

Empresarios y sindicatos en México: posiciones...

Javier Rodríguez Lagunas

Este documento propone que en el análisis de coyuntura de los sujetos laborales en México (empresariales y sindicales), su relación está definida por un nivel de tensión que en cada momento puede transformarse en conflictividad, y que se explica por la ausencia de un proyecto compartido en relación con la modernización económica y productiva. Frente al proyecto salinista de modernización neoliberal, los corporativismos empresariales y sindicales no fueron capaces de promover líneas de acción inclusivas de manera amplia, de suerte que el proyecto transitó del consenso hacia la exclusión de parte importante de los actores empresariales y sindicales.

En las condiciones económicas y políticas de 1994 la tensión entre los actores laborales y el Estado, así como entre ellos, creció y se profundizó dada la crisis de las empresas, la limitación del consumo y el desempleo. En esta tesitura los corporativismos se fracturaron gravemente ante la imposibilidad de mantener un discurso de los beneficios en sus respectivos ámbitos.

Después de un sexenio marcado por un discurso estatal que señalaba la necesidad de la modernización económica, la liberalización de los mercados y la reestructuración productiva, frente al cual los principales sujetos laborales tomaron posiciones, así como sobre la viabilidad del programa económico del gobierno de Carlos Salinas de Gortari (csg), el año de 1994 no representó un momento de culminación sino de desilusión y desesperanza tanto por parte del empresariado como de los sindicatos corporativos que optaron por ser interlocutores positivos del discurso de la modernización así

como por favorecer el programa gubernamental en el cual encarnaba.

A partir de ese año, conjuntamente con tal fenómeno se dio una especie de viraje de las posiciones de los principales sujetos laborales, el cual eventualmente implicó un cambio en la interlocución política con el Estado mexicano. Además, previo a ese momento, otros agentes empresariales y sindicales se habían mostrado más bien renuentes, e incluso contrarios al proyecto francamente neoliberal del salinismo. Tanto el micro y pequeño empresario, así como parte del mediano, en diferentes momentos observaron que ese proyecto los marginaba o les planteaba expectativas que ya entrado el sexenio no se cumplían. En esa situación su contrariedad tomó cada vez más tintes de resistencia y oposición al proyecto económico de CSG. De otro lado, algunas organizaciones sindicales, en su mayoría de las consideradas como independientes (destacadamente el Frente Auténtico del Trabajo (FAT) y diversos sindicatos de industria) plantearon públicamente el carácter excluyente y hasta aniquilador del empleo, de la pequeña y mediana empresa nacional, así como de la propia estructura sindical del proyecto de CSG, lo que en muchos casos los llevó también a tomar posiciones de resistencia y de franca confrontación.

A estas posiciones empresariales y sindicales de oposición al proyecto gubernamental se sumaron, hacia 1994, las otras de contrariedad y desilusión con el proyecto de modernización del salinismo por parte de varias de las organizaciones corporativas tanto empresariales como sindicales, con lo que el proyecto salinista fue declinando en popularidad y en eficacia de objetivos trazados de desarrollo económico e incremento de los niveles de vida de los mexicanos.

En esa tesitura el problema que fue madurando a lo largo de 1994 —y que en mucho ya se había presentado en momentos anteriores— podría calificarse como de desgaste de los mecanismos de interlocución política y laboral del Estado frente a los principales sujetos laborales reconocidos (ver Teresa Inchaústegui, 1990), así como de profundización de la crisis de relación del propio Estado frente a los otros sujetos laborales que, por un lado conformaban una parte del engranaje corporativo de nuevo tipo y, por otro, expresaban el principal núcleo sindical de resistencia y oposición al proyecto neoliberal.

Si esta situación se presentó más crudamente para el Estado conforme avanzaba el año de 1994, también es cierto que se dio desde

un contexto claramente limitativo para los propios sujetos laborales en oposición, por cuanto, como parece verificable en los hechos, no plantearon proyectos alternativos ni generaron verdaderas y eficaces estrategias en el marco de confrontación con el Estado (cfr. Enrique de la Garza, 1994). Esa condición podría generar la impresión de que la situación reencauzaba las aguas de la confrontación, llevando a una situación que podríamos calificar de “paradójica estabilización”. Es decir, si bien era cierto que el nivel de interlocución y de convencimiento del proyecto de CSG tenía serios problemas, también parecía cierto que la falta de alternativas y de viabilidades por parte de los sujetos laborales de oposición al mismo proyecto limitaba, o hacía más difícil, el acceso a escenarios más fuertes de confrontación.

Sin embargo, los problemas de la interlocución política y laboral del Estado con sus interlocutores corporativizados reconocidos seguían presentes en el escenario de 1994 y a lo largo del año se manifestaban como el principal foco de crisis para la política de modernización del Estado, y para darle elementos de continuidad al proyecto de CSG.

Planteamos entonces que la crisis de la relación se manifestó principalmente en ese nivel, pues había más elementos para suponer que la recomposición de la relación se encontraba muy limitada al haberse provocado un desencanto y un disgusto empresarial corporativo que tensionó cada vez más la relación. De igual forma la tesitura de crisis del proyecto llevó al sindicalismo corporativo a cambios bruscos en sus posiciones que, pensamos, desató una crisis interna: al parecer ese sindicalismo empezó a tener todavía menor representatividad y su carácter de interlocutor válido podría cuestionarse seriamente.

A continuación plantearemos brevemente los principales enfoques del análisis sobre la situación de los sujetos sociales laborales en el marco de la modernización neoliberal; continuaremos con el examen de la coyuntura laboral exponiendo los aspectos más sobresalientes de la lógica de la modernización y la reestructuración productiva, con el fin de definir los campos más problemáticos y su estado actual, para terminar con el análisis de la coyuntura en cuanto a las posiciones de los sujetos sociales laborales, en donde pretendemos aportar elementos que ayuden a afianzar nuestro planteamiento.

Las interpretaciones de las relaciones laborales

Desde que csg impuso su discurso de modernización de la economía, de la política y también de las relaciones laborales, en aquella intervención del primero de mayo de 1990, cuando llamó a que las relaciones entre los sujetos laborales se dieran en el marco de lo que él llamó la “democracia industrial”, el debate entre la parte corporativa de los actores laborales, obvió los niveles de conflictividad existentes y planteó la necesidad de establecer ese tipo de relaciones propuestas amparadas en la noción salinista. Pero otra parte de los interlocutores laborales con el Estado, tanto los no corporativos como aquellos que buscaban “oxigenar” su relación con el Estado —sobre todo entre empresarios reticentes al modelo salinista de economía, por la evidencia de no haber sido contemplados entre los beneficiarios del mismo—, sólo vieron el alejamiento entre las palabras y los hechos y observaron que la “democracia industrial”, que en la práctica empezaba a traducirse en los convenios de productividad, se les imponía despóticamente desde la férrea conducción de la política laboral fareliana. Así, el panorama de la política laboral se bifurcaba entre las buenas intenciones y las prácticas del salinismo gobernante.

En ese contexto de tomas de posición de los sujetos laborales frente a la política laboral salinista, el análisis de los especialistas se orientó en parte por una discusión sobre el estado actual del corporativismo (crisis o relaboración); sobre la condición del sindicalismo ante la emergencia de un modelo de tipo neoliberal; sobre el desquiciamiento de las relaciones de poder, así como también sobre los mecanismos y circunstancias necesarios para una condición distinta de las relaciones laborales y de las relaciones de los sujetos laborales con el poder del Estado.

Los análisis recientes sugieren en lo general que las relaciones corporativas enfrentaron una situación difícil ante un modelo salinista que, por un lado, buscaba minimizar su fuerza política, a la vez que rearmar su diálogo político con las fuerzas tradicionales corporativas que no participaron activamente en las decisiones políticas, por lo menos en el ámbito laboral (como es el caso de la CROM, CROC y COR, sobre todo), y, por otro lado, ante la emergencia de un modelo laboral y productivo de corte neoliberal plantea el establecimiento de nuevas lógicas regulativas que, desde la ley, terminen por consolidar un puente tendiente a las nuevas relaciones laborales. En esa tesitura se habla de que las relaciones corporativas buscarán, en el

contexto de la modernización, su rearticulación final en la forma de un neocorporativismo que, sin embargo, no implica autonomismo y democracia de las organizaciones (como podría ser en el esquema del corporativismo social schmitteriano), sino un reacomodo de la articulación política que no dañara el dominio del Estado y la condición subordinada de los sujetos corporativos.

Hay razones para pensar que el objetivo de liberar los lazos corporativos resulta poco posible, toda vez que ellos no sólo habrían servido para impulsar la industrialización, sino que son a la vez una base importante del control político (Ilan Bizberg, 1990). Por eso, a pesar de la crisis del corporativismo mexicano, y sobre todo de su incompatibilidad con el discurso y las prácticas de la modernización, su sobrevivencia podría darse desde un neocorporativismo que conservando la estructura corporativa cancelara las prerrogativas de los sindicatos fuertes y renovara direcciones y liderazgos. Para que ello fuera posible tendría que haber poca presión desde la realidad de los mercados de trabajo y de los sindicatos y sus relaciones con las empresas contextualizadas en la lógica de la modernización, que se traduce en competencia en los mercados con productividad y calidad de los productos. En cambio parece que la presión es cada vez mayor en las prácticas de las relaciones laborales, si bien en un nivel de relaciones que por un lado son practicadas en el sentido de la lógica de flexibilidad laboral y, por otro, también son relaciones precarizadas del trabajo (Bizberg, 1990 bis).

Otros análisis sugieren que las relaciones corporativas tradicionales, que son comprensibles en un contexto de sistema de política populista (Victor M. Durand P., 1994), habrían manifestado ya una severa crisis en su funcionalidad. En particular, Durand Ponte sugiere que el corporativismo fue desarticulado en su capacidad de interlocución política ejercida tradicionalmente en los campos de la política económica, laboral y de bienestar social, con lo cual la evidencia mostraría que el sistema político se atiene a una nueva lógica corporativa en donde, a diferencia del pasado reciente, el Estado-gobierno-partido (como es la noción de Durand), ya no negocia con los sujetos corporativos sino que tiende a limitarlos en su tradicional interlocución política para hacerlos ahora simples receptores de las políticas del Estado en los campos mencionados. En esta interpretación, el único nivel de actividad salvado en el corporativismo recreado en el marco de una cultura populista es el del control social de sus bases y de las clientelas electorales. Esto, sin embargo, está más cerca de los sindicatos tradicionales, pues entre los neocorporativos,

al estilo de la Fesebes, la lógica es hacia el acceso a un nivel denominado de "flexibilización concertada", en donde el autonomismo sindical tenderá a darse en el marco de una democratización del régimen político. Algo similar, en su pretensión global, tendría que ocurrir con los sindicalismos independientes del tipo de los que integran el FAT, es decir, destrucción del corporativismo político, libertad de acción obrera y bilateralismo con los empresarios (Durand Ponte, 1993).

Según otras interpretaciones, como las planteadas por Enrique de la Garza, el tema del corporativismo y su eventual crisis está dado en el contexto de su anterior determinación: el corporativismo mexicano es limitado cuando se le compara con los existentes en el ámbito internacional (aunque P. Schmitter ha planteado que el mexicano ejemplifica el corporativismo estatal, cfr. Schmitter, 1992), pero coherente desde la perspectiva de sus nexos con una estructura de Estado social autoritario (De la Garza, 1988), esto es, ligado a una estructura de Estado social incompleta, producto de una doble circunstancia: atraso capitalista y necesidad de acelerar la acumulación en ese medio. Para de la Garza este tipo de relación se manifestó en términos políticos de una manera autoritaria, sin que ello implique ausencia de un nexo regulatorio de las instancias corporativas con el plano de las políticas públicas, como son las salariales y de beneficio social (como en el "desarrollo estabilizador"), pero en efecto ello tampoco implicó una mediación con consenso social, sino otra de mediación vertical y centralizada en las cúpulas. El corporativismo mexicano es calificado, entonces, como autoritario en la medida en que está sujeto a la elaboración y operación de prácticas antidemocráticas, de consenso pasivo, de clientelismo y represión (De la Garza, 1988).

Para esta interpretación la disyuntiva actual está dada por la presencia de dos elementos centrales: el paso del Estado social autoritario al Estado neoliberal, y por la reestructuración productiva y económica. En su manifestación se ha pasado de un estado puntal de la acumulación a otro coadyuvador de las decisiones privadas de inversión, y a una relación productiva polarizante en lo tecnológico, organizativo y de las relaciones laborales. Ambas cuestiones afectan al sindicalismo mexicano pues lo dejan sin objeto de negociación política y sin consenso laboral. Pero el discurso y la práctica neoliberal emprendidos aún no han desterrado completamente al sindicalismo corporativo.

El cambio de las prácticas corporativas hacia el llamado neocorporativismo no implica la destrucción del viejo esquema sino, más bien, su convivencia con el sindicalismo que habría pasado a tener

una interlocución más con el presidente que con el aparato estatal. La evidencia muestra que el sindicalismo corporativo se mantiene, si bien a la vez en el marco de relaciones de contradicción y funcionalidad, lo que implica, por lo menos en el corto plazo, la no sustitución del sindicalismo dominante por otro autónomo (De la Garza, 1993).

Tal condición implica que las prácticas corporativas se mantienen pero dentro de un discurso que ya no es el mismo y que cada vez está sujeto a otra lógica: bilateralismo, participación del trabajo y del sindicato en la gestión de la producción, repartos equitativos de los incrementos de la productividad, flexibilidad laboral responsable, entre otros conceptos. Esto llevará eventualmente a la existencia de dos tipos de sindicalismo: corporativo tradicional y neocorporativo, es decir, presencia segmentada con compartimentos diferenciados de los sindicatos con respecto de la producción y del Estado. Un elemento al parecer insoslayable para los sindicalismos corporativos de nuevo tipo es que no podrán mantenerse en la interlocución (tanto micro como macro social) si no plantean una nueva movilización productiva de base. Ésta no es la disyuntiva para el sindicalismo corporativo de tipo tradicional que posiblemente ingrese a las nuevas circunstancias productivas y de interlocución en el campo laboral a partir de un esquema de pasividad con flexibilidad unilateral (De la Garza, 1994).

Conforme a las anteriores perspectivas, la problemática del corporativismo sindical está dada por la emergencia de:

- 1) Un nuevo paradigma productivo que plantea cuestiones para las cuales no está preparado, con todo lo limitado de la forma y de los métodos como se está implementando a partir de la estrategia de la reestructuración productiva;

- 2) Una nueva exigencia a nivel de las relaciones políticas que reestructura la noción de Estado y, en consecuencia, de los vínculos tradicionalmente dados entre éste y la sociedad. La consecución de ambas situaciones ya ha implicado para el corporativismo pérdidas de diverso calibre en cuanto que su manejo tradicional de las relaciones laborales se limitaba estrictamente al empleo y los salarios.

En lo macro, tales aspectos los ha manejado con un amplio margen de acción en el pasado reciente, y es justamente la trabazón entre este nivel de su acción y el de las retribuciones políticas lo que da el cuadro que los autores antes citados han considerado que se está rompiendo en el marco del sistema político. Sin embargo, la evidencia acumulada hasta el presente no parece confirmar que este

rompimiento es total ni que se hayan colocado los elementos que planteen su cabal sustitución (I. Bizberg, 1990; De la Garza, 1993). Justamente por esta situación es que se abre una dimensión transitiva: la convivencia de los viejos esquemas con otros nuevos que, sin embargo, no acaban de plantearse de un modo definitivo, ni su perfil ha sido plenamente consolidado. A partir de ello, la problemática del corporativismo en el campo sindical está marcada por la inexistencia de esquemas completos sustitutivos y la permanente tensión de los existentes con respecto de las nuevas formulaciones tanto en lo económico-productivo como en lo político-social a nivel macro. La tensión se da justamente entre los distintos sujetos laborales y su hoy problemática relación con el Estado. Esa tensión toma diversas gradaciones en particulares momentos de la relación, sobre todo porque todavía no hay un plano definido que los enmarque. Es evidente que desde el año 1994 y lo que aún hoy persiste como precarización de las condiciones externas e internas de la economía mexicana, la tensión de que hablamos se exagera como producto de la desesperación de las políticas del gobierno y del estreñimiento de las prácticas de salvamento hacia los empresarios del propio gobierno y de la nula posibilidad de incidir favorablemente en los niveles de empleo y de bienestar de los trabajadores, lo que lleva a un mayor nivel de tensión en las relaciones tanto del Estado con las cúpulas empresariales y los sindicales, como entre las cúpulas mismas que defienden para sí niveles de rentabilidad y salariales en cada caso, traducidas en demandas de políticas económicas y laborales, así como en crítica y rivalidad (por ejemplo, entre la COPARMEX y la CTM).

En el otro plano de las relaciones laborales, el micro o aquel que involucra las relaciones entre los empresarios y los trabajadores y sus sindicatos, a nivel de los establecimientos económicos, los datos que los autores considerados así como otros han mostrado indican que no hay una formulación única de estas relaciones, esto es, no hay dominancia en el plano micro de relaciones laborales de corte neoliberal, sino que existen junto con otras —no claramente definidas de acuerdo con lo que podría ser el modelo base—, que o no concuerdan con este modelo (como serían tanto las de tipo tradicional como las del género taylor-fordistas), o acceden a elementos del nuevo modelo pero con métodos no consensados por los interlocutores laborales a nivel de las empresas.¹ El punto de

¹ Un ejemplo de que los procesos de reestructuración avanzan con diversidad de opciones

distinción suele ser marcado por la presencia o ausencia de relaciones de corte bilateral acerca de la reformulación del clausulado contractual para reconsiderar los términos tradicionales por otros que se insiste deben ser más flexibles; el cambio de régimen tecnológico parcial o total; la organización del trabajo de acuerdo con nuevos esquemas productivos (v.gr. el taylor-fordismo por las llamadas nuevas formas de organización del trabajo (NFOT) basadas entre otros aspectos por la reestructuración del puesto de trabajo y de las tareas, el involucramiento productivo del trabajo, el paso o tránsito del trabajo individualizado por el trabajo colectivo considerado en grupos de trabajo); así como otros temas referidos a la jornada de trabajo, y a los ingresos por productividad del trabajo, entre otros.²

En otros términos, se trata del establecimiento de relaciones laborales, en el marco de los procesos de reestructuración productiva y nuevas exigencias hacia el trabajo, que implican una negociación o simplemente una imposición. Los sujetos laborales en este terreno no aciertan a uniformar criterios: ni los empresarios al parecer han cambiado radicalmente sus conceptos respecto de los trabajadores en sus establecimientos, ni los sindicatos y los trabajadores han entendido la dinámica que tienen enfrente y sus comportamientos son erráticos. Todo ello, en el plano micro, está dado en el marco de relaciones al interior de cada campo muy irregular y hasta conflictivo: cambio de liderazgos, de métodos de representación, de esquemas de acción y de estructuras sindicales (De la Garza, 1984, Durand Ponte, 1994).

frente a la presencia del trabajo y del sindicato lo ofrece Arnulfo Arteaga en "Nacido Ford, crecido flexible", en Revista *Trabajo, Sociedad, Tecnología y Cultura*, CAT-UAM-I, núm. 2, México, 1990. En cambio, el estudio de Óscar F. Contreras y Miguel A. Ramírez S., "Mercado de trabajo y relaciones laborales en Cananea/ La disputa en torno a la flexibilidad", en revista *Trabajo*, CAT-UAM-I, núm. 8, México, 1992, muestra que las opciones para el trabajo y el sindicato se ven reducidas y el proceso es más bien excluyente.

² Uno de los sectores de la industria en donde son ampliamente observables los campos de las relaciones laborales en tránsito hacia procesos flexibles es la industria automotriz en México. Una revisión de casos de esa industria que muestra tales situaciones es el libro colectivo de Arnulfo Arteaga (coord.), Graciela Bensunsán, Carlos García, José Cruz, Fernando Herrera y Javier Rodríguez, *Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México*, Coed. Fundación Friedrich Ebert-México y Departamento de Sociología UAM-I, México, 1993. Igualmente lo indica el libro de Enrique de la Garza, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, Coed. UAM-I- IIEC-UNAM, México, 1993, particularmente en su tercer capítulo "Crisis y reestructuración productiva en México", hay una extensa revisión de estas transformaciones por sector y rama económica.

El contexto de la modernización en las relaciones laborales

La coyuntura y los modelos

Durante los últimos años, el esquema de desarrollo económico y social ha cambiado sustancialmente en México: la economía se esfuerza por incrementar sus posibilidades de desarrollo en un entorno de economía global, pero enfrentando, para ello, la crisis de los paradigmas vigentes que articulan economía y Estado.

En general, las propuestas de reconstrucción de la relación entre economía y política han llevado al dilema de la definición de los esquemas de intervención política en la vida económica; las opciones actuales parecen dividirse entre: *a)* aquellas que proponen desde el *neoliberalismo* el total influjo de las fuerzas del mercado como determinando los rasgos sustantivos de los vínculos económicos y exigiendo, por añadidura y casi de manera natural, las adecuaciones sociales de las comunidades (que es difícil concebir como un esquema homogéneamente traducido en los hechos entre los países del capitalismo desarrollado occidental, pero sin duda es desde esas regiones desde donde más se ha planteado e insistido su posibilidad); y *b)* las propuestas que comparten la idea de *simbiosis de los modelos*, por cuanto el fundamento de la reproducción social no podría desarrollarse sino dentro de proyectos societarios de gran envergadura posibles de estructurar sólo desde las instituciones políticas estatales y en donde se reconoce que la desregulación política de lo económico no se opone a la necesidad de alcanzar el bienestar común (situación en la que parecen debatirse las naciones del capitalismo subdesarrollado, por ejemplo las sociedades latinoamericanas discuten fervientemente esta posibilidad ante la evidencia de que la imposición de un modelo excluyente de tipo neoliberal podría ser fatal).³

El modelo y las tensiones en México

En la coyuntura actual, la tensión social que parece predominar en los cambios hacia la modernización tiene una doble connotación:

³ Un ejemplo de esta discusión se ofrece en dos documentos de organizaciones latinoamericanas del trabajo: CLAT, "La CLAT ante la ofensiva y el proyecto neoliberal / El desarrollo alternativo"; así como en los resolutivos de la CIOSI/ORIT: Integración, Desarrollo y Democracia, San José, Costa Rica, nov. 1991. Ambos documentos reproducidos en la Revista *Trabajo*, núm. 8, México, 1992.

por un lado es una tensión que parte *desde la empresa que se reestructura y moderniza*: su expresa y reiterada solicitud de apoyo y financiamiento para alcanzar la eficiencia y la competitividad, vía la modernización productiva, está contradictoriamente unida a la necesidad, como entidad privada, de desregulación política de los marcos económicos y sociales en que tiene que moverse; por otro lado, es también tensión social que parte *desde el movimiento obrero*, con una pugna que se da entre aquellas estructuras sindicales corporativas que buscan mantener el control único de la alianza con el Estado, y otra estructura sindical naciente promovida en parte por el Estado, como una necesidad de la modernización política, y en parte como inicial e imperfecto producto de la reestructuración productiva que fuerza el cambio de los contenidos sindicales tanto desde una posición de defensa de lo alcanzado como desde su adecuación sincronizada a los cambios de los modelos económicos, y que plantea en general la rearticulación de lo sindical con el Estado sobre bases de complementareidad desde fines comunes.

En la coyuntura de cambio de gobierno ambos sujetos sociales buscan imponer estrategias para recobrar la predominancia frente a las prácticas gubernamentales y del proyecto económico y social. Para el *movimiento obrero tradicional* la búsqueda del liderazgo se inició a partir del refrendo de la alianza con el presidente Salinas (mediados de 1993), pero no tiene claro que deba ser un escenario de compartición con otras tendencias corporativas.

También *el sector sindical renovador*, que se organiza a partir de la Fesebes, empieza a redimensionar sus relaciones con el proyecto de renovación o modernización del sindicalismo mexicano que el salinismo consideró al inicio de su administración: si la renovación sindical se entiende sólo como la búsqueda de espacios para acceder a la concertación de las relaciones laborales, el proyecto sería apoyado por los sindicalistas renovadores.

Igualmente, las estrategias son diversas para los *empresarios*: quienes mantienen su mayor cercanía con el proyecto de modernización ya se han beneficiado de las políticas económicas. En sentido estricto, las grandes empresas y corporaciones que ya habían iniciado el despegue hacia objetivos globalizadores (inicios de la década pasada), sólo esperan que la posición del gobierno no varíe en los objetivos ya planteados.

Para los *micro, pequeños y medianos empresarios*, la formalización de una propuesta gubernamental en el programa modernizador de la economía mexicana que los incluye —la revolución microeco-

nómica definida por el presidente Salinas en marzo de 1993—, no se ha traducido en hechos. En la coyuntura de cambio de gobierno, estos sectores también han tratado de encontrar espacios de privilegio que les aseguren que la integración con el entorno internacional y el TLC en particular no significarán cierres fabriles y escasez de negocios en esos niveles, lo que cada vez es menos sostenible como pretensión de esos sectores empresariales nacionales.

Diversidad de acción en las relaciones laborales

Las tensiones en el pasado inmediato se expresaron desde un marco de diversidad de las condiciones económicas y laborales, tanto de los empresarios como de los obreros. En esa medida, el modelo laboral es, en todo caso, multivariable: implica situaciones que obedecen tanto a escenarios laborales en donde la reestructuración productiva, sobre todo en la gran empresa, avanza con adecuaciones de las relaciones sindicales y laborales (además de en las empresas públicas, como petróleos, electricidad, ferrocarriles, y la recién privatizada teléfonos, otras como en parte de la industria automotriz, de la metalurgia y siderurgia, de la química y la hulera, entre otras), y en donde las posibilidades de la negociación productiva son más viables por cuanto existen estructuras empresariales y sindicales que la hacen posible, y por cuanto ya existen certidumbres de la inserción económica en el plano de la globalización y especialmente del TLC con Estados Unidos y Canadá.

También se dan otras situaciones donde las estrategias de modernización se enfrentan a escenarios de empresas atrasadas o en crisis (en la industria alimenticia, textil, de prendas de vestir, juguetera, de muebles, del cuero y calzado, y en otras más que constituyen una parte fundamental del tejido industrial y de generación del empleo), y donde el impulso supone la ponderación de costos-beneficios que implicarían medidas de modernización de las relaciones laborales y sindicales como aspectos importantes para la reestructuración productiva. En estos casos es más posible encontrar cierta modernización de aspectos tecnológicos pero acompañados de la persistencia de las relaciones laborales ya existentes, y en donde su ajuste o transformación fomentaría o ahondaría la crisis de las empresas imposibilitadas para dar el salto cualitativo en lo económico y laboral a la vez.

Finalmente, en el norte del país y en las zonas fronterizas de industria maquiladora es posible encontrar un escenario peculiar ligado sobre todo al desarrollo de la industria: el establecimiento de rela-

ciones laborales con sindicatos "proempresariales" como los llamados sindicatos blancos del norte —especialmente en Monterrey—, o las relaciones laborales basadas en la precarización del empleo y los salarios de la maquila tanto de mujeres como de hombres, ha requerido de una muy reducida presencia de las políticas laborales públicas, pues los cambios que en esas economías se persiguen se han venido realizando sin adecuaciones sindicales ni nuevas relaciones contractuales.

Desde esta perspectiva multivariable del modelo de relaciones laborales, el reto es el de construir un andamiaje que permita el tránsito, en primera instancia, hacia escenarios de estabilidad económica y el desarrollo en contextos de globalización, en una situación de reconversión económica y de transición. La modernización de las relaciones laborales para la reestructuración no se ha planteado como un único modelo por las condiciones de heterogeneidad económica, productiva y laboral preexistentes en el país, sin embargo, y una vez avanzada la transición, posiblemente se presente como una necesidad insoslayable para dar permanencia al establecimiento de una economía moderna y global. Se tiene la idea de que de no presentarse tal situación sería difícil un escenario de estabilidad a largo plazo.

Las relaciones laborales en la coyuntura de 1994 (los sujetos laborales y sus dilemas)

En este apartado se busca identificar los aspectos finos que caractericen a los sujetos laborales en el marco de la problemática de los acontecimientos internos y externos del año 1994. Evidentemente el análisis de coyuntura aquí planteado tendrá puntos no contemplados por no contar con todas las informaciones y los análisis de caso concreto que posibiliten una profundidad mayor en el análisis. Sin embargo, se tiene la idea de que al mostrar algunas de las líneas discursivas de los sujetos laborales y algunos datos que muestren virtualmente el rumbo que están tomando sus relaciones en la práctica, se contará con los elementos iniciales para poder incidir en una primera evaluación de la coyuntura.

En el plano macro, las propuestas y las confrontaciones en el ámbito de las relaciones laborales al parecer no pudieron eludir la contundencia de dos tipos de acontecimientos:

1) El año electoral que ya desde 1993 implicaba no sólo el perfil del candidato (elegible a la usanza del prísmo y el presidencialis-

mo aún funcionales), sino tomar la decisión de continuar con el esquema económico y político planteado por el gobierno de CSG. Si bien ello estaba más ligado con la estructura de poder (en la que el corporativismo debía incidir a pesar de su cuadro crítico), su problemática incluía el sondeo de los factores sociales más extensos, en donde las cúpulas son insuficientes para desentrañar los conciertos y desconciertos con los individuos en concreto y en su cotidianidad.

2) La emergencia de un conflicto de tipo político-militar en Chiapas. Si bien se tenían informaciones sobre brotes anteriores de descontento, este género de conflictos no se esperaban en el encuadre político del año, aunque sí se esperaban brotes de descontento social a nivel nacional protagonizados por diversos grupos sociales como los asalariados empobrecidos y los desempleados, los campesinos que no entraron en el esquema de solidaridad, así como otros sectores propensos a entrar en un escenario de tensión si las cosas empeoraban, como son los sectores populares de las ciudades y las clase medias empobrecidas.

Ambas situaciones habrían de combinarse de modo peculiar en 1994, de suerte que el sentido de las relaciones laborales y el perfil que pudieran tomar en el futuro inmediato podrían verse influidos por estos acontecimientos. En particular, la emergencia de un nuevo gobierno suponía la recomposición de las relaciones y el marco en el cual se tendría que mover la política laboral del régimen: más neoliberalismo sin alternativas o un esquema que mediara la ya difícil situación de estas relaciones.

Igualmente el conflicto chiapaneco podría desatar formas de descontento social que incluyera eventualmente a los trabajadores organizados sindicalmente así como a las cada vez mayores filas de subempleados y desempleados (de tasas del 3% de desempleo con las que se inició el año de 1994, el actual se mueve con tasas que doblan a las anteriores, pero sólo desde la perspectiva de las cifras de la estadística oficial). Si bien en 1994 esto no ocurrió, sí se presentaron suficientes manifestaciones de esos sectores de trabajadores de franco apoyo con la rebeldía zapatista, y el interés de incidir en ese proceso a la manera del sindicalismo y del trabajo urbanos.

A) Los empresarios

Frente a ambas cuestiones el protagonismo empresarial fue claro al desatar un discurso más fuerte del esperado antes de que terminara 1993, por el propio gobierno de CSG. Prácticamente todas los secto-

res dentro de las cúpulas empresariales manifestaron desasosiego e inconformidad con el esquema salinista en diversos grados. En los primeros días del año, y con un candidato conocido, las cúpulas empresariales plantearon un discurso que tomó mayor radicalidad en los aspectos sociales al conocerse el conflicto de Chiapas.

Lo evidente del discurso de apertura del año entre las cúpulas empresariales tiene que ver con dos cuestiones nodales:

1) Bajar el esquema económico de estabilidad macro a crecimiento micro, a la vez que concebir la reestructuración productiva como un proceso incierto y hasta negativo para algunos sectores, en tanto implica competencia con el libre mercado del primer mundo, y plantear que la única forma de hacerlo es ir más despacio, con mayores apoyos y con certidumbre de fortalecimiento en el mercado interno, lo mismo que insistir en mayor privatización de los sectores productivo y de servicios.

2) La evidencia de que el esquema económico no ha planteado su traducción en mayores beneficios sociales. Al contrario, los saldos sociales son negativos: incremento de la pobreza, mayor desempleo, límites al beneficio social. Las críticas en ese entorno problemático fueron precisas: no hay liderazgo del gobierno frente a la sociedad (Coparmex); son ya 10 años de transformación económica sin resultados y con crisis de las empresas, e inexistencia de una política industrial (Concamin: balance de la década, *El Financiero*, 13 de enero, y Canacintra: balance del último quinquenio, *El Financiero*, 8 de enero). Lo evidente era el sentimiento de desprotección de varios sectores de la empresa productiva frente al esquema de modernización de CSG (que implicaba reestructuración para mejorar calidad y productividad, así como mercados abiertos para imponerse en la competitividad de los mercados globalizados).

Hasta el primer trimestre del año el ambiente corporativo empresarial fue el de hacer evidente que el esquema de modernización de la economía seguido por el gobierno de CSG era polarizante pues beneficiaba al sector productivo, moderno, monopólico y exportador, y dejaba a su triste suerte (de carteras vencidas y de nula posibilidad de insertarse competitivamente en el libre mercado globalizado) a los sectores con rezagos estructurales. Esta situación se dibujó en el discurso alentador de las políticas en curso de la dirección del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), así como en el discurso de descontento de organizaciones como Coparmex, Concamin y Canacintra, para nombrar sólo aquellas que inciden en el ámbito productivo de manera directa.

Antes de que se dieran los acontecimientos para que la tensión política del fin del sexenio se planteara como crisis política y desestabilización de los mercados financieros y de inversión extranjera al país (el asesinato del candidato del partido oficial, en el mes de marzo), el discurso empresarial, a pesar de los matices de radicalidad planteados por algunos de sus sectores, se manejó en el terreno de un acuerdo global con el modelo salinista y con el patrón más general de relaciones económicas de corte neoliberal: la conveniencia de que el Estado retrajera sus actividades en el campo económico y que, por ello, se abriera una veta explotable para el sector empresarial, de ámbitos donde actuar de manera privada, a la vez que se permitiera de manera práctica el avance de las modificaciones a las relaciones laborales (sin por el momento tener que plantearse una discusión con los trabajadores y sus representantes en el plano político para modificar la Ley Federal del Trabajo). Éstos eran datos fundamentales para seguir apoyando el proyecto de gobierno, a pesar de las otras inconveniencias. Sin embargo, las escaramuzas continuaron en el plano discursivo: los sectores más radicalizados, Coparmex, Canacintra, Concanaco, plantearon la necesidad de alianza entre organismos privados, el agotamiento del modelo económico, el ingreso de México al TLC como causante del cierre de empresas y de pérdidas en el empleo, entre las expresiones empresariales más contundentes. Tales posturas, pocas veces en posibilidad de ser externadas por los líderes empresariales de manera pública, constituyeron, sin embargo, un resultado preciso de las evaluaciones de los empresarios sobre la situación económica nacional.

El diagnóstico intraorganizacional fue claro: el modelo económico de CSG excluía a un sector importante de los empresarios nacionales (fundamentalmente instalados en la micro y pequeña empresa, así como en las medianas y grandes nacionales que no tuvieron condiciones para colocarse en la perspectiva de los cambios). Pese al interés declarado por CSG de oxigenar el ámbito microeconómico, no se dieron los pasos en esa dirección (de acuerdo con el programa contemplado en los primeros meses de 1993 y que se dio en llamar "revolución microeconómica"). El diagnóstico más preciso fue de la inexistencia de una política industrial de apoyo a la industria (Comisión de la micro, pequeña y mediana industria, Canacintra, 18 de febrero).

En el plano de las relaciones laborales, las cúpulas empresariales, particularmente Coparmex, Concanaco y Canacintra, manejaron en esa coyuntura de los dos primeros meses del año la esperanza de

que se diera entrada a la reforma de la LFT, para adecuarse a las condiciones de productividad del trabajo y competencia que la empresa requiere, y adecuar la fuerza de trabajo a esas exigencias (Documento "Retos a los que se enfrentará el próximo presidente de México", aparecido el 6 de febrero). Dos organizaciones que señalaron límites a la actual LFT fueron la Canacintra y la Coparmex; en ambos casos los asuntos de discusión eran, entre otros: formas de contratación, formas de pago, derecho de huelga, movilidad interna del trabajo (Canacintra, Conclusiones de su Convención Nacional de Industriales de 1993, Coparmex, documento de discusión sobre las reformas a la LFT, 1989).

En particular, los industriales de Canacintra basaban sus argumentaciones en el hecho de que el modelo de relaciones laborales imperante era una herencia del periodo de sustitución de importaciones que ya requería cambios para dar pie a otra forma de regulación del trabajo en donde se privilegiara el esquema de la flexibilidad laboral. En sus evaluaciones se indicaba que la necesidad de otro modelo se advertía ante la evidencia de prácticas empresariales que con frecuencia alteraban la normatividad jurídica en materia laboral, tanto en las figuras jurídicas que regulaban la estabilidad en el empleo (contrato, supresión, separación de trabajo), como en las que normaban las condiciones de trabajo (tales como jornada de trabajo y puesto de trabajo). Uno de los temas centrales era que tanto las normas vigentes como las instituciones sindicales obstruían la flexibilidad del trabajo. (Canacintra, Relaciones laborales para la modernización productiva, 1993)

Por otra parte, en un sondeo empresarial del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), dependiente del CCE, se encontraba que el mercado laboral aún presentaba fuertes limitaciones frente a las aspiraciones de modernización productiva de las empresas. En particular, se señalaba que la productividad en los dos últimos años sólo había crecido en alrededor del 20% de las empresas, en tanto que había sido muy baja en cerca del 10%, y negativa en el 70% restante de las empresas (*El Financiero*, 7 de febrero).

De corte más político, un estudio del Instituto de Propositiones Estratégicas (IPE) de la Coparmex señalaba los riesgos laborales del año de 1994: la mayor manipulación en las prácticas del sindicalismo corporativo y la radicalidad y actitud confrontadora del sindicalismo independiente, podían obstaculizar el proceso de modernización ("Riesgo laboral en 1994", IPE-Coparmex, 6 de febrero).

Un punto extra en el ambiente laboral que generó tensión en las relaciones con el gobierno fue la decisión de incrementar las cuotas que se pagan al IMSS. La Coparmex fue la organización empresarial más confrontadora con la medida, pues consideraba que estaba fuera de contexto y que además no preveía las condiciones al interior del IMSS que, según los patrones, era desastrosa, no funcional e improductiva. Ello daba la pauta para plantear la necesidad de un nuevo modelo de seguridad social, “con un enfoque preventivo, de mayor beneficio para los trabajadores y menores costos para la sociedad” (*La Jornada*, 4 de febrero).

Al finalizar el primer trimestre del año las relaciones corporativas entre los empresarios y el gobierno buscaban redimensionarse en un ambiente de fin de sexenio, insolvencia económica, crisis microempresarial y tensión política. En general, la disyuntiva estaba ligada con la búsqueda de una reforma económica de apoyo y financiamiento a los sectores empresariales no favorecidos hasta entonces, y la inserción en el plano de la política a fin de constituirse en interlocutores preferentes en el diálogo que la clase política en proceso de rearticulación (luego de la pugna colosista y camachista) haría empezado a tejer de frente a los sectores sociales. Particularmente en el nivel de la política las estrategias empresariales siguieron prácticas ya conocidas en el pasado de alianza con el priismo, pero ahora institucionalizadas en el marco de lo que llamaron las “Células empresariales”, comandadas por el lado empresarial por Gilberto Borja Navarrete, del Grupo ICA, y por el lado del partido oficial por Óscar Espinosa Villarreal y Marco A. Bernal. El interés era el de constituir las en el interior del país, trabajar con ellas, para que aglutinaran a miembros importantes del empresariado tanto regional como sectorialmente, con el fin de determinar los problemas medulares que debía resolver el próximo gobierno, pero en sustancia se dirigían a consolidar un mecanismo de apoyo electoral al candidato del PRI.

Una voz reconocida entre los empresarios, Juan Sánchez Navarro, del Grupo Modelo, discrepó de las intenciones del PRI frente a los empresarios, manejando la idea de la necesidad de acceder en esos momentos a una verdadera democracia, en tanto que la Coparmex, si bien no señaló en concreto críticas a este proceder, si instrumentó un modelo de interlocución política al interior del sistema político vía la creación de observadores empresariales del proceso comicial, así como de la necesidad de permitir el ingreso de los observadores internacionales, con lo que se buscaba apoyar las medidas de la sociedad para que se diera un proceso electoral limpio. Este proceder

debía dotarlo de validez como interlocutor tanto frente al gobierno como frente a las organizaciones de la sociedad civil interesadas en el mismo objetivo.

Los puntos de vista al interior del corporativismo empresarial, si bien son matizables, se dan con un elemento de agregación y de comunidad en el fondo de sus planteamientos: para poder avanzar en el rumbo de una modernización económica es el momento, dadas las circunstancias de incertidumbre y falta de consenso sobre el proyecto, de manejar un nuevo pacto político y social (tal y como lo maneja la Coparmex) que genere estabilidad y consenso social. La interlocución que proponen si bien incluye a todos los sectores se orienta a privilegiar al grupo gobernante, a su partido y a su candidato. La riña con el proyecto económico pareció resolverse cuando el consenso en el diagnóstico de la crisis económica se dio en el conjunto del corporativismo empresarial: es causada por factores coyunturales y no estructurales, tiene que ver más con la emergencia de conflictos como el de Chiapas y el asesinato de Colosio que con una mala orientación del proyecto económico en sí mismo (*El Financiero* y *La Jornada*, abril).

Políticamente desde el CCE y la Concamin se externó la regla empresarial en torno al próximo presidente: el voto empresarial privilegiará al candidato que reúna una condición sobre el resto: dar la seguridad de continuar con el actual esquema de desarrollo económico (*El Financiero*, abril). Ello no dejaba lugar a dudas, la oposición estaba descartada para los empresarios corporativos, pese a que regionalmente se dieran voces discordantes (como ocurrió durante las "consultas" de Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL) con las células empresariales en Acapulco, Ciudad Juárez y Colima). En esos lugares, como en otros más, se manifestó un punto de vista de los empresarios regionales que se consolidó como la principal demanda de estos ante EZPL: la desregulación y la descentralización del manejo fiscal del gobierno, el mayor financiamiento a los estados de la federación y la reestructuración de los sistemas de seguridad pública.

El contexto generado por la coyuntura económica, sin embargo, hacía más difícil la conciencia empresarial sobre la necesidad de continuar con el mismo esquema; hacia el primer trimestre del año los saldos fueron: incremento en un 59.8% de la cartera vencida; desaparición del 5% de las micro y pequeñas industrias; 18% de la planta fabril cerró temporalmente; el 62% del total nacional trabajó a un 40% de su capacidad instalada; presencia de mayores dificultades para enfrentar las cargas fiscales y para exportar en el marco del TLC;

crecimiento del PIB industrial del 0.1% y decrecimiento del 1.7% en el sector manufacturero (*El Financiero* y *La Jornada*, segunda quincena de mayo).

Pese a las evidencias de la crisis, hacia la primera mitad del año, la visión de cúpulas y de liderazgos tradicionales entre los empresarios ya habían consolidado una postura frente a la situación que vivía el país: la crisis económico-financiera era producto más de los acontecimientos de corte político (el levantamiento armado del EZLN en Chiapas y el asesinato del candidato del PRI) que del proyecto económico del gobierno. Tal postura validada en ese ámbito de la representación empresarial servía para: distensar las relaciones con CSG y el partido gobernante con la clase política en el poder y, una vez resuelto en lo interno, conciliar posiciones frente al exterior sobre todo en lo que hace al gobierno de Clinton en Estados Unidos, así como a los principales organismos financieros mundiales (FMI y Banco Mundial).

De acuerdo con sus evaluaciones, y las orientaciones que a las mismas hacían las principales firmas de consultoría económico-financiera en el país y en Estados Unidos, las cúpulas empresariales supusieron que hacia el tercer y cuarto trimestre de 1994 las cosas en lo macroeconómico tenderían a estar definidas por la estabilización de los mercados de dinero, para recobrar el nivel de inversión hacia el país —que había descendido peligrosamente entre el tercer y cuarto mes del año—, y por la consiguiente reactivación de la economía productiva —que en los años anteriores nunca fue una verdadera relación de causa-efecto, en la medida en que el capital especulativo se mantuvo en esa circunstancia y más bien apostó poco en la actividad productiva mexicana—. La trabazón de esa parte de la economía no necesariamente era así para las estrategias globales de las principales firmas transnacionales en el país que, si bien con algunas dificultades, se habían montado sobre los beneficios que de inmediato les ofrecía el acuerdo de liberalización de los mercados con Estados Unidos y Canadá, pues sus niveles de eficiencia productiva y competitividad en los mercados internacionales ya habían sido puestos a prueba tiempo atrás; su suerte, en consecuencia, tenía futuro seguro.

Pese a la pretensión de uniformar el discurso empresarial, ciertos sectores, entre ellos Coparmex, Concamin y la Unión Social de Empresarios Mexicanos (USEM) del Valle de México, coincidieron en la necesidad, como carta abierta para el próximo gobernante priísta, de pasar de la estabilidad y logros de la macroeconomía a un pro-

ceso microeconómico que alejara los riesgos de descontento social (*La Jornada*, 8 y 9 de junio). El fortalecimiento de la microeconomía era una demanda central entre ese tipo de empresarios que veían cercano el cierre y el despido de personal de manera contundente: de acuerdo con un estudio de la Asociación Mexicana de Contadores y del Instituto Mexicano de la Pequeña y Mediana Empresa, la carga regulatoria y tributaria absorbía mensualmente a la pequeña y mediana industria entre el 55 y el 60% de su estructura financiera (*El Financiero*, 12 de junio). Los datos dados por el presidente de la Asociación de Industriales de Tlalnepantla, Ignacio Muñoz Peredo, ejemplificaban no sólo los riesgos sino también las realidades de ese tipo de establecimientos: hacia el primer semestre del año habían quebrado por lo menos 15 mil micro y pequeñas empresas, y otras 150 mil se encontraban casi en la misma situación (*El Financiero*, 14 de junio).

Así que sin haber desaparecido las situaciones económicas que colocaban a una buena parte del empresariado nacional en dificultades serias de sobrevivencia, el discurso corporativo de las cúpulas resolvió en favor de la continuidad del esquema económico planteado por el gobierno saliente y que previsiblemente debía continuar, pese a todo, el gobierno de quien quedara, siempre que fuera un vencedor priísta de los comicios. Tal discurso trató de conciliar las graves diferencias entre los desarrollos macro y micro de la economía, suponiendo que una vez definido el apoyo político los acuerdos implicarían el establecimiento de mecanismos de salvamento de la microeconomía que Salinas todavía no cumplía, tanto de orden fiscal como financiero. En ese sentido, Antonio Sánchez Díaz de Rivera, dirigente de la Coparmex y principal impulsor de un discurso empresarial de cuestionamiento a las políticas económicas y políticas en curso, al inaugurar el Segundo Foro de Promoción de la Empresa y Defensa del Empleo Productivo, manejó nueve puntos para la reactivación de la economía, entre los que sobresalen: estímulos directos a la creación de empleos, y en particular provocar la inversión en los sectores altamente generadores del mismo, con la demanda genérica de apoyo a la micro y pequeña empresa; desregulación, reducción de precios de los bienes y servicios del sector público y combate a las prácticas desleales de comercio (*El Financiero*, 8 de julio).

En tanto que los industriales en casi todas sus representaciones, Concamín, Canacindra, Caintra de Nuevo León y de otras entidades de mayor despliegue industrial, centraron su discurso en la ausencia

de una política industrial que reactivara a ese sector (*El Financiero* y *La Jornada*, segunda quincena de julio). La evidencia mostrada por ellos era de una industria polarizada en dos grandes campos: las empresas dinámicas que ya habían avanzado, e inclusive concluido, un primer impulso a la reestructuración productiva; frente a las otras que no sólo no habían iniciado tal proceso sino que se habían quedado atrapadas en los problemas de financiamiento y de cargas fiscales. En esa tesitura la lógica de este sector de los empresarios pugnó porque en el nuevo gobierno se diera celeridad para la elaboración de una verdadera política industrial que no colocara diques a su desarrollo y más bien las impulsara. Esa exigencia se mantuvo constante a lo largo del segundo semestre del año en prácticamente todas las organizaciones de industriales.

La creencia entre los empresarios en esta última dirección, y en el hecho de que debía generarse una política de fomento industrial, cuando en realidad operaba otra de fomento pero de industria ya competitiva, es infantil e inocente: la experiencia de otros procesos reestructuradores en el capitalismo occidental muestran que en ese proceso se genera una especie de selección natural en donde quienes sobreviven son los más eficientes y fuertes, desde el punto de vista de las estructuras con que se manejan, lo que dejaría en claro que el proceso de modernización y reestructuración productiva incluye el cierre masivo de empresas no aptas para el cambio que se provoca.⁴ Esa evidencia hacía por otro lado impensable que en el manejo del programa económico se diera un esfuerzo decidido por salvar de la irremisible tumba a las empresas que debían, según el criterio implícito en el programa, dejar el espacio para la nueva dinámica económica en la que ya no tenían ningún papel que jugar.

En el ámbito político el apoyo de las cúpulas empresariales al grupo en el poder implicaba el manejo de un discurso en donde las causas de la crisis eran políticas y que, por lo mismo, en la coyuntura a esas causas podrían sumarse otras provocadas por un mal manejo del proceso electoral en puerta, dado lo cual durante la segunda

⁴ En Europa y menos en Estados Unidos y Japón, la tendencia en general una vez que se accede a planos de reestructuración de la economía industrial, lo que lleva implícito la reestructuración a nivel de las plantas fabriles, la merma en los niveles de empleo muestra de una parte la operación de la flexibilidad productiva pero también señala la depuración y concentración de las empresas. Cfr. Robert Boyer, "La flexibilidad de la ocupación en Europa", en *Revista Trabajo, Sociedad, Tecnología y Cultura*, CAT-UAM-I, núm. 1, México, 1989 y Alfredo Hualde, "España: la flexibilidad del mercado de trabajo", *Revista Trabajo*, mismo número.

mitad del año las cúpulas orientaron sus solicitudes y demandas tanto al gobierno saliente de CSG como al único candidato apoyado por ellos, EZPL, para que distendieran la crisis de credibilidad en las reglas del juego político-electoral y dieran pasos hacia un régimen más democrático y realmente federativo. Esta posición en general los coloca en una vertiente política que, consciente o no, los acerca más a las posiciones del Partido Acción Nacional, inclusive del de la Revolución Democrática, que al partido gobernante.

En el ámbito laboral el corporativismo empresarial había logrado mantener un proceso de transición de las relaciones laborales, sin que se hubieran negociado las condiciones tanto a nivel de las organizaciones sindicales como de las formalizaciones legales. También siguió insistiendo en la necesidad de cambio, reactualización o total modificación de la Ley Federal del Trabajo (LFT), así como de la reformulación de las políticas de beneficio social, como la exigencia de cambiar el sentido del IMSS.

De acuerdo con tales situaciones, el corporativismo empresarial hacia la primera mitad del año ya había decidido en sustancia su participación en el proceso económico y político del país en el momento en que se debían colocar en la balanza los logros y fracasos del modelo seguido por el salinismo, no sólo por el fin del sexenio, sino por la presencia de nuevas circunstancias tanto de orden económico (el PIC operando) como de tipo político (la falta de arreglo de las fuerzas políticas en torno a la reforma política, la rebelión del EZLN y la discordia del grupo en el poder que se había traducido ya en el uso de la violencia para dirimir tales diferencias). Su decisión había de indignar a muchos de quienes se veían representados por esas organizaciones corporativas: empresarios que ya no lo eran, en crisis de carteras vencidas, con industria de estructuras productivas atrasadas, y de aquellos que se encontraban en tránsito hacia la modernidad pero que no habían encontrado los apoyos gubernamentales para alcanzar el fin del túnel sobre todo entre las asociaciones locales y regionales. Para muchos de ellos CSG no se planteó este sentimiento empresarial hubo de expresarse, el cambio con la parte más numerosa de los empresarios (micro y pequeños), nacionalistas y comprometidos con el empleo, sino con otros sectores para quienes la modernidad no les implicaba nacionalismo ni compromiso social. Tal postura era evidentemente consecuencia de las repercusiones del modelo económico que, de acuerdo con Jorge Kahuagi, presidente del Instituto Mexicano de la Pequeña y Mediana Industria, tenía ya un saldo: 50% de la planta fabril había cerrado ante, entre

otras cosas, la apertura comercial unilateral y el oneroso financiamiento de la banca privada (*La Jornada*, 28 de octubre).

El reclamo al modelo se presentaba entonces disminuido frente a las negociaciones cupulares que buscaban la continuación del mismo. Ello lleva a suponer un distanciamiento que se había de pronunciar a lo largo de 1994 entre bases y liderazgos empresariales por más que estos últimos trataban de presentar un discurso de desavenencia con el modelo económico que no se traducía en ningún tipo de acción. Si bien con el arreglo entre cúpulas y el grupo gobernante que entraría en acción a partir del 1 de diciembre se evidenciaba una disminución de la tensión entre los empresarios, ello sólo era parcial y cupular. La pregunta obligada es si con ese nivel de compromiso el gobierno de EZPL podría avanzar en la estructuración de su mandato, habida cuenta de la insuficiencia que, entre otros mecanismos de articulación política, el pacto ya presentaba. El camino de las macroconcertaciones, de continuarse, es posible que exija la articulación mediada con los circuitos internos e inferiores de las organizaciones empresariales, de otro modo es posible que se produzca en el corto plazo una fisura mayor en las relaciones del gobierno con los empresarios, particularmente con los nacionales, micro y pequeños, en crisis.

En el periodo en que se dieron las elecciones, cuando se aseguró el triunfo de EZPL, frente a las sumadas preocupaciones empresariales se desarrolló una estrategia gubernamental para dar certidumbre a este tipo de empresarios: programa de refinanciamiento de las deudas con el sistema de Bono Cupón Cero; cifras oficiales de estabilización de las reservas internacionales y de la captación financiera; decisión de no incrementar las cuotas del IMSS; encuesta del Banco de México en donde se señalaba que el 64% de los empresarios del sector manufacturero (que eran los más golpeados por el modelo económico) preveían mejores condiciones para el resto del año, en tanto que en el otro extremo sólo un 1.4% opinaba que el panorama era malo; planteamientos del sector bancario en el sentido de que se darían nuevas fórmulas para el financiamiento de las empresas. Con todo ello se buscaba dar certidumbre a empresarios que ya la habían perdido en la práctica, y así aligerar el establecimiento del nuevo programa gubernamental que, al decir de los discursos de campaña de EZPL, fijarían su atención en la microeconomía y en el bienestar de las familias, pero dentro de la lógica del proyecto que se había impulsado con Salinas.

B) Los sindicatos

La situación del sindicalismo mexicano en los últimos años ha estado permeada por las nuevas prácticas que desde el gobierno se han implementado, con el fin de adecuar la estructura sindical a las necesidades de la modernización. En aquel discurso del 1 de mayo del año 1990 se puede decir que CSG reinició el nivel de interlocución que fundamentaría su discurso laboral, ya que las prácticas de inicio de su administración llevaron a otras interpretaciones en el ambiente del sindicalismo mexicano, toda vez que ocurrió el ataque a los líderes del sindicalismo petrolero y al encarcelamiento de los mismos. Estas mediciones de fuerza que Salinas implementó llevaron también al cambio del liderazgo en el SNTe y de los métodos de acción sindical del magisterio. Parecía como si el salinismo se hubiera propuesto cambiar los liderazgos más importantes del sindicalismo así como de las propias cúpulas sindicales corporativas, dado el interés que mostró tempranamente por vincularse con otras estructuras sindicales "corporativas pasivas" distintas al cetemismo, como lo eran el viejo cromismo y las menos anacrónicas centrales CROC y COR.

Sin embargo, a la par que se desarrollaban estas acciones del salinismo otra estrategia se armaba por la necesidad de construir un interlocutor válido en el campo de la reestructuración productiva, particularmente entendido en los principios que la animan ligados a la productividad y calidad del trabajo, así como a la conquista de los mercados a partir de la competitividad. Es en esa tesitura que el discurso de la democracia industrial busca también abrir camino en las negociaciones con los sindicatos, pues la lógica de esta noción implica un nivel de concertación de las relaciones laborales entre sindicatos y empresarios para el cual es requisito insoslayable la existencia de relaciones democráticas y autonómicas en el nivel interno de las estructuras sindicales. Es decir, Salinas manejó la propuesta sin poder determinar el nivel intrasindical, o más bien suponiendo que la ausencia muy pronunciada de relaciones del género anterior en los sindicatos no conllevaría problemas para agilizar el nivel más amplio de las relaciones en donde él y su gobierno pensaban actuar: el ámbito corporativo autoritario ya existente. Tal lógica parece haber estado presente en la instrumentación de los pactos ya iniciados por su antecesor, al concebir una capacidad real de convocatoria de estos sujetos corporativos ante sus bases, en la medida en que no sólo se buscaba su asentimiento para controlar los incrementos salariales sino su participación, a nivel micro, en la ges-

tación de los acuerdos para la productividad entre sindicatos y empresas en lo particular.

Si bien el Acuerdo Nacional de Productividad (1992) se firmó entre las corporaciones empresariales y sindicales, su instrumentación real dejó muchos huecos sin llenar en el panorama de la industria mexicana. La fricción en el nivel cupular evitó, en parte, que tales acuerdos operaran pues se exigía primero cubrir la cuota de productividad para luego plantearse metas de salarización por tal concepto. El sindicalismo corporativizado era tal vez lo único claro que tenía frente al panorama de la reestructuración: primero se incentiva al salario y en esa medida es dable un incremento de la productividad de los trabajadores. Con todo y la interminable discusión corporativa a ese respecto, lo relevante en el asunto parecía olvidarse: la aquiescencia de los trabajadores para incursionar en mayores niveles de productividad, pues serían ellos los que los operarían pese a ser cierta también la determinación de tales niveles por la instrumentación tecnológica: la productividad no es sólo un dato cuantificable sino cualificable.

En ese contexto de propuesta laboral del Estado y de límites reales de la acción corporativa para determinar los sentidos de la productividad y del salario, tanto el Movimiento Obrero Oficial (MOO) como el Sindicalismo Independiente (SI), han mostrado reiteradamente su incapacidad para articular una propuesta que enmarque las relaciones laborales desde la perspectiva de los trabajadores. Por un lado, la respuesta del MOO en la reestructuración ha sido la inmovilidad (no a la reforma de la LFT, no a la traducción práctica de los convenios de productividad), en tanto que el SI se ha mantenido en una posición de crítica a las prácticas patronales, por violar las normas y reglas hoy existentes jurídicamente, pero no ha podido generar una estrategia de acción que genere alternativas a esas prácticas.

Una respuesta más pensada es la que se dio como resultado del Primer Encuentro Nacional de Sindicatos sobre Productividad (organizado por sindicatos integrantes de la Fesebes), en donde a partir de la evaluación de casos de convenios de productividad, como en el SME y Telefonistas, se señaló el carácter positivo de la bilateralidad, pero en cambio se criticó la visión empresarial que identifica mayor productividad con ahorro de salarios y prestaciones, lo mismo que con ajuste en las plantillas laborales.

En el caso del SI ha correspondido al FAT una labor de vanguardia en las posiciones que este sindicalismo manejaba en la coyuntura del 1994. En particular, es destacable que esta organización no maneja

un discurso negativo sino propositivo en cuanto a la modernización productiva sobre la base de establecer prioridades: avanzar en el cumplimiento de la actual LFT, avanzar en el respeto a la misma en las negociaciones salariales y contractuales, avanzar en una discusión sobre los efectos nocivos del TLC en el campo laboral para revertirlos.

Aunado a lo anterior, y enmarcada por condiciones de incertidumbre económica y política, la acción del sindicalismo en el primer trimestre de 1994 se tradujo en retracción en el uso de la huelga: ASPA, Sosa Texcoco y Notimex entre los pocos, sólo los universitarios, y en especial el SITUAM, tensionaron más el ambiente laboral con paros y huelgas pero sin arreglos convincentes para sus agremiados. El interés por continuar los convenios de productividad de CSG llevaron a la FSTSE a plantear un convenio que suponía un nuevo esquema de escalafones y tabuladores para estimular el rendimiento, pero el SNTSS negó que existiesen condiciones para establecer ese tipo de convenios con el IMSS. En el caso del SUTERM, la intención de la CFE de convenir la productividad del trabajo llevó a la firma de un convenio que fue ampliamente desconocido por varias de las secciones sindicales, por cuanto implicaba la reducción del ingreso de los trabajadores al 75% integrándose el 25% como estímulo por productividad. Además, estaba el riesgo de desaparición del escalafón y del seguro de mutualidades y del incentivo por puntualidad, conquistas tradicionales de ese gremio. La firma del convenio por Rodríguez Alcaine a espaldas de los trabajadores desató una pugna interna que implicó la crisis interna y destitución de liderazgos locales en secciones como la 155, 30, 130, 186 y 64 del SUTERM.

Hacia el primer semestre de 1994 era evidente la muy limitada presencia del SI en los movimientos de huelga y en los aspectos de discusión como los convenios de productividad y los mecanismos de la reestructuración productiva. En efecto, sólo correspondió a los sindicalismos del IMCO plantear algunas de las huelgas desarrolladas en el periodo (Cementos Mexicanos y Nunatex), y la discusión que buscaba establecer un espacio de negociación corporativa para el cambio de sexenio a la manera clásica de este sindicalismo: las cúpulas, especialmente la cetemista, se manejaron con un discurso de no consenso a las prácticas del modelo salinista de contención salarial y reducción de la población ocupada (que de acuerdo con el CT se elevaban tan sólo en esos primeros meses del año a más de 600 mil desplazados), así como a las pretensiones empresariales consideradas por el gobierno de reformar la LFT, lo mismo que en la cuestión coyuntural de desregulación en los precios de cerca de 30 produc-

tos de la canasta básica. El discurso del MOO buscó un mínimo enfrentamiento para medir fuerzas y poder negociar con el candidato del PRI sus posiciones de poder corporativo. Desde mayo, la CTM, la FSTSE, los sindicatos petroleros, ferrocarrileros, entre otros, dieron su apoyo corporativo a EZPL y señalaron su asentimiento implícito a las medidas que le tocaría tomar, pues expresamente agradecieron a CSG el trato dado por él y su gobierno al MOO y a sus trabajadores afiliados (durante las conmemoraciones del 1 de mayo, *El Financiero* y *La Jornada*, 2 de mayo). Sólo el SNTE elaboró un manejo menos grosero de apoyo institucional al establecer como mecánica los encuentros de los candidatos con los miembros de esa organización y promover públicamente una campaña de limpieza electoral.

Por su parte, la marcha independiente del 1 de mayo se dio con una fuerte orientación zapatista a la que se adhirieron los sindicalismos independientes con la notoria ausencia del FAT. Los discursos de Ricardo Barco, del MPI, Teodoro Palomino, de Alternativa Magisterial y el documento leído del subcomandante Marcos fueron la base de este acto independiente y su hilo conductor fue la lucha por la democracia sindical, contra los topes salariales y el alto a la represión, con las proclamas ya conocidas del subcomandante Marcos de justicia, libertad y democracia, con el agregado del derecho a un trabajo digno y bien remunerado. El clamor al EZLN se identificó con las consignas en contra de EZPL y el espacio fue llenado en buena medida por los sindicalistas de SUTAU-100. Evidentemente, la división al interior del SI se hacía patente ante la ausencia del SI reformista que encabezan FAT, algunos sindicatos universitarios y grupos urbano-populares ligados al PRD y PT, entre otros, y la sola presencia de la vertiente radical encabezada por el MPI y el SUTAU-100.

Para ambas instancias de la organización sindical el panorama de 1994 significaba cuestiones distintas: para el MOO de lo que se trataba era de avanzar en la estrategia política-electoral, estableciendo condiciones de sobrevivencia y de negociación como interlocutores válidos en los aspectos de la modernización de la economía y de estructuración del nuevo marco laboral. Al interior del MOO se negociaba y se excluía en la dotación de espacios en las distintas cámaras de representación. La CTM aún mantenía el control de estos espacios con 63 postulaciones. Para el SI, en cambio, la falta de precisión de objetivos de frente a la avanzada de la restructuración y las acciones de la política laboral del salinismo los dejaba a la deriva: ni el FAT con su línea de negociación propositiva, que aún no daba muestras de ser considerado como un interlocutor válido, ni los radicales, con su

adhesión a los objetivos político-militares del EZLN, pudieron establecer una estrategia coherente y global de objetivos sindicales, laborales y políticos. En este último sentido es poco lo que se puede ver de las relaciones del SI con las organizaciones partidarias de oposición; su organicidad con el PRD es real pero muy elemental y no logra traducirse en estrategias importantes de acción conjunta.

Así pues, en la primera mitad del año el sindicalismo había decidido en lo fundamental su presencia en el escenario de la economía y la política nacionales: para el MOO el objetivo de sobrevivencia era, y es, el fundamental pero no se establecen condiciones mínimas para operar inteligentemente en los aspectos de la modernización, la reestructuración y la productividad. En todos estos aspectos puede decirse que el MOO ha quedado rebasado por las circunstancias, pero también es el modo de incorporarse a la dinámica coyuntural: su pasividad va de la mano con su activismo en el campo político-electoral. En esa tesitura no es fácil ubicar a los sindicalismos de la bilateralidad, como los que pertenecen a la Fesebes, los cuales mantienen en el nivel de la discusión de las reglas de la reestructuración la más clara definición: participan en éstas y su capacidad de gestión no es desdeñable.

Para el SI, si bien hay la intención de traspasar la línea de la protesta sin perspectiva, desde las estrategias del FAT —no sólo en el campo de la reestructuración interna, sino del modo en que ésta se liga con la problemática del TLC y sus repercusiones en lo laboral—, aún es muy fuerte esta orientación desde un abordaje radical: el todo o nada que tiene una traducción muy difícil en las actuales condiciones de la reestructuración de la economía capitalista; empleo seguro con buenos pagos al salario tabular y respeto de las condiciones del desarrollo de los trabajos en el ambiente industrial, lo que los lleva a quedar fuera de la interlocución en la perspectiva de futuro de las relaciones laborales.

B. Los trabajadores frente a sus organizaciones

Si el ambiente quedó definido así para los sindicalismos existentes, la disyuntiva para trabajadores de diversos sectores de la economía y los servicios quedó planteada en términos de no existir aún las condiciones de empleo e ingresos que permitan una forma de vida decorosa. Con esta lógica varias organizaciones vieron incrementarse el descontento de sus bases. Particularmente relevante resultó la serie de movilizaciones y paros que a nivel nacional hicieron grupos

magisteriales que provenían tanto de la CNTE como de las secciones del SNTE. Una parte importante de esos agrupamientos magisteriales formularon sus demandas y los métodos para exigir las desde lo que se llamó el Movimiento de Bases Magisteriales (MBM) en Tlaxcala, Yucatán (Coordinadora del Movimiento Magisterial), Zacatecas (Movimiento Magisterial Zacatecano), Chihuahua, Sonora, Baja California Sur, Nayarit, Distrito Federal, Querétaro, Puebla, Oaxaca, Veracruz y Chiapas, en donde las demandas por incremento salarial se sumaban a otras por rezonificación, homologación salarial, aguinaldos y primas vacacionales no pagadas, así como la exigencia de dar bases para desarrollar congresos extraordinarios, como en Tlaxcala (véase *La Jornada* de los días 1, 2, 4, 7, 8, 14, 16, 17, 18, 19 y 22).

Una perspectiva similar adoptaron los trabajadores de la SSA, quienes rebasando en un primer momento a sus dirigencias realizaron movilizaciones para exigir al presidente pago de despensas atrasadas y homologación salarial con el IMSS. A esta movilización se sumaron otras de los médicos residentes de la misma Secretaría quienes paralizaron actividades en hospitales y clínicas para exigir incremento de becas, ayuda para renta, apoyo en material didáctico, así como buscar una retribución más adecuada para su actividad ya que la diferencia de sueldos con los médicos del IMSS es de entre el 200 y 300% (véase *La Jornada*, 4, 8 y 24 de junio).

Otro hecho relevante entre los trabajadores fue la manifestación de descontento que se había presentado en los primeros meses del año entre los electricistas del SUTERM por firmarse acuerdos de productividad sin considerárseles, y que tomó nuevos sentidos ante la intención del líder, la “güera” Rodríguez, de continuar en el cargo de la secretaria general del sindicato hasta el año 2001. La preparación del Congreso Nacional, que debía efectuarse a fines de 1994, fue el caldo de cultivo de nuevas manifestaciones de descontento que llevaron a miles de electricistas (representantes de 10 estados de la república) a manifestarse en Los Pinos para que CSG no permitiera la perpetuación del liderazgo en su organización —la “güera” Rodríguez ya lleva 20 años en el mando— (véase *La Jornada* del día 26 de junio). Las ya conocidas prácticas de control sindical volvieron a usarse en esta coyuntura del sindicalismo electricista: en los primeros días de agosto se conoció una lista de trabajadores a los que se les aplicaría el despido en la zona de Oaxaca (*La Jornada*, del día 5 de agosto).

Durante la segunda mitad del año también se desarrollaron otras manifestaciones de descontento por la imposición de liderazgos, o

buscando destituir ilegítimos, en el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Ford Motor Co., especialmente en la sección de Cuautitlán, Estado de México. El líder nacional, Juan José Sosa, respaldado por Fidel Velázquez, vio crecer un movimiento de bases sindicales en contra de las actuales direcciones por no servir a los trabajadores sino a la empresa (*La Jornada*, 2 de septiembre). La elección de un comité interino en esa sección del sindicato nacional implicó la defensa del proceso con paros por los trabajadores (*La Jornada*, 6 de septiembre). Al parecer ocurrieron procesos de imposición entre los trabajadores ferrocarrileros en donde se habló de fraude electoral por parte del grupo de Héroe de Nacozari por no contar ya con el apoyo de los cerca de 61 mil ferrocarrileros (*La Jornada*, 21 y 23 de septiembre). La corriente opositora a ese grupo, Democracia Sindical, logró sumar esfuerzos entre una gran mayoría de las secciones sindicales y defendió el proceso de voto limpio al interior del gremio ferrocarrilero apoyando a Víctor Flores Morales a quien después de la defensa del voto se reconoció como candidato ganador: sumó a su favor casi 20 mil de los 26 mil votos emitidos (*La Jornada*, 20 de octubre).

Finalmente, otro ejemplo de expresión de descontento de los trabajadores frente a sus dirigencias sindicales se da desde el Frente de Lucha y Democracia Sindical que se conforma con sindicalistas petroleros inconformes con las actuales dirigencias en el STPRM, al denunciar procedimientos no democráticos en la elección del comité seccional 34 del sindicato (*La Jornada*, 2 de octubre). Este movimiento se suma al Movimiento Nacional Petrolero que en octubre se expresó por la democratización del gremio con una huelga de hambre frente a las oficinas de Pemex (*La Jornada*, 25 de octubre). Pese a ambas expresiones de descontento, Romero Deschamps fue reelecto para dirigir al STPRM hasta el año 2000 (*La Jornada*, 5 de noviembre).

B. El discurso corporativo de los últimos meses

A partir de que los sindicatos del MOO se definieron frente a los escenarios económicos y políticos de coyuntura, en general su discurso fue de apoyo a las acciones de proselitismo electoral del candidato del PRI a la presidencia. La CTM, por ejemplo, aprobó una agenda de trabajo de giras de Fidel Velázquez por todo el territorio del país para generar confianza entre sus agremiados sobre la opción que representaba EZPL, y en particular para asegurar que éste revertiría con su

mandato los principales problemas que aquejaban a la clase trabajadora: empleo e ingresos de calidad. Tal discurso embonaba a la perfección con el propio discurso del candidato quien había colocado como centro de sus conceptos frente a los trabajadores y la población en general, aquel del *Bienestar para la familia*. El absurdo discurso de Fidel Velázquez, que a nadie extraña, se entretejió entre el reclamo al proyecto gubernamental por no haber resuelto los problemas del empleo y los niveles de ingreso de la clase trabajadora y la disculpa a su partido, que al decir de él ni los bajos salarios ni los topes salariales serían un obstáculo para que los trabajadores siguieran votando a favor del PRI porque no es responsable de la situación que vive el país (*La Jornada*, 9 de agosto).

Otros integrantes del MOO, pero no afiliados a la CTM, como los sindicatos del magisterio y de los telefonistas, harían por su parte una labor menos de proselitismo abierto a EZPL pero enfatizando las cualidades del proyecto del candidato del PRI frente al de los demás. Junto con los foros del magisterio para conocer los planteamientos de los distintos candidatos presidenciales, otras estructuras se armaron para fomentar la impresión de que se caminaba hacia un proceso democrático, plural y transparente. Tal es el caso de la organización de los observadores nacionales del magisterio, que implicaba una estructura de conteo rápido de la orientación o preferencia de los votos. Para los telefonistas, la labor de acreditación del proceso se dio básicamente al enaltecer la figura y programa del candidato del PRI, advirtiendo de que ello no implicaba voto corporativo sino que se tenía conciencia de las opciones presentadas en las que la de EZPL garantizaba la productividad de los obreros y de las empresas y, por ello, el porvenir de los trabajadores en los nuevos escenarios (*La Jornada*, 29 de julio). Al mismo tiempo, orientó los resultados del Primer Encuentro Sindical Nacional sobre Productividad (que había convocado con otros sindicatos adheridos a la Fesebes) para que se convirtieran en los puntos de apoyo de este sindicalismo al proyecto de gobierno que debería armar el nuevo presidente, orientado a defender la interlocución en el esquema de la productividad de las empresas (*La Jornada*, 4 de agosto).

Entre los asuntos que se destacaban de ese encuentro de sindicalistas frente a la productividad se observan los perfiles que tendría que cubrir el sindicalismo para ser interlocutor válido en estos asuntos: actitud propositiva para presentar mejoras de productividad junto con nivel de vida; involucramiento en los procesos productivos; estimular la participación colectiva, dinámica flexible y autorregula-

ble vía la concertación; crear comisiones mixtas de productividad, entre otros aspectos. Tan sólo estos enunciados son un modelo para armarse en el entretejido que obligadamente deberá hacer EZPL en el ámbito laboral, dado lo avanzado del proceso modernizador y re-convertidor de la economía. Es de destacar que el apoyo del líder de los telefonistas a EZPL no incluía necesariamente al partido que lo apoyaba, habida cuenta del desdén con que lo trataba a la hora de administrar a los candidatos para las distintas cámaras de representación. Hernández Juárez dejó muy clara esta exclusión, que no compartía, al declarar que los dos únicos candidatos de representación popular en sus filas eran apoyados por el PAN y del PRD, cosa que evidentemente no ocurría con el SNTE, pues al final del proceso sólo la CTM tenía más diputados que ese sindicato: 14 frente a 39 cetemistas (*La Jornada*, 1 de septiembre).

Otra labor destacable del líder de los telefonistas a favor de la figura de EZPL era su permanente discurso para convertir al MOO en defensor del pacto que, ya para entonces, había hecho notorias sus ineficiencias. Es decir, Hernández Juárez generó un discurso de asentimiento con el proyecto, aún no organizado totalmente, de EZPL tanto en el corte de lo laboral como en los acuerdos macro de la economía, tal y como la propia CTM había definido por las mismas fechas (*La Jornada*, 9, 23 y 25 de septiembre).

Escenarios

Nuestro planteamiento de que en la coyuntura de 1994 se acrecentaron las tensiones de los sujetos sociales laborales frente al esquema de modernización del salinismo y de que por la falta de alternativas no podían sino volcarse hacia el desencanto y el eventual disgusto, puede identificar, además, una perspectiva cortoplacista de tales sujetos que no pudieron eludir en su lógica corporativa sus tareas ligadas al apuntalamiento del sistema, en condiciones de crisis. La fidelidad al sistema y sus proyectos neoliberales se hicieron patentes en los hechos y en los discursos de los entes corporativos.

En esta tesitura, la tensión, si bien persistió, y aún hoy forma parte del escenario, se contuvo al crear un clima de estabilidad pasiva que fue aprovechado en la pugna del poder político por el grupo al que se afiliaba EZPL. Para las organizaciones corporativas resultó primario resolver su lugar en el sistema bajo las reglas que aún hoy le siguen gobernando.

Esa respuesta de los sujetos sociales corporativos llevó a desestructurar una lógica de protesta más contundente de esos sujetos ante un clima de crisis que no se supo diagnosticar para el futuro inmediato.

Esta lógica de desestructuración de la protesta maduró más entre las organizaciones empresariales que entre las sindicales independientes. Para las representaciones de los micro y pequeño empresarios el diagnóstico de la coyuntura y del futuro por venir estaba claro: la apuesta al proyecto neoliberal con modulaciones en curso de adoptarse —programa de EZPI para bajar los logros macro a lo micro—, a sus agremiados no quedaba más que adoptar esta medida práctica. Para el sí la bifurcación de caminos que ocurrió más a fondo en ese año en su interior (reformistas y radicales), los llevó a una condición más problemática de falta de proyecto unitario y por ello se abría un escenario posible: tratar de hacer la brecha más honda y de buscar eliminar los radicalismos al estilo del MPI que se había convertido en antagonista del sistema al estilo del EZLN.

En ese contexto de resoluciones de las corporaciones y las oposiciones de los sujetos sociales laborales, la posibilidad de armar una respuesta importante frente a la crisis financiera de fines de año y a los efectos que tenían para la empresa y los trabajadores y sus sindicatos, fue muy limitada como hasta ahora parece observarse.

Bibliografía

- Bizberg, Ilán, "La crisis del corporativismo mexicano", en Foro Internacional, vol. XXX abril-junio 1990, núm. 4, El Colegio de México.
- , "Hacia el fin de las corporaciones", en *Trabajo (sociedad, tecnología y cultura)*, núm. 3-4, verano-otoño de 1990 bis.
- Durand Ponte, Víctor Manuel, "El papel de los sindicatos en la transición política mexicana", en *Revista Mexicana de Sociología*, año LVI, núm. 1, enero-marzo, IIS-UNAM, México, 1994.
- De la Garza, Enrique, "Sindicato y reestructuración productiva en México", en *Revista Mexicana de Sociología*, año LVI, núm. 1, enero-marzo, IIS-UNAM, México, 1994.
- , *Ascenso y crisis del estado social autoritario. Estado y acumulación del capital en México (1940-1976)*, CES-El Colegio de México, México, 1988.
- , "Reestructuración del corporativismo en México: Siete tesis", en *El Cotidiano*, núm. 56, julio, México, 1993.

- Schmitter, Philippe C., "¿Continúa el siglo del corporativismo?", en Philippe C. Schmitter y Gerhard Lehmbruch (coord.), *Neocorporativismo I. Más allá del Estado y el mercado*, Alianza Editorial, México, 1992.
- Incháustegui R., Teresa, "Desgaste del sindicalismo de la revolución", en Revista *Trabajo, Sociedad, Tecnología y Cultura*, CAT-UAM-I, núms. 3-4, México, 1990.