y;
- La alta intercambiabilidad de productos finales requiere que los mercados laborales y los productores de materias primas se ajusten fácilmente a cambios inesperados, lo cual es aplicable inclusive a las grandes firmas (Bellisario, 2001: 52).

Si bien la explicación sobre la especialización flexible da cuenta de un proceso de reconfiguración económica no muestra a detalle la transformación que se da al interior de las empresas, que consistió en la fragmentación de la producción y por tanto de los centros de trabajo, eso significó también la reorganización de la fuerza laboral, que los trabajadores quedaran vulnerables ante esta conversión, aceptando condiciones flexibilizadoras de trabajo, es decir, condiciones que responden esta nueva configuración del proceso productivo postfordista.

“Los métodos de producción flexibles aplicados en ciertos sectores productivos deshumanizan a la fuerza de trabajo en una simple mercancía, de una manera más acentuada que en el período fordista” (Bellisario, 2001: 55). Por otro lado, modifica la composición orgánica del capital, el aumento de la productividad vía innovación tecnológica modifica la masa de plusvalía de la producción, se logra un aumento del ejército industrial de reserva y bajas salariales pero, como contradicción capitalista, disminuye el valor en las mercancías.

2.4. Producción ligera

A finales de los años ochenta, Investigadores del Instituto Tecnológico de Massachussets en Estados Unidos conceptualizaron el modelo automotor nipón de Toyota y Honda como producción ligera; también es llamado Toyotismo, Justo a Tiempo (JIT por sus siglas en inglés) o producción ajustada (Martínez & Pérez, 2002: 406).

La producción ligera es un sistema más avanzado que la producción en masa debido básicamente a su flexibilidad; se caracteriza por emplear el mínimo de recursos de todo tipo, realizar las operaciones de la manera y en el momento requerido, asegurar la calidad, favorecer la polivalencia del trabajador sobre la especialización, propiciar la mejora de los procesos de producción a través de la participación activa y en equipo de los trabajadores y adaptarse a los requerimientos del cliente. Una de las principales diferencias de la producción ligera respecto a los enfoques tradicionales, radica en su orientación a lograr un flujo de producción sincronizado, rápido y

directo hacia el cliente, con un mínimo de desperdicios, en contraposición con un enfoque orientado a la independencia de operaciones y a la búsqueda de su productividad (Cuatrecasas, 2009; Mol y Birkinshaw, 2008 en Márquez, 2012: 53).

Womack, Jones y Roos (1990), la definen como un flujo de producción integrado en pequeños lotes y justo a tiempo para minimizar inventarios, practicar la prevención de defectos, la demanda tira de la producción, la organización es flexible (basada en equipos de trabajo polivalentes), existe una participación activa de los empleados de producción en la resolución de las causas de los problemas para maximizar el valor añadido y se dispone de una integración mediante cooperaciones, desde la materia prima hasta el cliente (Martínez & Pérez, 2002: 406).

Forza (1996) identifica algunas características principales de la organización del trabajo en la producción ligera:

- El compromiso de cada trabajador a la mejora continua de cada factor de producción.
- El derecho de los trabajadores a interrumpir el proceso de producción en cuanto aprecian anomalías o defectos.
- El intercambio de posiciones dentro del equipo de trabajo y la costumbre de ayudar al compañero en momentos de dificultad.
- La adaptación de los equipos de trabajo a las variaciones en las tareas y en el flujo de producción (Martínez & Pérez, 2002: 407).

El objetivo de la producción ligera es ajustar la producción a la demanda, para esto los trabajadores deben ajustarse también al ritmo y necesidades de la producción, es decir, ser polivalentes para que realicen diferentes procesos, manejar distintas máquinas, realizar su propio control de calidad, que den mantenimiento a sus máquinas, esto respondiendo a lo planteado por la producción ligera, el uso de tecnología sencilla y poca mano de obra indirecta. El impacto que tiene este sistema de producción en los trabajadores es un nivel alto de rotación por la fluctuación de la demanda, por lo tanto, la forma de contratación conviene ser eventual o informar para que las firmas no caigan en conflicto con los sindicatos, organizaciones laborales y trabajadores.

Es necesario decir que esta práctica de la producción ligera, al igual que otras basadas en la premisa de justo a tiempo, donde la oferta obedece a la demanda, contienen en sí mismas una dificultad, puesto que si la producción obedeciera a la demanda como se plantea, entonces no habría mercancías no realizadas y por tanto no se caería en crisis.

2.5. Las cadenas de producción global como parte de la producción flexible

A mediados del siglo XX se reorganizó la economía mundial. Si bien, en el modelo de sustitución de importaciones (ISI) las empresas transnacionales eran los actores principales, su producción estaba organizada de forma vertical principalmente; sin embargo, en el modelo de industrialización orientada a la exportación (IOE) este carácter cambió, aunque siguen siendo actores principales, la forma de organizar la producción se volcó hacia la especialización flexible.

Además de esta característica de producción flexible, las empresas transnacionales se localizaban en los países desarrollados, tenían alcance global con apoyo de subsidiarias que a su vez les pertenecían. El paso de la ISI a la IOE reacomodó la producción internacional de tal manera que migró a los países de reciente industrialización (Arrighi y Drangel, 1986 citando en Gereffi, 2001).

Gereffi (2001) introduce en el estudio de las cadenas de producción una distinción pertinente, las cadenas dirigidas al productor y las dirigidas al comprador. Las cadenas productivas dirigidas al productor se conforman de grandes fabricantes, en su mayoría transnacionales, coordinan sus redes de producción hacia adelante y hacia atrás. Como muestra están las industrias de capital y las industrias con tecnología intensiva -las automotrices, las de aviones, computadoras, semiconductores y maquinaria pesada-. La industria automotriz es un ejemplo muy claro de las cadenas de producción dirigidas al productor, con sistemas de producción multilaterales que involucra a miles de empresas y se encuentran distribuidas globalmente. Utilizan técnicas de administración de suministro de cadenas, por un lado se enlazan a las grandes ensambladoras con pequeñas y medianas empresas; y por otro, se asocian con la producción OEM (original equipment manufacture).

La rentabilidad en esta cadena depende en gran parte del control con los vínculos productivos, hacia atrás con suministradores de materias primas y componentes, hacia adelante en la distribución y la venta. Las empresas más importantes suelen estar concentradas en oligopolios globales, la industria aérea y de computación son otro ejemplo (Gereffi, 2001: 16).

Estados Unidos es el mercado más grande del mundo en cuanto al consumo de automóviles de pasajeros y camiones ligeros. Los tres grandes fabricantes de automóviles en Estado Unidos – General Motors, Ford Motors Company y Chrysler Corp. (ahora parte de Daimler Chrysler luego de su fusión con Daimler-Benz AG)- respondían por 68% de los autos de pasajeros que se producían en 1997 en Estados Unidos, y el restante 32% venía de empresas asiáticas y europeas trasplantadas (*transplant firms*). Además de estos ensambladores gigantes, la cadena productiva automotriz también incluye a los fabricantes de piezas. La industria de piezas está fragmentada e incluye a miles de suministradores que van desde talleres pequeños a grandes multinacionales. El segmento de las piezas automotrices de la cadena se divide entre los fabricantes de equipo original (OEM), y el mercado de repuestos. Las OEM son empresas que producen piezas y componentes que los fabricantes de cada repuesto de autos utilizan en el ensamblaje de vehículos nuevos. Los que participan en el mercado de repuestos fabrican piezas y componentes para sustituir o complementar artículos que fueron incluidos en el ensamblaje original de vehículos. Tanto los OEM como los suministradores y distribuidores de piezas de repuesto pueden ser empresas independientes o subsidiarias de empresas más grandes (Gereffi, 2001: 21).

Los grandes productores de la industria automotriz hicieron una búsqueda de lugares con bajos costos para su producción. Lo que se observó fue un incremento en la distancia geográfica entre empresas ensambladoras y suministradoras, a partir de esto, se enfocaron a reducir este espacio procurando mantener unidas estas dos empresas.

En primer lugar, los fabricantes de automóviles han delegado a los suministradores más responsabilidades en cuanto al diseño del producto y a los programas de inventario. Esto ha permitido a los ensambladores centrar sus recursos en las *capacidades centrales (core capabilities)*, lo que incluye diseño completo del sistema, trenes de dirección, ensamble final y comercialización del vehículo completo. Segundo, el tamaño y la complejidad de los componentes del vehículo que vienen de los suministradores ha crecido de partes y componentes individuales a subensamblajes enteros, tales como los sistemas de aceleración, frenos, dirección, palancas y asientos, o incluso módulos más grandes tales como interiores integrales del automóvil que incluyen alfombras, cabeceras y salpicaderas. El suministro desde afuera de sistemas y módulos completos ofrece ahorros importantes a los ensambladores por medio de las reducciones en el tamaño de las plantas y de la fuerza de trabajo necesario para ensamblar vehículos. Tercero, los ensambladores automotrices están reduciendo el número de sus suministradores directos y ofreciéndoles contratos más largos, lo que reduce los gastos generales de administración y coordinación de todo el sistema (Gereffi, 2001: 22).

La producción automotriz a partir de la cadena de producción dirigida a estos productores, junto con la estrategia de bajar costos y al mismo tiempo mantener ensambladoras y suministradoras conectadas se observa la estrecha relación productiva entre México, Estados Unidos y Canadá. Empresas sofisticadas de piezas como Delphi, Bosch, Denso, Johnson, Controls, Lear, Federal-Mogul y Dana Corp. están consolidando subsistemas transversales, con una fuerte integración vertical. Estos suministradores de Nivel 1 desafían a los ensambladores por el control de actividades clave de alto valor en la producción automotriz (Gereffi, 2001: 24).

Esta estructura global en la cadena de valor automotriz, dislocada territorialmente - en búsqueda de ventajas comparativas, como abundantes materias primas o mano de obra barata- y a su vez en ensambladoras y suministradoras, refleja ciertas condiciones hacia los trabajadores. Las empresas ensambladoras buscan países como México para ahorrar costos en el pago de salarios, al mismo tiempo las empresas suministradoras corren con la misma condición por tener una relación estrecha. Como se verá más adelante, los empleos generados por las empresas suministradoras representaron el 89% mientras que en las ensambladoras solo laboraron el 11% del 2009 al 2012 (INEGI, 2014). Aunado a esto, los salarios también difieren de manera importante, tomando el mismo periodo de tiempo, mientras un trabajador de ensambladora ganó entre 111 mil y 131 mil pesos anuales, uno de suministradora ganó entre 51 mil y 56 mil pesos anuales (INEGI, 2014).

2.6. La flexibilidad laboral expuesta por la escuela regulacionista

Los regulacionistas se constituyen en Francia a comienzos de la década de los setenta. Para los precursores de esta teoría, en la historia del modo de producción capitalista, el crecimiento económico rápido y autosostenido en el largo plazo y con pleno empleo, son más bien las excepciones y no las reglas. La teoría de la regulación rehabilita la autonomía del sujeto como individuo. “Este agente económico puede seguir una trayectoria económica propia, a pesar de situarse dentro de una estructura, y también participar en la creación de nuevas formas de organización social, que no estarían predeterminadas de antemano” (Neffa, 2006: 278).

Los autores regulacionistas más consultados son: Robert Boyer, Michel Aglietta, Benjamin Coriat, Pascal Petit y Alain Lipietz.

El estudio de la regulación del capitalismo, por tanto, no puede ser la búsqueda de leyes económicas abstractas. Es el estudio de la transformación de las relaciones sociales que da lugar a nuevas formas económicas y no económicas simultáneamente, dichas formas están organizadas en estructuras y reproducen una estructura dominante, el modo de producción (Aglietta, 1976).

La regulación del capitalismo es interpretada como una creación social. Esta teoría permite concebir las crisis como rupturas en la continuidad de la reproducción de las relaciones sociales, por tanto, los periodos de crisis son de intensa creación social que transforman el modo de producción (Aglietta, 1976).

Esta teoría propone crear dos nociones intermedias para explicar la evolución histórica de una formación económico-social, estas nociones son: *régimen de acumulación*¹³ y *modo de regulación*.

Así, el modo de regulación implica una codificación de las relaciones sociales, es decir, la existencia del poder político. La coherencia de las instituciones entre sí y con la estructura social, no es algo que resulta estable desde el momento mismo de su construcción, es el fruto de un largo aprendizaje, de la confrontación con el régimen de acumulación. En otras palabras, el modo de regulación consiste en el conjunto de procedimientos, comportamientos y conductas, individuales, grupales y colectivas, cuyas propiedades y funciones son esencialmente las siguientes: i) asegura la continuidad y la reproducción de las relaciones sociales fundamentales; ii) conduce el régimen de acumulación; y, iii) asegura la compatibilidad de los comportamientos económicos descentralizados de las unidades de producción y de los individuos sin que antes dichos agentes se hayan puesto voluntariamente de acuerdo entre sí, o hayan internalizado los principios de ajuste del sistema (Neffa, 2006: 282).

Una de las *formas institucionales* más importantes para esta corriente es la relación salarial, la cual establece de manera histórica la relación entre capitalistas y asalariados. Esta forma institucional fue la primera en cambiar a consecuencia de la crisis de los setenta.

Las otras formas institucionales que toman importancia en la teoría de los regulacionistas son: 1. El dinero, ya que hace posible las relaciones mercantiles; 2. El Estado como organización jurídica nacional, que es resultado de un proceso histórico y de articulación entre los agentes económicos, éste da lugar a reglas y comportamientos; 3. Los modales adoptados por las relaciones establecidas entre las unidades económicas que se presentan en el mercado, los cuales permiten distinguir los periodos en los regímenes

¹³ El régimen de acumulación como una relación entre la producción y el consumo que permite a su vez una evolución coherente de la acumulación de capital. El regulacionismo no es una teoría sobre la acumulación de capital, en todo caso queda subordinada al régimen de acumulación y éste no se explica son el modo de regulación (Lipietz, 1988 en De la Garza, 2001).

de acumulación; 4. La inserción del sistema productivo nacional dentro de la división internacional del trabajo; y la ya mencionada, 5. La relación salarial¹⁴ (Neffa, 2006).

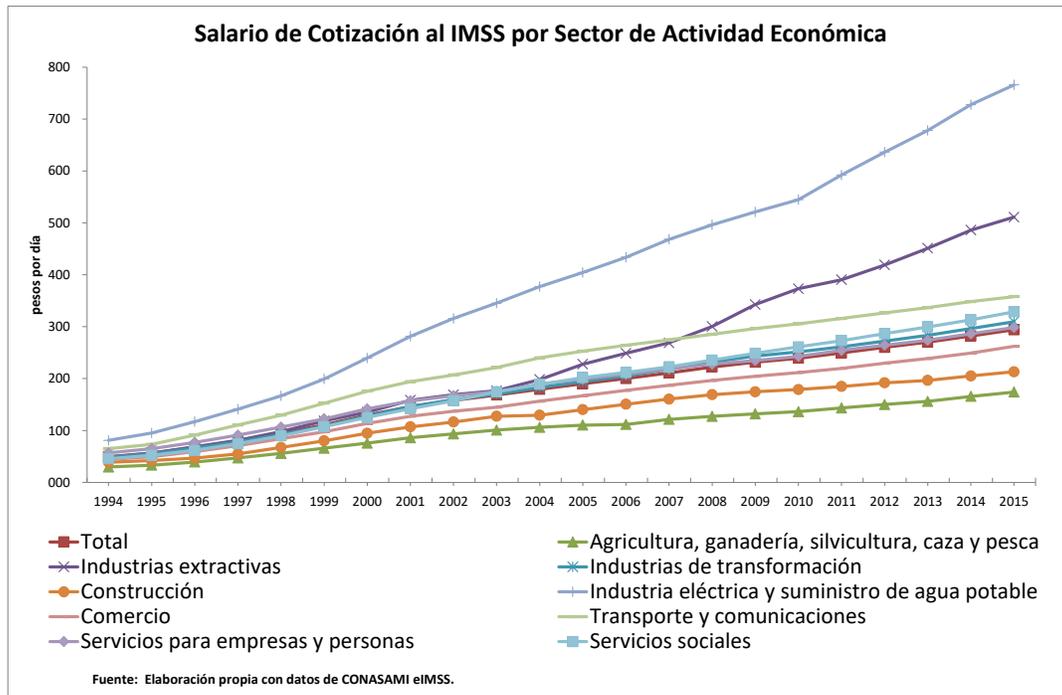
Los regulacionistas coinciden en postular que, como consecuencia de la presente crisis del régimen de acumulación, emergen nuevas formas de organización del trabajo. Los cambios se dan simultáneamente con profundas transformaciones en la organización de las empresas y de la producción: i) de la organización empresarial concentrada y estructurada verticalmente, se pasa a formas descentralizadas y desconcentradas donde predomina la coordinación horizontal, que permiten adoptar más rápidamente las decisiones para hacer frente a las variaciones del mercado y controlar la calidad; ii) el “nuevo trabajador” debe seguir adquiriendo conocimientos y experiencia, tener una actitud favorable hacia el trabajo en equipo y poseer además competencias para analizar y comprender los problemas, anticipar los incidentes a fin de prevenirlos, ser comunicativo y transferir conocimientos al resto del colectivo de trabajo; iii) los trabajadores pasan a estar muy expuestos a las exigencias de los empleadores y a la responsabilidad directa que se les asigna en cuanto a la coordinación de la eficiencia de la producción (Neffa, 2006: 289).

En esta crisis de regulación salarial y de las nuevas formas de organización del trabajo, los salarios se diferencian según sectores y ramas de actividad, son cada vez más heterogéneos dentro de la economía nacional y dependen de las condiciones locales así como de la rama de actividad de la empresa. Los riesgos de la incertidumbre sobre la marcha de la economía se trasladan desde los empresarios hacia los asalariados, introduciendo la flexibilidad laboral para ajustar el uso de la fuerza de trabajo en función del nivel de actividad (Neffa, 2006: 291).

¹⁴ Las características esenciales de la relación salarial “fordista” son las siguientes: los ajustes entre la producción y la demanda social se hacen de manera más rígida por causa de las formas institucionales adoptadas, que proporciona una mayor estabilidad macroeconómica. Los salarios se fijan con reuniones colectivas de trabajo, o con la base de salarios mínimos por parte del Estado, se ajustan periódicamente y casi automática en función del crecimiento esperado de productividad y de las variaciones en el costo de vida; esta relación salarial fordista provoca un cambio en el proceso de trabajo, en las normas de vida y en el consumo; la producción masiva y en series largas de productos homogéneos genera un crecimiento económico que los regulacionistas denominan “círculo virtuoso”; existe estabilidad en los salarios y en el empleo ya que existen prohibiciones para despedir colectivamente al personal; los salarios indirectos adquieren importancia y se consolida un sistema integral de seguridad social que diera lugar al Estado benefactor (Neffa, 2006: 288).

La Gráfica 1 (datos in deflactar) se muestra la heterogeneidad de los salarios en los sectores económicos, entre el sector agrícola y el extractivo está la mayor brecha salarial.

Gráfica 1



En los países en vías de desarrollo no existe una forma específica de relación salarial, ya que presenta un alto nivel de desempleo e informalidad y los contratos laborales de base cada vez son menores.

El conjunto de formas institucionales pueden actuar de diversas maneras para constituir el modo de regulación de una economía, propias del régimen de acumulación imperante. Pueden actuar: i) imponiendo restricciones, por medio de leyes, reglas y reglamentos, de carácter colectivo y que imponen coercitivamente a todos los habitantes de un territorio, con el objetivo de tener resultados económicos que vayan de acuerdo al régimen de acumulación del capital; ii) mediante negociaciones, por medio de convenciones y compromisos negociados entre los representantes de los grupos y clases sociales, a partir de la identificación de objetivos y de la defensa de sus propios intereses; y, iii) construyendo rutinas, la influencia de un sistema de valores comunes y de representaciones vigentes en cada sociedad, provocan una codificación implícita y una cierta homogeneización de las conductas en cuanto a las expectativas individuales, las reglas de juego y el funcionamiento de la economía (Neffa, 2006: 292-293).

Por lo antes expuesto, “al conjunto de mecanismos y regularidades que hacen posible los ajustes económicos y la reproducción del sistema, con apoyo de las formas institucionales y de las estructuras económicas y sociales, es decir, el modo de

funcionamiento de un sistema, a esto se le da el nombre de *regulación*” (Neffa, 2006: 293).

Así pues, la flexibilidad explicada por la escuela regulacionista es entendida dentro de ese cambio en el régimen de acumulación y que es apoyado por el modo de regulación. La flexibilidad laboral se presenta como una forma institucional que codifica las relaciones y refuerza las representaciones sociales de producción capitalista coadyuvando a que el régimen de acumulación imperante siga funcionando.

La flexibilidad, tanto en la producción como en las relaciones laborales expresa por lo menos tres causas contrarrestantes de la LTDTG, la elevación del grado de explotación, la reducción del salario por debajo de su valor y el abaratamiento de los elementos del capital constante. Por tanto, la flexibilidad laboral en este sentido, se muestra como precarización para el trabajador, que va más allá de solamente una disminución salarial, también precariza la calidad de vida y desarrollo de los trabajadores.

Es importante exponer que el proceso llamado *flexibilidad laboral*, hasta ahora abordado, se presenta como un conjunto de procesos en diferentes ámbitos de las ciencias sociales así como en los diferentes procesos de la producción y reproducción social. Es decir, se habla de *flexibilidad* desde una perspectiva económica con el tránsito de fordismo al postfordismo, el cual abarca cambios fuera y dentro de las fábricas así como de los países; desde una perspectiva política representa el cambio de un modo de regulación (como lo exponen los regulacionistas); desde un punto de vista jurídico, la adaptación de las leyes a las nuevas dinámicas tanto nacionales como mundiales, con el objeto de acompañar y reafirmar al modelo neoliberal, implementado, precisamente, por este cambio internacional de las relaciones sociales de producción.

2.7. La flexibilidad laboral en el modelo neoliberal como parte de la acumulación por desposesión

El modelo neoliberal, desde la gran crisis de los años setentas, ha sido la estrategia mundial para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia. Varios son los mecanismos de dicho modelo como la apertura comercial, el incremento de la inversión extranjera

directa, la desregulación de los mercados financieros, la estabilidad macroeconómica (estabilidad en el tipo de cambio, tasa de interés e inflación principalmente), la desposesión (privatización de bienes comunes de manera violenta, aun no inmersos en la dinámica del proceso de reproducción capitalista), el desmantelamiento de las organizaciones laborales para dar pie a la flexibilización laboral reflejada en los bajos salarios y en la pérdida de prestaciones sociales (Harvey, 2007).

Retomando a David Harvey (2007: 113) para explicar este apartado, plantea que las crisis capitalistas encuentran una solución en un proceso llamado *espacio-temporales*, se presenta como una expansión geográfica del capitalismo que genera aumento en la demanda de inversión y de bienes de consumo. Así, “la tendencia de la lógica capitalista de poder no apunta a mantener determinados territorios al margen del desarrollo capitalista, sino todo lo contrario”.

La acumulación por desposesión, explicada con apoyo de los espacio-temporales, hacen referencia a la repetición de la acumulación originaria de capital, Hannah Arent (1968) menciona que esta acumulación originaria impulsó la subsiguiente y que debe repetirse para que el motor de la acumulación continúe.

La acumulación originaria marxista se puede ver con una serie de procesos, los cuales incluyen:

- La mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión por la fuerza de las poblaciones campesinas;
- La conversión de varios tipos de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc.) en derechos de propiedad privada exclusivos;
- La supresión del acceso a bienes comunales;
- La mercantilización de la fuerza de trabajo y la supresión de formas alternativas (indígenas) de producción y consumo;
- Los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de bienes (incluidos los recursos naturales);
- La monetarización del intercambio y los impuestos, en particular sobre la tierra;
- La trata de esclavos;
- La usura, la deuda nacional y más recientemente el sistema de crédito (Harvey, 2007: 116).

Estos procesos se siguen haciendo presentes, la población campesina sigue desplazándose así como la formación de proletariado sin tierra, los recursos naturales de propiedad comunal están en pugna por no ser sometidos a la lógica capitalista, las formas de producción y consumo alternativas están siendo vulnerables y la esclavitud se observa

en el comercio sexual El proceso de proletarización implica una apropiación de habilidades, conocimientos, creencias, hábitos y relaciones sociales precapitalistas de quienes están siendo proletarizados, por tanto, no es un proceso homogéneo ya que los vestigios de relaciones sociales precapitalistas marcan diferencias geográficas, históricas, antropológicas, etc. (Harvey, 2007: 117).

Para David Harvey (2007: 119), en la sobreacumulación de capital, lo que posibilita la acumulación por desposesión es la liberación de un conjunto de activos (incluida la fuerza de trabajo) a un coste muy bajo (y en algunos casos nulo). El capital sobreacumulado puede apoderarse de tales activos y llevarlos inmediatamente a un uso rentable; también mediante la devaluación¹⁵ de los activos existentes y fuerza de trabajo.

La acumulación por desposesión se puede interpretar como un costo necesario para el avance exitoso hacia el desarrollo capitalista, con un fuerte respaldo de poderes estatales. México, por ejemplo, abandonó su ya débil protección de las poblaciones campesinas e indígenas en la década de los ochenta, en parte bajo la presión de su vecino del norte para que adoptara prácticas de privatización neoliberales a cambio de la ayuda financiera y la apertura del mercado estadounidense al comercio a través del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCAN (Harvey, 2007: 122-123).

Esta acumulación se agudizó desde 1973, el mecanismo principal fue la financiarización y la implementación, principalmente de Estado Unidos, de un sistema financiero internacional que pueda, de vez en cuando, emprender acciones de devaluación y acumulación por desposesión hacia ciertos sectores y territorios (Harvey, 2007: 124).

Así, en el marco de una acumulación por desposesión, un rasgo fundamental del modo de producción capitalista es el crecimiento de la valores reales, que depende de la explotación de la fuerza de trabajo, donde el crecimiento se funda en la brecha entre lo que obtiene la fuerza de trabajo de todo el valor que crea. Esto quiere decir que el control

¹⁵ La devaluación como una opción para tratar la hiper-acumulación y así no amenazar el orden social capitalista. La devaluación de las mercancías, de la capacidad productiva, del dinero, acompañada quizás por una franca destrucción, es una de las formas de enfrentar los excedentes de capital. En términos simples, la devaluación significa “rebajar” o “cancelar” el valor del equipo de capital (planta y maquinaria en particular), la subasta de excedentes de mercancías (o su destrucción directa, como ocurrió con el famoso episodio de la quema de café en Brasil en la década de 1930) o la erosión inflacionaria del poder del dinero junco con el creciente incumplimiento de las obligaciones de préstamos. También la capacidad de la fuerza de trabajo puede ser devaluada y hasta destruida (crecientes niveles de explotación caída de los ingresos reales, desempleo, más muertes en el trabajo, problemas de salud y expectativas de vida más breve, etc.) (Harvey, 2008: 204).

sobre esta es vital para la perpetuación del capitalismo, el cual se funda precisamente en esta relación de capital-trabajo (Harvey, 2008: 203).

Por lo tanto, la acumulación por desposesión que plantea Harvey, es un mecanismo que devalúa a la fuerza de trabajo y el capital, así en las crisis de sobreacumulación implementar este método da un respiro a este modo de producción para poder continuar con su desarrollo, es decir, contrarresta la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

CAPITULO III

III. ANTECEDENTES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ Y FLEXIBILIZACION EN EL MUNDO Y EN MEXICO

3.1 Breve contexto histórico mundial de la organización y producción del sector automotriz

En 1945 -después de la segunda guerra mundial- la economía clásica fue insuficiente para seguir el desarrollo capitalista. Las propuestas económicas de John Maynard Keynes se pusieron en marcha; la más relevante fue proponer que el crecimiento económico dependiera del nivel de consumo que a su vez depende del nivel de empleo y salarios. Se propuso que el Estado interviniera y participara en la economía.

Efectivamente, el aumento en el nivel de empleo y salarios conllevó a un aumento en el consumo y a un crecimiento económico que duro aproximadamente dos décadas (cincuentas y sesentas). A este periodo se le conoce como “Estado Benefactor”.

El Estado Benefactor intervino, en el mercado de trabajo y su relación con el capital, de manera tal que permitió la negociación, la contratación colectiva y una ley laboral en pro de los trabajadores. Todas estas acciones también favorecieron a los banqueros y productores de automóviles porque el modo de regulación del régimen de producción se volvió el germen del que se vivía, es decir, las necesidades se empezaron a volver en la adquisición de una casa, un auto, enseres domésticos, entre otras cosas. La producción fordista, caracterizada por fabricación en masa, marcó ese modo régimen de producción así como el modo de consumo (o modo de regulación), igualmente en masa (Lipietz, 1994: 5).

El modelo fordista y su agotamiento en los últimos años de la década de los sesenta, fue el causante de las transformaciones en las relaciones de trabajo y capital, y así, el Estado Benefactor fue encogiéndose y limitando sus acciones para con la población. Otra razón de la crisis del fordismo es el paradigma tecnológico, la tasa de productividad disminuye a pesar del crecimiento de la mecanización (Lipietz, 1994: 9).

Para Lipietz (1994), el aumento de la tasa de beneficio o ganancia, se debe gracias a la disminución de los salarios. Con la internacionalización del fordismo, su productividad disminuyó, provocando que se recurrieran a buscar otras alternativas para su recuperación, una es la implantación del fordismo en espacios-naciones donde la mano de obra sea más barata y flexible, con el fin de crear una plataforma de exportación para la satisfacción de otros mercados. Pero estas prácticas significan destruir el mercado interno de las naciones donde llega y se adopta el fordismo¹⁶.

Como el fordismo se desarrolla en el marco del Estado Benefactor, y los elementos contenidos en su forma de producir se agotaron junto con este, la flexibilidad laboral fue una de las salidas. Los acuerdos entre el capital y el trabajo se fueron rompiendo, como ejemplo están Reagan y Thatcher, que destruyeron la contratación colectiva de los controladores aéreos y de los mineros, en Estados Unidos y Gran Bretaña, respectivamente.

Así pues, después de la segunda guerra mundial comenzó una reestructuración global en la producción automotriz, Alain Lipietz (1994) describe el proceso que se llevó a cabo y que desplazó a la *producción en masa*, dando paso a la *producción ajustada* (la empresa nipona Toyota es precursora de esta producción).

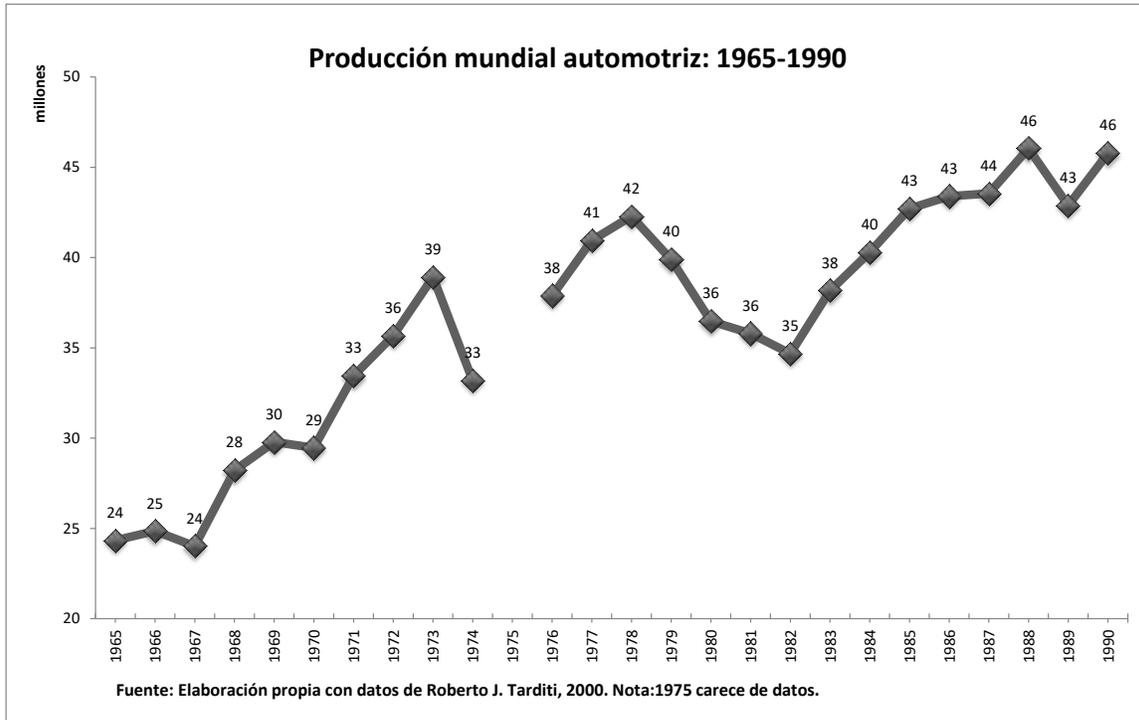
El modelo de producción fordista se fracturó a consecuencia de una de las múltiples crisis que ha tenido el capitalismo, ésta estalló en los setentas y siguió a principios de los ochentas acabó con la etapa del Estado Benefactor junto con los resultados que se estaban alcanzando.

En 1973 ocurre la “crisis del petróleo” o “primer shock petrolero, la cual coincide con una crisis de producción automotriz, esta crisis se prolongó hasta 1976. La crisis automotriz de Estados Unidos en 1979, nombrada ‘la crisis de la bola de óxido’, se explica por una sobreproducción acompañada de la crisis petrolera; culpabilizan a Japón de haber introducido al país automóviles con menor precio de los nacionales así como

¹⁶ Cuando las exportaciones son más grandes que las importaciones lo más probable es que los salarios, en comparación con la productividad, sean bajos; lo que significa un mercado interno débil y cuando es al revés, lo más probable es que los salarios sean altos y el mercado interno sea fuerte (Lipietz, 1994).

con nuevos modelos que ahorran en combustible, aprovechando el alza de los precios del petróleo Tarditi (2000: 7).

Gráfica 2

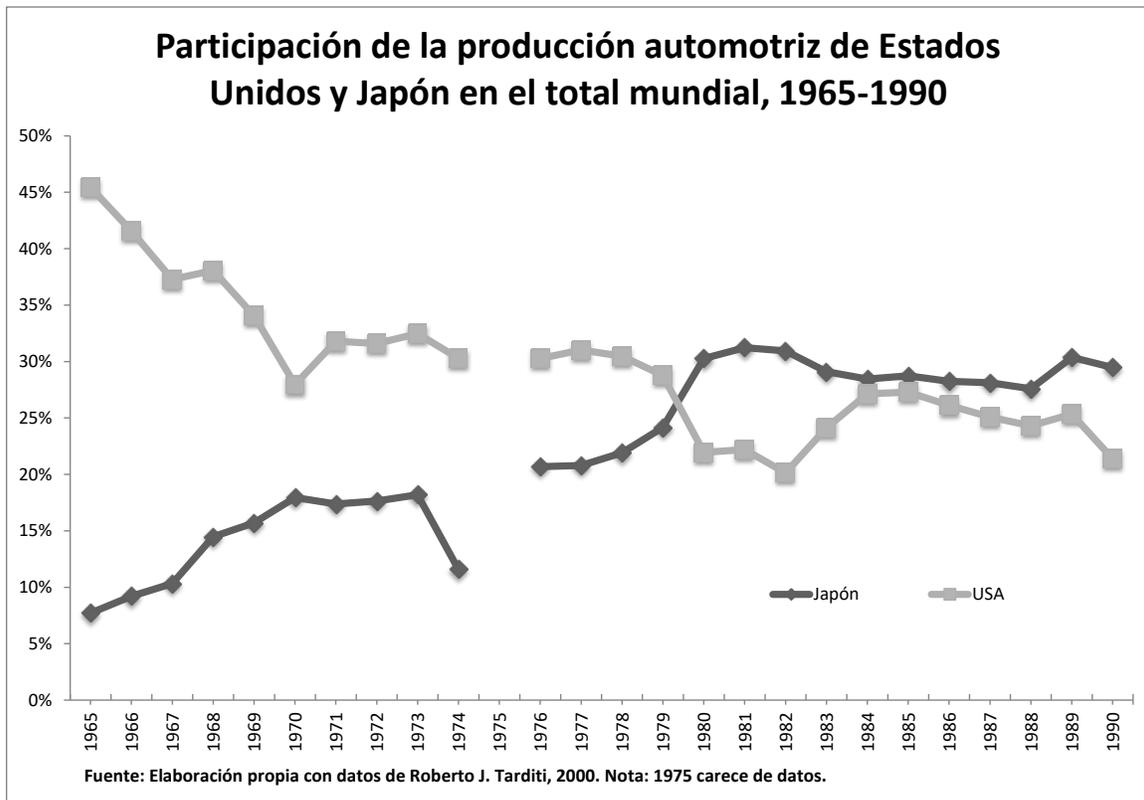


Para 1979, los tres grandes fabricantes de coches estadounidenses presentan severas dificultades; Chrysler, la tercera automotriz se declaró insolvente ante el cierre de créditos que les impuso la banca privada, tuvo que recurrir a su prestamista de última instancia 'el Estado'. Ford y General Motors presentaron bajas ventas y déficits en sus balances, en adelante iniciaron una serie de cierres de sus propias fábricas, aunado al acaparamiento nipón que para 1982 alcanzó a cubrir el 27% del mercado estadounidense, y después obligado por el gobierno de ese país a reducir sus exportaciones (Tarditi, 2000: 12).

Antes de la década de los setenta, el mayor productor mundial de automóviles era Estados Unidos y en segundo lugar los europeos, a partir de esta década el desarrollo de la industria japonesa aumentó de tal forma que, para mediados de la siguiente década (ochenta), Japón había derrocado a Estados Unidos. En 1980 Japón tuvo una producción de 11 millones 43 mil autos mientras la de Estados Unidos fue de 8 millones 10 mil

autos, lo que significó una participación del 30% de Japón y del 22% de Estados Unidos, sus tasas de crecimiento anual fueron de 15% y 30 % respectivamente, lo que significa que, a partir de este año, el liderazgo estadounidense en la producción automotriz fue reemplazada por la nipona.

Gráfica 3



Entonces, para finales de la crisis de los ochentas, la industria automotriz japonesa había ya aprendido y mejorado la producción fordista, superando en producción a Estados Unidos, en esta etapa se encuentra la transición de lo que conocemos como postfordismo, las nuevas organizaciones de producción y de trabajo. Es por eso que el toyotismo se presenta junto con la producción flexible, es decir, la novedosa forma del ‘justo a tiempo’, la producción a pequeña escala con productos diferenciados y una constante innovación. La contraparte japonesa aparece con los estadounidenses, que incorporan a la industria automotriz las aportaciones del International Motor Vehicle Program del Massachusetts Institute of Technology (IMVP-MIT), la *Lean Production* o *Producción Ligera*.

Este cambio de liderazgo entre estos dos países tiene explicaciones que van concatenadas tanto a sí mismas, como al cambio de modo de acumulación, la primera explicación es la *internacionalización del capital*, la segunda, el desarrollo de las fuerzas productivas fuera de Estados Unidos, la tercera, la crisis petrolera de esos años (setentas) que influyeron en demasía en el capital financiero (capital clave para la inversión productiva). La respuesta al avance nipón de parte de los Estados Unidos, fue la producción de “autos mundiales” con General Motors y Ford, el armado de estos vehículos se realizaba en varios países a la vez, sus componentes y diseños pueden ser de naciones diferentes y converger en uno para su completo ensamble, esto facilita la producción en grandes masas y conforma lo que llama la Teoría Económica ‘economías de escala’¹⁷ (Tarditi, 2000: 12).

Bresciani (1996) en (Invernizzi, 2004: 103-104) registra la incorporación de diversos métodos que se aplicaron en este salto tecnológico cualitativo de este periodo de cambio, el cual corresponde a la especialización flexible:

- Tornos de Control Numérico (CNC por sus siglas en inglés)¹⁸,
- Controladores Programables (CP)¹⁹,
- Robots, son creados para realizar las tareas rutinarias, mecánicas, que disminuyen en un alto grado los errores de precisión y además se ha convertido en las máquinas-herramientas preferidas para aumentar la producción y reducir los costos.
- Sistemas de transporte automático y flexible de materiales.
- Sistemas de traslado y almacenamiento controlado por computadora.
- Sistemas CAD-CAM²⁰ para la fabricación de proyectos y procesos, y para la conexión de programación y fabricación.

¹⁷ El concepto de economías de escala es útil a la hora de explicar fenómenos del mundo real como los patrones de Comercio Internacional, el número de empresas en un mercado, y cómo las empresas se vuelven "too big to fail"(demasiado grande para quebrar). Las economías de escala también juegan un importante rol en el "monopolio natural" por el hecho de que diferencian su producto mediante una mejora en sus procesos productivos, lo que permite posteriormente tener una mayor aceptación de sus productos en el mercado nacional e internacional (Andrade, 2017).

¹⁸ El CNC es un tipo de máquina herramienta de la familia de los tornos que actúa guiando por una computadora que ejecuta programas controlados por medio de datos alfanuméricos, teniendo en cuenta los ejes cartesianos x, y, z. Muchas de estas máquinas contienen en su programación y operación un módulo gráfico para simulación del mecanismo.

¹⁹ El CP es un dispositivo de almacenamiento y control de órdenes para el proceso productivo, en el caso de la industria automotriz controla los movimientos de la línea de producción.

Estos métodos se usan en los métodos de producción postfordistas, sus características más importantes son: el uso de maquinaria; la tecnificación, que se encuentra en constante innovación, lo que ocasiona el aumento de la productividad; la distribución espacial de la producción, lo que da pie a colocar las plantas armadoras en países o regiones con mano de obra barata, mientras que, la materia prima se extrae de otras regiones; la organización interna del trabajo y sobre todo, el papel del nuevo obrero que se encarga de aprender más de un proceso productivo, nombrado “trabajador polivalente”.

Es importante hacer una aclaración de la producción automotriz a nivel mundial respecto a una de las estrategias, la referente a la producción justo a tiempo, el cual es un supuesto dentro de esta nueva manera de producción. Contribuye con un elemento intangible, que es el procurar, más no cumplir, mantenerse sin stocks de mercancías. Así, la producción justo a tiempo se convierte en una premisa difícil de alcanzar ya que aún no es posible adherir así la demanda de producción automotriz con la oferta de la misma.

Como referente histórico productivo, en la industria automotriz europea, los países destacados son Alemania, Francia, Rusia, Italia, Reino Unido y España; tiene una participación porcentual respecto al total mundial del 20.6% entre 1965 y 1973; y del 30.7% del periodo 1976-1990.

Francia y Alemania son los países europeos que más producción automotriz presentan, éstos son importantes en lo que respecta a los cambios en el modo de producir ya que, al igual que Japón, fueron desarrollando otras formas de organizar el trabajo además de combinar el avance tecnológico.

El resto de los países importantes en esta industria, son Canadá, Corea del Sur, Brasil, México y China; los cuales tienen una participación promedio del 9% de 1980 a

²⁰ El CAD-CAM (diseño asistido por computadora y manufactura asistida por computadora) hacen referencia al software que se utiliza para diseñar y fabricar productos. CAD consiste en usar las tecnologías informáticas para el diseño y la documentación de diseño. Las aplicaciones CAD-CAM se utilizan para diseñar un producto y para programar los procesos de manufactura, especialmente el mecanizado por CNC. El software CAM usa los modelos y ensamblajes creados en el software CAD para generar trayectorias de herramientas que dirijan las máquinas encargadas de convertir los diseños en piezas físicas. El software CAD-CAM se utiliza generalmente para maquinado de prototipos y piezas terminadas (AUTODESK, 2017).

1990. Se verá más adelante que, a excepción de Canadá, estos países son clave para la deslocalización de la producción.

Cuadro 1

Principales países productores de automóviles									
<i>miles de unidades</i>									
1965		1972		1980		1985		1990	
1 USA	11,058	1 USA	11,271	1 Japón	11,043	1 Japón	12,271	1 Japón	13,487
2 Alemania	2,976	2 Japón	6,294	2 USA	8,010	2 USA	11,650	2 USA	9,783
3 R. Unido	2,177	3 Alemania	3,816	3 Alemania	3,878	3 Alemania	4,446	3 Alemania	5,156
4 Japón	1,876	4 Francia	3,328	4 Francia	3,378	4 Francia	3,016	4 Francia	3,769
5 Francia	1,616	5 R. Unido	2,329	5 Rusia	2,197	5 Rusia	2,200	5 Rusia	2,117
6 Italia	1,176	6 Italia	1,840	6 Canadá	1,374	6 Canadá	1,933	6 España	2,053
7 Canadá	855	7 Canadá	1,474	7 R. Unido	1,313	7 España	1,418	7 Canadá	1,925
8 Rusia	616	8 Rusia	1,376	8 España	1,182	8 R. Unido	1,311	8 R. Unido	1,566
9 España	225	9 España	695	9 Brasil	1,165	9 Brasil	967	9 Corea del Sur	1,322
10 Argentina	195	10 Brasil	614	10 México	490	10 México	398	10 Brasil	915
11 Brasil	185	11 Bélgica	271	11 Polonia	419	11 Corea del Sur	378	11 México	821
12 Bélgica	167	12 Argentina	269	12 Argentina	282	12 Polonia	312	12 China	509
13 México	97	13 México	230	13 Bélgica	260	13 Bélgica	267	13 India	363
14 India	71	14 Polonia	156	14 India	113	14 India	231	14 Polonia	347
15 Polonia	61	15 India	90			Argentina	138	15 Argentina	100
Total mundial	24,334		35,578		38,364		44,279		48,283

Fuente: Elaboración propia con datos de Roberto J. Tarditi (1965-1990) y OICA (2008-2010).

Lo que se puede notar de manera rápida en el Cuadro 1 es el aumento de la producción automotriz, en veinticinco años la tasa de crecimiento fue de 98.42%, fueron 23 949 millones de automóviles más, los que se fabricaron en este periodo.

Estas estadísticas muestran la lucha de los países industriales por consolidarse como los principales productores de automóviles. No es para menos ya que la movilidad mundial actual se basa en la energía y velocidad del motor de combustión interna. Esto da pie a hablar de la “crisis energética” por el crecimiento industrial, en este caso automotriz, cómo se va sustituyendo la energía metabólica del hombre por la potencia de la máquina, sin ver que no será indefinidamente. La energía que se requiere es la del petróleo, en este sentido, el abasto de este combustible, por ser un recursos limitado, se ponen en duda la sostenibilidad de este modo de movilización social²¹ (Illich, 1978).

El periodo de 1965 a 1980 resulta muy importante observarlo ya se presenta el giro de la producción fordista a la postfordista. Se marca con el alcance de Japón al primer productor mundial, tanto se impulsó que para 1990 producía cuatro millones más de automóviles que Estados Unidos.

²¹ Para saber más consultar *Energía y Equidad* de Ivan Illich.

3.2 Antecedentes de la flexibilidad en América Latina y México

Las reformas introducidas en América Latina por el Consenso de Washington a partir de los años setenta implementaron la reestructuración productiva hacia el modelo neoliberal. Las políticas que propuso fueron privatizadoras, provocaron desregulación, introducción de la flexibilidad laboral así como debilitamiento de las organizaciones de trabajo.

El Estado latinoamericano participó de manera indirecta en la reestructuración productiva: pasó de tener política industria a ser ambigua; el crecimiento de los salarios reales se colocó por debajo de la inflación; y, apoyó con la puesta en práctica de la flexibilidad del trabajo (De la Garza Toledo, 2000a: 149).

Con las reformas recomendadas para América Latina se logró tener una reestructuración productiva basada en la privatización de empresas, se mejoró el capital fijo; empero, las empresas se convirtieron en comercializadoras o exportadoras. Las pequeñas y medianas empresas tenían un bajo nivel tecnológico y no lograron construir distritos industriales, eran poco exportadoras, poco competitivas y producían con baja calidad lo que provocó su desaparición. La maquinaria y el equipo no eran competitivos internacionalmente, además presentaban escaso control automático computarizado (De la Garza Toledo, 2000a: 150).

Respecto a la flexibilidad laboral, a partir de los años ochenta se comenzó a vincular con: tecnología reprogramable; nuevas formas de *organización del trabajo*; reformas en los sistemas de seguridad social, de la contratación colectiva y de las relaciones laborales; y, ruptura de los pactos corporativos de nivel estatal, lo que provocó precariedad en los empleos (De la Garza Toledo, 2000a: 152).

En *México*, a partir de esos años, a pesar de la resistencia sindical, la flexibilidad laboral se fue imponiendo por medio de cambios en los contratos colectivos de trabajo, principalmente en las empresas privatizadas.

Entre 1987 y 1992 los empresarios propusieron, por primera vez, modificar las leyes laborales direccionándolas hacia la flexibilidad y la unilateralidad empresarial. En 1992 se logró firmar el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la

Calidad, avanzaron en planear un acuerdo entre sindicatos y empresas para modernizar a éstas últimas. La Confederación de Trabajadores de México junto con la Coparmex, firmaron el Convenio por una Nueva Cultura Laboral en agosto de 1996 (De la Garza Toledo, 2000a: 163-164).

En el caso de Brasil, las relaciones laborales se han practicado con flexibilidad, sólo una pequeña parte de los trabajadores tiene estabilidad laboral. Cabe mencionar que, en la lucha contra la dictadura, la organización sindical -la Central Única de Trabajadores (CUT)- fue clave. Brasil resulta ser ejemplar en América Latina por las formas de organización que adoptó en los noventa, como la colaboración de sindicatos y empresarios en el programa brasileño de calidad y productividad para el análisis de políticas laborales, de investigación y capacitación (De la Garza Toledo, 2000a: 167).

En Chile la dictadura militar reformó la ley de trabajo imponiendo restricciones a los sindicatos y permitiendo mayor flexibilidad. Los años noventa fueron de gran exportación pero solo del sector agroindustrial (harina de pescado y mariscos, madera). En este país, la modernización se inclinó más hacia la tecnología que a la organización, en esta última los ritmos de trabajo se intensificaron, la calificación y la participación de los trabajadores fue precaria, y también los sindicatos se alejaron de la negociación por orden legal (De la Garza Toledo, 2000a: 169).

En Argentina desde los ochenta la flexibilización de las relaciones laborales la llevaron los empresarios así como el gobierno argentino. Se implementó la ley de convertibilidad, la cual relacionó el salario con la productividad, se descentralizó la negociación colectiva, lo que redujo los costos salariales (De la Garza Toledo, 2000a: 170).

Uruguay ha sido una excepción en América Latina, frenó las políticas flexibilizadoras y adoptó un modelo de desarrollo económico alternativo.

En los países con dictadura militar los sindicatos fueron clave política para su caída, dirigieron protestas y participaron como firmantes en transiciones. En Brasil fue la Central Única de Trabajadores (CUT); en Argentina la Confederación General de

Trabajadores (CGT); en Bolivia la Central Obrera Boliviana (COB); en Chile la Central Única de Trabajadores (CUT); y, en Uruguay PIT-CNT (De la Garza Toledo, 2000a).

De la Garza (2000) señala algunos factores que, contribuyeron en los noventa, a la crisis sindical: políticas de ajuste y de cambio estructural: venta de empresas paraestatales, apertura de los mercados y desregulación para la flexibilidad, políticas de combate a la inflación que redujeron el salario real, así como la reducción del gasto público.

3.3. Antecedentes históricos del sector automotriz en México

3.3.1. Reestructuración económica en México como parte de la Política Económica Neoliberal: del MSI a la IOE

A manera de preámbulo histórico sobre la reestructuración económica en México, es importante mencionar un hecho fundamental del desarrollo económico nacional. Lázaro Cárdenas, en 1938 expropió el petróleo, repartió tierras, nacionalizó algunas industrias - como la del acero-; lo que dio fortaleza al Estado. Con ese escenario tan propicio se aceptó un proceso de industrialización, de 1950 a 1970 fueron años de bonanzas, la producción de bienes finales y una parte de bienes intermedios creció y sus exportaciones también (Villareal, 2010).

Al final de la segunda guerra mundial, con la recuperación de los países europeos y asiáticos, la demanda de bienes disminuyó, aunado a la ruptura del tratado de Bretton Woods provocó que México sufriera una crisis económica y una devaluación, tanto en 1948-1949 como en 1954, de 4.06 a 8.65 por dólar, y de 8.65 a 12.50 (Villareal, 2010: 2007).

Si bien no hay un acuerdo unánime de las etapas que conforman el modelo de sustitución de importaciones (MSI), las estadísticas muestran que hay un crecimiento constante del Producto Interno Bruto (PIB) por veinte años, de 1950 a 1970 y, a partir de esta década, comenzó la desustitución de importaciones preparando las condiciones para echar a andar el modelo de sustitución de exportaciones (Villareal, 2010).

Villarreal (2010) divide el proceso del MSI en tres etapas:

1. El llamado “de industrialización fácil” que va de 1929 a 1970, el cual a su vez se puede dividir en dos; uno de sustitución de importaciones de bienes de consumo que va de 1929 a 1959 y; otro de sustitución de bienes de importación en bienes intermedios, de 1950 a 1970.
2. Que va de 1970 a 1981, que se divide también en dos; el primero de un relativo estancamiento en el proceso (1970-1976) y; el otro negativo de “desustitución de importaciones” que va de 1976 a 1981.
3. El que abarca el periodo de 1981 a 1988, se ha caracterizado por un proceso de “sustitución de importaciones aparente o recesiva” Villarreal (2010: 251).

En cambio, González M. L. (2002) en *La industrialización en México*, quien lo divide también en tres etapas, sugiere que de 1946 a 1981 en México se implementó el modelo sugerido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) nombrado *modelo de sustitución de importaciones* (MSI), el Estado intervino en la economía para impulsar el desarrollo y crecimiento del mercado interno por el inicio del proceso de industrialización. González Marín (2002) plantea que este modelo se llevó a cabo sin ningún claro plan de industrialización, dividiéndolo también en tres etapas:

1. De 1946 a 1956, el Estado implementó una política proteccionista sobre los productos industriales nacionales al mismo tiempo que producía bienes de consumo, principalmente en la agricultura, modernizando este sector y obteniendo divisas para importar bienes de capital e intermedios, necesarios para el desarrollo industrial del país (González M. L., 2002: 20).

2. De 1956 a 1970, aumentó la producción de bienes intermedios y duraderos, se logró otorgar apoyos estatales pero las divisas se obtuvieron de créditos externos y de inversión extranjera directa. Respecto a las relaciones laborales, En este sentido, De la Garza Toledo (2010), concluye que este es un periodo donde predomina el control corporativo de la capa más alta del proletariado, que incrementó sus salarios reales de 1955 a 1976, crecieron los contratos colectivos de trabajo con más prestaciones así como culturas laborales que reforzaron la protección laboral con el control político sindical, que no se preocupaban por la productividad ni por la calidad. Y refiriéndose al desarrollo tecnológico, se combinaban diversas organizaciones del trabajo: taylorista-fordista, taylorismo sin fordismo, entre otras (De la Garza Toledo, 1996 en De la Garza Toledo, 2010).

3. La tercera etapa, que va de 1970 a 1982, contrasta con lo planteado al principio del MSI, si bien la producción de bienes de capital aumentó, fue sólo representativo en la industria petrolera y eléctrica, y además, se logró con aquellos créditos externos e inversión extranjera directa (González M. L., 2002: 20).

La crisis que comenzó a mediados de los setenta, y la reestructuración económica de México en los ochenta, se contempla como una crisis en el sector agrario, ya que la política de transferencia de valor hacia el sector industrial, por medio de los precios de garantía, se sumó a la crisis internacional del petróleo.

González M. L. (2002) caracteriza las condiciones de esta nueva política de los ochenta, la cual pugnó por la libertad comercial y el achicamiento del Estado:

- Una industria con poca capacidad de competir en el mercado mundial.
- Falta de integración de las cadenas productivas.
- Creciente dependencia tecnológica.
- Escaso aumento en la productividad.
- Productos de baja calidad y precios elevados.
- Creciente endeudamiento externo.
- Grandes utilidades a los empresarios manufactureros.
- Mala distribución del ingreso (González M. L., 2002: 21).

La industria dejó de ser el eje de desarrollo económico y su lugar fue ocupado por los servicios, esto fue ocasionado, en gran parte, por la revolución científico-tecnológica de los años setenta, ya que esta se llevó a cabo en el sector servicios, surgiendo nuevas actividades y transformando los sistemas de producción en la industria y en la agricultura (González M. L., 2002: 27).

Así, para estar en condiciones de competir en el mercado mundial, necesitaba incorporar los adelantos tecnológicos, cambiar las formas de organización de trabajo, aprovechar las ventajas que ofrecen los países con mano de obra barata y aplicar la llamada producción flexible y llevar a cabo una reestructuración productiva que la pusiera en un nivel de competencia. En los años setenta y ochenta los países más avanzados en ese terreno eran Japón y Alemania, mismos que desplazaban a Estados Unidos de la competencia internacional (González M. L., 2002: 28).

La reestructuración de la industria implicaba una serie de transformaciones entre las cuales cabe señalar las propuestas por González M. L. (2002: 29):

- La reducción del tamaño de las empresas y la introducción de tecnología de punta.
- La producción flexible.
- Proliferación de empresas subcontratadas.

- La creación de la fábrica global.

- Venta de empresas estatales (EE). “Se impuso el pensamiento que pugnaba por el libre mercado y el desplazamiento del Estado de las actividades productivas e incluso sociales, olvidándose que las sociedades para funcionar requieren de bienes y servicios que no son atractivos para el capital privado o que sólo son atractivos cuando están destinados a sectores de altos ingresos”.

- Flexibilidad laboral y nuevas formas de organización del trabajo (NFOT) (González M. L., 2002: 30).

En el periodo de 1982 a 1987 había dos obstáculos para la reestructuración industrial, en el marco del modelo neoliberal, que eran las empresas estatales (EE) y los sindicatos. Se culpaba a las EE del fracaso de la industrialización, porque el Estado rescataba a las empresas en quiebra. La estrategia para debilitar a los sindicatos de las EE consistió en seguir una política reactiva a las demandas obreras. Si los obreros no aceptaban los ofrecimientos, la empresa se declaraba en quiebra, se liquidaba al personal, se vendía y se abría después con nuevos obreros y nuevos contratos colectivos (González M. L., 2002: 33-34).

Otro factor que influyó en la reestructuración industrial fue la entrada de México al GATT (por sus siglas en inglés Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) en 1986. El ingreso a este organismo implica que México acepta ir liberando aranceles de las mercancías que importa y en retribución los países que pertenecen a este organismo se obligan a permitir sin aranceles la entrada de exportaciones mexicanas. Esto significó una apertura casi total, se redujeron las tarifas arancelarias y las fronteras se abrieron a la comercialización. El efecto fue catastrófico para la industria nacional, debido a que no estaba preparada para la competencia, como una acción más de la política neoliberal a implementar (González M. L., 2002: 35).

Los principales ganadores de las políticas de ajuste fueron las empresas transnacionales (ET) y los grupos industriales financieros (GIF); en lo que respecta a la reestructuración productiva, se impuso el dominio de esos ganadores a la industria manufacturera. Ellos decidieron qué se produce, qué se exporta, a dónde y con qué tecnología. La reestructuración se realizó con el propósito de integrar a la economía mexicana con la economía de Estados Unidos y las ET fueron los ejes centrales en esto (González M. L., 2002: 37).

Las pequeñas empresas buscaron sobrevivir y aplicaron varias técnicas tendientes a conformar nuevas relaciones en la industria; entre esas tácticas destacan las siguientes (González Marín, 2002: 38-44):

- Aprovechar la reducción del mercado interno para exportar.
- Establecer filiales de empresas trasnacionales para aprovechar las ventajas de la mano de obra barata y la cercanía del mercado estadounidense.
- Comprar y fusionar empresas.
- Conversión de empresas productoras en comercializadoras.

Hay una etapa de 1976 a 1981 que sugiere Villareal (2010) la cual corresponde al modelo monoexportador, en donde el sector externo de la economía nacional, el ingreso de las divisas y la capacitación de recursos fiscales dependen de las exportaciones petroleras, de manera tal, que en 1981, estas exportaciones generaron 72.5% de los ingresos totales y casi el 50% de los ingresos fiscales.

En otro periodo del MSI que va de 1982 a 1987 las exportaciones manufactureras sustituyen de forma relativa a las provenientes de los bienes primarios, especialmente las del petróleo. Lo que se ha nombrado como petrodependencia (Villareal, 2010: 233).

“De esta manera las exportaciones de manufacturas representan ya el 50% de las exportaciones totales de mercancías, por lo que han venido sustituyendo a las exportaciones de bienes primarios y de petróleo en su participación en el total de exportaciones” (Villareal, 2010: 265).

La sustitución de exportaciones se impulsó por factores macroeconómicos, ese aumento de las exportaciones manufactureras se debe a la capacidad ociosa de la industria que requirió encontrar nuevos mercados ante la caída del mercado interno a falta de nuevas inversiones (Villareal, 2010: 270).

Después de la ruptura de los acuerdos de Breton Woods (1971) se tuvo que recurrir a la devaluación del tipo de cambio para hacer más competitiva la economía, de 7.5 pesos por dólares en 1984 se pasó a 6.8 pesos por dólar en 1985, de 24.4 en 1986 y a 18.5 en 1987, lo que significó un incentivo o subsidio para el exportador o un impuesto implícito

al importador. Así es como se comenzó a regular el tipo de cambio y con ello la inflación para mantener una competitividad internacional, este ajuste trajo la baja de salarios reales, el cual se vio deteriorado hasta en un 50% el poder adquisitivo (Villareal, 2010).

A partir de 1987 la situación empezó a cambiar, pues las grandes empresas obtuvieron apoyos para exportar y rindieron frutos los pactos de solidaridad, que mantuvieron bajos los salarios de los trabajadores. Aunado a esto, la política de apertura de fronteras, la privatización de las empresas públicas y establecimiento de casas de bolsa, favorecieron la recomposición de los grupos industriales financieros (GIF).

Para la nueva política comercial el tipo de cambio real resultó favorable para la exportación, el Programa de Importación Temporal para la Exportación fungió como instrumento para el incremento de la exportación, el cual dotó de libertad al exportador para importar los componentes, tales como la maquinaria y las materias primas haciendo que en 1988, entre el 20 y el 25% de estas importaciones sean temporales (Villareal, 2010).

Respecto a la conversión de la industria en maquiladora, el proceso se ubica de 1988 al 2000. En el marco de la globalización, los elementos clave son los requerimientos de las ET. Ellas necesitan distribuir su producción en países con mano de obra barata para estar en mejores condiciones de competir en el mercado mundial. Su estrategia es invertir en la construcción de plantas maquiladoras, o llegar a acuerdos con firmas para que maquilen; esto se da aunado a las políticas de apertura comercial y las privatizaciones, elementos que transforman la industria, conforme a los intereses de las ET (González M. L., 2002: 44-45).

De 1987 a 2001 las principales ramas exportadoras son: automotriz (motores, autopartes y automóviles), equipo electrónico y de telecomunicación, química y petroquímica, cemento, vidrio e industria maquiladora (González, M. L., 2002: 46).

La industria automotriz, dominada 100% por las ET y convertida por las necesidades de la competencia mundial en una de las principales industrias exportadoras de México, es el prototipo de la “reestructuración productiva” (González, M. L., 2002: 46).

3.3.2. Política industrial y automotriz en México

Como se vio anteriormente, con el modelo de sustitución de importaciones, que empezó en la década de los cuarenta, México adoptó una política proteccionista. Eso apoyó al fortalecimiento tanto de la producción como al consumo nacional.

Uno de los cambios más impactantes para el sector industrial automotriz mexicano fue que, hasta antes de los años ochenta, se contaba con protección ante los grandes capitales extranjeros los cuales, desde su crecimiento mundial, han estado en una búsqueda paulatina de países que les permitan asentarse y practicar sus peculiares maneras y condiciones de producción a cambio de ser vistas como la Inversión Extranjera Directa (IED) que impacta positivamente en el desarrollo económico y social.

Las medidas de protección más representativas para el sector automotriz fueron los Decretos para el Estímulo al Desarrollo de la Industria Automotriz de 1962, 1972 y 1977, proponían un 50 por ciento de grado de integración nacional (GIN), esto significa que, las empresas de la industria automotriz terminal debían añadir un valor agregado mexicano no menor a la mitad del total de su producción. Con esto se aseguraba un encadenamiento ventajoso para los proveedores mexicanos en el proceso productivo.

El Decreto para la integración de la industria automotriz de 1962, es clave para entender el desarrollo de las siguientes dos décadas. Arteaga (2003), presenta algunos puntos de este Decreto:

1.- Prohibir la importación de vehículos ensamblados así como de conjuntos mecánicos. (Art. 1º). A partir de este primer objetivo se estableció que las empresas tendrían que presentar programas de las partes que se fabricarían o maquinarían dentro del país y de aquellas que se seguirían importando, así como las partes que fabricarían proveedores nacionales (Art. 3º). Esta disposición se orientaba a crear las condiciones para impulsar la consolidación de una industria auxiliar o de autopartes.

2.- A partir del año 1965 se estipulaba que "... la incorporación de (...) partes de fabricación nacional (...) representarán, cuando menos, el 60% del grado de integración nacional, (GIN) del costo directo del vehículo fabricado en México e incrementarlo paulatinamente (Art. 4º).

3.- Reducir el crecimiento del déficit comercial del sector automotor así como la incorporación de mecanismos de compensación de la balanza de divisas a partir de la dinámica de exportación-importación de cada firma (Art. 12º) (Arteaga, 2003: 89).

Pero en 1982 la economía mexicana se encontraba en crisis y los políticos aseguraba que la salida era la apertura comercial, es así como en vísperas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Carlos Salinas de Gortari como presidente, se publica en 1989, en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el *Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz* (Federación, 1989), en el artículo séptimo se toca el tema del valor agregado nacional, donde las empresa de la industria terminal deben revelar un porcentaje no menor a dicho decreto (30%) en la fabricación de autopartes y vehículos automotores cada año.

A pesar de estos acuerdos, desde la década de los setenta, la cantidad de IED que tenían las empresas transnacionales (ET) en México ya no permitía cumplir los Decretos, la razón fue el mercado al que se dirigía, ya no era hacia el interno sino a la satisfacción del mercado que las sedes de las ET demandaban, en este caso el país sede fue Estados Unidos.

También el gobierno mexicano influyó en el fracaso de la política de exportación, dejó y apoyó el plan de la ETN a pesar de no tener afinidad con los objetivos nacionales.

Así pues, el *Programa Nacional de Fomento a la Industria y Comercio Exterior PRONAFICE* (1984-1988), se basó en la idea de seguir con el modelo de Sustitución de Importaciones para promover la industrialización con apoyo del sector público, pero no se pudo poner en práctica por la falta de recursos y por la dirección que estaban tomando las políticas económicas en contra de la intervención estatal.

En 1986 México pacta el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), donde se otorgan facilidades legales a la inversión extranjera directa, principalmente a la destinada a industrias intensivas en capital y tecnología.

Además, Miguel de la Madrid (1982-1988) estableció una estrategia centrada en el comercio y la liberalización financiera así como en el aumento de la inversión extranjera directa (IED) por lo que se dejaron de lado los estímulos fiscales y subsidios al sector manufacturero.

Así es como, con el “*Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz*” firmado en 1989, se enmarca un profundo giro neoliberal del Estado mexicano, donde se expresa la preminencia de los intereses de las empresas transnacionales para fijar la conducción del desarrollo de la industria” (Bayón, 1997: 30). Arteaga (2003), expone sobre este Decreto que la administración estatal, permeada por el pensamiento neoliberal, manifiesta los intereses de las empresas transnacionales en la conducción del desarrollo de la industria, que están más en función de los requerimientos externos que en la política de industrialización basada en la complementariedad nacional.

En la administración de Carlos Salinas de Gortari, en diciembre de 1993 fue aprobada una modificación a la ley de IED. A partir de esta modificación, se fueron eliminando progresivamente todos los requerimientos hacia la IED que se tenían para el sector automotriz.

El *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior* PRONAMICE (1990-1994), se dirigió a un cambio en la política industrial. Esta nueva disposición se basaba en políticas “horizontales” con el objetivo de no favorecer de manera desigual a los sectores económicos pero en lo que más se enfocó fue en disminuir los trámites administrativos para facilitar la inversión.

En el mandato de Ernesto Zedillo (1994-2000) se estableció el Programa Industrial y Comercio Exterior (PROPICE 1996). Como la apertura comercial rompió cadenas productivas en la industria de México se propuso mejorar el valor agregado pero las políticas y los estímulos siguieron enfocados a la apertura económica. Los textiles, el calzado, los automóviles, los electrónicos, los electrodomésticos, el acero, los petroquímicos y los alimentos enlatados fueron identificados como industrias prioritarias, así que, el Programa de Empresas Altamente Exportadoras en 1990 (ALTEX) apoyó al PROPICE eliminando los impuestos de productos temporales para las grandes exportadoras. Es claro que lo que se buscaba era incentivar las exportaciones (Economía, SIICEX, s.f.: 11).

En el 2000 los Programas de Fomento Sectorial (PROSEC) se establecieron para compensar a industrias específicas, aproximadamente de veintidós sectores afectadas por

la norma 303 (La norma 303 cuenta con dos programas, el *Programa de importación temporal para producir artículos de exportación* PITEX y el *Programa de Maquiladoras*, consiste básicamente en regresar los impuestos cobrados a mercancías de *importación temporal* que sólo estarán en el país para ser usados como insumo de mercancías para exportación.) del TLCAN (Economía, s.f.: 12).

La firma del TLCAN ha permitido que las empresas automotrices estadounidenses puedan planear sus actividades de comercio e inversión, desarrollar estrategias de largo plazo y fortalecer su integración al sistema de producción de la industria automotriz en México. En el Anexo 300-A del TLCAN están las disposiciones del sector automotor, donde se contempló una sustancial liberalización de ese sector para el año 2004, un Valor Agregado Nacional igual a cero y su total liberalización hasta el año 2018, incorporando la libre entrada de autos usados (Diputados, 2002).

El proceso de globalización de mercados define la tendencia mundial de la industria automotriz. Las principales características de esta industria son las siguientes:

- a. Evolución hacia un alto grado de automatización de los sistemas de producción flexible, lo que hace necesaria la mano de obra calificada;
- b. Los proveedores de autopartes asumen una actitud más activa en el diseño, ingeniería que intensifican su cooperación con los productores de la industria terminal;
- c. La instalación de fabricantes de autopartes en lugares cercanos a los centros de ensamble, creando parques industriales automotrices y fortaleciendo el vínculo proveedor-productor;
- d. Externalización de actividades por parte de la industria terminal, concentrándose en el armado y comercialización de vehículos;
- e. Eliminación de barreras intrarregionales de los bloques comerciales de Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico;
- f. Proliferación de modelos y marcas (producción local e importaciones) considerando las preferencias heterogéneas de los consumidores, permitiendo a los productores diferenciar sus productos como parte de su estrategia de ventas;
- g. Participación creciente de los gobiernos en la industria, apoyando los programas de reconversión industrial, por la importancia que representa la industria para la economía (Diputados, 2002: 16).

Así pues, se da a conocer la paulatina degradación que ha estado sufriendo la industria automotriz mexicana. La norma sobre el valor agregado nacional (VAN²²) ha pasado de un 50% en los setenta a sólo el 29% en 2003. Ya para 2004 se abrogó el

²² El VAN es el total de bienes y servicios de origen nacionales que son utilizados en la producción de algún sector de la economía, la cual no es precisamente nacional.

Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, lo que represente la libre inversión extranjera directa al país en ésta industria.

El conjunto de este proceso crea las bases para una solida producción de exportación automotriz, el objetivo fue generar bajos costos gracias a la disminución de aranceles, de impuestos, apoyo legal de parte del gobierno y bajos salarios. Los insumos son importantes empero la mano de obra, por ser altamente maleable, es el mejor y en ese sentido los salarios en las armadoras y proveedoras de México son uno de los competidores mundiales.

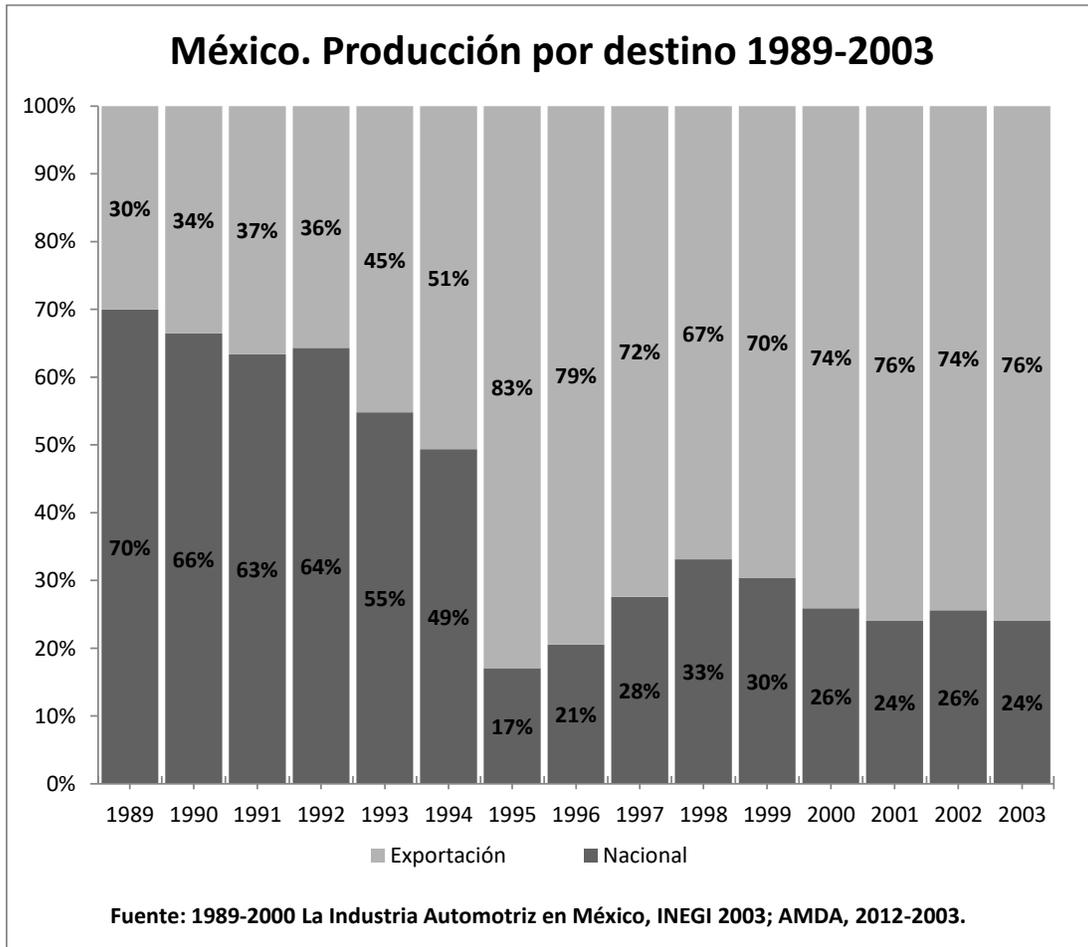
3.3.3. Relocalización en la reestructuración productiva automotriz mexicana

Velázquez García (2004) describe las etapas y las características de la producción automotriz mexicana. Aproximadamente, de 1965 a 1976 la tasa de crecimiento (TC) en el sector fue de 12.28%, la producción estaba dirigida en su mayoría al mercado interno, el cual se encontraba en crecimiento; de 1977 a 1988, su TC fue de 5.7%, el consumo interno se estancó y se comenzó a exportar; y de 1989 a 2003, la TC fue de 7.2% y la producción se destinó en gran parte a la exportación.

La Gráfica 4 muestra el proceso del destino de la producción automotriz en México. En 1989, el 70% de la producción era destinada al mercado interno. Ante la firma del TLCAN, a partir de 1994 hay un cambio muy profundo; con 1 millón 135 mil 624 unidades producidas en el sector, el 49% fue consumo interno pero ya, en 1996, con 938 mil 817 unidades producidas, tan sólo el 17% fue para consumo nacional (AMIA, 2016).

Considerando los salarios obreros en México aceleradamente hacia la baja, los incentivos económicos gubernamentales, la abundante mano de obra, los sindicatos corporativos dispuestos a aceptar las nuevas condiciones de contratación colectiva así como la cercanía entre México y los Estados Unidos, el capital manufacturero norteamericano escogió a México, luego de su larga crisis económica de los setenta, como plataforma de producción y exportación manufacturera (De la Garza Toledo, 2000a). Así, esta estrategia de relocalización estadounidense de la producción automotriz se culminó en 1994, con el la firma del TLCAN.

Gráfica 4



La reestructuración comenzó como cambio tecnológico duro²³ -como lo llama De la Garza Toledo-. Las nuevas empresas automotrices del norte como Ford de Hermosillo, Ford de Chihuahua, GM y Chrysler de Ramos Arizpe, Nissan de Aguascalientes y de Toluca, incorporaron tecnología de punta, pero también nuevas organizaciones y relaciones de trabajo así como mano de obra mejor calificada para producir con los mejores estándares de productividad y calidad (Arteaga, 2003).

²³ Hablar de innovación tecnológica dura y organizacional en América Latina significa en muchos casos la introducción de maquinaria y equipo que no es de última generación en términos internacionales; la difusión de equipo microelectrónico o bien de control automático computarizado es escasa. De hecho, en tecnología dura hay un predominio de informatización, pero de oficinas. En cuanto a la innovación organizacional, en una parte del segmento que se moderniza se trata apenas de la introducción o bien profundización del taylorismo. Aunque el control total de calidad y el justo a tiempo se han difundido se aplica con poca delegación de decisiones a los trabajadores, con poca identificación de estos con los fines de la empresa y con muestras de insatisfacción motivadas sobre todo por los bajos salarios (De la Garza Toledo, 2000^a: 150-151).

En el año de 1994 la producción automotriz cambió la organización de las ensambladoras así como de proveedoras de autopartes, la reestructuración productiva del sector se caracteriza por un proceso de relocalización geográfica pero desde los años ochenta, cuando se desplazaron y establecieron en lugares donde la infraestructura y la localización facilitan las exportaciones, principalmente en las zonas fronterizas y en el bajío del país. La apertura de estas nuevas plantas promovió la descentralización de las relaciones laborales, desintegración sindical; mutilación de contratos colectivos y una política laboral claramente favorable a los intereses empresariales. Este año (1994) marca un punto de inflexión porque se puede distinguir con claridad el cambio de destino de la producción automotriz mexicana, es decir, de consumo interno a ser destinada a la exportación -como se muestra en la Gráfica 4-..

El desplazamiento, que comenzó en la década de los ochenta, se dirigió hacia el norte y bajío, se resume con algunos ejemplos, la apertura de plantas productoras de motores de Ford en Chihuahua (1983), de ensamblaje y estampado en Hermosillo (1986); General Motors, con sus plantas de motores y ensamble de vehículos en Ramos Arizpe (1981) y de ensamble y estampado en Silao (1994); Nissan, con sus plantas de ensamblaje en Toluca (1978), de motores (1984) y ensamble (1991) en Aguascalientes. Junto a la apertura de estas nuevas plantas, se produjo un notable incremento de las maquiladoras de autopartes en la frontera norte del país desde finales de los años setenta, fundamentalmente en las empresas norteamericanas Ford y General Motors (Bayón, 1997: 62).

De las plantas que cerraron para ser relocalizadas están:

- Ford de la Villa, en 1982.
- Ford de Tlalnepantla, en 1986.
- Renault en 1992.
- General Motors del D.F., en 1995.

Velázquez García (2004), nos muestra estadísticamente la relocalización geográfica con la participación regional en el valor agregado de la fabricación y ensamble de

automóviles; en 1993, el 80% de esta participación se concentraba en el centro²⁴ y para 1998 (después de cuatro años del Tratado de Libre Comercio), disminuyó a 34%; mientras que en el norte, del 16% de la participación aumentó a 30%, así como el bajío donde, para antes de 1993, no había sector automotriz y en 1998, la participación ya era de 30% por el establecimiento de la General Motors en Silao, Guanajuato, en 1993.

La implantación del modelo flexibilizador en México ha sido fruto de un largo proceso y se identifican diferentes estrategias. Se pueden resumir los antecedentes históricos de la industria automotriz mexicana (Bayón, 1997):

1. Reestructuración productiva: abarca la apertura de nuevas plantas, la relocalización de otras así como la intensificación en la diferencia entre ensambladoras y proveedoras.

2. Plataforma de exportación: a partir de este periodo comienza un viraje de la producción. Con datos de Bayón (1997: 35) de 1985 a 1994 el porcentaje destinado al mercado nacional era de 85.3% y al mercado internacional tan sólo el 8.1%, mientras que en 1994, el porcentaje presentado fue de 49.2% y 50.7% respectivamente. Ya para el periodo de 1995-2003 el promedio de producción para exportación es del 74.6%.

3. Desarticulación de las relaciones laborales: representado principalmente por la mutilación de los contratos colectivos de trabajo y las políticas que favorecen a los intereses empresariales, sobre todo multinacionales, que al mismo tiempo atomizan la organización sindical.

4. La relocalización geográfica: la cual es una estrategia exitosa, ya que ha permitido el abaratamiento de los costos de producción, sobre todo de la mano de obra, al mismo tiempo que fungió como el principal atomizador sindical por haber hecho a un lado las ensambladoras con mayor historia de lucha.

Esta transformación en el sector significó el aumento de la IED en México, la creación de empleo y el aumento de divisas al país vía exportación de automóviles; sin

24 La región centro incluye los estados de México, Morelos, Puebla y el D.F.; la región norte incluye Sonora, Coahuila, Aguascalientes, Chihuahua y Nuevo León (Velázquez García, 2004:8).

embargo, en la realidad de los trabajadores, para muchos representó la pérdida de su empleo por la relocalización industrial hacia el bajío y norte del país, para otros el fracaso de años de lucha obrera y sindical, y de manera general, fue un gran retroceso en las condiciones laborales, la reestructuración productiva automotriz se usó, no sólo para aumentar la productividad, disminuir costos y distancias hacia el mercado estadounidense, sino para flexibilizar las relaciones capital-trabajo, imponiendo contratos colectivos de protección patronal, reduciendo el salario y las prestaciones, así como desaparecer la organización sindical.

3.4. Antecedentes históricos de los cambios en las relaciones laborales en México

La reestructuración productiva de la industria automotriz en los años ochenta y noventa, basada en una relocalización de plantas, realizada principalmente a favor de los inversionistas y empresas automotrices estadounidenses, se aprovechó para cambiar la relación capital-trabajo. Los elementos más importantes que se modificaron en esta relación fueron las condiciones laborales y de contratación, enmarcando la flexibilización laboral.

En este apartado se verá cómo se dio esta transformación y qué acciones tomó el Estado mexicano hacia el capital y los trabajadores para así dar un panorama de la organización laboral que surgió después de esta reestructuración. También se abordará más sobre la flexibilidad laboral en el sector automotriz y la participación de los sindicatos.

3.4.1. La organización laboral a partir de la reestructuración productiva de la industria automotriz

Las razones principales de esta estrategia fueron: la proximidad al mercado estadounidense ya que permite ahorrar en costos de traslado y transporte; la apertura de nuevas plantas y el desplazamiento de otras, da la posibilidad de regular la actividad sindical, evitando contratar a personal con historial de lucha social y sindical; los contratos colectivos se establecieron de manera flexible y con salarios más bajos a los establecidos en las otras plantas con antigüedad.

El papel del Estado en este periodo fue muy importante para el sector, como la producción se volcó hacia la exportación, el gobierno federal y estatal, apoyaron con créditos e infraestructura a las empresas ensambladoras.

Como ejemplo de la nueva organización productiva y laboral de la industria automotriz podemos mencionar la instalación de la planta de motores y ensamble, en el complejo General Motors en Ramos Arizpe, Coahuila.

Desde su apertura en 1981 incorporó el *sistema transfer*, que funciona por áreas de máquinas automatizadas y operadas bajo la supervisión de un operador y su ayudante; este sistema incorpora a una nueva organización productiva, como las multitareas de supervisar, de reparar y dar mantenimiento a la máquina mientras ocurre el proceso productivo. Las máquinas-herramientas usadas en el sistema transfer son de control numérico, lo que significa que, con ayuda de una *pantalla de control direccional*, se observan los procesos ya computarizados y se puede manipular la secuencia y posición de cada pieza (Arteaga, 2003: 162).

“El proceso de transformación se orientó a la creación de una estructura de la organización basada en unidades operativas, constituidas a partir de los equipos de trabajo. La implantación de sistemas de información para permitir el flujo de información de arriba hacia abajo y a la inversa; por último, implantaron un extenso sistema de formación que involucró a la totalidad del personal del complejo” (Arteaga, 2003: 212).

Los procesos realizados de manera computarizada permitieron la reducción de mano de obra, el trabajo de 10 o 20 hombres se realizó entre un operador y su ayudante, lo que convergió en reducción de categorías. Se puede destacar que las habilidades requeridas cambiaron, el perfil del nuevo trabajador exige una capacidad mayor de pensamiento abstracto para controlar la máquina-herramienta de control numérico (Arteaga, 2003: 165).

Por lo expuesto por Arteaga (2003) los principios sobre los que descansa la organización del trabajo en esta planta GM son:

- El que hace el trabajo es el que más conoce del mismo.

- Involucrar al personal administrativo para dirigir la unidad de negocios cuando el gerente se ausente (concepto socios).
- Reclutamiento y selección a través de un centro de evaluación.
- Organización de la planta a través de unidades de negocio.
- Organización de unidades de negocio a través de equipos de trabajo.
- Entrenamiento al personal supervisor para operar en equipos de trabajo.
- Entrenamiento al sindicato sobre operación en equipo de trabajo.
- Entrenamiento e información directa al personal sobre cuál es su papel dentro de los equipos de trabajo.
- La gerencia participa y apoya el sistema de equipos de trabajo (Arteaga, 2003: 214).

Los cambios mencionados en el proceso productivo tienen una inevitable repercusión negativa en el número de empleados y por tanto en los salarios, por lo que a partir de esta etapa comenzaron a disminuir.

Esta flexibilización del trabajo, si bien contrata a nuevo personal por ser nuevas plantas, del norte del país principalmente, el perfil de la fuerza de trabajo dista mucho de las viejas plantas en el centro. Ahora los trabajadores se caracterizan por ser más jóvenes, por tener mayores niveles de escolaridad y, sobre todo, por carecer de experiencia laboral y por tanto nula experiencia sindical (Bayón, 1997). Esta planta, que inició su proceso de flexibilización a partir de 1986 con un alto índice de conflictos sindicales. En su planta más antigua del D.F., desde 1989 se introdujo el sistema justo a tiempo, el cual tuvo mucha resistencia sindical.

Otra planta que ejemplifica la reestructuración tanto productiva como laboral es Ford de Hermosillo. Arteaga (2003) explica cómo a partir de esta etapa, volcada a la exportación masiva de automóviles compactos y semicompactos se llevó a cabo con una coinversión junto a Mazda (japonesa) para la construcción de una de las instalaciones con más adelanto tecnológico y competitiva del mundo, el 95% de los puntos de soldadura de la carrocería se hacen de manera automática a partir de 126 robots programables.

Definió su nueva filosofía con su organización de *sistema socio-técnico*, el cual está orientado a reconocer las necesidades de involucramiento de la mano de obra y de que sea en su trabajo donde encuentre la vía de desarrollo personal y de articulación con su vida social. La orientación de la gerencia de la planta era la siguiente (Arteaga, 2003: 215):

- Necesidad de algún área dentro del trabajo, por pequeña que sea, que el trabajador pueda considerar suya, y en la que pueda tomar sus propias decisiones.
- Necesidad de alguna forma de retroalimentación para que el individuo sepa cómo va su trabajo”.
- Necesidad de aprender para que el individuo pueda tener alguna esperanza de mantener sus habilidades al día y aún de aumentarlas, así como de continuar aprendiendo.
- Necesidad de saber algo acerca de la forma en que su empleo en particular, encaja dentro de todo su departamento o dentro del panorama de toda la compañía.
- Necesidad de que el individuo pueda relacionar lo que hace y lo que produce con su vida social (Arteaga, 2003: 215).

Lipietz (1994), explica que la japonsización es la participación, el involucramiento del trabajador en el aumento de la productividad y la calidad. Para ejemplificar esto, toma la planta Ford de Hermosillo, donde la tecnología es más avanzada, más automatizada y hay más robots que en la planta de la Toyota Corolla en Toyota City.

La movilización verbal y los afiches que promueven la movilización de los obreros es permanente: “trabajamos con eficacia”, “con cero defectos”, igual que durante la revolución cultural China, y todo eso se presenta como una forma de japonsización en México, pero no es más que una japonsización de pacotilla, que se presenta como japonsización con complemento de robots, de justo a tiempo, de participación y movilización obrera, pero el justo a tiempo es del tipo de la material *requirement planning*, de la planificación de necesidades materiales, no es el *kanban*²⁵, la participación obrera no es del tipo discusión, sino sólo cómo mejorar mi adaptación al proceso de producción definido por los técnicos e ingenieros (Lipietz, 1994: 20).

En Volkswagen, Cuautitlán, los círculos de calidad se introdujeron en forma gradual a partir de 1985 y se fueron extendiendo a toda la planta. Al programa de equipos de trabajo, en 1994, el 85% de la fuerza de trabajo había sido incorporada. La inclusión de la mayor parte de los trabajadores a estos equipos se produjo luego de la profunda flexibilización contractual y de los convenios complementarios firmados luego del conflicto de 1992 (Bayón, 1997: 69).

Así, en este apartado se muestra como la reestructuración productiva de este periodo de transición, con la implementación de nueva tecnología en el sector así como una relocalización productiva, modifica la estructura organizacional interna de las empresas, una nueva organización laboral y cultural surgen de este reacomodo productivo. Se debe destacar que, si bien el cambio técnico da pie al organizacional, estos no necesariamente debieran dar pie a un cambio en los acuerdos contractuales, sin

²⁵ *Kanban*: herramienta interna, implementado por la Toyota en la década de los cincuenta para el traslado de materiales en la línea de producción. Altamente efectiva y eficiente, esta herramienta se apoya de tarjetas, las cuales son usadas para que los trabajadores sepan qué producen, sus especificaciones, lo que se producirá después y cómo se transportará.

embargo, este proceso se aprovechó para disolver, o como lo plantea Arteaga (2003), atomizar las relaciones laborales.

3.4.2. Flexibilización de las relaciones laborales en la industria automotriz mexicana

Una vez descrito y ejemplificado el proceso de reorganización productiva y laboral de esta industria, en este apartado se expondrán las relaciones entre el capital y el trabajo en el marco de la globalización y como una manera de revertir el proceso de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Para comenzar, es importante hacer de manera rápida un comparativo entre el nivel de salarios que hay en México, respecto a los otros dos países integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN. Para el año de 1990 los trabajadores de la industria automotriz en Estados Unidos (EU) ganaban 22.46 dólares por hora, en Canadá 19.20, mientras que en México sólo ganaban 2.5 dólares, es decir, 8.9 veces menos que en EU. Para el año de 1998 el salario por hora en dólares de Estados Unidos fue de 27.49, el de Canadá de 20.50 y de México de 2.94 dólares por hora, se muestra que, en el país vecino ganan 9.35 veces más que en México. En el transcurso de ocho años, el salario por hora, solo aumento en 0.37 dólares (Cámara, 2004).

El proceso de flexibilidad laboral en la industria automotriz de México se ha dado principalmente por la modificación de las relaciones laborales dentro de la fábrica, sí en la nueva organización pero en especial, en los acuerdos contractuales.

Arteaga (2003) se refiere a las plantas de modernización globalizada, establecidas desde 1981 hasta poco antes del año 2003, éstas son:

- Nissan (Toluca, Estado de México),
- General Motors de motores (Ramos Arizpe, Coahuila),
- General Motors de ensamble (Ramos Arizpe, Coahuila),
- Chrysler (Ramos Arizpe, Coahuila),
- Volkswagen (Puebla, Puebla),
- Ford (Chihuahua, Chihuahua),
- Nissan de motores (Chihuahua, Chihuahua),

- Nissan de troquelado (Aguascalientes, Aguascalientes),
- Renault (Gómez Palacio, Durango) y
- Ford (Hermosillo, Sonora).

Con este referente, Arteaga (2003), autor de *Integración productiva y relaciones laborales*, se da a la tarea de comparar contratos colectivos de trabajo (CCT) de General Motors²⁶, ya que esta empresa pertenece a los *tres núcleos productivos*²⁷ de la industria automotriz mexicana (IAM). Los elementos principales que destaca de estas revisiones son dos, primero la atomización contractual, sindical y después la organizativa así como las condiciones de contratación.

La apertura de la segunda planta General Motors, en 1965, dedicada a la fundición, maquinado y ensamblado de motores, ubicada en la ciudad de Toluca, significó el inicio de la desconcentración geográfica, modernización tecnológica, ampliación de la producción, pero sobre todo, desarticulación sindical y contractual al amparo de la nueva política industrial de sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero (Arteaga, 2003).

La atomización organizativa y sindical se reflejó en la apertura de las plantas Ramos Arizpe, una de ensamble de automóviles de pasajeros²⁸ y otra de maquinado y ensamble de motores de corredor industrial²⁹. A pesar de encontrarse en el mismo complejo industrial había dos sindicatos y dos Contratos Colectivos de Trabajo (CCT), revelando la estrategia política de fragmentación (Arteaga, 2003).

No solamente fueron diferentes los CCT de estas dos plantas ubicadas en el mismo complejo industrial GM Ramos Arizpe, sino que, en la planta de Toluca, también de ensamble de automóviles y con una mejor base tecnológica, el CCT tenía mejores acuerdos laborales. Este ejemplo refleja cómo la relocalización de la industria automotriz fue estratégica para poder bajar costos salariales, entre los CCT de estos complejos de GM,

²⁶ Contratos de 1985 a 1987 para la planta del DF y de 1982 a 1984 para Ramos Arizpe, ambas son ensambladoras.

²⁷ Propuestos por Arteaga (2003): 1ro de 1925 a 1964 planta del DF, 2do de 1965 a 1980, planta de Toluca y 3ro de 1981 a 2003, planta de Ramos Arizpe.

²⁸ Sindicato Único de Trabajadores de General Motors, Planta Ensamble Ramos Arizpe (CTM).

²⁹ Sindicato de Trabajadores de General Motors, Planta Motores (CTM).

se detectó hasta un 42% de diferencia, aunque ambos contratos violan la Ley Federal del Trabajo (Arteaga, 2003: 183).

En la planta Ford de Hermosillo (1986) también cambiaron las condiciones laborales con ayuda de acuerdos entre el sindicato y la empresa, marcando unilateralidad en las relaciones contractuales.

La polivalencia queda plasmada a nivel de salarios con una nueva modalidad de clasificación “Empresa y sindicato, con el fin de dar al trabajador oportunidades de desarrollar, avance y pago de acuerdo con sus conocimientos, habilidad y experiencia adquirida, acuerdan establecer un *Sistema de Clasificación y Progreso*, de 8 niveles de pago con una sola clasificación o puesto”; “El trabajador escalará a un nivel en reconocimiento a la experiencia adquirida por éste, en cada año efectivo de trabajo, hasta alcanzar el nivel 8 (ocho). Para progresar de nivel a nivel, es necesaria la certificación de habilidades técnicas en adición a las habilidades manuales de operación. El avance de niveles estará sujeto a que cada operario cumpla con una serie de requisitos: Recibir certificación por parte del Grupo, concurrida por el Gerente de Área, Representante del Sindicato y Coordinador de Entrenamiento, de que el trabajador ha continuado incrementando sus habilidades técnicas y de trabajo y su *versatilidad* para desempeñar operaciones, de acuerdo con lo establecido previamente por el Grupo en un Plan Individual y de acuerdo con las necesidades de operación de la planta”. Este procedimiento sienta las bases para la eliminación del escalafón ciego y permite la introducción de los mecanismos de promoción y remuneración basados en el conocimiento. Es importante recalcar que, en los hechos, la falta de previsión de la misma gerencia para adoptar un modelo de remuneración con estas características ha sido fuente de conflictos, particularmente cuando los obreros reclaman las promociones y, por tanto, el incremento en sus ingresos (Arteaga, 2003: 220).

El Cuadro 2 muestra una comparación salarial de los tres núcleos que Arteaga (2003) estudia. Los salarios, las prestaciones, y los ingresos netos sufrieron una disminución a consecuencia de las transformaciones en las relaciones salariales.

Cuadro 2

Comparación de ingresos anuales entre los trabajadores de Ford Cuautitlán y de los núcleos 1º, 2º y 3º y las plantas en Chihuahua y Hermosillo								
<i>Cifras en viejos pesos</i>	Salario base anual (prom.)	Prestación Gravable	Impuesto Anual	Cuota IMSS	Ingreso	Prestaciones Extras	Ingreso Neto	Diferencia (%)
Cuautitlán	3,521,362	917,508	367,057		3,801,813	245,856	4,047,669	
1er núcleo	2,609,469	714,618	259,223	48,054	3,179,952	22,104	3,202,056	26.4
2do núcleo	2,336,608	703,550	193,778	74,768	2,771,076	15,146	2,786,972	45.2
3er núcleo	1,511,668	179,468	34,316	57,988	1,198,967	22,058	1,620,760	149.7
Chihuahua	1,597,244	303,157	55,463		1,845,038	91,020	1,936,058	109.1
Hermosillo	1,435,468	165,177	25,477		1,575,168	42,870	1,618,038	150.2

Fuente: Arteaga (2003: 232).

Arteaga (2003) sugiere que estas nuevas formas de organización del trabajo no responden necesariamente a un proceso de innovación tecnológica; sino a una “modernización” de las relaciones laborales y que su extensión radica en la viabilidad de la formación de una nueva cultura industrial, que vaya permeando de manera paulatina al conjunto del tejido productivo.

Esta nueva cultura industrial responde a una crisis económica mundial vivida a inicios de la década de los setenta, cuando el Estado de Bienestar comenzó a colapsar. La internacionalización del capital y la mezcla de sobreproducción y subconsumo, es decir, la mala distribución de la riqueza, llevó a una reconfiguración en la producción, el *régimen de acumulación* caducó, se pasó de producir en masa a “justo a tiempo”, y con ello un cambio en el *modo de regulación*, en el cual se enmarcan las relaciones sociales de producción, es por ello que, Arteaga habla de la formación de una nueva cultura industrial en el tejido productivo, el cual no es exclusivo de México, está permeando en todos aquellos países con poca protección por parte del Estado ante la reestructuración productiva, donde se implanto el modelo neoliberal, que son principalmente países latinoamericanos.

Con estos ejemplos se muestra como la reestructuración productiva automotriz da pie a reestructurar también la relación entre el capital y el trabajo. El concepto de flexibilidad se utiliza para explicar el cambio tecnológico y además el cambio organizacional y contractual. Es importante resaltar que estas dimensiones de la flexibilidad pueden ser excluyentes, es decir, se puede implementar un cambio en la tecnología sin necesidad de transformar los acuerdos contractuales. Sin embargo, lo que vemos es una modificación en los diferentes niveles de la producción, donde se afecta directamente a las prestaciones y montos salariales.

3.4.3. La acción sindical en la reestructuración industrial y laboral de la Industria Automotriz Mexicana (IAM)

En este apartado se describirá la dinámica sindical del sector automotriz mexicano en la reestructuración productiva de los ochenta y después. Este elemento contribuirá a tener más claridad en el proceso de transformación en relación al capital-trabajo.

Recordemos que en esta década, el sentido de la reestructuración fue aumentar la producción para exportación, en especial la destinada a los Estados Unidos. La manera para lograrlo fue hacer al sector más competitivo, es decir, reducir costos de producción, hecho que se logró con la relocalización geográfica de la industria porque las armadoras se acercaron al país de exportación y también porque se aprovechó para cambiar las condiciones de trabajo, los contratos colectivos así como disminuir el nivel salarial y las prestaciones.

Así es como el desplazamiento de estas plantas hacia el norte y bajío del país ocasionó que muchos trabajadores quedaran desempleados y se perdieran sus logros: estabilidad en el trabajo, aumento de prestaciones, los aumentos salariales y principalmente la organización sindical.

Respecto a la organización sindical, también tuvo su propia reestructuración. La Confederación de Trabajadores de México (CTM), aprovechando el debilitamiento sindical, intervino en los nuevos convenios contractuales dando preferencia a las corporaciones internacionales. El Estado mexicano también participó en el debilitación sindical, desde el gobierno de Miguel de la Madrid se dio preferencia al capital, cuestionando las organizaciones sindicales para reducir progresivamente la negociación tripartita y así ir precarizando los salarios, las prestaciones y las condiciones laborales.

Para la exposición de la dinámica sindical se usarán dos modelos que sugiere Bayón (1997), el modelo tradicional y el modelo alternativo de gestión sindical.

Para Bayón (1997) el *modelo tradicional de gestión sindical* se presentó como consecuencia de la implementación del Estado de Bienestar, coincide con la organización de producción en masa estandarizada (taylorismo y fordismo). Este tipo de gestión sindical permitió más igualdad en la clase trabajadora industrial y así lograr homogeneidad salarial, también se lograba mantener un alto nivel de empleo gracias a la centralización de la actividad sindical.

La negociación sindical fue desplazándose hacia el exterior de las empresas hasta provocar que los dirigentes sindicales abogaran por intereses no laborales y así perder credibilidad ante la base trabajadora. Pero no sólo dentro de las empresas había un

cambio, sino que, la crisis del Estado de Bienestar también disminuyó la capacidad de los estados naciones para tomar sus decisiones macroeconómicas.

Por otro lado, los avances tecnológicos y las nuevas formas de organización laboral modificadas por el modo de producción postfordista, por ende, se hizo más complicado lograr acuerdos homogéneos entre sindicatos, empresas y gobierno. Los sindicatos que lograron seguir activos fueron por su capacidad de adaptación, encontraron nuevos espacio de acción y defensa de la base trabajadora.

Bayón (1997) expone algunos puntos claves como respuesta a los cambios capital-trabajo:

- Procurar implementar sistemas inclusivos con cooperación. Donde los sindicatos actúen a favor de los trabajadores y si se carece de esta figura de organización laboral, entonces, que la cooperación independiente de trabajadores funja como tal. Sin embargo, es frecuente que la correlación de fuerzas en las organizaciones sindicales tienden a actuar más a favor de los empresarios que de los trabajadores, principalmente por la preocupación empresarial de bajar costos de producción con ayuda de la disminución salarial.

- Participación activa en el espacio de la producción. La productividad y la calidad son esenciales en la producción, los sindicatos han ido adaptándose a los cambios que se presentan en este nivel, por tanto, Bayón (1997) propone que la inclusión del sindicato en este nuevo espacio vele por la preparación y el asesoramiento de los trabajadores para poder tener un mayor margen de negociación.

- Articulación entre los diversos niveles de negociación, con el fin de lograr empatar los salarios entre regiones, industrias y ocupaciones así como garantizar los derechos de participación en las decisiones empresariales que afecten sus condiciones generales de trabajo.

- Democratización sindical, es decir, intervenir en la lucha sindical y en el proceso de trabajo para alcanzar el bienestar y la distribución de beneficios necesarios para la supervivencia de la clase trabajadora.

- Incorporar la dimensión internacional a las modalidades de acción sindical. El poder de las empresas transnacionales aumenta, por tanto, la acción sindical debería proponer acciones internacionales aplicables al contexto nacional respectivo, así como alianzas con sindicatos de otros países.

Para antes de la década de los ochenta, el caso del modelo tradicional de gestión sindical en México, Bayón (1997) caracteriza de dos maneras estos modelos, por un lado los sindicatos corporativos oficiales, afiliados a la CTM; y, por el otro los sindicatos independientes, que no forman parte del Congreso del Trabajo.

La relación entre el sindicalismo y el Estado mexicano adoptó un carácter corporativista, se implementaban políticas estatales laborales en los lugares de trabajo para mantener el monopolio de representación sindical. La Confederación de Trabajadores de México (CTM) ejemplifica la hegemonía sindical en la industria automotriz, su papel es mantener la clase trabajadora controlada y lejos de la lucha por sus condiciones de trabajo.

Uno de los cambios en la transición de la década de los ochenta a los noventa, respecto al papel de lucha sindical, fue el giro de los objetivos. De procurar mantener la organización sindical se pasó a luchar por conservar el empleo y mantener los salarios. Esto es una consecuencia clara del cambio de modelo económico, es decir, el abandono de la sustitución de importación hacia el neoliberalismo.

La reestructuración de la industria automotriz, provocó a los sindicatos un debilitamiento interno. La CTM fue la preferida por las corporaciones transnacionales para formalizar los contratos colectivos “flexibles” formados por las nuevas plantas. Las políticas aplicadas en este nuevo modelo económico (neoliberal) implicaron una disminución del salario real, topes salariales, reducciones a las prestaciones sociales, cooptación de acuerdos importantes en los contratos colectivos que desencadenó más cambios, como la disminución de la garantía al empleo y salario así como la dificultad de construir una antigüedad laboral (Bayón, 1997: 54).

El primero de mayo de 1990, Carlos Salinas de Gortari presentó el proyecto de “modernización del sindicalismo mexicano”, los puntos principales eran construir

relaciones cooperativas entre el capital y el trabajo, respetar la autonomía sindical, compromiso de los trabajadores para aumentar la productividad; sin embargo, ninguno de estos puntos se llevó a cabo y se siguió con las mismas prácticas establecidas desde Miguel de la Madrid. Así es como, el prometido respeto a la autonomía sindical se transforma en un profundo cinismo frente a la amplia injerencia tanto de las cúpulas gubernamentales como sindicales e incluso de las propias gerencias en la vida interna de las organizaciones, que siguen imponiendo liderazgos escasamente representativos al marginar, debilitar o eliminar a las corrientes opositoras y recurrir, cuando sea necesario, al uso de la fuerza y la represión militar y policial, amenazas, despidos, etcétera (Bayón, 1997: 55-56).

Bayón (1997) identifica tres tendencias fundamentales en relación con las organizaciones sindicales y su dinámica interna en las ensambladoras automotrices:

1. Sindicatos con mayores niveles de democratización interna³⁰: Nissan Civac, Dina, Volkswagen y General Motors D.F.
2. Sindicatos afiliados a la CTM con mayores niveles de autonomía, movilización y capacidad de respuesta: Ford.
3. Sindicatos afiliados a la CTM con escasa autonomía, mayor nivel de subordinación y dinámica interna escasamente participativa: General Motors (Ramos Arizpe, Toluca y Silao) y Nissan (Toluca y Aguascalientes) (Arteaga, 1997: 75).

Gutiérrez (1982) en su artículo *Los trabajadores de la industria automotriz en México*, donde ejemplifica la relación sindical en conjunto con el capital y el trabajo principalmente, en la década de crisis de los setenta vislumbra y concluye ya desde ese entonces que, “cuando el sindicato se enfrenta a una de las manifestaciones más complejas del desarrollo capitalista, expresada en la revolución científico-tecnológica y su concomitante desarrollo tecnológico, se encuentra ante una contradicción insalvable dentro del marco sindical, que es la necesidad de defender sus intereses de clase, ante la aplastante irracionalidad de la explotación. Ante esta situación, el sindicato como tal está derrotado de antemano, ya que a lo que más puede aspirar, es a crear condiciones que a corto plazo defiendan sus intereses, pero que a largo plazo, se manifestará siempre esta derrota en el incremento de la explotación y el despido masivo de trabajadores”.

³⁰ En el nivel de democratización interna se considera la presencia de diversas corrientes sindicales, la frecuencia de asambleas, la existencia de una relación de tipo más directo entre dirigentes y bases, y el papel de los niveles intermedios –delegados seccionales o departamentales– en la resolución de conflictos cotidianos (Bayón, 1997).

Por tanto, las organizaciones de trabajadores, en este caso los sindicatos, han nacido en un espacio de pugna por su trascendencia. Se enfrentan al inevitable desarrollo capitalista, a la individualización de trabajadores, a la flexibilización de las relaciones laborales y por ende a la pérdida de *conciencia de clase*³¹. El obrero de la industria automotriz lucha por no olvidar el pasado y seguir peleando por no ser explotado pero la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, la nueva división internacional de trabajo (deslocalización de la producción), la apertura comercial, entre otras cosas, provoca que los grupos de personas ricas y poderosas no puedan ver disminuir sus ganancias y se den a la tarea de abaratar sus costos de producción; dejando al salario por debajo de su valor y aumentan el grado de explotación.

31 Concepto que Karl Marx incorpora al análisis del sistema capitalista, se encuentra en la obra “La miseria de la filosofía” de 1847.

CAPITULO IV

IV. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO, 2000-2015

4.1. Política Económica en México: elementos para comprender la inserción de la flexibilidad laboral

El paso al modelo neoliberal debía pactarse, las condiciones económicas estaban dadas y hacía falta formalizar mediante acuerdos políticos y jurídicos, esto es lo que nos expone Guillén (2012) en “México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington”. Como vimos en el apartado ‘Antecedentes de la flexibilidad en América Latina y México’, éste expone de manera más detallada lo sucedido en México.

Recordando la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), México aplicó un plan de ajuste propuesto por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Incluyó la reducción del gasto público, la contratación del crédito, la elevación de la tasa de interés, el incremento de los impuestos al consumo, así como la contención salarial, mediante la imposición de “topes”. También se efectuó una apertura comercial, México se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), se flexibilizó la política de inversiones extranjeras, se inició la privatización de las empresas estatales y se liberalizó el sistema financiero (Guillén, 2012: 60).

Carlos Salinas (1989-1994) impulsó una nueva estrategia trazada en el Tesoro estadounidense, la cual sería lanzada por J. Williamson (1990) como el Consenso de Washington³². Con el ascenso del neoliberalismo, se gestó en México una recomposición del bloque de poder, mediante la cual la hegemonía fue conquistada por los grupos oligárquicos internos que lograron reconvertir sus capitales hacia el exterior, estrechamente vinculados con las empresas transnacionales, así como los grandes capitales ubicados en los circuitos financieros globales (Guillén, 2012: 61).

³² El texto de Williamson (1990) proponía diez medidas de política económica que abarcaban desde la disciplina fiscal hasta la liberalización comercial y financiera. En el documento reconocía el peligro de que el Consenso fuera interpretado como una imposición de Estados Unidos hacia sus vecinos, pero se reconfortaba al encontrar que los economistas latinoamericanos que asistían a la conferencia -principalmente tecnócratas del área financiera de los gobiernos y de los bancos centrales- coincidían con los estadounidenses, por lo que se justificaba hablar de un Consenso (Guillén, 2012: 73).

La estrategia se aplicó en tres fases sucesivas. En la primera fase se lanzó el Pacto, programa de estabilización “heterodoxo”. Este Pacto fue implantado en 1987, se basaba en la concertación de precios y salarios, con apoyo del control corporativo del partido sobre los sindicatos pero sobretodo a través del uso del tipo de cambio como ancla inflacionaria. El Pacto fue exitoso, la tasa de inflación bajó de 159% en 1987 hasta niveles de un dígito en 1993 (8%) (Guillén, 2012).

La segunda fase consistió en la renegociación de la deuda externa. Salinas de Gortari la renegó con el Plan Brady, aligeró el pago de intereses; junto con la disminución de la inflación elevó las expectativas de la reforma neoliberal. Enseguida, se renegó la apertura de la cuenta de capital, considerada de suma importancia para reanudar el crecimiento y financiar el desequilibrio de la cuenta corriente mediante la libre inversión extranjera. Se suponía que el influjo de capital externo, aparte de favorecer la modernización y competitividad del sistema productivo y del sistema financiero de los países receptores, se traduciría en un incremento de la tasa de inversión y por ende de la productividad del trabajo, el crecimiento económico y el empleo (Guillén, 2012).

Como tercera fase, se encuentra la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor en 1994 y aceleró los procesos de privatización de los activos públicos. Las empresas transnacionales más globalizadas veían en el TLCAN un instrumento para elevar sus niveles de competitividad en relación con otras regiones del mundo (Europa y Asia principalmente), aprovechando los bajos salarios y las normas ambientales laxas. Pero quizás el objetivo estratégico más importante del TLCAN tanto del lado estadounidense como mexicano, era que la firma de un Tratado convertía en ley jurídica los elementos constitutivos de las políticas neoliberales, lo que aseguraba su irreversibilidad y cerraba el paso a cualquier tentativa “populista” ulterior (Guillén, 2012: 62).

Las demandas del modelo neoliberal aplicado en México son claras, la estabilidad macroeconómica es crucial para su funcionamiento y su participación en la economía mundial para esto es necesario mostrar altos niveles competitivos para ser receptor de inversión; la importancia radica en mantener controlado el tipo de cambio, la inflación y por tanto los precios, cuestión que resulta complicada para los trabajadores mexicanos.

Mantener los precios estables mediante el control salarial resulta complicado, la reproducción del trabajador se expone a presentar precariedad así como una baja en su calidad de vida.

Con Vicente Fox (2000-2006) y Felipe Calderón (2006-2012) se siguieron aplicando políticas macroeconómicas procíclicas, se continuó con la agenda de reformas estructurales planteada por los organismos multilaterales, y se mantuvieron sin alteraciones la apertura comercial, la apertura financiera y el programa de privatizaciones, recurriendo a la privatización disfrazada del petróleo y la electricidad, actividades que la Constitución mexicana reserva a la explotación exclusiva del Estado (Guillén, 2012: 63).

La privatización de la economía mexicana sigue avanzando, la estructura productiva sigue desmantelándose, como menciona Guillén (2012) la apertura comercial y el TLCAN modificaron sensiblemente la estructura de precios relativos, al poner a competir en condiciones de igualdad, mercancías producidas en economías en estadios de desarrollo y con niveles de productividad diametralmente distintos.

No solo el sector industrial ha sido el único perjudicado por la apertura externa y el TLCAN, el sector agropecuario mexicano también. La decisión de abrir los productos agrícolas, con gravamen cero, puso en jaque a la producción agropecuaria. Los únicos beneficiados de la apertura han sido los grandes productores agrícolas que producen frutas, hortalizas y flores para su venta en el mercado estadounidense (García 2010 en Gutiérrez, 1982).

Así es como el Estado adquiere severa importancia en la construcción y aplicación del modelo neoliberal. Sin este soporte y sin estas acciones el capital transnacional así como las economías más ricas y poderosas, no podrían influir de esta manera en la dirección económica, política y social de México. En el siguiente apartado veremos más explícitamente cómo se plantean estos acuerdos en la industria automotriz.

4.2. Industria automotriz en México en el periodo 2000-2015

4.2.1. Estrategia de la industria mexicana

Como se expuso en el capítulo dos, el modelo de sustitución de importaciones (MSI), que se ubica -aproximadamente- de 1946 a 1981, ayudó a la construcción de un escenario para transitar, a partir de 1982, al modelo de industrialización orientado a la exportación (IOE). Así, la incapacidad de la política del MSI implicó el crecimiento de un modelo maquilador y exportador.

En el tránsito del MSI al IOE, así como en el desarrollo de la industria mexicana, es de suma importancia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado en 1994 por Estados Unidos, México y Canadá. Para México este tratado significó devaluar el peso, lo que llevó a que las exportaciones de origen nacional se encarecieran y las empresas que no soportaron esta etapa de apertura quebraron, sobre todo las pequeñas. Este tratado facilitó a las industrias estadounidenses el traslado de sus plantas hacia México con el fin de poder hacer más eficiente y competitiva la producción de sus mercancías. Los resultados de este traslado de producción de un país a otro van en dos sentidos; uno, las empresas trasnacionales han podido incrementar sus ganancias vía reducción de costos tanto en capital constante como en capital variable; dos, esta relocalización de la producción tuvo consecuencias en los centros donde se sufrió el traslado, veremos más adelante el caso de Detroit, antes llamado “Motor City”, ahora declarado en banca rota.

En los sexenios de Vicente Fox (2000-2006), de Felipe Calderón (2006-2012) y de Enrique Peña Nieto (2012-2017), no queda clara la política industrial, solo la abordan como estrategias en el Plan de Nacional de Desarrollo (PND) de los periodos 2001-2006, 2007-2012 y 2013-2018.

En los documento del PND 2001-2006 y 2007-2012 no se encuentra la frase “política industrial”, lo que nos recuerda lo declarado por Carlos Salinas de Gortari, en su sexenio (1988-1993) “lo mejor para el país es no tener política industrial”. Sin embargo, en el PND de Enrique Peña Nieto (2013-2018), la “política industrial” se menciona como un instrumento para profundizar la apertura económica.

En el PND 2001-2006, si bien, se divulga que hay un sector dinámico de exportación, el cual de 1994 al 2000 las tasas de crecimiento fueron de 12.2% y 34.8% respectivamente (Diputados, 2001), no dan a saber con claridad, ni el proceso de cambio de modelo económico, ni porqué éstas cifras se deben al decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990³³, el cual establece programas de importación temporal³⁴ para producir artículos de exportación. El propósito principal de este decreto fue permitir a los países integrantes del tratado de libre comercio (México, Estados Unidos y Canadá) exportar temporalmente mercancías intermedias para su transformación en México (sin imponerles un arancel).

El PND 2001-2006 trata una “política de integración” enmarcada en un nuevo tipo de competencia basado en la especialización de los procesos productivos, es decir, la construcción de polos de desarrollo en diversas zonas del país, por regiones y sectores, con incentivos para los empresarios como bajos costos en servicios, energéticos y en el esquema impositivo (incentivos fiscales con bajos impuestos).

En diciembre del 2013, en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 se lanza una política económica de *fomento industrial*³⁵, la cual, tiene como objetivo impulsar un

³³ En el artículo cinco del Decreto, el programa anuncia el derecho a importar temporalmente lo siguiente:

I.- Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;

II.- Contenedores y cajas de trailer;

III.- Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo, y

IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Los bienes señalados que se importen temporalmente en términos de este Decreto, podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en la Ley Aduanera (Economía, 2003).

³⁴ Como el Programa de Importación Temporal para la Exportación de las maquiladoras.

³⁵ Esta política económica de *fomento industrial* define tres sectores claves; sectores maduros, sectores dinámicos y sectores emergentes de la economía.

La actividad productiva del **sector maduro** tiene una demanda estable y en función del crecimiento poblacional. Se consideran parte de este sector a; la minería; al metal-mecánico; al textil (vestido-cuero) y calzado; madera y muebles; siderúrgico; y, de alimentos y bebidas.

El **sector dinámico** comprende las actividades productivas altamente competitivas y con elevadas tasas de crecimiento. Con una base empresarial sólida, con presencia de empresas globales y una significativa planta de proveedores de grandes componentes con madurez en sus proceso de manufactura. Representan un peso importante en la capacidad de generar empleos, al contar con un potencial importante de crecimiento y su estructura industrial despliega rasgos

cambio estructural para cerrar las brechas (intersectoriales, interempresariales, e interregionales) que están en el mercado interno, así generar un mayor valor agregado en los sectores productivo, impulsar la productividad y maximizar las ventajas derivadas del libre comercio (DOF, 2013).

Podemos mencionar las consecuencias de este nuevo modelo económico, orientado plenamente hacia la apertura comercial, consolidado con el TLCAN, que tiene como uno de los antecedentes más importantes en 1992 con Carlos Salinas de Gortari, cuando revocó el artículo 27 de la Constitución, producto de la revolución mexicana que garantizaba derechos a los campesinos para la utilización de tierra privada en desuso o de la tierra del Estado. Una ley que protegía el “procomún³⁶” como un beneficio y un derecho de la población mexicana y que proporcionaba sustento a millones de campesinos. Esto dejó a 5 millones de campesinos sin tierras para cultivar. Este acontecimiento fue la razón más importante por la cual los pobladores de Chiapas formaron el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), sus exigencias fueron tener: tierra, trabajo, comida, salud, educación, libertad, justicia y paz.

Pero este tratado de apertura comercial no sólo afectó a México. En Estados Unidos, la ciudad de Detroit llegó a ser la cuarta más importante del país, apodada

deseables en la economía, como calificación de la mano de obra superior al promedio de las manufacturas, mayor uso y generación de tecnologías e importante vinculación con otros sectores (elespazio, 2013).

Los sectores incluidos son; el automotriz y autopartes, aeroespacial, eléctrico, y químico.

Por último, los **sectores emergentes** de la economía se caracterizan por su alto potencial y crecimiento hacia el futuro, que impulsan la creación de empresas y empleo de valor añadido, incorporan un fuerte componente de investigación, innovación y desarrollo en procesos, productos y servicio, así como nuevas aplicaciones tecnológicas. En mayor medida, están vinculados al sector industrial o al de servicios de las empresas, se basan en las tendencias globales, orientados a necesidades y mercados no sólo locales o nacionales, sino internacionales. Por su propia naturaleza, se constituyen como precursores de la productividad y competitividad de otros sectores (elespazio, 2013 en DOF, 2013b).

Dentro se encuentra la biotecnología, el sector farmacéutico, la tecnología de la información, las industrias creativas y el equipo médico.

El plan de industrialización quedó atrás. Con la división internacional del trabajo en el modelo neoliberal y bajo las características productivas y políticas de México, demuestra que la estrategia industrial, es seguir con la apertura comercial, aceptar inversión extranjera, promover la importación temporal de componentes para ensambles.

Si bien, esta estrategia aumenta el Producto Interno Bruto, también representa ruptura en la cadena de valor nacional, una de los pocos elementos nacionales que se incorporan en el ensamble y el maquilado es el valor de la fuerza de trabajo, y cómo una ventaja comparativa de México es, precisamente, el costo de la fuerza de trabajo, los salarios de los trabajadores sufren tensión permanente hacia la precarización.

³⁶ El procomún como bien que es usado de manera colectiva, en este caso las tierras procomunes fungían como bien para la producción de bienes agrícolas con la característica de ser hecho por la comunidad y para la comunidad.

“Motor City” y sede de las tres grandes empresas de la industria automotriz -General Motors, Chrysler, y Ford- vivió la deslocalización de esta industria hacia la frontera con México, la cual buscaba salarios bajos, débil poder sindical, frágil regulación laboral y medioambiental. Así la ciudad de Detroit se desolaba dirigiéndose a unos índices de desempleo insostenibles, actualmente está declarada en bancarrota, teniendo el dudoso privilegio de ser la mayor quiebra municipal que se conoce hasta el momento, con una deuda que supera los 18 mil millones de dólares, más de tres veces la deuda de la ciudad de Madrid. La ciudad que llegó a albergar casi 2 millones de habitantes, ha sufrido un éxodo de búsqueda de empleo dejando su población en 700 000 personas y los polígonos industriales donde se fabricaban los motores y bujías de medio planeta ahora parecen desoladores escenarios de una película apocalíptica (Álvarez, 2016).

Podemos ver cómo este cambio de modelo y la firma del TLCAN coadyuvó a la deslocalización de la producción industrial. La razón principal de este traslado fue la disminución de los costos tanto en capital fijo como en capital variable, se puede observar la aplicación de algunas causas contrarrestantes a la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, tales como el comercio internacional que coloca en ventaja a las empresas transnacionales, el traslado hacia países con mano de obra barata con una alta población relativa que logra descender el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo.

4.2.2. Estrategia del sector automotriz en México

Como vimos en el apartado anterior, en México no es clara la política industrial, por lo tanto, la *política industrial automotriz* se presenta sólo como *estrategias en el sector automotriz*.

En este apartado se muestran de manera general las estrategias de los tres sexenios que abarca este trabajo, del 2000 al 2015. Así como un plan estratégico de 2012 a 2020.

Para empezar, en Plan Nacional de Desarrollo (PND) de 2001-2006, con el objeto de crear un mercado interno, se planteó una política de integración de cadenas por regiones y sectores para crear polos de desarrollo. En el marco de este PND, el 31 de diciembre de 2003 se publicó en el DOF el *Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria*

automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles con la meta de promover la inversión en la fabricación de vehículos ligeros en el país a través del otorgamiento de diversos beneficios.

Los beneficios más importantes son: incentivar las inversiones para la ampliación de las instalaciones de producción en México, importar con cero arancel ciertos vehículos, con un volumen anual equivalente al 10% de la producción efectuada en el año inmediato anterior, (Economía, 2012a).

Ante la sustancial liberalización comercial que tendrá la industria automotriz en México a partir del 1º de enero de 2004 dentro de los compromisos asumidos en el TLCAN, el Gobierno Federal, en julio de 2002, propuso eliminar el impuesto sobre automóviles nuevos (ISAN) y reducir hasta en un 50% el pago de la tenencia vehicular con el propósito de fomentar las inversiones de las armadoras en México y con ello al mercado automotriz nacional (Diputados, 2002). Gracias a este Decreto firmado en 2003 se logró la apertura de “Toyota Mazatlán³⁷” en 2007; Nissan, Aguascalientes “A2” en 2013, por mencionar algunos ejemplos.

En 2006, Vicente Fox declaró en la Inauguración de la Asamblea Anual de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) que el sector mantiene una planta de alrededor de medio millón de empleos directos y miles más empleos indirecto, sin embargo de 2003 a 2008 los empleos directos disminuyeron en 40 mil aproximadamente (INEGI, 2014). También mencionó que el país aprovecha los tratados comerciales que se tienen con 42 países, exportando a estos alrededor de un 75% de la producción automotriz y que, aunque algunos se niegan a reconocer lo mucho que significa esto para las familias pobres y para las empresas los datos son contundentes, aunque no muestra éstas cifras (Cobos, 2006), por otro lado, con datos del “La Industria Automotriz en México” podemos mostrar, a precios de 2003, que los salarios han permanecido constantes, en promedio 105 pesos al día (INEGI, 2014).

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), que agrupa a las ensambladoras de vehículos más importantes en el país, junto con la Secretaría de

³⁷ Con una inversión de 12 millones de pesos (Delgado, 2007).

Economía, como parte del plan nacional de desarrollo propuso duplicar la capacidad productiva automotriz de México de un poco más de dos millones a cuatro millones del año 2002 al 2010 (Mortimore & Barrón, 2005:17), datos de la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA) arrojan que en 2010 la producción automotriz fue de 2 millones 342 mil automóviles, lo que muestra el fracaso de la propuesta por parte de la AMIA.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2013, se propone el objetivo de potenciar la productividad y competitividad de la economía mexicana para lograr un crecimiento económico sostenido y, como en el PND 2001-2006, también acelerar la creación de empleos. Es importante que se establezca una diferenciación de los programas del Gobierno Federal por regiones, además de establecer *clusters*³⁸ regionales y promover la integración de cadenas productivas locales y regionales sin perder de vista a las cadenas de consumidores. Se deberá promover el escalamiento de la producción hacia manufacturas de alto valor agregado como son: automotriz, electrónica, autopartes, entre otras, y la reconversión de industria básica como son: textil-vestido, cuero-calzado, juguetes, entre otros, además de diseñar agendas de trabajo para la competitividad sectorial (CEFP, 2006).

En este sentido, la política industrial mundial estipula la reducción de costos, las compañías automotrices están en una constante búsqueda de países donde puedan establecerse y producir a costos muy bajos; acelerar los ciclos de innovación, buscando crear nuevas mejoras o creaciones en lapsos más cortos de tiempo; el desarrollo de nuevas tecnologías, los centros de inversión y desarrollo (I+D) se encargan de generar nuevos materiales, sistemas electrónicos, sistemas de seguridad, etcétera; y también intentan estar preparados ante un cambio en el futuro de los energéticos creando otro tipo de tecnologías que ocupen otras fuentes de energía (PROMEXICO, 2013). Para estas grandes compañías México es el lugar donde pueden producir a costos bajos.

Por su parte, la Secretaría de Economía, junto con ProMéxico (2013) acuerdan que las transnacionales de la industria automotriz eligen a México como plataforma única de

³⁸ Grupos de empresas agrupadas geográficamente para alcanzar ventajas competitivas.

fabricación por su calidad, sin embargo, los datos estadísticos muestran que México es uno de los países de mano de obra más barata a nivel mundial, la OCDE revelan que para el año 2000 el salario nominal por hora en México se pagó a la mitad de dólar, en Estados Unidos se pagó en 5.2 dólares y en Chile en 1.3 dólares; para 2014 México pagó 0.9 dólares, Estados Unidos 7.3 y Chile 2.9 dólares por hora (OECD.Stat, 2001).

Junto con la Política de Fomento Industrial del PND 2013-2018, el cual comparte los objetivos de los anteriores planes de desarrollo, como lograr el desarrollo de los sectores estratégicos del país, y de manera particular para el sector automotriz, se tiene como propósito incrementar la competitividad a partir de ir construyendo polos de desarrollo, de aumentar la productividad (tanto de la producción como de trabajo) y otorgar incentivos fiscales a las empresas ensambladoras (PROMEXICO, 2015).

Sin duda, la mejor política industrial en el sector automotriz es contar con los salarios más bajos. En México, más que ser una razón para aumentar la productividad, en realidad se trata de una estrategia para soportar las pérdidas de ganancias del sector automotriz mundial por la profunda crisis de los setentas y el cambio de estrategia en la acumulación de capital, la cual ha tenido eco hasta el siglo XXI.

La Secretaría de Economía lanzó el “Programa Estratégico de la Industria Automotriz 2012-2020”. El objetivo es integrar las estrategias y políticas que impulsarán a la industria automotriz terminal, de partes y de componentes que permitan convertir a México en uno de los tres lugares preferidos mundialmente para el diseño y manufactura de vehículos, partes y componentes, además de buscar ampliar el mercado doméstico de vehículos nuevos, con la finalidad de generar nuevas inversiones en este sector (Economía, 2012b:4). Las proyecciones de la AMIA indican que para el 2020 se fabricarán 4.5 millones de automóviles al año, el doble que en 2010. México llegará al sexto lugar de producción mundial (Ramírez, 2015).

Pero algo inesperado ha pasado en la configuración económica y política del mundo que afecta de manera directa a México, el 8 de noviembre de 2016, cuando se llevaron a cabo las elecciones presidenciales de Estados Unidos, el multimillonario Donald Trump ganó y desde su campaña ha dejado ver una postura proteccionista, amenazó a la industria

automotriz, planteó la imposición de impuesto de entre 35% y 40% en los productos de origen chino y mexicano. Esto afectaría a Ford, Toyota, Volkswagen, Nissan, Audi, BMW, Daimler, FCA o General Motors (Ecomoto.esr, 2016).

El gobierno mexicano toma como un éxito económico escalar en los primeros diez países con más producción automotriz en el mundo, las inversiones en el sector son altísimas, con ello justifican su papel como Estado y difunden su logro como un gran esfuerzo nacional. Sin embargo, esta estrategia conlleva la extracción de plusvalía y su traslado hacia las grandes empresas ensambladoras transnacionales, provoca la pobreza de los trabajadores, la apertura comercial no sólo afecta a este sector sino a toda la economía y por tanto a toda la población.

Simplemente, en 2009 el costo laboral por dólar en Estados Unidos fue de 25 dólares, en Canadá de 21 dólares y en México, sorprendentemente de 3 dólares (PROMEXICO, 2010). En 2015, “Mientras un mexicano recibe en promedio 2.9 dólares por hora, su homólogo estadounidense cobra alrededor de 26 dólares por hora” (De la Rosa, 2016).

Seguramente la estrategia de la industria automotriz está cambiando, la postura del presidente estadounidense ha dado un giro al panorama industrial y económico del país. La pérdida millonaria de la inversión en este sector deberá ser sopesada por el gobierno mexicano así como la pérdida de ganancia de las transnacionales, ya que, simplemente con los salarios pagados en México se ahorran el salario de un obrero ensamblador estadounidense.

4.2.3. Producción automotriz en México

El sector automotriz mundial se divide en dos grandes ramas, una es la que corresponde al ensamble, que trabajan de manera independiente pero interconectada con la otra, la gran rama de autopartes. El sistema de proveeduría lo constituyen los fabricantes de equipo original OEM (por sus siglas en inglés, original equipment manufacturer), conocidas como Tier 1, junto con los componentes Tier 2 de piezas claves y materias primas y, Tier 3 correspondiente a los pequeños y medianos proveedores.

México se encuentra dentro de los diez principales productores de automóviles en el mundo. En 2012 se ubicó en el octavo lugar con 3 001 814 unidades producidas, aportando el 2.4% al PIB; para 2014 ocupó el séptimo lugar mundial y la industria terminal junto con la de autopartes contribuyó en 3% al PIB nacional (PROMEXICO, 2015). En 2015 continuó en el séptimo lugar con una producción de 3 565 469 unidades, representa el 4% de producción automotriz a nivel mundial (OICA, 2015).

Para hacer énfasis en la importancia del sector automotriz, se hace referencia en el crecimiento porcentual del PIB nacional, manufacturero y de este sector. En el periodo 2011 al 2015 la tasa de crecimiento del PIB nacional fue de 2.8%, del PIB manufacturero de 3.4% y del PIB automotriz 10% (INEGI, 2016).

Cuadro 3

PIB AUTOMOTRIZ RESPECTO A PIB NACIONAL Y MANUFACTURERO 2000-2015		
porcentaje		
año	PIB AUTOMOTRIZ- PIB NACIONAL 2008	PIB AUTOMOTRIZ- MANUFACTURA 2008
1993	1.88	11.10
1994	1.76	10.86
1995	1.71	9.46
1996	2.17	11.21
1997	2.32	11.76
1998	2.46	12.32
1999	2.47	12.75
2000	2.57	13.46
2001	2.43	13.34
2002	2.30	13.07
2003	2.09	12.25
2004	2.05	11.86
2005	1.98	12.07
2006	2.13	12.24
2007	2.08	12.46
2008	1.97	11.92
2009	1.65	10.38
2010	2.13	12.81
2011	2.27	13.77
2012	2.46	14.64
2013	2.62	15.85
2014	2.87	17.10
2015	2.99	17.73

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales.

El Cuadro 3 muestra la evolución de la participación de la industria en el PIB nacional y en el PIB manufacturero. En el periodo de 1993 a 2013 la tasa de crecimiento anual promedio muestra la importancia de la producción automotriz en la manufactura, la cual ha sido de 8% aproximadamente.

Los siguientes Cuadros 4, 5 y 6 muestran los 15 mayores productores en la industria automotriz en el mundo del 2000 al 2015. En el periodo de la crisis financiera mundial del 2008, a pesar de que la producción mexicana disminuyó se mantuvo en el mismo sitio, en el décimo.

Cuadro 4

Principales países productores de automóviles: 2000-2008								
<i>miles de unidades</i>								
2000			2005			2008		
1 USA	12,800	23%	1 USA	11,947	19%	1 Japón	11,576	17%
2 Japón	10,141	18%	2 Japón	10,800	17%	2 China	9,299	14%
3 Alemania	5,527	10%	3 Alemania	5,758	9%	3 USA	8,694	13%
4 Francia	3,348	6%	4 China	5,708	9%	4 Alemania	6,046	9%
5 Corea del Sur	3,115	6%	5 Corea del Sur	3,699	6%	5 Corea del Sur	3,827	6%
6 España	3,033	5%	6 Francia	3,549	6%	6 Brasil	3,216	5%
7 Canadá	2,962	5%	7 España	2,753	4%	7 Francia	2,569	4%
8 China	2,069	4%	8 Canadá	2,688	4%	8 España	2,542	4%
9 México	1,936	3%	9 Brasil	2,531	4%	9 India	2,332	3%
10 R. Unido	1,814	3%	10 R. Unido	1,803	3%	10 México	2,168	3%
11 Brasil	1,682	3%	11 México	1,684	3%	11 Canadá	2,082	3%
12 Rusia	1,206	2%	12 India	1,639	3%	12 Rusia	1,790	3%
13 India	801	1%	13 Rusia	1,355	2%	13 R. Unido	1,650	2%
14 Rep. Checa	455	1%	14 Tailandia	1,123	2%	14 Tailandia	1,394	2%
15 Tailandia	412	1%	15 Rep. Checa	602	1%	15 Rep. Checa	947	1%
Total mundial	56,308		Total mundial	62,942		Total mundial	66,973	

Fuente: Elaboración propia con datos de Roberto J. Tarditi (1965-1990) y OICA (2008-2010).

Se puede observar que China a partir de esta crisis es el mayor productor, de 2008 a 2009 aumento en un 67% su producción, de 9 millones 299 mil unidades a 13 millones 791 mil unidades, respectivamente.

Cuadro 5

Principales países productores de automóviles: 2009-2012								
<i>miles de unidades</i>								
2009			2010			2012		
1 China	13,791	23%	1 China	18,265	25%	1 China	19,272	24%
2 Japón	7,934	13%	2 Japón	9,629	13%	2 USA	10,336	13%
3 USA	5,731	10%	3 USA	7,763	10%	3 Japón	9,943	12%
4 Alemania	5,210	9%	4 Alemania	5,906	8%	4 Alemania	5,649	7%
5 Corea del Sur	3,513	6%	5 Corea del Sur	4,272	6%	5 Corea del Sur	4,562	6%
6 Brasil	3,183	5%	6 India	3,557	5%	6 India	4,175	5%
7 India	2,642	4%	7 Brasil	3,382	5%	7 Brasil	3,403	4%
8 España	2,170	4%	8 España	2,388	3%	8 México	3,002	4%
9 Francia	2,048	3%	9 México	2,342	3%	9 Canadá	2,463	3%
10 México	1,561	3%	10 Francia	2,229	3%	10 Tailandia	2,429	3%
11 Canadá	1,490	3%	11 Canadá	2,068	3%	11 Rusia	2,233	3%
12 R. Unido	1,090	2%	12 Tailandia	1,645	2%	12 España	1,979	2%
13 Tailandia	999	2%	13 Rusia	1,403	2%	13 Francia	1,968	2%
14 Rep. Checa	983	2%	14 R. Unido	1,393	2%	14 R. Unido	1,577	2%
15 Rusia	725	1%	15 Rep. Checa	1,076	1%	15 Rep. Checa	1,179	1%
Total mundial	59,027		Total mundial	74,201		Total mundial	80,888	

Fuente: Elaboración propia con datos de Roberto J. Tarditi (1965-1990) y OICA (2008-2010).

Cuadro 6

Principales países productores de automóviles: 2014-2015					
<i>miles de unidades</i>					
2014			2015		
1 China	23,723	26%	1 China	24,503	27%
2 USA	11,661	13%	2 USA	12,100	13%
3 Japón	9,775	11%	3 Japón	9,278	10%
4 Alemania	5,908	7%	4 Alemania	6,033	7%
5 Corea del Sur	4,525	5%	5 Corea del Su	4,556	5%
6 India	3,840	4%	6 India	4,126	5%
7 México	3,365	4%	7 México	3,565	4%
8 Brasil	3,146	4%	8 España	2,733	3%
9 España	2,403	3%	9 Brasil	2,429	3%
10 Canadá	2,394	3%	10 Canadá	2,283	3%
11 Rusia	1,895	2%	11 Francia	1,970	2%
12 Tailandia	1,880	2%	12 Tailandia	1,915	2%
13 Francia	1,821	2%	13 R. Unido	1,682	2%
14 R. Unido	1,599	2%	14 Rusia	1,384	2%
15 Rep. Checa	1,251	1%	15 Turquía	1,359	1%
Total mundial	89,776			90,781	

Fuente: Elaboración propia con datos OICA 2014-2015.

A su vez, Japón tuvo una caída de su producción en 68% y hasta 2015 aún no se ha recuperado, de producir 11 millones 576 mil de coches pasó a 9 millones 272 mil, por lo cual, tuvo que cambiar su estrategia de producción, la más importante fue trasladar sus plantas a México; su inversión se ha concentrado en el bajío (Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Querétaro y San Luis Potosí). Otras de las razones por las cuales Japón decidió relocalizar su producción son que ha aumentado su costo de mano de obra, el elevado nivel de apreciación del yen hasta 2012, la “concentración” de la manufactura por efecto del terremoto y tsunami del 2010 así como la decreciente población económicamente activa (Fernández, 2014).

Respecto a la producción nacional de la industria automotriz en México, las estadísticas de producción de vehículos ligeros registradas en la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMDA) muestran que, a partir del 2001 hasta el 2015, la producción destinada al consumo nacional ha disminuido, del 24% pasó al 19.6%, por lo tanto, la destinada a la exportación aumentó, de 76% al 80.4%. El periodo de inflexión fue de 1990 al 2000, cuando la producción de destino nacional pasó de 66.4% a 25.8% respectivamente. Lo que coincide con las políticas estratégicas en la industria automotriz, las cuales tienen como objetivo hacer de México una plataforma de exportación.

Cuadro 7

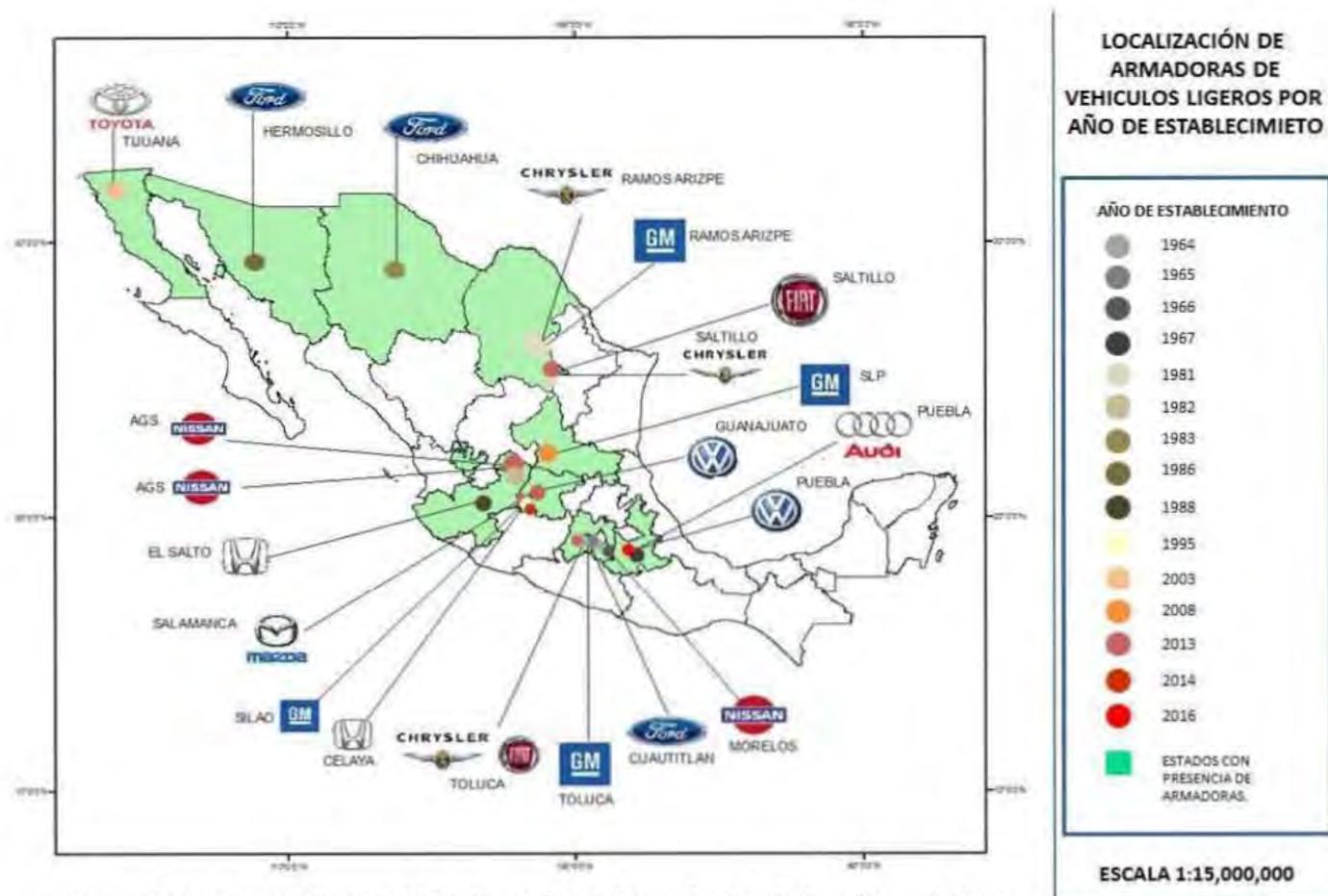
Producción por destino 2001-2016					
<i>unidades</i>					
<i>Año</i>	<i>Nacional</i>		<i>Exportación</i>		<i>Total</i>
2001	435,371	24.0%	1,382,436	76.0%	1,817,807
2002	454,994	25.6%	1,319,376	74.4%	1,774,370
2003	370,362	24.0%	1,170,203	76.0%	1,540,565
2004	405,644	26.9%	1,101,558	73.1%	1,507,202
2005	413,610	25.7%	1,193,766	74.3%	1,607,367
2006	422,173	21.3%	1,556,598	78.7%	1,978,771
2007	398,278	19.7%	1,623,963	80.3%	2,022,241
2008	437,668	20.8%	1,665,133	79.2%	2,102,801
2009	281,014	18.6%	1,226,513	81.4%	1,507,527
2010	384,992	17.0%	1,875,783	83.0%	2,260,775
2011	427,407	16.7%	2,130,143	83.3%	2,557,550
2012	479,681	16.6%	2,405,188	83.4%	2,884,869
2013	510,381	17.4%	2,423,084	83.4%	2,933,465
2014	576,899	17.9%	2,642,887	82.4%	3,219,786
2015	623,890	19.6%	2,552,245	80.4%	3,176,135
2016	671,497	20.8%	2,551,623	79.2%	3,223,120

Fuente: Elaboración propia con datos de AMDA, 2012-2016.

El siguiente mapa muestra como las ensambladoras comenzaron a establecerse en el centro del país en los años sesentas, la reestructuración de los ochentas orientó el establecimiento de ensambladoras en el norte y bajío del país, hasta la fecha, sigue siendo esa la estrategia. La relocalización y establecimiento de las armadoras en esas regiones responde a las demandas del mercado estadounidense.

A nivel internacional, las más grandes armadoras son: Toyota, General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, Renault junto con la alianza Nissan-Renault (PROMEXICO, 2013). En México, las principales armadoras son: General Motors, Ford, Chrysler/Fiat, Nissan, Honda, Toyota, Volkswagen y BMW (Economía, 2012a:5).

Mapa 1

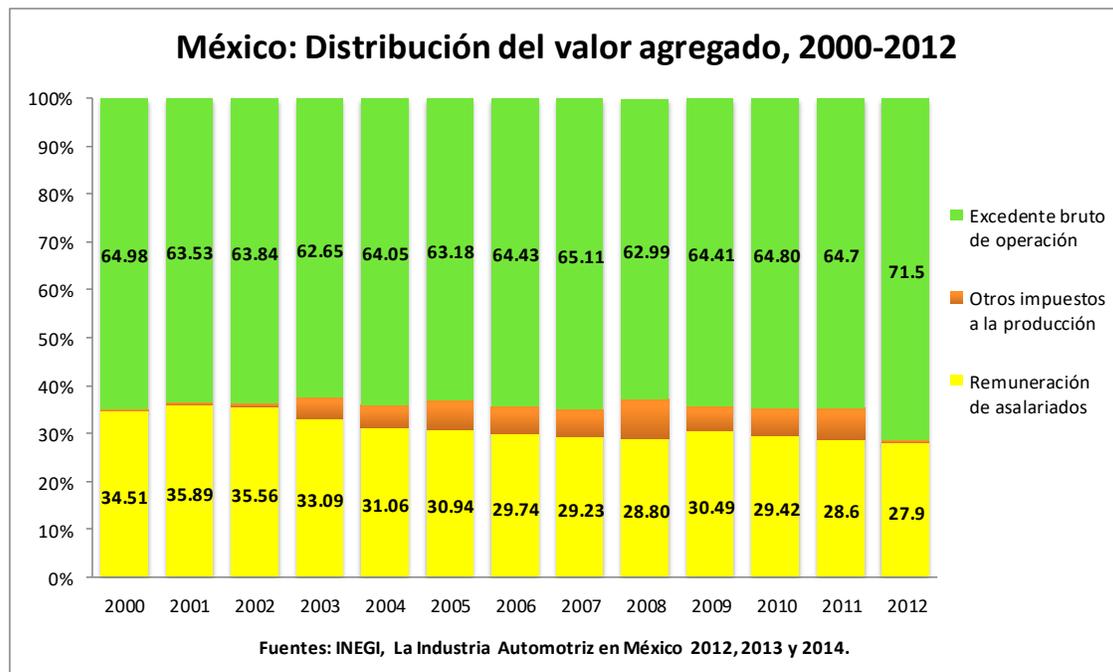


Fuente: Elaborado por Mariana Abad Jauregui con datos oficiales de los sitios web de las automotrices y de la monografía de la industria automotriz de la Secretaria de Economía 2012.

Haciendo énfasis en que una de las características de la estrategia del gobierno mexicano para incrementar la producción automotriz en México es el bajo nivel salarial, la pregunta es ¿cómo podemos mostrar esto? Podemos observar la evolución de la distribución de los ingresos a partir de cómo se divide el valor agregado³⁹, el cual se constituye por tres grandes rubros: excedente bruto de operación, otros impuestos a la producción y remuneración de asalariados.

El excedente bruto de operación EBO representa la ganancia empresarial derivada de las actividades productivas propias de cada uno de los sectores institucionales. Se obtiene restando del valor agregado, las remuneraciones pagadas a los asalariados y los “otros impuestos netos a la producción” pagados al gobierno (INEGI, 2000:19), lo que queda es la ganancia capitalista.

Gráfica 5



En la trayectoria la Gráfica 5 se muestra cómo el excedente bruto de operación representa más del 60% del valor agregado nacional, mientras que la remuneración de

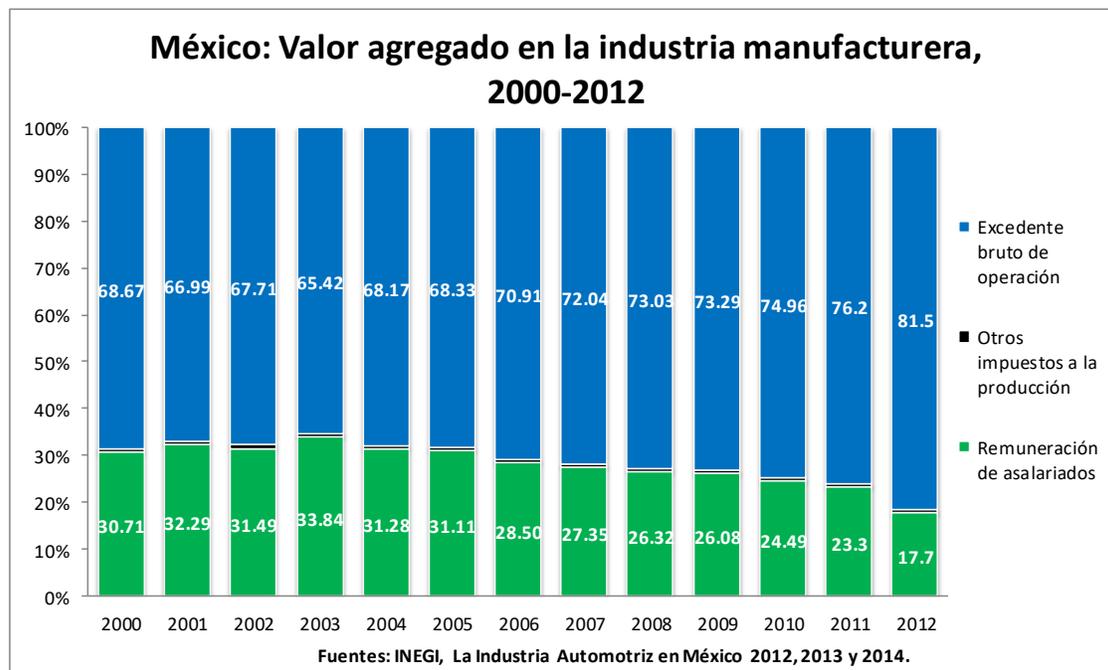
³⁹ El valor agregado es la cantidad, en precio, de bienes y servicios que se le añade a la mercancía en el proceso productivo. Mide la producción bruta, se obtiene de restarle a la producción bruta los insumos, es decir, los costos en capital variable, capital constante así como los insumos auxiliares.

asalariados se encuentra en el rango del 30%. La tasa de crecimiento anual de las remuneraciones entre 2000 y 2012 cayó 1.69% y el EBO aumentó en 0.86%. Esto da cuenta que a nivel nacional los salarios han ido bajando y las ganancias han ido en aumento.

En el año 2000, a precios del 2003 el total del valor agregado (VA) en México fue de 5 878 857 mdp⁴⁰, los cuales se repartieron en 2 028 353 mdp en remuneración de asalariados y 3 819 456 mdp en excedente bruto de operación. Para el año 2012 las remuneraciones fueron de 2 657 471 mdp contra 6 809 882 mdp de excedente bruto de operación. Así, mientras que las remuneraciones aumentaron un 31%, el excedente bruto de operación aumento 78%.

Para el año 2000 los obreros sólo se quedan con el 34.5% pero el capitalista obtiene el 64.9% del valor agregado. El excedente bruto de operación (EBO) es 1.8 veces más que el pago de remuneraciones.

Gráfica 6

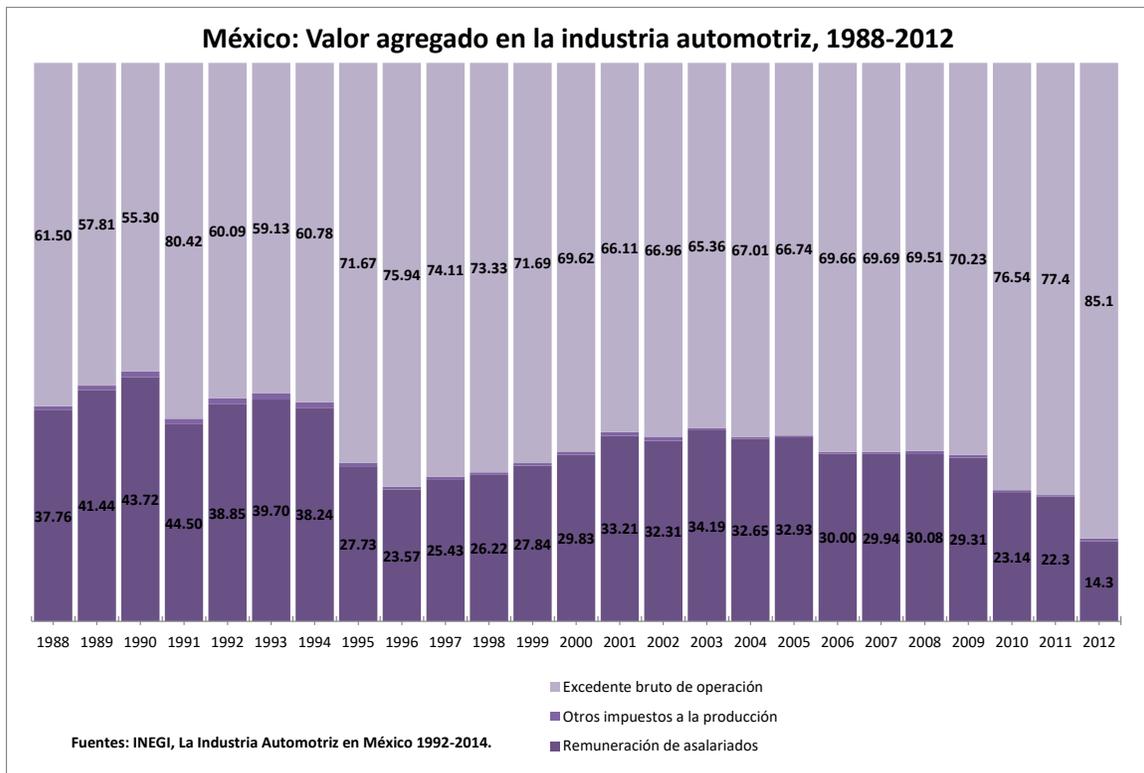


⁴⁰ Millones de pesos.

El valor agregado del sector manufacturero del 2000 al 2012 se divide en un 28% de remuneraciones de asalariados contra un 71% de EBO en promedio. La brecha entre salarios y ganancias se agranda en este sector, las estadísticas muestran que la tasa de crecimiento anual promedio del EBO es de 1.47% y la remuneración de asalariados tuvieron una pérdida del 4.17%.

En la industria automotriz, el valor agregado en 1988 se repartía entre 37.7% de remuneraciones y 61.5% en excedente bruto de operación, es decir, ingresos de los productores. Uno de los años más equitativos fue 1990 que presentó un 43.7% de remuneraciones y 55.3% de excedente bruto de operación. Sin embargo, con la entrada en vigor del TLCAN esta relación aumentó, para 1996 se presentó un 23.7% contra un 75.9%, respectivamente. Para 2012 las cifras la desigualdad entre uno y otro es significativa, del total del valor agregado en la industria automotriz, las remuneraciones a los asalariados son de tan sólo el 14.3% mientras que el excedente bruto de operación a aumentado a 85.1%.

Gráfica 7



Es importante mostrar estas tendencias ya que dan cuenta de cómo se reparte la riqueza. A pesar del aumento de la inversión extranjera en el sector, de las plantas armadoras, de la producción en México, las remuneraciones son un 14% de todo el valor agregado que se genera en el país.

4.3. Flexibilidad laboral en México 2000-2015

De las dos instituciones que fungen como mediadores entre el capital y el trabajo están los sindicatos y el Estado, los sindicatos se forman con trabajadores preocupados por conservar y ganar espacios de lucha que representen mejores condiciones de trabajo y de vida, y de parte del Estado, está la Ley Federal del Trabajo (LFT), la cual tienen como función formal, exponer los lineamientos y acuerdos con los cuales el capital y el trabajo deben convivir para que no existan abusos, explotación y precarización de la fuerza de trabajo.

Así es como se deberían de llevar a cabo las relaciones laborales, sin embargo, en la práctica no es así. Por un lado, la mayoría de los sindicatos no son trabajadores preocupados por las condiciones de vida y salarios de sus compañeros, sino líderes que se benefician de los acuerdos unilaterales que llevan a cabo tanto con el gobierno como con las empresas. Por el otro lado el Estado, coludido con estos seudosindicatos y capitalistas, propician un ambiente permisible de violar los derechos laborales.

En México se presenta el año 2012 como un parteaguas en los acuerdos entre estos tres actores: sindicatos, empresarios y Estado. Hasta antes de éste año la Ley Federal de Trabajo respetaba lineamientos de 1970, cuando el mundo del trabajo se desarrollaba en el Estado de Bienestar y en el modelo de producción fordista, acuerdos rígidos que imponían una base de relaciones laborales seguras ya que la propuesta fue hacer del trabajador un empleado estable, con ingresos estables y altos, para que fuese capaz de realizar las mercancías. La reforma legal laboral que entró en vigor el 1o. de diciembre de 2012, no fue lo que dicen sus creadores y pregonan los legisladores que la aprobaron, pues en realidad –lo constatamos quienes cotidianamente estamos en este medio laboral–, “se ha quedado muy corta, lejos en realidad de ser la reforma estructural de fondo que necesitábamos para crecer, limitándose tan sólo a regular de jure lo que de facto ya

existía antes en el país en aspectos tales como: el contrato a prueba, contrato por temporada, la jornada por horas o el *outsourcing*, y además sin pronunciarse en un sinnúmero de temas fundamentales que se quedaron en el tintero pendientes de regulación para una mejor ocasión” (Ruíz, 2013: 1).

Ahora, en la acumulación flexible, donde ya no es necesario tener rigidez laboral y mucho menos legal, el modo de regulación, a través de las reformas laborales de distintos países han ido cambiando paulatinamente para lograr que los trabajadores se apeguen a este nuevo modelo.

Para el bienestar de la sociedad, el Gobierno debería velar por una Ley Federal del Trabajo a favor de la población, sin embargo, se han tomado la libertad de decidir unilateralmente y han violado los derechos de los trabajadores. Ante esto, Bensusán (2013) se cuestiona sobre qué tipo de reformas institucionales se requerirían en México para lograr una interacción virtuosa entre el mercado de trabajo y sus instituciones.

Para el ex presidente Felipe Calderón, la reforma laboral aprobada en noviembre de 2012, intentó dar respuesta a la constante generación de trabajos informales y a la vulnerabilidad de trabajadores; todo en el entendido de beneficiar el desempeño económico sin afectar la representación empresarial y gubernamental. Fueron cuatro las organizaciones que impulsaron reformar la ley del trabajo, dos internacionales, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), y el Banco Mundial, así como dos nacionales, correspondientes a organizaciones empresariales, la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) (Bensusán, 2013).

El gobierno de Calderón le apostó a solucionar parte de los problemas económicos a través de flexibilizar el trabajo. Como una recomendación de la OCDE en 2010 fue ampliar la flexibilidad de tipo numérico⁴¹, las modificaciones más cuestionadas fueron el establecimiento de un periodo de prueba en los contratos de trabajo (de uno o seis meses,

⁴¹ La flexibilidad de tipo numérico hace referencia a la capacidad de la empresa para aumentar o disminuir el número de trabajadores de acuerdo a sus necesidades. Para esto, la empresa ofrece contratos temporales lo que aumenta la rotación laboral y por tanto la estabilidad en el empleo (Arancibia, 2011: 47).

según el caso), el contrato de capacitación inicial (de tres o seis meses, según el caso), el límite a los salarios caídos en los juicios por despido injustificado a un periodo de un año y, por último, la regulación del pago por hora y de las relaciones de subcontratación entre empresas de éstas con los trabajadores. A pesar de estar proponiendo una reforma flexible, que inevitablemente aumentará la rotación laboral, se dejó de lado la propuesta de un seguro de desempleo (Bensusán, 2013).

Un cambio importante que refuerza y legaliza las prácticas que precarizan el empleo, es la reforma a las leyes laborales, en este caso, ir de la “rigidez” a la “flexibilidad”, siendo éste un ejercicio practicado del capital hacia el trabajo como una manera de contrarrestar la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia por medio de la superexplotación de la fuerza de trabajo así como del aumento del ejército industrial de reserva.

Los bajos salarios son una estrategia de superexplotación, se refuerza por la reestructuración mundial ya que, de la misma manera que en México, en otros países se han ido reformando las leyes laborales.

4.3.1. Intervención estatal: Ley Federal del Trabajo

Identificamos en el proceso de reestructuración económica mundial -a partir de los años setenta y ochenta-, a por lo menos tres formas generales de adoptar la flexibilidad: 1. La flexibilidad salarial y de contratación, puede presentarse también como flexibilidad institucional ya que actúan por medio de reformas en la Ley Federal del Trabajo; 2. La flexibilidad productiva (cambio del proceso productivo), que tiene que ver con la actualización técnica de la maquinaria y el equipo; 3. La flexibilidad laboral interna que puede dividirse en dos, por un lado la cantidad de trabajadores contratados y la manera de organizar a estos para la producción; y, por otro, la facilidad del obrero para adaptarse a las nuevas formas y nuevos procesos de producción en el marco de una “nueva cultura laboral”. Recordemos que en este proceso de flexibilización en el trabajo existe una coerción de fuerzas de las clases sociales en el capitalismo; principalmente los capitalistas y los obreros, con sus respectivas organizaciones, las cámaras empresariales y

los sindicatos, principalmente; donde el Estado, de manera formal, interviene para regular esta relación de capital-trabajo.

Como vimos en el capítulo dos, el proceso de reestructuración económica del modelo de sustitución de importación al modelo de industrialización orientada a la exportación requirió de un cambio macroeconómico, la devaluación del peso sería favorable para este nuevo modelo de crecimiento económico. Después de la ruptura de los acuerdos de Breton Woods (1971) se tuvo que recurrir a la devaluación del tipo de cambio para hacer más competitiva la economía, de 7.5 pesos por dólares en 1984 se pasó a 6.8 en 1985, de 24.4 en 1986 y a 18.5 en 1987, lo que significó un incentivo o subsidio para el exportador o un impuesto implícito al importador. Así es como se comenzó a regular el tipo de cambio y con ello la inflación para mantener una competitividad internacional, este ajuste trajo la baja de salarios reales y ha deteriorado hasta en un 50% el poder adquisitivo (Villareal, 2010).

La mano de obra barata y la cercanía al mercado de Estados Unidos, atrajeron también a empresas de Japón, Corea, Taiwán y Hong Kong. En especial las empresas de productos electrónicos de estos países, instalaron filiales, que junto con las de origen estadounidense han convertido a Tijuana en una parte del eje industrial urbano de San Diego-Los Ángeles-San Francisco. La mayoría de las maquiladoras están relacionadas con firmas localizadas en California. Este ejemplo de integración de una región de México con el mercado estadounidense, es considerado como un “enclave” porque su efecto sobre la economía nacional es reducido. Lo mismo sucede con las industrias del vestido, la química y otras (González M. L., 2002).

En México, a partir de los años ochenta, a pesar de la resistencia sindical, la flexibilidad laboral se fue imponiendo por medio de los contratos colectivos de trabajo en la mayoría de las empresas privatizadas. Entre 1987 y 1992 los empresarios propusieron, por primera vez, modificar las leyes laborales direccionándolas hacia la flexibilidad y la unilateralidad empresarial. En 1992 se logró firmar el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, avanzaron en planear un acuerdo entre sindicatos y empresas para modernizar a estas últimas. La Confederación de Trabajadores de México (CTM) junto con la Confederación Patronal de la República Mexicana

(COPARMEX), firmaron el Convenio por una Nueva Cultura Laboral en agosto de 1996. La verdadera intención de este nuevo acuerdo es aumentar la productividad y disminuir el salario real, es decir, más explotación del trabajador para aumentar las ganancias.

El 30 de noviembre de 2012 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la primera reforma, desde 1970, a la Ley Federal del Trabajo (LFT). Así, el 1° de diciembre entró en vigor una reforma laboral que es muy criticada, sobre todo por legalizar la precariedad del trabajador. Los puntos generales a destacar de esta reforma laboral son: las maneras de contratación, el establecimiento del salario, el otorgamiento de prestaciones sociales y la posibilidad de organización sindical.

De manera más precisa, la reforma laboral de 2012 es acusada de: legalizar el *outsourcing*, flexibilizar las formas de contratación y despido, incorporar la contratación por hora, limitar el pago de salarios caídos a un año, ampliar los periodos de prueba, introducir nuevas restricciones al derecho de huelga así como a la libertad de asociación sindical, obstaculizar la organización de nuevos sindicatos y limitar el ejercicio del derecho a huelga y a la libertad de asociación sindical (González, 2013: 10).

Bensusán (2013) propone que la reforma a la LFT de 2012 contiene, por lo menos, tres tipos de problemas:

1. sobreestimó el potencial de la flexibilidad de tipo numérico⁴² como incentivo para la generación de empleo formales, la formalización de los existentes y el incremento de la productividad;
2. desestimó los enormes niveles de flexibilidad laboral que ya existen en el mercado de trabajo y no se orientó a modificar las interacciones viciosas que se generan con las instituciones y,
3. desatendió los efectos negativos que el modelo económico exportador basado en bajos salarios, y las marcadas diferencias en los niveles de productividad entre los diversos estratos productivos trajeron sobre la estructura del mercado de trabajo, los sindicatos y la desigualdad entre el capital y el trabajo así como entre diversas categorías de trabajadores (Bensusán, 2013: 27-28).

Profundizando en las consecuencias de esta reforma laboral, podemos ver que la población al 2015 en México fue de 121 millones 007 mil 187 personas, la población económicamente activa (PEA) representa el 44% y la PEA ocupada el 42% (INEGI, 2016).

⁴² La flexibilidad de tipo numérico es la capacidad de las empresas para contratar y/o despedir a los trabajadores sin tener costos legales o laborales. Este tipo de flexibilidad responde de manera directa a los requerimientos de demanda de la producción. Este tipo de flexibilidad se retoma en este trabajo como parte de la flexibilidad interna.

De las 50 millones 611 mil 332 personas que pertenecieron a la PEA ocupada, el 67.9% tienen disponibilidad de contrato temporal o de base. Es decir, la condición de 16 millones de personas es trabajar en el sector informal⁴³ de la economía (INEGI, 2016).

Sólo 15 millones, 129 mil 422 trabajadores tienen la posibilidad de trabajar con un contrato de base (29.9 % de la PEA ocupada) y aproximadamente 3 millones con un contrato temporal (9.32% de la PEA ocupada) (INEGI, 2016).

Cuadro 8

Salario mínimo general promedio y por áreas geográficas		
Año	Precios corrientes	Precios 2008
2001	37.6	57.0
2002	39.7	57.5
2003	41.5	56.4
2004	43.3	54.7
2005	45.2	53.9
2006	47.1	52.8
2007	48.9	52.4
2008	50.8	51.2
2009	53.2	51.6
2010	55.8	51.8
2011	58.1	51.4
2012	60.5	51.4
2013	63.1	52.9
2014	65.6	52.5
2015	69.3	54.1

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. SCN. Índice de precios implícitos del PIB base 2008.

Además, parte de la evidencia de precarización en las condiciones de trabajo y por tanto de vida de la clase obrera es el acceso a una prestación vital para su reproducción, al 2015 sólo tiene acceso al seguro de salud el 37%, el resrestante (63%) carecen de esta prestación.

⁴³ Sector informal y las formas atípicas de empleo. El término “economía informal” hace referencia a todas las actividades económicas realizadas por los trabajadores y unidades económicas que no están cubiertos o que están insuficientemente cubiertos –en la legislación o en la práctica- por acuerdos formales (ILO, 2017).

Como vemos en el Cuadro 8 el salario mínimo en apariencia se ha duplicado en catorce años, pero las cifras deflactadas muestran lo contrario. Esta reforma laboral, hasta el 2015, no ha dado indicios de cambios. Las condiciones salariales siguen siendo las mismas. El salario mínimo real de 2001 a 2015, en vez de aumentar ha disminuido 3 pesos. Aunque desde la reforma aumentó en 2.2% no podemos asegurar que ha sido un logro de dicha reforma, además, un aumento 1.2 pesos no es un avance en las condiciones y calidad de vida de la población.

4.3.2. Flexibilidad salarial: desposesión del poder adquisitivo y calidad de vida

El estancamiento y baja salarial se refleja directamente en el poder adquisitivo. El trabajador debe obtener a través del salario los medios de vida suficientes para su reproducción social y la de su familia. Estos medios de vida son bienes y servicios que se pueden clasificar entre productos alimentarios y no alimentarios. La precariedad de los trabajadores es tal que el salario mínimo se toma para analizar principalmente los productos alimenticios.

Por parte del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), la construcción de una canasta alimentaria se toma a partir de los gastos que se realizan en la compra de alimentos, estas cantidades se transforman en nutrientes de acuerdo a tablas de contenidos nutricionales, se compran las calorías consumidas por cada hogar y se calcula el coeficiente de adecuación energética⁴⁴. Se genera un promedio con cada quintil de ingresos de los hogares y se construye un índice, donde el coeficiente de adecuación energética sea uno, es decir, el quintil en el que más se consumen calorías, se complementa con normas de nutrición adecuadas.

El resultado de la canasta alimentaria se convierte a valor monetario. Lo que arroja que el valor monetario sea el siguiente para 2006 y 2008:

⁴⁴ El coeficiente de adecuación energética es un indicador que consiste en la razón del consumo observado de calorías entre el requerimiento de calorías de un hogar (CONEVAL, 2012: 6)

Cuadro 9

Valor monetario mensual per cápita para la canasta básica alimentaria

Año	Rural	Urbano
2006	\$525.95	\$757.08
2008	\$613.80	\$874.63

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base a la ENIGH 2006.

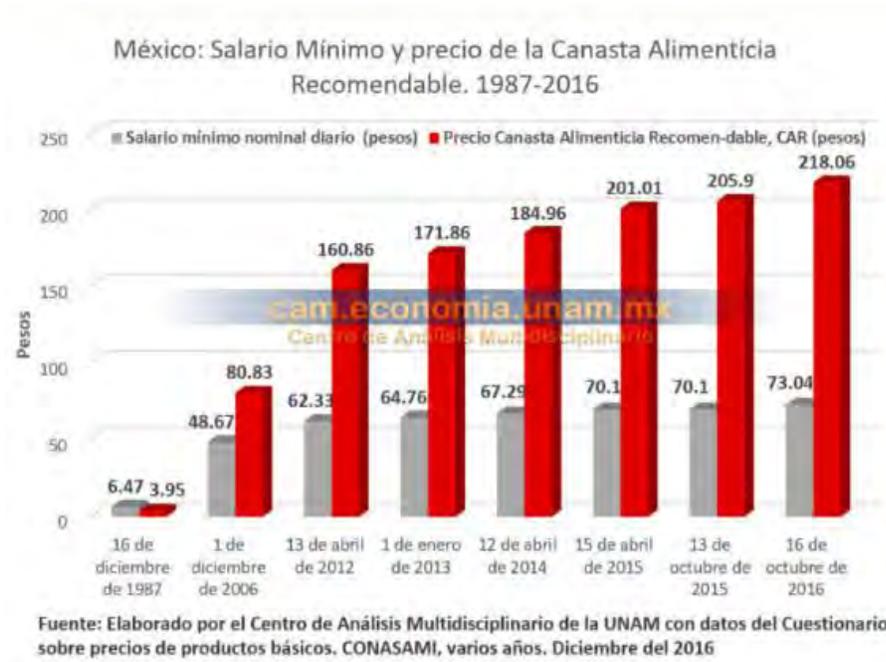
Este cálculo revela que la canasta básica alimentaria de un día para 2006 en las zonas rurales sea de \$17.50 y urbana de \$25.20; para el 2008 \$20.40 y \$19.10 respectivamente. Para el año 2015 el valor monetario fue de \$938.01 para las zonas rurales y \$1 315.00 para las zonas urbanas, es decir, \$31.20 y \$43.80 diarios, respectivamente.

Tomando en cuenta que los salarios mínimos para estos años (2006, 2008 y 2015) fueron de \$47.00, \$51.00 y \$69.00 pesos, podemos deducir que, los cálculos de esta canasta alimentaria dan para alimentar a una familia y aun sobra aproximadamente la mitad de su salario mínimo para otros gastos en medios de vida.

Sin embargo, retomando los reportes de investigación del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía UNAM. Podemos observar que ellos utilizan la Canasta Alimentaria Recomendable (CAR) para este cálculo. La CAR es una canasta de alimentos ponderada para el consumo diario de una familia mexicana conformada por cinco personas, 2 adultos, y joven y dos niños. Fue integrada considerando los aspectos nutritivos, de dieta, aspectos culturales, de tradición, aspectos económicos. La CAR fue definida en su estructura, contenido y ponderación por el Dr. Abelardo Ávila Curiel investigador del Instituto Nacional de Nutrición “Salvador Zubirán”. Es importante indicar que para cubrir el gasto las familias trabajadoras tienen que considerar el gasto en vivienda, transporte, educación, salud, vestido y calzado, recreación, gastos que no cubre la CAR (CAM, 2010: 2).

Con esta información el CAM nos muestra un comparativo entre el salario mínimo y el precio de la CAR de 1987 a 2016.

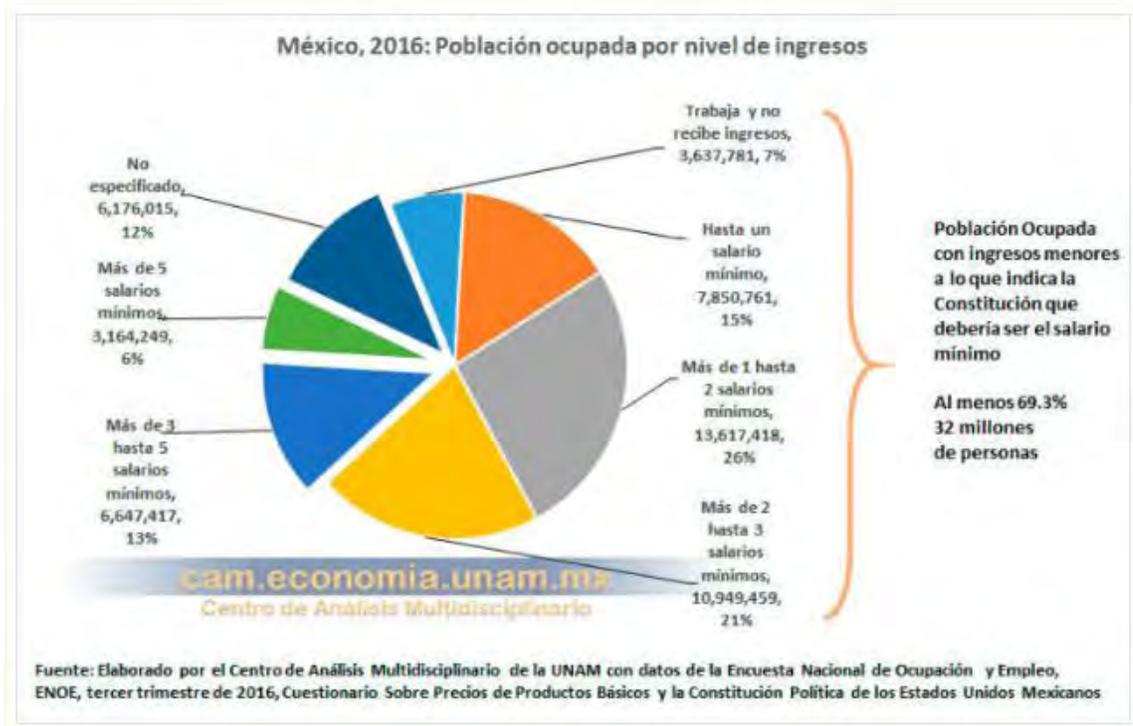
Cuadro 10



El Cuadro 10 nos muestra el estancamiento del salario mínimo respecto al aumento exacerbado de la canasta alimentaria recomendable. Ya que con un salario mínimo de 2016 solo se puede aspirar a comprar el 33.5% de la CAR, lo que significa que para cubrir tal canasta se necesitan por lo menos tres salarios mínimos.

Para el 2016, 32 millones de personas aproximadamente, ganan hasta tres salarios mínimos, el 69% de la población ocupada. El resto (31%) de la población gana más de tres salarios mínimos, quienes pueden adquirir la CAR, los demás han ido sufriendo la desposesión de su poder adquisitivo y como vimos en el apartado de la producción automotriz en México, en 2012, del total del valor agregado en la industria automotriz, las remuneraciones de asalariados fue del 14.3% contra el 85.1% del excedente bruto de operación, contra un 29.3% y 70.2% para el 2009, lo que nos muestra esta desposesión de salarios para la clase trabajadora del sector.

Gráfica 8



Sin duda, estas cifras evidencian las consecuencias de la implementación y desarrollo del modelo neoliberal en los obreros, la disminución de sus salarios y calidad de vida. Las canastas alimentarias son la base de la reproducción social, es lo más importante para la subsistencia, una buena alimentación contribuye al crecimiento y desempeño de las personas, la preocupación por parte de los obreros por su adquisición se vuelve la prioridad y deja de lado sus demás medios de vida, tanto los materialmente indispensables como la vivienda, el vestido, el transporte como las recreativas y artísticas.

4.3.3. Intervención sindical

Recordemos que la lucha obrera en la industria automotriz sufrió un golpe muy fuerte en los años de reestructuración y relocalización productiva. En la década de los ochenta estas ensambladoras cerraron: Ford de la Villa en 1982; Ford de Tlalnepantla, en 1986; Renault del D.F., en 1986 y General Motors del D.F., en 1995. Hubo cierres temporales en la Ford de Cuautitlán, en 1987 y en la Volkswagen, también de Cuautitlán, en 1992;

hubo despidos y recontrataron personal pero bajo condiciones flexibles. De trabajar ahí más de 20 mil obreros al 2012 eran aproximadamente 16 mil (Bayón, 1997).

Por otro lado, las plantas que se instalaron en el norte del país no tuvieron representación sindical. Por ejemplo, la planta Ford de Hermosillo (1986) y la General Motors en Silao (1994).

Ahora, la situación sindical de la industria automotriz se caracteriza por una débil representación y lucha obrera. La estructura piramidal dominada por la Confederación de Trabajadores en México (CTM), de las 21 plantas con 13 diferentes sindicatos, 10 los dirige la CTM.

La CTM dirige BMW en Lerma, Chrysler en Saltillo y Toluca, Ford en Chihuahua y Hermosillo, General Motors en Ramos Arizpe, SLP, Silao y Toluca, Honda en El Salto y Silao, Mazda en Salamanca, Nissan en Aguascalientes y Cuernavaca, Toyota en Tecate y Volkswagen en Puebla y Silao.

Un caso especial de representación sindical es el Sitiavwm, donde los trabajadores aún pueden escoger libremente a sus dirigentes. A pesar de que, como se explicó anteriormente, este sindicato sufrió un golpe en 1992.

4.3.3.1. Contratos colectivos de protección patronal

Es bien sabido que en México se carece de sindicatos independientes y con compromiso para representar a los trabajadores. En el sector automotriz no es la excepción, puesto que: los contratos colectivos de protección patronal (CCPP), son una simulación de actos jurídicos⁴⁵. En las relaciones colectivas, al menos en el contexto mexicano, la manera más usual de evitar que los trabajadores ejerzan su derecho de asociación profesional, ha sido la elección de un sindicato por parte del empresario, incluso antes de que contraten al primero de sus trabajadores, con la doble finalidad de evitar la intervención de algún sindicato verdaderamente representativo y de que se incrementen los costos de los

⁴⁵ En el orden del derecho, el concepto simulación tiene aplicación en la teoría de los actos jurídicos. Se dice que hay simulación cuando conscientemente se declara un contenido de voluntad que no es real y esa disconformidad entre lo declarado y lo querido se realiza por acuerdo de los declarantes, con el propósito de engañar creando un negocio jurídico donde no existe ninguno, o es distinto de aquél que ocultamente las partes han celebrado (De Buen, 2013: 3).

salarios y demás condiciones de trabajo, como previsiblemente ocurría con una negociación efectiva (De Buen, 2013: 3). Una de las características más importantes de los CCPP es repetir las condiciones mínimas de trabajo que se establecen en la Ley Federal del Trabajo (LFT).

El término *contratos de protección* se acuñó en los sindicatos independientes y democráticos para referirse a los pactos colectivos que no reflejan la voluntad de los trabajadores. Es firmado a sus espaldas, y en ocasiones, ni siquiera saben de su existencia. Sus defensores, sostienen que este tipo de contratación propicia un clima de certidumbre a los empresarios, al garantizar que no tendrán ningún conflicto laboral en su empresa, protegen la inversión nacional y extranjera (Robles, 2015).

La excusa habitual que los empresarios aducen -normalmente a través de sus abogados- para justificar la práctica de los CCPP, es que hay líderes sindicales que se dedican a extorsionarlos, a través de emplazamientos a huelga que dicen tener por objeto la firma de un contrato colectivo de trabajo, a pesar de que ni siquiera conocen a los trabajadores e incluso antes de que esta inicie operaciones (De Buen, 2013: 5).

En tal sentido, los contratos de protección atentan contra la libertad sindical, inhiben la contratación colectiva y nulifican el derecho de huelga (Robles, 2015).

En 2012, el Sindicato Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz Similares y Conexos Volkswagen de México (Sntiasycrm) aceptó firmar un CCPP para la planta Audi en Puebla para impedir que la CTM se apropiara de ese espacio sindical. La planta Honda en El Salto, Jalisco, desde su apertura (1986), el sindicato está afiliado a la CTM. Cada trabajador firmó como condición de contratación su afiliación al Sindicato de Empleados y Trabajadores de la Estructura y Manufactura Industrial (Bensusán & Gómez, 2014: 243).

Ante esta problemática, los empleados de esta planta localizada en El Salto, comenzaron a organizarse de manera clandestina para exigir sus derechos laborales. En busca de registrarse como sindicato independiente, desde 2008 han pasado por muchas injusticias, tales como, solicitarles en 2010 el acta constitutiva de la empresa para poder acceder al registro. En agosto de 2011 lograron el registro, y aunque el contrato colectivo de trabajo sigue controlado por la CTM, ahora es un sindicato nacional “Sindicato de Empleados y Trabajadores en la Estructura Armadura Motriz e Industrial” (Bensusán & Gómez, 2014: 247).

La empresa Ford, que a julio de 2016, tiene en construcción una nueva planta automotriz en el estado de San Luis Potosí. Así, sin instalaciones ni trabajadores y se firmó un contrato, el cual, obviamente es de protección patronal. Se firmó con el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Automotriz y cuyo dirigente es Francisco Joaquín del Olmo, fija -de antemano- salarios por debajo del promedio del sector, inicialmente los obreros ganarán 168 pesos diarios (2 mil 500 pesos a la quincena), cuando el promedio salarial de esta industria es de 18 mil pesos mensuales, según el INEGI. Un verdadero conflicto de intereses se vive en este caso, ya que en el contrato firmado con la United Auto Workers (UAW) de Estados Unidos, pactó un piso de entrada para los trabajadores de 16.25 dólares la hora (3 mil 900 dls al mes), es decir, 72 mil pesos (Muñoz, 2016).

Sin embargo, a fines del 2016, como consecuencia de las elecciones presidenciales de Estados Unidos, EU, (que mencionamos en otro apartado), el triunfo de Donald Trump y sus declaraciones de sancionar a las empresas automotrices que se instalen en México, Ford ha decidido cancelar la inversión y mudarla a EU. Retiraron 1 millón 600 mil dólares (BBC, 2017).

4.4. Evidencia de la flexibilidad productiva y flexibilidad laboral. Impacto en los salarios de la industria automotriz en México

4.4.1. Flexibilidad productiva: nuevas formas de organización laboral

Después de los años ochenta la industria automotriz adquirió prácticas japonesas en el modo de organizar el trabajo, una de estas son los círculos de control de calidad (CCC), donde los obreros ‘concientizan’ sobre la importancia de la productividad y de la calidad en el procesos productivo; y, otra, el control estadístico del proceso (CEP), que se utiliza para medir y controlar la producción con apoyo de gráficas, mostrando la trayectoria y evolución del proceso productivo, así es más fácil y clara la toma de decisiones, lo ideal es que el producto resulte sin defectos, de lo contrario, se debe intervenir para corregir. También se adoptaron esquemas de organización de la producción de tipo *just-in-*

*time/kanban*⁴⁶, sobre todo al interior de las empresas, dirigidos a reducir el número de mercancías en almacén.

Del lado de la escuela socio-técnica sueca, también se aplicaron prácticas, están los grupos semiautónomos (GSA), que es una de las formas de polivalencia más avanzadas de la industria automotriz, teniendo como característica principal la *heteronomía*: los trabajadores tienen un espacio concreto y abstracto para poder intervenir directamente en el proceso productivo, sólo que esos espacios están ya dados siempre por el encargado de la producción, así pues, esa ‘independencia’ no es tal.

Respecto a la flexibilidad en el modo de organizar la producción, González (2006) describe que las estrategias empresariales incorporadas a raíz de la modernización en México conforman un nuevo paradigma de relaciones del trabajo determinado por: categorización de trabajadores (estables y contingentes); rotación laboral, multifuncionalidad, ajustes de la estructura salarial; desregulación o flexibilización del derecho laboral y pérdida de la capacidad reivindicativa de los trabajadores.

Por ejemplo, en la Nissan de Civac, Cuernavaca, siendo una empresa japonesa, rige su producción con base al *just-in-time*, se apoya de los círculos de control de calidad, los modelos a producir dentro del ritmo de la línea son variados, los trabajadores que se encuentran en la cadena de montaje, al ensamblar cada modelo cuentan con una herramienta, la *hoja de control individual* (HCI⁴⁷), la cual ayuda al trabajador a saber qué modelo es el que se está armando, evitar confusiones y además reducir errores de calidad. En relación a la fragmentación del proceso productivo, llamado *producción modular*⁴⁸,

46 *Just in Time* (Justo a Tiempo), se toma como filosofía y sugiere la forma de cómo optimizar el proceso de producción. Esta herramienta interna, se orienta a satisfacer exclusivamente la demanda, es decir, deja atrás la “producción en masa” evitando que se almacenen las mercancías. *Kanban*, igualmente herramienta interna, implementado por la Toyota en la década de los 50 para el traslado de materiales en la línea de producción. Altamente efectiva y eficiente, esta herramienta se apoya de tarjetas, las cuales son usadas para que los trabajadores sepan qué producen, sus especificaciones, lo que se producirá después y cómo se transportará. Es importante mencionar que la concepción de una producción en función de la demanda no se da en la realidad, en ningún momento se ha disminuido la producción automotriz por ajustarse a la demanda.

47 También llamada “control estadístico del proceso (CEP)”.

48 La producción modular es una manera de organizar la producción del automóvil. Se divide entre las empresas ensambladoras y las empresas proveedoras, la lógica que sigue esta producción es la de tener en el centro a las

algunos proveedores irónicamente se encuentran dentro de las instalaciones, los tableros y las alfombras; cerca de la planta hay otros dos proveedores, en el municipio de Jiutepec y otro en el Emiliano Zapata.

Cuadro 11

Personal ocupado en la industria automotriz		
<i>porcentaje de obreros</i>		
Año	Ensamble	Autopartes
1998	22	78
2003	8	92
2007	10	90
2008	10	90
2009	11	89
2010	11	89
2011	11	89
2012	11	89
2013	9	91

Fuente: INEGI. La industria automotriz en México 2013 y 2014.

Otra manera de organizar la producción, que responde a la *producción modular*, es la división del personal entre el sector de ensamble y el de autopartes. En las empresas proveedoras resulta benéfico tener más personal ocupado ya que sus salarios son mucho menores y además el trabajo que realizan muchas veces es el mismo que el de los obreros de las ensambladoras.

El Cuadro 11 muestra el porcentaje de obreros ocupados en las empresas ensambladoras y en las empresas de autopartes, es importante el referente del año 1998 porque refleja la tendencia al modo de producción *modular*. También se muestra en el Cuadro 12 los salarios por persona, los cuales tienden a disminuir. En el 2013 el salario sin prestaciones por persona ocupada en la industria automotriz de las ensambladoras disminuyó en 23% y en las autopartes en menos 12%; para el mismo año el personal ocupado en el ensamble aumentó un 28% y en las autopartes un 35% (INEGI, 2013).

ensambladoras y alrededor a las proveedoras para que en cualquier momento se pueda disponer de las autopartes para ensamblar. Este modo de producir se practica en la mayoría de las ensambladoras.

Estas cifras de disminución en los salarios coincide con el primer año de la reforma a la LFT, es aventurado decir que es un consecuencia, sin embargo, si da pie a criticar esta reforma ya que, como vimos anteriormente, la base ha sido la ruptura de acuerdos que han dejado vulnerables a la mayoría de los trabajadores.

Cuadro 12

Salarios sin prestaciones por persona ocupada en la industria automotriz			
<i>salario anual por obrero, en miles de pesos, 2008=100</i>			
Año	Ensamble	Autopartes	
1998	119		72
2003	151		65
2007	111		54
2008	118		51
2009	107		49
2010	112		49
2011	112		47
2012	112		47
2013	86		42

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. La industria automotriz en México 2013 y 2014.

Podemos observar que en el año siguiente a la reforma laboral del 2012, los salarios disminuyeron. Así pues, este modo de organizar la producción incentiva la flexibilidad en la contratación ya que, como se menciona antes, la mayoría de veces los trabajadores de las empresas proveedoras terminan haciendo el mismo trabajo que los que laboran en las ensambladoras, incluso dentro del mismo lugar, como sucede en el caso de la Nissan Civac y Nissan Aguascalientes, donde los trabajadores de autopartes se encuentran laborando dentro de la planta de ensamble.

Estos modos de organizar la producción y el trabajo dan como resultado un aumento en la productividad, en la industria automotriz aumenta esta productividad cuando disminuye el tiempo promedio en que se produce un automóvil así como en el costo de producción.

4.4.2. Flexibilidad laboral

La importancia central de estudiar a la industria automotriz radica en prestar atención a un elemento muy importante para la producción de coches: la fuerza de trabajo -mano de

obra-. Esta representa para el capitalista un costo de producción, además de los insumos, la maquinaria y el equipo. Por su posición en las relaciones sociales de producción, el capitalista siempre está en busca de reducir costos para incrementar sus ganancias. Una de las acciones que llevan a reducir costos es abaratar la mano de obra, ya que el precio de los insumos, la maquinaria y el equipo, no pueden manipularse tan fácilmente como los salarios de los trabajadores.

Como se mencionó en el capítulo uno, al describir la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG), existen básicamente seis mecanismos que ayudan a contrarrestarla: la sobrepoblación relativa, la elevación del grado de explotación del trabajo y la reducción del salario por debajo de su valor son contratendencias que actúan en el sector automotriz en México para reducir las remuneraciones de los obreros. Cabe mencionar que se conjunta con el abaratamiento de los elementos del capital constante.

En este sentido, la flexibilidad del trabajo funge como estrategia para disminuir los costos laborales, hasta antes del 2012 la Ley Federal del Trabajo era violada por los patrones, contratando de manera informal y por tanto ilegal. Esta situación ocurre principalmente por la ruptura de identidad obrera y laboral, ya que el trabajador ya no se organiza para defender sus derechos sino compite con sus compañeros para obtenerlos.

Si bien, no está en duda la capacidad productiva y por tanto de consumo de autos, la cual causa que la masa de empleo y salarios en este sector sea importante para la población ocupada en México, si se pone en duda la forma en que esta industria está aprovechando todos sus recursos para disminuir sus costos a través de la disminución de los salarios en cada país en particular. Y bueno, sin mencionar las grandes afectaciones ecológicas que está provocando en el planeta, su producción y uso han provocado grandes trastornos a la naturaleza. Por ejemplo, “para transportar a un sólo hombre en un Volkswagen, sobre una distancia de 500 km, se queman los mismos 175 kg de oxígeno que un individuo respira en todo un año. Las plantas y las algas reproducen suficiente oxígeno para los tres mil millones de hombres que existen. Pero no pueden reproducirlo para un mundo automovilizado, cuyos vehículos queman cada uno por lo menos catorce veces más oxígeno del que quema un individuo” (Illich, 1978: 11)

Por otro lado, la consultora KPMG's, en su reporte Competitive Alternatives 2008 y 2014, revela un índice de costos entre diez países, principales productores de este sector, donde el costo de operación de Estados Unidos (EU) corresponde a cien.

Para 2008 México se ubica en el líder de los costos bajos con un índice de 81, es decir, en comparación con Estados Unidos, el costo de producir es 20 por ciento más barato en México; después Australia con 98.2. En cambio Japón, a pesar de su alta productividad, tiene un costo de 15.2 por ciento más que en EU.

Para 2014 se ubica en un índice de 88.5, siendo de nuevo el más bajo de los países comparados. Si bien, relativamente aumentó en el índice recordemos que la crisis del 2012 provocó que, de manera mundial, los salarios se redujeran, lo que no representa necesariamente un incremento salarial en el país.

Gráfica 9



Gráfica 10



© 2014 KPMG LLP, a Canadian limited liability partnership and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved.

Los costos laborales de la industria automotriz de México son de los más bajos del mundo; al menos entre la veintena de países de las economías maduras y emergentes que dan cuenta del grueso de la producción y comercialización de autos. Con base en datos del Bureau of Labor Statistics (BLS), el estudio de Stanford (2010) sobre la geografía de la auto-globalización revela que México, en 2007, tuvo los costos laborales más bajos entre 18 países considerados: 3.95 dólares por hora para los obreros en las líneas de producción. La distancia de las otras cinco naciones con los costos más bajos es considerable: Taiwán, 7.5; Polonia 7.8; Hungría, 9; Brasil, 11.4 y República Checa, 11.5. En comparación con las naciones de los mejores salarios: Alemania, 52; Bélgica, 41.7; Canadá, 40.4; Austria, 39 y Reino Unido 35.8. Para 2013, México pasó a los 3.6 dólares la hora (Covarrubias, 2014:25).

El gobierno de México promueve la actividad del sector automotriz facilitando las condiciones jurídicas, económicas y sociales, a su vez se aprovecha de la ubicación nacional, la cual es propicia para el transporte de los insumos, las autopartes para el ensamblado así como de las exportaciones de los vehículos terminados.

4.4.2.1. Salario y aguinaldo

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) muestra que de 2005 a 2015, el pago de salarios por hora, expresados en dólares, de la industria manufacturera y de la industria automotriz, han permanecido estancados. El Cuadro 13 refleja lo dicho, incluso, los salarios de la industria automotriz tienen un descenso, de 3.05 a 2.68 dólares la hora.

Estos datos respaldan las políticas económicas enfocadas a contrarrestar la LTDTG pagando a la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Cuadro 13

SALARIO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
<i>Dólares por hora</i>		
año	SALARIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	SALARIO EN LA FABRICACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE
2005	2.66	3.05
2006	2.81	3.20
2007	2.49	2.80
2008	2.60	2.96
2009	2.25	2.61
2010	2.45	2.76
2011	2.58	2.90
2012	2.58	2.87
2013	2.75	3.08
2014	2.78	3.08
2015	2.43	2.68

Fuente: SCN, INEGI.
 Nota: 2005 y 2006 pertenecen a las series que ya no se actualizan del SCN, INEGI. 2007-2015 se encuentran en el SCN, INEGI.

El concepto de salario para LFT es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo; puede fijarse por unidad de tiempo, por unidad de obra, por comisión, a precio alzado o de cualquier otra manera. A salario igual, desempeñado en puesto, jornada y condiciones de eficiencia, también iguales, debe corresponder salario igual. Tienen derecho al pago de aguinaldo, el cual se debe cubrir antes del día veinte de diciembre y ser equivalente a por lo menos quince días de salario o la parte proporcional si no han cumplido un año de servicio. Así como una serie de prestaciones sociales tales como la seguridad social en salud, entre otras (LFT, 2006).

En Volkswagen, Puebla, los años a revisar de los CCT son 1992 y 2013. El salario medio diario (SMD)⁴⁹ a precios corrientes para 1992 era de \$44 202, es decir, aproximadamente unos \$442 pesos diarios con la devaluación que se presentó en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). El tabulador de este CCT de 1992 se formaba de sólo siete categorías y la brecha del salario más alto y más bajo era de 141

⁴⁹ El salario medio diario es el cálculo realizado con base en los contratos colectivos de trabajo, realizando un promedio del salario diario de las categorías del tabulador de la empresa.

(cifra con devaluación). En la revisión del año 2013, las categorías aumentaron a 23 y el salario medio diario fue de \$402 pesos corrientes y la brecha salarial⁵⁰ de 502 pesos. Cada año se pagan por concepto de aguinaldo 54 días de salario tabulado al trabajador y además el anticipo de utilidades de 14 días de salario tabulado. En 2013 el Sindicato Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz Volkswagen (SITIAVW), logró un incremento salarial directo y también en las prestaciones del 5%; destaca el apoyo para la adquisición de útiles escolares, servicio de comedor y vales de despensa. El corporativo firmó dicho acuerdo para evitar la huelga y generar un ambiente propicio para la producción del nuevo Golf en 2014.

El Ford Cuautitlán ha sufrido cambios notables a partir de la década de los ochentas, tales modificaciones provocaron el descontento entre los trabajadores y se llegó al cierre de la misma; por lo que, en 2008 se decidió liquidar el viejo CCT e indemnizar a los trabajadores en diciembre de ese año. Entre las modificaciones más importantes que se pueden apreciar, comparando el antiguo CCT con el nuevo, es en el tabulador de salarios que contaba con tres clasificaciones: i) operador general, ii) especialista y iii) técnico general; las cuales han pasado a ser una sola categoría técnico universal, esto denota que el operador automotriz debe tener un conocimiento del proceso productivo universal, es decir, que pueda tener movilidad interna para cubrir necesidades de ensamble en la planta, con esta nueva figura en el CCT se aprecia la flexibilidad laboral de la organización del trabajo. En comparación con los contratos que existen en esta industria, éste se revisa cada dos años (su primera revisión fue en 2012) donde de 2010 a 2012 sólo se modificó el salario. Es importante mencionar, que después de esta reestructuración, la contratación del personal, también se flexibilizó, ahora se puede contratar al personal de acuerdo a las actividades que requiere la empresa, que pueden ser por proyecto, es decir, temporal; por jornada reducida, el periodo de prueba por trabajador son 30 días. Esta práctica se facilita ya que el tabulador de Ford Cuautitlán está determinado por hora trabajada y no por día trabajado.

⁵⁰ La brecha salarial es la diferencia del que gana más y del que gana menos, representa la desigualdad de pagos entre los empleados; el aumento de las categorías muestra un grado mayor de especialización.

La modificación de los salarios de Ford Cuautitlán de 2001 a la última revisión del CCT 2012, expone el aumento de tan sólo 52 pesos, es decir, de ser el salario medio diario 223 pesos en el CCT de 2001-2003 pasó a ser de 276 pesos en la revisión de 2012-2014. Al pago de aguinaldo le corresponden 31 días de salario, se otorga al trabajador la primera semana de diciembre (23 días menos que la Volkswagen de Puebla).

En Ford, Chihuahua, el pago de salarios en esta planta son pagados por hora y los puestos se dividen en operador general y técnico operativo. En los CCT de 2006 y 2008-2010⁵¹, las categorías de operador general así como de técnico operario, son siete; el SMD de 2006 es de 257.86 pesos y de 2008-2010 de 267.89 pesos. En el CCT de 2013, las categorías se modificaron, se añadieron tres en el operador general, el SMD es de 296.94 pesos. Se aprecia que el fútil aumento salarial durante siete años (2006-2013) solamente es de 39 pesos, tan sólo un 13.16%, mientras que el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) registró un promedio aproximado de 30.7% (INEGI, 2017). Por tanto, se puede observar el descenso del salario en esta planta armadora. El concepto de aguinaldo se modificó en la revisión de 2008-2010, de 43 a 44 días al año. Así mismo, se observa que para subir de categoría en las distintas funciones de la empresa, se requiere de asistencia y puntualidad perfecta⁵², además, de la capacitación necesaria para cubrir el siguiente puesto. Para la revisión al CCT en 2013 se modificaron las divisiones de los trabajadores en las categorías de operador general y técnico operatorio.

⁵¹ No hubo modificaciones del CCT sino hasta 2013, es por ello que se tomó el periodo completo.

⁵² La asistencia y puntualidad perfectas hacen referencia a cumplir en un 100% los días de trabajo, en el caso de la asistencia es independientemente de las prestaciones laborales referidas a los días de descanso; respecto a la puntualidad pueden utilizar los minutos de tolerancia que dicta el contrato colectivo de trabajo (STPS, 2000).

Cuadro 14

Promedio salarial diario (salario en pesos)	
Planta	Promedio salarial
Nissan Civac	419.29
VW Puebla	398.39
Chrysler Toluca	344.87
Chrysler Ramos Arizpe	340.46
General Motors toluca	321.93
Ford Hermosillo	304.80
Toyota Tijuana	294.18
Ford Cuautitlán	288.79
General Motors Ramos Arizpe	269.63
Chrysler Saltillo	254.23
Honda El salto	245.78
Nissan Aguascalientes	225.42
General Motor SLP	217.32
Promedio general	305.91
Fuente: Covarrubias, 2013.	

Cuadro 15

Salarios medios diarios de la industria automotriz				Personal ocupado en la industria automotriz			
<i>pesos 2003=100</i>				<i>personas</i>			
<i>Años censales</i>				<i>Años censales</i>			
	1992	Total	Obreros Empleados		1992	Total	Obreros Empleados
Industria Automotriz	347	252	735	Industria Automotriz	380,708	305,800	74,908
Ensamble	643	491	1142	Ensamble	59,958	46,020	13,938
Autopartes	292	209	642	Autopartes	320,750	259,780	60,970
	1994	Total	Obreros Empleados		1994	Total	Obreros Empleados
Industria Automotriz	351	258	736	Industria Automotriz	338,057	272,144	65,913
Ensamble	616	459	1098	Ensamble	49,737	37,518	12,219
Autopartes	306	226	654	Autopartes	288,320	234,626	53,694
	1998	Total	Obreros Empleados		1998	Total	Obreros Empleados
Industria Automotriz	359	167	457	Industria Automotriz	230,712	179,674	48,881
Ensamble	605	241	642	Ensamble	50,551	38,825	11,719
Autopartes	289	146	399	Autopartes	180,161	140,849	37,162
	2003	Total	Obreros Empleados		2003	Total	Obreros Empleados
Industria Automotriz	288	146	445	Industria Automotriz	495,476	405,571	87,586
Ensamble	662	307	884	Ensamble	41,727	32,418	9,265
Autopartes	254	132	394	Autopartes	453,749	373,153	78,321
	2008	Total	Obreros Empleados		2008	Total	Obreros Empleados
Industria Automotriz	290	162	483	Industria Automotriz	457,517	387,890	66,957
Ensamble	582	259	694	Ensamble	45,177	33,772	11,383
Autopartes	258	153	439	Autopartes	412,340	354,118	55,574

Fuente: INEGI. La industria automotriz en México 1995-2013.

El Cuadro 15 muestra el cálculo de salarios medios diarios⁵³ de la industria automotriz de Censos Económicos elaborados por INEGI, a excepción de 1992 que es una Encuesta Industrial. Se puede observar en los obreros de ensamble que en 1992 el salario medio diario era de 491 pesos, para el 2008 se redujo hasta 259 pesos, un descenso de 232 pesos. De igual manera, se puede notar que el número de obreros en el ensamble de la industria automotriz también ha ido disminuyendo mientras que los obreros contratados por las empresas proveedoras -autopartes- han crecido, los cuales respecto a su salario medio diario es aproximadamente la mitad en comparación a un obrero de ensamble.

4.4.2.2. Prestaciones: seguridad social, bonos de productividad y horas extras

En Volkswagen, Puebla, los años a revisar de los CCT son 1992 y 2013. En el contrato de 1992 sólo se menciona que el tiempo extra se remunera en un 100%, en la revisión del 2013, sólo si excede de 9 horas, en 200%. Para jornada laboral se otorga un día de descanso, sábado o domingo, y si se trabaja el sábado corresponde una prima del 35% del salario; en caso de que el descanso fuese en domingo y lo trabajase compete un 45%. En las prestaciones en el CCT de 1992 y su revisión de 2013 se da premio por puntualidad y asistencia mensual así como anual, en este último se otorgan 29 días por 10 premios mensuales, 30 días por 11 premios mensuales y 35 días por 12 premios mensuales de salario tabulado.

Cuando se cubre tiempo extra se les proporciona a los trabajadores servicio de transporte, además de una pausa mientras se labore en este. Existe la opción de una pausa para enfriamiento a los que trabajen en fundición y templado. Se otorgan permisos de faltas sin goce de salario; al igual que con salario, estos son: por matrimonio 5 días, más una ayuda de 45 mil pesos más un día de salario tabulado; por nacimiento 2 días, más 30 mil pesos para ropa del bebé; permiso para deportes hasta 5 días siempre y cuando el trabajador esté inscrito en tres selecciones, es decir, equipos deportivos. También hay afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), seguro de vida, el que asciende

⁵³ Los salarios medios diarios se calcularon a partir del total del pago al personal ocupado entre el personal ocupado, y dividido en los 365 días del año. Para cada rubro y para cada año de estudio.

a tres meses de salario tabulado, más veinte días por cada año de antigüedad de salario tabulado; y de incapacidad que, en caso de ser total será de un millón de pesos pago por enfermedad. Para el CCT de 1992 y 2013, se les entrega a los trabajadores ropa de trabajo, cien becas de 1 500 pesos para aquellos trabajadores que estén estudiando; cuentan con caja de ahorro, transporte gratuito con rutas que fijará el sindicato, servicio de comedor y vales de despensa (3 mil pesos mensuales para el contrato de 1992 y de 2 mil 435.73 para la revisión de 2013).

En la Ford, Cuautitlán, las prestaciones, se cuenta con remuneraciones de carácter extraordinario, por ejemplo, bonos del 25% sobre el salario tabulado, a quienes trabajen sábado o domingo y el bono por compromiso operativo que es de puntualidad y asistencia perfecta, se les da trimestralmente 5 mil pesos. También como parte de las prestaciones, se les otorga a los trabajadores un seguro de vida, permisos con goce de salario, anualmente se entregan al trabajador tres pantalones, tres camisas y un par de zapatos.

En Ford, Chihuahua, las prestaciones de los CCT corresponde a los permisos, se otorgan con goce de salario; 7 días por defunción de conyugue, 6 días por defunción de hijos, 4 días por defunción de padres y 4 días por defunción de hermanos; fuera de Chihuahua por fallecimiento 2 días y por alumbramiento un día. También contemplan ayuda en sepelios de cónyuge, hijos, padres, hermanos y del mismo trabajador; fomento de actividades culturales y deportivas; becas para los hijos de trabajadores; seguro de vida; y en el otorgamiento al sindicato de 800 mil pesos para eventos y regalos de fin de año, el cual se modificó en la revisión de 2008-2010, y asciende a 1 millón de pesos; lo demás ha permanecido constante. Existe un bono por compromiso operativo, es decir, asistencia perfecta anual, consiste en el pago de 675 pesos en la segunda semana de enero, abril, julio y octubre, este bono sólo se obtiene con asistencia y puntualidad perfecta, se resalta porque en las revisiones al contrato se señala que el trabajador no puede retirarse de su puesto de trabajo al concluir su jornada laboral sino hasta que llegue su remplazo, reportando al siguiente trabajador en turno si no llegara a la hora puntual para trabajar. Al anterior trabajador no se le pagará como tiempo extra las horas que cubre a su remplazo.

CONCLUSIONES GENERALES

Al exponer la teoría del valor-trabajo de Marx, la cual postula que el valor de una mercancía es el tiempo de trabajo transferido a ella en el proceso productivo por la fuerza de trabajo, se pudo determinar que el salario se establece de acuerdo al tiempo de trabajo socialmente necesario transferido a los medios de vida indispensables que necesita el obrero para su reproducción.

A partir de esto, de manera teórica, se expone que en el trabajo asalariado, correspondiente al sistema capitalista, el obrero no sólo produce sus medios de vida necesarios, sino que solamente una parte de la jornada laboral es la correspondiente al salario y lo que resta de la jornada es el trabajo no pagado que se apropia el capitalista.

Pero el capitalista está siempre en la búsqueda de adquirir más trabajo no pagado, es decir, de más plusvalía; la competencia entre éstos por vender más a menos costos han propiciado el desarrollado de la plusvalía absoluta, plusvalía relativa y plusvalía extraordinaria.

La competencia capitalista también ha provocado que el trabajo se subsuma al capital. El proceso de productos artesanales se ha dividido, el artesano pasó a ser un trabajador libre, a elaborar solo una parte del producto, subsumiéndose formalmente al capital. Junto con el desarrollo de las fuerzas productivas, sobre todo el avance tecnológico, provoca que el trabajador ya no conozca toda la elaboración sino sólo una parte, es decir, la subsunción real de su trabajo al capital se hace presente.

La contradicción de disminuir el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías y así extraer más plusvalor del trabajador conlleva a la inevitable ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia; el aumento en la composición orgánica del capital disminuye las ganancias. En este trabajo se abordan principalmente, la reducción del salario por debajo de su valor, mostrando aspectos de la elevación del grado de explotación y el abaratamiento de los elementos del capital constante como causas que contrarrestan la tendencia.

Las instituciones sobre las que se rigen las relaciones sociales de producción son el Estado, las organizaciones de trabajadores y las organizaciones patronales. Sin estas no habría pugna entre trabajo y capital, es decir, los trabajadores quedarían completamente vulnerables al desarrollo capitalista.

De manera teórica la flexibilidad se puede dividir en tres grandes rubros:

- Flexibilidad en la producción: depende principalmente del modelo adquirido para la producción así como del nivel tecnológico, es decir, del grado de desarrollo de las fuerzas productivas -principalmente las técnicas-. Involucra procesos de transición y aplicación del fordismo al postfordismo, tales como la especialización flexible, las cadenas globales de valor, la división internacional del trabajo, la producción justo a tiempo, kanban, etc.
- Flexibilidad laboral: por cómo está distribuido el proceso productivo internamente. La manera en que se organizan a los trabajadores en el proceso productivo para incrementar la productividad, como los grupos de trabajo, la calidad total, las herramientas de control estadístico del proceso, entre otras; lo que presenta para el trabajador un cambio en la forma personal de vender su fuerza de trabajo, sus cualidades en la producción deben de desarrollarse y convertirse en un obrero polivalente, capaz de desempeñarse en más de una tarea del proceso productivo.
- Flexibilidad institucional: es el cambio en el marco legal de la relación capital-trabajo, se modifican las leyes laborales para dar legalidad a la precariedad del trabajo, por ejemplo, reformas a los sistemas de seguridad social, a la contratación colectiva, lo que provoca un golpe fuerte a la organización de trabajadores y a los sindicatos.

En este sentido, la industria automotriz mundial se enfrentó al cambio de una relación laboral rígida a una flexible, la innovación tecnológica fue crucial para poder transitar y salir de la crisis del modelo fordista y dirigirse hacia el postfordismo. De 1979 a 1980 cambió el líder en producción, Estados Unidos pasó de contribuir en un 29% a un

22%, mientras Japón subía del 24% al 30% del total mundial, hasta 2009, cuando China se colocó en primer lugar con el 23% de participación mundial (Tarditi, 2000).

Así, de manera global, la industria automotriz estadounidense implemento la “producción de autos mundiales”, el armado del vehículo se realizaba en diferentes países para conformar “economías de escala”.

En esta estrategia estadounidense, México se incorporó en la última fase, en el ensamblado de vehículos a bajo costo. Para consolidar este plan, el gobierno mexicano fungió como facilitador de condiciones, para empezar, se aceptó cambiar el modelo económico, de sustitución de importaciones al modelo de industrialización orientada a la exportación, se puede ubicar con la firma en 1986 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), donde se otorgaron facilidades legales a la inversión extranjera directa, principalmente a industrias intensivas en capital y tecnología, dentro la industria automotriz. Así se transitó del modelo de sustitución de importaciones al modelo de industrialización orientada a la exportación.

La industria automotriz reestructuró la producción con la adopción de nuevas tecnología y máquinas-herramientas, se relocalizó geográficamente y con esto se redujo el costo de transporte hacia Estados Unidos (la industria se mudó, del centro hacía el Bajío y el Norte del país), además, se aprovechó esto para cambiar también la organización laboral, modificar los contratos colectivos de trabajo, disminuir el salario y atomizar las organizaciones obreras y sindicatos auténticos.

La consultora KPMG's, en su reporte Competitive Alternatives 2008 y 2014, reveló un índice de costos de manufactura en autopartes y de manufactura, respectivamente. Para 2008 México fue primer lugar, con un índice de 81, contra 100 de Estados Unidos (EU) y 115.2 de Japón. Es decir, es 19 por ciento más barato producir en México que en EU y 15.2 por ciento más caro producir en Japón. Para 2014 México siguió siendo el país con costos de producción manufacturera más barata, 11.5 por ciento más barato que EU.

La incorporación de nueva tecnología⁵⁴ en la industria automotriz modificó la composición orgánica del capital, esto significa una disminución en la transferencia de valor y a su vez menos plusvalía que provoca una caída en la tasa de ganancia. Esta tasa de ganancia no se refleja de manera absoluta en los ingresos automotrices, se encuentra en la relación social de producción y en la teoría del valor-trabajo, la cual expone que el trabajador es el único capaz de transferir y al mismo tiempo generar valor. Por ser el valor una relación social, es decir, entre individuos, las máquinas nunca podrán entrar en esta dinámica de creación de valor, o bien, de explotación del trabajo. Es por ello que, existe esta contradicción en el aumento de la composición orgánica del capital.

Es por eso que la flexibilidad laboral es crucial en la producción automotriz, el aumento de la plusvalía relativa (incremento en la explotación del trabajador) y la disminución del salario por debajo de su valor son la clave para que las ganancias de las empresas automotrices contengan esta tendencia.

El salario -en dólares por hora- correspondientes a la fabricación de equipo de transporte -ensamble-, presentado por el INEGI en el SCN, presenta un descenso, de 3.05 en 2005 a 2.68 dólares por hora en 2015 (Cuadro 13).

En el cálculo del salario medio diario en la industria automotriz, los datos mostraron la tendencia a la baja. Para los obreros de ensamble disminuyeron en un 52.7 por ciento entre 1992 y 2008; de 491 descendió a 259 pesos al día (INEGI, 2016).

Este proceso de transformación económica va encadenado a la política estatal. Para el caso de la industria automotriz, se observó la falta de claridad de la política industrial en cada Plan Nacional de Desarrollo (PND), en los sexenios de Vicente Fox, Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto. En cambio, se presenta como una *estrategia*, en especial en el sector automotriz. Con el *Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal* (2003), se promueve la inversión extranjera. Así mismo, en el PND 2007-2013, se propone el objetivo de potenciar la productividad y competitividad

54 Haciendo referencia a la *tecnológica dura*, significa en muchos casos la introducción de maquinaria y equipo que no es de última generación en términos internacionales; la difusión de equipo microelectrónico o bien de control automático computarizado es escasa. (De la Garza Toledo, 2000^a: 150-151).

de la economía mexicana con la construcción de polos de desarrollo e incentivos fiscales. La Secretaría de Economía lanzó el *Programa Estratégico de la Industria Automotriz 2012-2010*, con el objetivo de integrar estrategias y políticas que impulsen el sector terminal, de autopartes y de componentes. Haciendo de México uno de los lugares preferidos para la manufactura de vehículos.

Las políticas neoliberales han dado frutos, este marco económico y jurídico da pie a controlar el sector automotriz en el aspecto laboral. En el 2012 se logró concretar la reforma a la Ley Federal de Trabajo de 1971, recomendación de la OCDE y del BM, así como de la COPARMEX y el Consejo Coordinador Empresarial. Esta reforma laboral de 2012, legalizó el *outsourcing*, flexibilizó las formas de contratación y despido, incorporó la contratación por hora, limitó el pago a salarios caídos a solo un año, amplió los periodos de prueba, introdujo nuevas restricciones al derecho de huelga y a la libertad de organización sindical (Bensusán, 2013).

La intervención estatal en el mercado de trabajo, reformando la ley laboral, así como la participación de los seudosindicatos, tienen el control de los acuerdos entre el capital y el trabajo, negociando con las armadoras contratos colectivos de protección patronal (CCPP) con el pretexto de otorgar a los empresarios certidumbre en su inversión, evitando conflictos laborales. La planta Ford que hasta el 2016 estaba en construcción, firmó CCPP con el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Automotriz.

Así pues, lo mostrado en este trabajo da cuenta de cómo los salarios van a la baja y no hay una organización obrera que tenga la fuerza suficiente para defenderlos y luchar por la calidad de vida y reproducción de la fuerza de trabajo. Lo que se tiene hasta ahora es resultado de una lucha de muchos años, no sólo aquí en México, sino de toda América, la atomización de los trabajadores, la fractura de la identidad obrera con apoyo de la violencia estructural, ha ocasionado que haya cierto conformismo y se acepten las condiciones precarias de trabajo.

Cabe mencionar que, este trabajo de investigación contiene elementos generales para comprender la dinámica de la flexibilidad, a lo largo su realización se observó que la flexibilización está presente en diversos niveles y espacios sociales y económicos,

además, abarca diversos aspectos de un punto de transformación que comenzó con la crisis de los años setentas. Se trató de exponer a la flexibilización laboral como uno de estos elementos económicos que participan en la transición al postfordismo. Por tanto, este trabajo sólo apunta a una exposición conceptual y un caso de estudio como un acercamiento a su entendimiento. Queda pendiente ahondar y construir con más detalle la flexibilidad, principalmente porque hace falta delimitar y conceptualizar de una manera más precisa y concreta este proceso.

Bibliografía

- Aglietta, M. (1976). *Regulación y crisis del capitalismo*. Madrid: Siglo XXI.
- Álvarez, Y. (2016). *EL SALMON CONTRACORRIENTE*. Recuperado el 10 de Agosto de 2016, de <http://www.elsalmoncontracorriente.es/?Zapatistas-tratados-de-libre>
- AMIA. (2016). *AMIA*. Recuperado el 22 de Agosto de 2015, de Asociación Mexicana de la Industria Automotriz A.C.: <http://www.amia.com.mx/expregion.html>
- Andrade, D. (29 de Abril de 2017). *Economía y Finanzas Internacionales*. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/20-economias-de-escala>
- Anzil, F. (2012). *Ecolink*. Recuperado el 2017 de Abril de 05, de <http://www.econlink.com.ar/utilidad/funcion>
- Arancibia, F. F. (2011). Flexibilidad laboral: elementos teórico-conceptuales para su análisis. *Revista Ciencias Sociales*(26), 39-55.
- Arteaga, G. A. (2003). *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México* (Primera Edición ed.). México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- AUTODESK. (31 de Mayo de 2017). *AUTODESK*. Recuperado el 31 de Mayo de 2017, de ¿Qué es CAD/CAM?: <https://www.autodesk.mx/solutions/cad-cam>
- Bayón, M. C. (1997). *El sindicalismo automotriz mexicano frente a un nuevo escenario: una perspectiva desde los liderazgos* (Primera Edición ed.). México: Juan Pablos Editor.
- BBC, M. (6 de enero de 2017). *BBC Mundo <Ford, General Motors, Toyota: por qué Donald Trump es tan hostil con los fabricantes de automóviles>*. Recuperado el 6 de enero de 2017, de <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38525795>
- Bellisario, A. K. (2001). Territorio y economía: La teoría de la especialización flexible. *Revista de Geografía Norte Grande*, 43-56.
- Bensusán, G. (2013). *Reforma laboral, desarrollo incluyente e igualdad en México*. México: CEPAL.
- Bensusán, G., & Gómez, W. (2014). ¿Puede la reforma laboral de 2012 mejorar la calidad de los empleos de la Industria Automotriz en México? Restricciones en el futuro inmediato. En *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI. Reestructuración y Catching Up* (págs. 217-246). México: Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

- Bresciani, L. P. (1996). *Os desejos e o limite. Reestruturação industrial e ação sindical no complexo automotivo brasileiro*. San Pablo: Mimeo.
- CAM. (2010). *Reporte de investigación número 86*. México: Centro de Análisis Muntidisciplinario.
- Cámara, J. J. (2004). *claseshistoria*. Recuperado el 15 de febrero de 2015, de www.claseshistoria.com
- Catalano, A. y. (1992). Relaciones laborales y sociología del trabajo: A la búsqueda de una confluencia. *Sociedad*, 1(1), 26-59.
- CEFP. (15 de Diciembre de 2015). *Centro de Estudios de las Finanzas Públicas*. Recuperado el 30 de Abril de 2017, de Inflación Anual, 1980 - 2015: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:ftU_ZmjtbJoj:www.cefp.gob.mx/intr/e-stadisticas/esta27.xls+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=mx
- CEFP, C. d. (Diciembre de 2006). *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*. Recuperado el 31 de Mayo de 2016, de <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0962007.pdf>
- Cobos, G. C. (6 de Marzo de 2006). *Presidencia de la República: La industria automotriz se ha consolidado como un pilar fundamental*. Recuperado el 23 de Agosto de 2016, de <http://fox.presidencia.gob.mx/actividades/?contenido=23851>
- CONEVAL. (2012). *Construcción de las líneas de bienestar*. Recuperado el 02 de Marzo de 2017, de http://www.coneval.org.mx/Informes/Coordinacion/INFORMES_Y_PUBLICACIONES_PDF/Construccion_lineas_bienestar.pdf
- Covarrubias, V. A. (2014). *Explosión de la industria automotriz en México: De sus encadenamientos actuales a su potencial transformador*. México: Friedrich Ebert Stiftung México.
- Chávez, R. P. (Mayo-Agosto de 2001). Flexibilidad en el mercado laboral: orígenes y concepto. *Aportes*, VI(17), 57-74.
- De Buen, U. C. (2013). *Reconversión de los contratos colectivos de protección patronal*. México: Friedrich Ebert Stiftung México.
- De la Garza Toledo, E. (1996). Los ciclos del movimiento obrero en México. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2(2), 127-162.
- De la Garza Toledo, E. (3 de Diciembre de 1997b). *sgpwe.izt.uam.mx*. Recuperado el 29 de Abril de 29, de sgpwe.izt.uam.mx: <http://sgpwe.izt.uam.mx/pages/egt/congresos/sindprodflex.pdf>

- De la Garza Toledo, E. (2000a). La flexibilidad del trabajo en América Latina. En E. d. Toledo (Ed.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (págs. 148-178). México: Fondo de Cultura Económica.
- De la Garza Toledo, E. (2000b). La construcción socioeconómica del mercado de trabajo y la reestructuración productiva en México. En *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina* (págs. 11-48). Buenos Aires: CLACSO.
- De la Garza Toledo, E. (2001). El regulacionismo. En E. T. De la Garza, *La formación socioeconómica neoliberal: debates teóricos acerca de la reestructuración de la producción y evidencia empírica para América Latina* (págs. 40-45). México: Plaza y Valdés.
- De la Garza Toledo, E. (2001). Las transiciones políticas en América Latina, entre el corporativismo sindical y la pérdida de imaginarios colectivos. En CLACSO (Ed.), *Los sindicatos frente a los procesos de transición política* (págs. 9-24). Buenos Aires, Argentina: CLACSO. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- De la Garza Toledo, E. (2010). El modelo económico neoliberal y los límites de las configuraciones productivas en México. En *Trabajo y modelos productivos en América Latina* (págs. 53-102). Buenos Aires: CLACSO.
- De la Rosa, T. (11 de febrero de 2016). *Economíahoy.mx* <Automotriz, 'misión cumplida': tenemos los salarios más bajos>. Recuperado el 06 de noviembre de 2016, de <http://www.economiahoy.mx/economiahoy/opinion/noticias/7345841/02/16/Automotriz-mision-cumplida-tenemos-los-salarios-mas-bajos.html>
- Delgado, S. (26 de Enero de 2007). *noroeste.com*. Recuperado el 23 de Agosto de 2016, de <http://www.noroeste.com.mx/publicaciones.php?id=239911>
- diariocritico. (11 de Agosto de 2016). *diariocritico*. Recuperado el 11 de Agosto de 2016, de Origen del 1 de mayo: ¿por qué el día de los trabajadores se celebra en esta fecha? ¿Qué conmemora?: <http://www.diariocritico.com/origen-del-1-de-mayo-dia-de-los-trabajadores>
- Diputados, C. d. (30 de 05 de 2001). *Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2015, de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd.htm>
- Diputados, C. d. (Octubre de 2002). *Centro de Estudios de las Finanzas Públicas*. Recuperado el 08 de Febrero de 2015, de Análisis Económico y Fiscal del Sector Automotor de México, 1990-2001: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0312002.pdf>

- Diputados, C. d. (12 de Junio de 2015). *Ley Federal del Trabajo*. Recuperado el 26 de Mayo de 2016, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf
- DOF. (24 de Enero de 1990). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 29 de Abril de 2017, de Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4642383&fecha=24/01/1990
- DOF, D. O. (11 de Noviembre de 1989). *Secretaría de Gobernación*. Recuperado el 17 de Enero de 2015, de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4837456&fecha=11/12/1989
- DOF, D. O. (16 de Diciembre de 2013a). *Secretaría de Gobernación*. Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5326479&fecha=16/12/2013
- DOF, D. O. (16 de Diciembre de 2013b). *Secretaría de Gobernación*. Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5326479&fecha=16/12/2013
- Domínguez, L., & Flor, B. (1998). La industria mexicana ante la nueva competitividad. En L. Domínguez, & B. Flor, *Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana* (págs. 15-31). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Ecomoto.esr. (2016). *Ecomotor.es*. Recuperado el 2 de diciembre de 2016, de <http://www.economista.es/ecomotor/motor/noticias/7949583/11/16/Donald-Trump-amenaza-a-la-industria-automovilistica-Ford-Toyota-o-Volkswagen-entre-los-perjudicados.html>
- Economía, S. d. (12 de Mayo de 2003). *Secretaría de Economía*. Recuperado el 25 de Mayo de 2016, de <http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/D26.pdf>
- Economía, S. d. (01 de Marzo de 2012a). *Monografía de la Industria Automotriz*. Recuperado el 26 de Junio de 2015, de http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Monografia_Industria_Automotriz_MARZO_2012.pdf
- Economía, S. d. (2012b). *Programa Estratégico de la Industria Automotriz*. Recuperado el 16 de Mayo de 2016, de http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/pia_ok.pdf
- Economía, S. d. (s.f.). *SIICEX*. Recuperado el 20 de Enero de 2015, de Evolución del Comercio Exterior de México:

- <http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/Pagina%20principal/EVOLUCION%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>
- Echeverría, B. (8 de Agosto de 2000). *bolivare.unam*. (UNAM, Ed.) Recuperado el 3 de Mayo de 2015, de La tecnología del capital:
<http://www.bolivare.unam.mx/traduccion/Marx,%20La%20tecnologia%20del%20capital.pdf>
- elespazio. (2013). *El Espazio*. Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de
<http://www.elespazio.com/>
- Engels, F. (2005). *El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre* (14ª ed.). México: Ediciones Quinto Sol.
- Fernández, M. (15 de Diciembre de 2014). *KPMG en México*. Recuperado el 27 de Agosto de 2016, de <https://www.kpmg.com/MX/es/Sala-de-Prensa/KPMG-Medios/Documents/2014/Diciembre/PDF/15122014-MeXICO-ATRAE-INVERSIoN-JAPONESA-topmanagement-com-mx.pdf>
- Forza, C. (1996). Work organization in lina production and traditional plants. What are the. *International Journal of Operations and Production Management*(16), 42-62.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9.
- Gómez, S. (23 de Febrero de 2017). *UNIVISIONNOTICIAS*. Recuperado el 23 de Febrero de 2017, de Agua y aire limpios son algunas de las emisiones de esta fábrica de camiones: <http://www.univision.com/noticias/ford/agua-y-aire-limpios-son-algunas-de-las-emisiones-de-esta-fabrica-de-camiones>
- González, J. d. (Abril de 2013). *Reforma Laboral: Algunos Apuntes para el análisis legislativo*. Recuperado el 2016 de Agosto de 31, de Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública:
<http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/304189/1016663/file/Reforma-laboral-docto148.pdf>
- González, M. C. (2006). Flexibilización de las relaciones laborales. Una perspectiva teórica postfordista. *Gaceta Laboral*, 12(1), 33-68.
- González, M. L. (2002). *La industrialización en México* (Primera Edición ed.). México: Instituto de Investigaciones Económicas UNAM.
- Guillén, A. (2012). México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington. *Estudios Avanzados*, 26(75), 19.
- Gutiérrez, A. A. (1982). *Los trabajadores de la industria automotriz en México*. Recuperado el enero de 2017, de <file:///C:/Users/Laura/Downloads/36229-87926-1-PB.pdf>

- Harvey, D. (2007). La acumulación por desposesión. En *El nuevo imperialismo* (pág. 170). Madrid, España: Akal.
- Harvey, D. (2008). Las teorías de la transición. En *La condición de la posmodernidad* (págs. 197-212). Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Ibarra C., M. A., & González T., L. A. (2010). La flexibilidad laboral como estrategia de competitividad y sus efectos sobre la economía, la empresa y el mercado de trabajo. *Contaduría y Administración*, 33-52.
- ILO. (19 de Abril de 2017). *Sector informal*. Recuperado el 19 de Abril de 2017, de http://www.ilo.org/actrav/areas/WCMS_DOC_ATR_ARE_INF_ES/lang--es/index.htm
- Illich, I. (1978). *Energía y equidad*. México: Posadas S.A.
- INEGI. (2000). *ABC de las Cuentas Nacionales*. Recuperado el 26 de Mayo de 2016, de <http://herzog.economia.unam.mx/lecturas/423.pdf>
- INEGI. (2012). *La Industria Automotriz en México*. México: INEGI.
- INEGI. (2013). *La Industria Automotriz en México*. México: INEGI.
- INEGI. (2014). *La Industria Automotriz en México*. México: INEGI.
- INEGI. (2016). *INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales*. Recuperado el 14 de Octubre de 2016, de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI. (3 de Junio de 2017). *Calculadora de inflación*. Recuperado el 3 de Junio de 2017, de INEGI: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/indiceprecios/CalculadoraInflacion.aspx>
- Invernizzi, N. (2004). La industria automovilística. En *Flexibles y disciplinados Los trabajadores brasileños frente a la reestructuración productiva* (págs. 95-140). México: Miguel Ángel Porrúa.
- KPMG. (2014). *Competitives Alternatives 2014*. Recuperado el 22 de Enero de 2015, de <https://www.kpmg.com/Ca/en/industry/ConsumerMarkets/Documents/2014-compalt-execsum-fc-en.pdf>
- KPMG's. (2008). *Competitive Alternatives*. Canada: KPMG.
- LFT, C. d. (17 de Enero de 2006). *Ley Federal del Trabajo*. Recuperado el 18 de Octubre de 2014, de <file:///C:/Users/Laura/Downloads/2LeyFeddelTrabajo.pdf>
- Lipietz, A. (1994). El posfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo. Buenos Aires: Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo PIETTE.

- Márquez, M. G. (Julio de 2012). Los sistemas de producción y la ergonomía: reflexiones para el debate . *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias*, 3(9), 49-60.
- Martínez, Á., & Pérez, M. (2002). La influencia de la producción ligera en el trabajo en equipo: Evidencias de la industria auxiliar de automoción. España, Vigo: II Conferencia de Ingeniería de Organización.
- Marx, K. (2003). *La guerra civil en Francia* (Primera Edición ed.). Madrid: Fundación Federico Engels.
- Marx, K. (2003). *Salario, precio y ganancia* (Primera Edición ed.). México: Fundación Federico Engels.
- Marx, K. (2005). El Capital Tomo I Vol. III. En K. Marx, *El Capital*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2005). *El Capital Tomo III Vol. VI* (16ª ed., Vol. VI). México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2007). *El Capital Tomo I Vol. I* (27ª ed.). México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2007). *El Capital Tomo I Vol. II* (27ª ed.). México: Siglo XXI.
- Marx, K., & Engels, F. (2011). *El Manifiesto del Partido Comunista*. México: Centro de Estudios Socialistas Carlos Marx.
- Mortimore, M., & Barrón, F. (2005). *Informe sobre la industria automotriz mexicana*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Muñoz, P. (11 de Julio de 2016). *La Jornada*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2016, de <http://www.jornada.unam.mx/2016/07/11/politica/015n1pol>
- Neffa, J. C. (2006). Evolución conceptual de la teoría de la Regulación. En E. D. Toledo (Ed.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques* (págs. 277-312). México: Anthropos.
- Nissan. (12 de Noviembre de 2013). *NissanNews.com*. Recuperado el 23 de Agosto de 2016, de <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/releases/nissan-inaugurates-all-new-aguascalientes-mexico-plant-building-on-a-reputation-for-quality-and-efficiency>
- Novick, M. (2000). La transformación de la organización del trabajo. En *Tratado latinoamericano de la sociología del trabajo* (págs. 123-147). México: Fondo de Cultura Económica.
- OECD.Stat. (31 de Enero de 2001). *OECD.Stat*. Recuperado el 26 de Agosto de 2016, de <https://stats.oecd.org/>

- OICA. (2015). *OICA*. Recuperado el 22 de octubre de 2016, de <http://www.oica.net/category/production-statistics/2015-statistics/>
- OICA, O. I. (2000). *OICA*. Recuperado el 22 de Enero de 2015, de <http://www.oica.net/>
- PROMEXICO. (2010). *México. La industria automotriz*. PROMEXICO.
- PROMEXICO. (01 de Junio de 2013). *Industria Terminal Automotriz*. Recuperado el 16 de Enero de 2015, de http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/69/2/130924_Diagnostico_automotriz_2013_ES.pdf
- PROMEXICO. (2015). *PROMEXICO. Sector Automotriz en México*. Recuperado el 26 de Agosto de 2016, de http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/auto_perfil_del_sector
- Ramírez, Z. (15 de Abril de 2015). *¿De verdad México es importante en la industria automotriz?* Recuperado el 25 de Agosto de 2016, de <http://www.forbes.com.mx/de-verdad-mexico-es-importante-en-la-industria-automotriz/#gs.gAQ5Wlg>
- República, P. d. (29 de Mayo de 2001). *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*. Recuperado el 22 de Septiembre de 2016, de <http://fox.presidencia.gob.mx/actividades/?contenido=1165>
- República, P. d. (28 de Mayo de 2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*. Recuperado el 22 de Septiembre de 2016, de <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/>
- República, P. d. (27 de Mayo de 2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*. Recuperado el 22 de Septiembre de 2016, de <http://pnd.gob.mx/>
- Robles, J. (2015). *Centro Social Obrero*. Recuperado el Febrero de 2015, de <https://centrosocialobrero.wordpress.com/los-contratos-de-proteccionun-producto-de-la-ley-federal-de-trabajo/>
- Ruíz, Á. G. (2013). La inédita Reforma Laboral mexicana de 2012. En S. d. Gobernación, *Reforma laboral, derecho del trabajo y justicia social en México* (págs. 85-114). México: SEGOB.
- Salazar, F. (2004). Globalización y política neoliberal en México. *El Cotidiano*, 20(126), 1-12.
- Schumpeter, J. A. (1944). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: FCE.
- Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Siglo XXI.

- STPS. (1 de Enero de 2000). *Contratos Colectivos de Trabajo*. Recuperado el 15 de Agosto de 2013, de <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/ConsultaContratos.asp?>
- STPS. (2014). *Secretaría del Trabajo y Previsión Social*. Recuperado el 15 de Octubre de 2014, de <http://www.gob.mx/stps>
- Tarditi, R. J. (2000). La crisis mundial de los '70 y los '80 observada a partir de la evolución de la producción automotriz. *Programa de Investigación Sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina*(23), 1-29.
- Velázquez García, L. (2204). Principales características de la reestructuración de la industria automotriz. *El Cotidiano*, 20(128), 124-133.
- Villareal, R. (2010). *De la industrialización tardía a la reestructuración*. México: Editorial Diana.
- Womack, J., Jones, D., & Roos, D. (1990). *The Machine that Changed the World*. New York: Rawson.