



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00109

Matrícula: 210381280

REESTRUCTURACION PRODUCTIVA Y MODELOS DE PRODUCCION EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ LATINOAMERICANA. LA FORD MOTORS COMPANY EN BRASIL Y MEXICO A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI

En México, D.F., se presentaron a las 12:00 horas del día 11 del mes de julio del año 2012 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DRA. MARCELA ADRIANA HERNANDEZ ROMO
DR. ENRIQUE MODESTO DE LA GARZA TOLEDO
DR. DANIEL HUGO VILLAVICENCIO CARBAJAL

Bajo la Presidencia de la primera y con carácter de Secretario el último, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

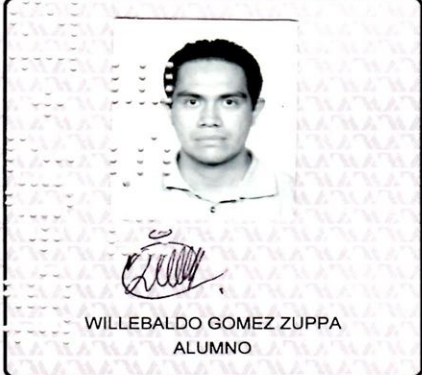
MAESTRO EN ESTUDIOS SOCIALES (ESTUDIOS LABORALES)

DE: WILLEBALDO GOMEZ ZUPPA

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

Acto continuo, la presidenta del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.



WILLEBALDO GOMEZ ZUPPA
ALUMNO

REVISÓ

LIC. JULIO CESAR DE LARA ISASSI
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVISION DE CSH

DR. JOSE OCTAVIO NATERAS DOMINGUEZ

PRESIDENTA

DRA. MARCELA ADRIANA HERNANDEZ ROMO

VOCAL

DR. ENRIQUE MODESTO DE LA GARZA TOLEDO

SECRETARIO

DR. DANIEL HUGO VILLAVICENCIO CARBAJAL



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

MAESTRÍA Y DOCTORADO EN ESTUDIOS SOCIALES:

LINEA DE ESTUDIOS LABORALES

**Reestructuración productiva y modelos de Producción en la
Industria Automotriz Latinoamericana: La Ford Motors Company
en Brasil y México a principios del siglo XXI.**

**IDONEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS, QUE EN LA
MODALIDAD DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DOCTORAL**

PRESENTA

ALUMNO: WILLEBALDO GÓMEZ ZUPPA

MATRICULA: 210381280

**PARA OPTAR AL GRADO DE MAESTRO EN ESTUDIOS SOCIALES LÍNEA DE
ESTUDIOS LABORALES**

DIRECTOR DE TESIS: Dr. Enrique de la Garza Toledo

**JURADOS: Dr. Daniel Hugo Villavicencio Carbajal
Y Dra. Marcela Hernández Romo**

Iztapalapa, D.F. JULIO DE 2012

INDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	2
1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
2. OBJETO DE INVESTIGACIÓN	10
3. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	13
4. RELEVANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	17
5. PERSPECTIVAS TEÓRICAS	22
5.1 RESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO	22
5.1.1 NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO	23
5.1.2 RESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA	25
5.1.3 LAS CADENAS DE VALOR COMO PROPUESTA DE ANALISIS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL	35
5.2 MODELOS PRODUCTIVOS Vs CONFIGURACIONES SOCIOTÉCNICAS	36
5.3 RELOCALIZACIÓN INDUSTRIAL	44
5.4 LA PROPUESTA CONFIGURACIONISTA	48
5.5 LA RACIONALIDAD ECONÓMICA COMO TRANSFONDO TEÓRICO DE LOS MODELOS PRODUCTIVOS.	52
5.6 UN MARCO TEÓRICO ADECUADO PARA EL ESTUDIO DE LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO.	63
5.6.1 LA INCLUSIÓN DEL SUJETO EMPRESARIAL COMO ARTICULADOR DE ESTRATEGIAS	67
5.7 LA DIMENSIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES	72
5.7.1 EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES LABORALES EN BRASIL Y MÉXICO.	82
6. CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL	84
6.1 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AMERICA LATINA	92
7. EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN BRASIL	93
8.- EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO	95
8.1 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA LA EVIDENCIA EMPÍRICA A PARTIR DE LA ENESTYC	103
9. LA FORD COMO EMPRESA MULTINANCIONAL	110
10. METODOLOGÍA	113
11. CRONOGRAMA	118
12. APENDICE METODOLÓGICO	119
13. BIBLIOGRAFÍA	142

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, hermanos y sobrinos que me acompañan en cada lugar que piso

A Gabby Medina por su apoyo y cariño incondicional, sin el cual este proyecto nunca hubiera terminado

Al Dr. Enrique de la Garza Toledo por las interminables horas de discusión y consejos para llegar a buen puerto.

A todos y cada uno de los compañeros de lucha que el camino nos ha mostrado y formado como una nueva familia.

INTRODUCCIÓN

El presente documento es un proyecto de investigación para el Doctorado en Estudios Sociales en su línea de investigación de Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana campus Iztapalapa, en el cual se pretende esclarecer las configuraciones sociotécnicas en la industria automotriz en América Latina, el estudio específicamente se centra en las plantas instaladas en la primera década del siglo XXI del corporativo Ford Motors Company en los países de la región con mayor importancia en la producción mundial automotriz: Brasil y México.

En la primera parte de este documento situamos la definición del problema de investigación y la delimitación de nuestro universo de estudio, el cual está constituido por las plantas automotrices de Camacri en Brasil y de Cuautitlán en México, posteriormente hacemos hincapié en la relevancia de una investigación como esta, haciendo una breve descripción de los trabajos más relevantes y recientes sobre la industria automotriz, y remarcando las diferencias entre los objetivos de esas investigaciones y las pretensiones de este documento.

Para realizar este anteproyecto nos dimos a la tarea de hacer una revisión teórica sobre los principales campos que engloban esta discusión. En primer lugar, abordamos el debate acerca de las teorías de la restructuración productiva, polemizando con dos interpretaciones que se situaron como dominantes en el análisis de la industria automotriz en la década de los noventa: la nueva división internacional del trabajo y las cadenas productivas.

Por otra parte, consideramos el concepto de “modelos de producción” como una discusión que se vuelve central para esta investigación, y lo contraponemos al concepto de configuración sociotécnica. El primero es una referencia obligada en el estudio de la industria automotriz y la forma de producir en distintas empresas y regiones del mundo, sin embargo, el segundo tiene la virtud de que presenta una flexibilidad que da cuenta de forma más fiel lo que sucede en la realidad económico-productiva. En este mismo sentido, se presenta el debate entre el

concepto de modelo económico y configuración socioeconómica. Como trasfondo de estas discusiones se encuentra una crítica a la racionalidad económica imperante en el concepto de modelo y que es utilizada de forma recurrente en la economía ortodoxa y dominante.

Para estudiar el estatus de la Ford Motors Company como empresa, analizamos distintos enfoques teórico-metodológicos que permiten el estudio de la empresa más allá de una entidad en búsqueda de la máxima ganancia y que permiten visibilizar al empresario como un sujeto social con interacción, siendo este concepto no reduccionista a aquellos individuos que detentan la propiedad, sino todos aquellos que están involucrados con la toma de decisiones dentro de la empresa.

Por último, en la revisión teórica incluimos el debate sobre las relaciones laborales, en la cual ubicamos dos planos de abstracción teórica, uno situado en el plano macro social que tiene que ver con las regulaciones legales que se establecen en el país y los distintos actores que se encuentran involucrados; el otro que está situado en el plano del corporativo.

En la parte final del documento presentamos una reseña de los rasgos más importantes del contexto en la industria automotriz a nivel mundial, latinoamericano y de los dos países en los que se centra el estudio Brasil y México. Siendo en este último donde se destacan algunos aspectos puntuales de la estructura productiva automotriz tomados de la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación (ENESTyC).

Por último, presentamos la propuesta metodológica que guiará la investigación, así como los distintos instrumentos de aplicación como el Cuestionario de establecimiento de producción, los guiones de entrevista a gerentes, funcionarios de gobierno y trabajadores

1.- DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Existe una discusión amplia y profunda en torno a las formas que la sociedad se organiza para producir, los clásicos de la economía política situaron dentro de la órbita de su análisis los efectos que la organización de la producción tenía en la sociedad y viceversa, para Smith la división del trabajo se vuelve un pilar central en el análisis de la producción capitalista, mientras que Marx incluso llega a teorizar distintas modalidades de producción capitalista, en la sección cuarta de “El capital” (Marx, 1997), siendo pilar de análisis el sometimiento del trabajo al capital con el objeto de extraer mayor plusvalía relativa y tener mejores condiciones de acumulación capitalista.

Cada una de estas nuevas formas implicaba cambios en la tecnología y la organización del trabajo al interior de la fábrica, además de cambios externos en la dinámica de consumo, interacción espacial, social y estructuración de la fuerza de trabajo para intervenir en el proceso productivo. Es decir, las modificaciones en la órbita productiva tenían efectos en la sociedad, dejándose sentir con mayor fuerza en cambios en los mercados, en los capitales, en las políticas, en el ámbito social y cultural.

Con el paso del tiempo y el asenso de la Teoría neoclásica y su concepto de “Economics”¹ en contraposición con el de Economía política, se dejó de lado la vinculación entre las formas o modalidades de producir y los efectos en la estructuración de la sociedad, por lo tanto serán otras disciplinas y no la economía las que pongan en el centro de su análisis las formas de producir y las articulaciones con la sociedad.

¹ Este concepto estructurado por Alfred Marshall intenta vincular de forma más estrecha a la ciencia Económica con las ciencias duras, quitando el enfoque de las modificaciones sociales y centrando su análisis en la evolución del mercado, el análisis cuantitativo de las variables y la lógica marginalista.

Por ejemplo, con la aparición del “fordismo” y “taylorismo” dieron un realce a la discusión de la organización de la producción y las formas de conceptualizar sus distintas modalidades.

Por otra parte a mediados del siglo XX se presenta una nueva discusión derivada del auge de las teorías del desarrollo y vinculada a la formas en que los Estados – nación organizaban su economía. El concepto de “Modelo económico” irrumpía en la escena para visualizar las distintas alternativas que se han hecho para lograr el desarrollo económico.

En ese sentido, en nuestra investigación tenemos dos conceptos estructuradores, por un lado el Modelo Económico y la articulación con el Modelo Productivo, la relación entre los dos es importantísima ya que el segundo debe ser compatible con el primero.

De esta articulación entre modelo económico y modelo productivo, desligamos un tercer concepto guía que se presenta con el debate de la “reestructuración productiva”, el cual tiene mucha relevancia pues de acuerdo con De la Garza y Neffa (De la Garza, 2010) estos conceptos toman relevancia del proceso llevado a cabo a partir de la década de los ochentas, en donde la esfera productiva mundial sufrió modificaciones sustanciales en las dimensiones tecnológicas, organizacionales, en las relaciones laborales, en el perfil de la mano de obra, en las culturas laborales y gerenciales.

Estos tres conceptos nos remiten a distintos planos de la realidad, en primer lugar el modelo económico al de desarrollo y estructuración del capitalismo dentro de una determinada formación nacional, mientras que el de modelo productivo está centrado en el nivel de la planta y el proceso productivo.

En el caso de nuestra investigación se estudiara el corporativo Ford en las plantas instaladas entre los años 2000 a 2012 en los países de Brasil y México, por tanto, es importante resaltar el debate sobre la convergencia a un modelo productivo único del corporativo Ford, o éste se adecua a los diferentes modelos económicos, instituciones y sociedades en los cuales se localiza.

Es bajo esta perspectiva que el concepto de reestructuración productiva nos remite a un plano internacional, pues a fines del siglo XX el mundo modificó sustancialmente su estructura y patrones productivos generando una nueva División Internacional del Trabajo, por otra parte, este concepto de reestructuración también puede analizarse en el nivel de una corporación o una planta de la misma.

Esta discusión abre la investigación a indagar sobre las perspectivas de Convergencia productiva, la cual indicaría que existe un modelo de producción hegemónico hacia el cual la producción del corporativo Ford se dirige; o a la divergencia contingente, en donde, es la perspectiva más extrema es que las formas de producción tiende a diversificarse de acuerdo las condiciones del país o región en el que produzcan o el mercado al que abastecen. Es claro que de manera intermedia se podría pensar en un número finito de modelos productivos que marcan una tendencia para organizar la producción.

La Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT)² desarrollada a partir de la década de los ochentas condujo a un proceso de desconcentración, segmentación y distribución mundial de los procesos productivos, dentro de la cual América Latina tendió a especializarse en algunos sectores de la producción industrial. La implementación del neoliberalismo en América Latina en la década

² Según Frobel es lo que se desprende del análisis de las tendencias mundiales de la producción, la inversión, el comercio, el flujo de capitales y de información, es que nos encontramos frente a una mayor profundización de la división internacional del trabajo, con nuevas formas de integración interregional e intra-regional, intersectorial e intra-sectorial. De tal forma que el factor predominante en la actual división internacional del trabajo continúa siendo el control de la producción, el comercio, los flujos de capital financiero, la inversión y, lo que es más importante, los mayores avances tecnológicos, por parte de las empresas transnacionales, lo que de hecho ha modificado sustancialmente el ordenamiento mundial, configurando una especie de división transnacional del trabajo, bajo la cual los procesos productivos y sus resultados aparentemente pierden la nacionalidad, debido a que el producto se elabora al mismo tiempo en varios países, pero parcialmente.

de los ochenta del siglo pasado vino a modificar la forma como la región se insertaba al mercado mundial. Esta perspectiva nos lleva a suponer que se dio un proceso de reestructuración de la Industria Automotriz en Brasil y México, en el cual se gestan nuevas concepciones de las gerencias corporativas sobre las posibilidades que tienen estos países para el desarrollo de sus operaciones. Entre estas posibilidades podemos citar las facilidades que brindan los países para la inversión extranjera, la animada participación del Estado para gestionar políticas de atracción de estas inversiones, los tratados comerciales que permiten un libre flujo de insumos y de las exportaciones de los productos terminados.

Las variantes implementadas en el modelo económico e institucional entre Brasil y México se han materializado en el desarrollo dispar de la Industria Automotriz, consolidando en los últimos diez años a Brasil como el principal productor de automóviles de la región.

Bajo esta perspectiva, el proceso de reestructuración productiva va más allá de una simple relocalización –aunque es parte integral del proceso–, o nuevas inversiones en capital físico en Brasil y México, por lo que la investigación tratará de mostrar que se trata de nuevas formas de producción, entre la cual nosotros creemos que las nuevas plantas armadoras de Ford instaladas entre los años que corren del 2000 al 2012 contienen nuevos elementos de configuraciones sociotécnicas diferenciadas entre sí. Es por ello que partimos del análisis del modelo económico, luego abordamos el ámbito productivo, para posteriormente enfocarnos en la estrategia empresarial de reestructuración y dentro de esta como se llevan a cabo las relaciones laborales. Es preciso aclarar que en nuestra perspectiva no contemplamos que las gerencias deciden solas, sino en interacción con otros actores, ya sean de la misma corporación, de otras, gubernamentales, sindicales, etc. Además lo hacen con determinadas concepciones acerca de como incrementar la productividad y calidad de los productos.

En función de la lógica de nuevas configuraciones sociotécnicas en las nuevas plantas automotrices terminales refrendamos el carácter empírico de acercamiento. El sector automotor en México, a pesar de su importancia histórica

presentó en los últimos años del siglo XX un bajo crecimiento si se compara con otras países de similar desarrollo, este comportamiento se explica en gran medida por el escaso crecimiento de la economía en general, pero sobre todo por la falta de crecimiento de la demanda externa –especialmente en el mercado estadounidense– y el surgimiento de nuevos competidores en la rama automotriz, por ejemplo China y los países del sudeste asiático. Por otra parte, Brasil ha desplazado a México como principal productor automotriz en América Latina, teniendo como una razón central de este éxito situarse como líder en materia industrial en el cono sur del continente americano, jugando muy bien la carta de la regionalización al consolidarse en el MERCOSUR y los acuerdos de libre comercio con Europa, los cuales representan los mercados más importantes para su producción automotriz. En contraposición a lo que sucede en México, Brasil depende menos del mercado estadounidense y más de sus socios comerciales en el Cono Sur y Europa, lo que ha impulsado el gran crecimiento industrial de la última década.

Es por ello, que la reestructuración se da como un proceso global, en el cual la relocalización industrial (con base en las especificidades locales), la diversificación de productos y mercados son parte central, pero sobre todo como un proceso interno de nuevas configuraciones sociotécnicas en la Industria Automotriz Brasileña y Mexicana que brinde una mayor productividad para cristalizarse en una mayor competitividad, mejor calidad de la producción, gestión de la fuerza de trabajo no conflictiva, ganancias superiores a las de la rama y cumplir con normas ecológicas más estrictas.

En el proceso de investigación nuestro objeto estará construido a partir de distintos ejes, el principal es la reestructuración productiva, la cual tiene dos niveles de análisis: uno mundial que confiere a la globalización de los procesos de trabajo, y otro nacional que tiene que ver con el proceso de reestructuración de la Industria Automotriz. Bajo la línea de análisis de la reestructuración productiva, incorporamos un nuevo campo que es el de los patrones de localización industrial y descentralización industrial, con lo que estaríamos abriendo un tercer puente para

relacionarlo con los dos niveles anteriores. Por último, es preciso señalar que la labor más importante es vincular la articulación de los tres elementos anteriores, reestructuración productiva –reestructuración de la industria automotriz–, nuevos patrones de localización con el surgimiento de nuevas configuraciones sociotécnicas y el cambio en las relaciones laborales, las cuales serán analizadas en el plano de la realidad con las que operan nuevas plantas armadoras de la Ford en México y Brasil.

El porque analizamos el corporativo de Ford Motors Company tiene tres razones fundamentales, en primer lugar porque es el corporativo que se internacionaliza primero en el mundo, localizando unidades productivas fuera de su país de origen; en segundo lugar, es la empresa que generó la modificación más importante que haya revolucionado durante el siglo XX la forma hegemónica de producir en la industria; en tercer lugar, porque es el primero que llegó a producir automóviles en Brasil en el año de 1929³ y a México en el año de 1927; y por último, porque este corporativo ha sido señalado por tener las plantas más modernas en los países mencionados, Camacri en Brasil y Hermosillo en México.

El problema de investigación queda definido como la intención de explicar las causas que propician la existencia de semejanzas y diferencias en estrategias gerenciales y de relaciones laborales en las plantas automotrices terminales de la FORD instaladas en Brasil y México en el periodo 2000-2012, lo que nos remite a la vieja polémica entre convergencia y divergencia productiva y en nuestro caso en las relaciones laborales.

En este caso, la definición de nuestro universo empírico puede resultar una limitante para la comprensión cabal del problema debido a los siguientes aspectos: En primer lugar, nos centramos específicamente en el plano nacional de la corporación y no estudiamos otras plantas de este corporativo en el mundo o en el

³ Es importante señalar que aunque la Ford Motors Comapny tenía una oficina de representación en Brasil desde 1919, es hasta el año de 1929 que se empiezan a fabricar carrocerías de camión mediante una subsidiaria.

mismo país, aspecto que le daría más validez a nuestras conclusiones. En segundo lugar, no analizamos la totalidad de la Industria Automotriz Brasileña y Mexicana, ya que dejamos fuera todo el sector productor de autopartes, es más, ni siquiera el conjunto de las plantas armadoras automotrices. En tercer lugar, no analizamos a otros países de la región latinoamericana con producción automotriz dentro del corporativo Ford Motors Company, lo que impide una generalización hacia Latinoamérica. Por último, sólo nos enfocamos en las plantas instaladas durante la primera década del siglo XXI, dejando de lado a las plantas instaladas con anterioridad y que tienen fuerte presencia en la estructura de la automotriz de ambos países.

Sin embargo, creemos que esta es una buena forma de empezar, ya que existen algunos estudios previos tanto en el plano nacional, regional e internacional, los cuales nos permitirán un campo de reflexión fecundo que apuntará hacia las nuevas tendencias del proceso productivo en la Industria Automotriz Mundial.

2.- OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

El punto de partida de nuestro objeto de investigación estriba en la evidencia empírica de un nuevo impulso de las principales corporaciones automotrices a nivel mundial para invertir en los países en vías de desarrollo, trasladando gran parte de la producción de los países industrializados hacia la periferia, en el caso de América Latina la primera década del siglo XXI ha sido testigo de la generación de nuevos complejos automotrices terminales, incrementando su participación en la producción automotriz mundial. La perspectiva central de la investigación, trata del análisis sobre la reestructuración productiva a finales del siglo XX, y el impacto en la Industria Automotriz Brasileña (IAB) y Mexicana (IAM) la cual ha desencadenando una modificación sustancial tanto en las condiciones de localización y producción, como en las relaciones

entre el capital y el trabajo y que por otro lado, conforma uno de los sectores más dinámicos en la economía mundial.

Los efectos de esta reestructuración productiva se han dejado sentir con mayor fuerza en Brasil y México. En estos países, las políticas neoliberales se implementaron en distintos periodos, para el caso mexicano se da a finales de la década de los ochentas y para Brasil a lo largo de la década de los noventa, sin embargo, los resultados han apuntado en la misma dirección: La flexibilización laboral, el obrero polivalente, precarización del empleo, pérdida de derechos laborales, generalización de la superexplotación del trabajo, etc. El énfasis de hacer un análisis comparativo deriva de la presencia que tienen estos países en la Industria Automotriz a nivel mundial

En específico analizaremos el comportamiento del corporativo Ford Motors Company, el cual ha incrementado su participación en la producción automotriz en América Latina, dentro de esta razón se encuentra el desarrollo de un nuevo complejo automotriz en el año de 2001 en Brasil localizado en la región de Camacari, localizada a 50 kilómetros de la capital, una región que no contaba con tradición productiva automotriz y que según la página oficial del corporativo cuenta con la “tecnología de última generación y uno de los niveles más altos de automatización”⁴, esta planta fabrica los modelos Fiesta y la camioneta Eco sport; por otra parte en el caso de México a finales de la primera década del siglo XXI el corporativo reestructuró y puso en funcionamiento su añeja planta de Cuautitlán Izcalli localizada en el Estado de México, zona que cuenta con una amplia tradición industrial y automotriz, en esta planta se produce el modelo Fiesta.

Bajo esta perspectiva, el proyecto radica en explicar ¿Cuáles son las configuraciones sociotécnicas que se establecen en las nuevas plantas automotrices terminales en América Latina consolidando a Brasil y México como los principales productores latinoamericanos y como se explican sus semejanzas o diferencias? En este mismo sentido debemos explicar ¿Cuáles son las estrategias

⁴ Consultado en http://www.ford.com.br/sobre_ford_fabricas.asp el 24 de Enero de 2012

productivas del corporativo Ford hacia los países en donde instala nuevas plantas terminales? Las cuales no siguen la misma ruta que las inversiones automotrices del pasado, sino que ahora configuran nuevas regiones automotrices o renuevan otras, es por ello que se debe ponderar el concepto de “*glocalización*”⁵ en la Industria Automotriz, es decir, que tanto aporta lo local en las perspectiva de la Industria Automotriz Mundial, modificando la forma de producir y generando una nueva configuración productiva.

¿Cuáles son las estrategias del corporativo sobre Brasil y México y como se relaciona con los modelos económicos, las Instituciones y actores político-sindicales de éstos países?

¿Por qué se generan nuevas plantas y no se amplían las ya existentes, ya sea por parte de la misma corporación o mediante acuerdos estratégicos como en otras zonas?

¿Por qué en el caso brasileño se recurre a un lugar sin antecedentes en la producción automotriz y en México a reestructurar una planta en una zona con tradición productiva en el ramo?

¿Cómo son las relaciones laborales en estas nuevas plantas automotrices terminales y como se explican?

¿Cuáles son las diferencias en la tecnología utilizada en el pasado con respecto a estas nuevas plantas automotrices terminales?

⁵ Es un término que nace de la mezcla entre globalización y localización y que se desarrolló a principios de la década de 1980, muchas referencias tratan a Ulrich Beck como el creador del término, la idea central del concepto estriba en definir como la persona, grupo, división, unidad, organización o comunidad que está dispuesta y es capaz de "pensar globalmente y actuar localmente", de esta forma la empresa se adapta a las peculiaridades de cada entorno, diferenciando sus producciones en función de las demandas locales. El concepto refleja la mezcla que se da entre los elementos locales y particulares con los mundializados.

¿Existe una tendencia a la convergencia, divergencia ó contingencia productiva, así como en las relaciones laborales?

Bajo esta línea de análisis los conceptos estructuradores de la investigación son el de modelo de producción, modelo económico, reestructuración productiva y relaciones laborales, ya que el proceso de relocalización automotriz y su reconfiguración a nivel nacional se relacionan con estos procesos que tienen lugar a nivel mundial aterrizado en condiciones locales. De estos conceptos se desprenden a su vez otros que tienen que ver con aspectos más específicos como: las estrategias empresariales, el patrón tecnológico, la organización del trabajo, las relaciones laborales, la flexibilidad laboral y el tipo de encadenamientos que se generan a partir de la instalación de un nuevo complejo automotriz.

3.- JUSTIFICACIÓN DEL TEMA:

Existen numerosos estudios que dan cuenta de que las relaciones de trabajo en el mundo capitalista han cambiado en las últimas dos décadas del siglo XX. En el contexto de los países latinoamericanos podemos observar cómo a partir de la instauración de las políticas económicas neoliberales, se tránsito hacia una reestructuración productiva, que terminó de tajo con las aspiraciones de un desarrollo autónomo y con la creación de una base industrial nacional.

Enrique de la Garza (De la Garza, 2006) plantea que con la crisis de la deuda que estalla en 1982 y el inicio de la transformación del llamado modelo de sustitución de importaciones por otro de corte neoliberal, dio inicio una reestructuración industrial de largo alcance, con lo que se deriva en una reconfiguración de los modelos de desarrollo.

En el caso de los países latinoamericanos diversos autores manejan una tendencia a la precarización del empleo, como parte del contexto laboral de nuestra investigación que a *grosso modo* podemos ubicar en las siguientes tendencias:

1) Algunos estudios remarcan que la reestructuración ha permitido que los nuevos paradigmas de organización laboral en América Latina fueran introducidos por las empresas trasnacionales y apoyados por el Estado, generando con ello una reestructuración de las relaciones laborales. De esta forma, el capital encontró condiciones favorables para reproducirse, ya que se aprovechó de las estructuras que permitían explotar intensiva y extensivamente la fuerza de trabajo, todo esto bajo el cobijo de las nuevas o antiguas instituciones como las legislaciones laborales, el sindicalismo corporativo, los regímenes salariales, etc.

2) Se observa una amplia diferenciación en el mercado de trabajo, ensanchándose más la base de la pirámide en donde encontramos la mayoría de los empleos con bajos niveles salariales. A sí mismo, se ha aumentado la falta de seguridad en el empleo, en parte debido al gran Ejército Industrial de Reserva que se ha consolidado en las economías latinoamericanas y que permite una rápida rotación de la fuerza de trabajo.

3) Se resalta un aumento en la intensidad del trabajo y una prolongación de la jornada laboral, que no se corresponden con las remuneraciones percibidas por los trabajadores, lo que ha contribuido a deteriorar las condiciones de vida de las clases trabajadoras.

4) En éste último periodo el Estado genera las condiciones para liberar obstáculos a las leyes del mercado, resultando una globalización de la ley del valor en estricto sentido.

En el caso de nuestra investigación nos interesan los casos de Brasil y México, en primer lugar, porque son las dos economías más grandes de la región; en segundo lugar, porque son los países con una producción industrial mayor; en tercer lugar, son los países que tienen una captación mayor de la inversión extranjera directa y los que más vinculados están al mercado exterior por medio de sus exportaciones, tal y como lo muestran los siguientes cuadros; por último, es importante mencionar que en la última década, la evolución de las economías de estos dos países ha sido muy distinta, por un lado Brasil ha tomado un liderazgo

indiscutible en materia económica y política en la región, despuntando en los ámbitos comerciales, comandando la conformación de un bloque económico en el cono sur, mientras que México, se ha estancado y ha perdido el peso específico que a lo largo del siglo XX llegó a ostentar.

En el caso de la IAM la historia reciente muestra como el gobierno mexicano fue uno de los más entusiastas y fieles propagadores del liberalismo económico. La triada de políticas económicas neoliberales Desregulación, liberalización y privatización, permitieron que en esencia, México pasara del aislamiento a una creciente integración en la economía internacional. Una muestra fehaciente de esta afirmación lo constata la adhesión en 1986 al GATT y la incorporación en como miembro de la OCDE y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Un aspecto esencial de este proceso fue la derogación de reglamentos, con el objetivo de permitir la expansión de la IED en rubros antes restringidos a su participación. En algunos casos, se abrieron sectores que se consideraban áreas estratégicas por motivos de soberanía nacional, en otros, como la industria automotriz en donde los capitales extranjeros tenían ya una importante presencia, pero que pretendía asegurar un cierto nivel de integración con el resto de la economía nacional. En el caso específico de la IAM el programa original de 1962 requería que las empresas instaladas establecieran plantas en territorio nacional para poder vender en el mercado local, es decir, se tenía la perspectiva de fortalecer y satisfacer las necesidades del mercado interno. Los principales resultados de estas políticas macroeconómicas orientaron el aparato productivo nacional hacia la exportación y reforzaron la importancia relativa de las firmas de gran tamaño, tanto extranjeras como nacionales, en donde las manufacturas se colocaron a la cabeza de las exportaciones y dentro de éstas los primeros lugares fueron ocupados por las exportaciones de las industrias del automóvil, de la maquinaria eléctrica y del equipo electrónico, principalmente aquellas que tenían una demanda en el mercado mundial y en casi todos los casos se trata de empresas de gran tamaño.

La orientación exportadora que la IAM había experimentado fue producto de una profunda transformación. De acuerdo con Jorge Carrillo (Carrillo, 1997) de representar las exportaciones automotrices el 4% del total de las unidades producidas en 1980, pasaron al 82% en junio de 1996. Sin embargo, hubo una transformación más radical durante este proceso para la IAM, ya que derivado de las reformas estructurales iniciadas en la década de los ochentas, México vivió un periodo de crisis sucesivas y una persistente depresión del mercado mexicano, lo que se complicaba con la difícil situación en términos de competitividad, calidad y precio que las firmas estadounidenses tenían en el mercado de su propio país frente a la penetración de las firmas europeas y japonesas, las cuales innovaban con autos compactos, gastando menos combustible, con modelos diferenciados y precios más bajos.

Según Jorge Carrillo, este proceso llevó a las firmas establecidas en México, pero sobre todo las compañías norteamericanas a realizar nuevas e importantes inversiones en plantas modernas, las cuales les permitirían producir y exportar desde México, además de la producción de motores y autos compactos para abastecer el mercado de Estados Unidos y competir con las firmas extranjeras. De tal forma que reestructuración de la IAM se debió en primer lugar a las inversiones de las principales firmas estadounidenses del auto; en segundo lugar, a la creciente especialización de su producción; en tercer lugar al proceso de reestructuración productiva por la que el mundo había atravesado a finales de los setenta; y por último, a las condiciones favorables que el neoliberalismo presento para la combinación de estos tres factores.

Las corporaciones norteamericanas prefirieron a México por sus bajos costos de producción, en particular los salarios, y su cercanía geográfica, aspectos en los que el TLCAN dio mayor certidumbre. Con estas nuevas estrategias corporativas lograron integrar sus operaciones en México con el sistema de producción norteamericano. Este proceso se llevó a cabo de forma muy particular en la Industria Automotriz Mexicana, por lo que la perspectiva central de la investigación, trata del análisis sobre la reestructuración productiva a finales del

siglo XX, y el impacto en la IAM la cual ha desencadenando una modificación sustancial tanto en las condiciones de localización y producción, como en las relaciones entre el capital y el trabajo y que por otro lado, conforma uno de los sectores más dinámicos en la economía mundial.

El caso brasileño es en algunos aspectos distinto, ya que ha mostrado un crecimiento económico y un desarrollo social persistente en los últimos años. El PIB creció en promedio 4.3% en los últimos siete años, los salarios reales y el ingreso per cápita crecieron mientras se controló la inflación. En cuanto a su industria automotriz en la década de los 90 del siglo XX, las trasnacionales ubicadas en Brasil realizaron fuertes inversiones esperando un importante crecimiento del mercado, sin embargo, la utilización de la capacidad instalada fue de apenas 50% por la recesión económica y devaluación del Real y las pérdidas no se hicieron esperar. En Brasil existen 14 fabricantes de automóviles y 49 plantas armadoras dispersos a lo largo de 31 ciudades. La industria está formada por empresas multinacionales fabricantes de automóviles y autopartes pero a diferencia de México sí cuenta con una empresa de capital local armadora (Agrale) la cual produce automotores para la producción agrícola. Además, su cadena productiva está bien integrada con la producción de autopartes, algunas de las principales armadoras como GM y VW cuentan con centros de diseño y sus niveles de contenido local llegan hasta 90% en sus modelos mejor vendidos (Salerno, 2008). En términos macroeconómicos Brasil a partir de 2001 supera a México con respecto al Producto Interno Bruto (PIB), aspecto que se ve reflejado en nuestro objeto de investigación hacia el año de 2003 cuando el país amazónico supera a México en términos de la producción automotriz, por lo cual se sitúa con el productor automotriz más importante de la región latinoamericana, así como la economía más grande.

4.- RELEVANCIA DE LA INVESTIGACIÓN.

A simple vista parece que es poco lo que se puede escribir como novedoso sobre la industria automotriz en nuestros días, y es que quizá sea uno de los temas más tratados en la literatura contemporánea, incluyendo artículos empresariales,

académicos, sindicales, de gobierno etc. Desde perspectivas teóricas refinadas y de largo alcance como el proyecto GERPISA, hasta estudios de caso en las plantas que fabrican las refacciones más insignificantes del complejo automotriz se han dedicado múltiples esfuerzos por explicar el proceso de cambio de la industria automotriz a nivel mundial, dejando poco lugar para querer descubrir algo nuevo, “y sin embargo se mueve...”

Con la luz de los primeros años del siglo XXI el capitalismo se vio inmerso en una crisis estructural que inicialmente despuntó en el sector bursátil, lo que se conoció como el crack de los “bonos basura” o “hipotecas subprime”, sin embargo, la magnitud con la que el capital financiero ha penetrado en todo el mundo permitió el despliegue de la crisis a todo el aparato productivo mundial. Diversas han sido las explicaciones a esta crisis de principios de siglo, lo cierto es que sus repercusiones han trastocado gran parte del aparato productivo, de la cual la Industria Automotriz Mundial no es la excepción.

La Industria Automotriz Mundial paso por un proceso de reestructuración desde inicios de la década de los setentas, la cual se deriva de la modificación de las estrategias de las grandes corporaciones para posicionarse en un mejor lugar para la competencia a nivel mundial. Este proceso incluyo desde el ámbito de la producción un desarrollo tecnológico que incluía como componente esencial la automatización, en cuanto la organización del trabajo un paradigma cercano a la flexibilización de la fuerza de trabajo y de los esquemas productivos, retomando en gran parte el “modelo japonés” o “toyotista”, a la par que imponía la descentralización de los procesos productos y su deslocalización hacia distintas partes del mundo.

Estos procesos han sido investigados por diversos autores, sin embargo, la gran mayoría ha optado por hacer estudios de caso que corroboren algún planteamiento teórico establecido con anterioridad⁶, por otro lado, están los

⁶ La Volkswagen de Puebla es quizá la planta que más ha sido estudiada, seguida por la Ford de Hermosillo y la Chrysler de Toluca.

autores que realizan estudios del caso mexicano como Jorge Carrillo, Huberto Juárez, Jordy Micheli y Arnulfo Arteaga por citar solamente algunos. Sin embargo, aunque la producción de estos autores ha sido exhaustiva, la mayor parte de las obras no buscaron adentrarse en analizar los modelos de producción, por lo cual su investigación se centra en aspectos aislados como las relaciones laborales, innovación tecnológica, presencia y participación sindical, organización del trabajo, características de la fuerza de trabajo en cuanto capacitación, encadenamientos productivos de las plantas y presencia en el mercado nacional e internacional. Por otra parte, cuando se integran varios de estos tópicos se hacen para periodos de referencia anteriores al periodo que mi investigación va a tratar. A continuación expongo algunos de las investigaciones que llaman mi interés por la forma de abordar el problema:

En el caso de Jordy Micheli (Micheli, 1994) realiza una interpretación a partir de los principales enfoques teóricos que han analizado la industria automotriz mundial, concluyendo con el concepto de internacionalización de la producción, generalizando un nuevo modelo social en la manufactura basado en la automatización y flexibilización de la organización del trabajo. En este trabajo recupera los aportes de cinco autores que definen las estrategias de las gerencias automotrices, los cuales son:

- 1) Bashkar que valoriza las estrategias comerciales debido a la fuerte competencia derivada de una saturación de los mercados en las economías maduras.
- 2) Jenkins que dirige su atención a las fusiones entre empresas como factor para aumentar su competitividad y en función de esta se encuentra la relocalización hacia países subdesarrollados.
- 3) Maxcy que esgrime el concepto de “auto mundial” como sinónimo de una estructura de producción internacionalizada, en la cual las empresas y el Estado se vuelven cómplices en la tarea de desarrollar la penetración de este tipo de producción

- 4) Womack analiza la trayectoria de la IAMUN a partir de su evolución tecnológica, en donde plantea que el nuevo modelo de producción está en el centro de las estrategias de producción.
- 5) Shaiken que plantea como elemento central de las gerencias la flexibilización del trabajo, junto con la globalización de la producción en el complejo automotor.

Por otra parte para Jorge Carrillo (Carrillo, 1997) el tema que orienta su investigación son los eslabonamientos productivos y las competencias laborales. Esto es las relaciones productivas que establecen las empresas en un espacio dado, y las cualidades de los recursos humanos que hacen referencia a un nivel intermedio entre los saberes y las habilidades.

En otro extremo esta Arnulfo Arteaga (Arteaga, 2003) quien desarrolla una investigación con un marco teórico, conceptual y empírico más integrado en un periodo de tiempo muy cercano (década de los noventa), proponiendo una metodología de periodización de la IAM y que bien se podría hacer extensivo hacia otros países de AL y básicamente esta expresada de la siguiente forma:

1.- La industrialización inducida desde el exterior de 1925 a 1964, en la cual simplemente se ensamblaban los autos con piezas fabricadas en el exterior, por lo que el valor agregado era mínimo, sin embargo ya se realizaba una actividad industrial de alto impacto y que favorecía los discursos oficiales de industrialización nacional.

2.- La integración nacional de la IAM de 1965 a 1980. En este periodo se observa un fuerte crecimiento de la producción automotriz en México y coincide con una política de Estado en la cual se pretendía reforzar los encadenamientos productivos generando un dinamismo en la industria nacional. Se permite e incentiva la instalación de más ciclos productivos de la industria automotriz nacional siendo las autopartes un componente esencial de este proceso.

3.- El auge, crisis, reestructuración y globalización “regional” de la IAM de 1980 a la fecha. Este periodo se caracteriza por un proceso amplio de vinculación al mercado estadounidense, en el cual la mayor parte de la producción, con lo que se plantea una integración de las industrias automotrices al mercado de América del Norte.

Nuestras diferencias con esta periodización es que centran el foco de atención en los encadenamientos que la demanda imponía, sin embargo nosotros creemos que atendiendo a las perspectivas francesas que ponen acento en las estructuras productivas y al análisis marxista que centra su atención en el proceso de producción dado que es ahí donde se genera el valor y el plusvalor, el método de periodización debería ser centrado en los procesos productivos de las plantas automotrices, observando cuales son las configuraciones dominantes de acuerdo al valor generado y no atendiendo al volumen o al empleo que estas actividades absorben. Sin embargo, no soslayamos este esfuerzo que por otra parte si permite una reconstrucción de la forma en que se desarrollo en México el proceso de la Industria Automotriz y permite reconfigurar los procesos que ha desarrollado a lo largo de su historia. La presente investigación está orientada a desarrollarse en un marco estructural de lo que denominó nueva industria automotriz, en la cual se pretende resolver las incógnitas de la o las nuevas configuraciones sociotécnicas en este rubro.

Mención aparte merecen los estudios sobre las cadenas globales de valor, las cuales han sido perspectivas muy recurridas para estudiar la Industria Automotriz a nivel mundial, ya que la industria automotriz desde los años setenta segmentó y distribuyo a nivel mundial sus procesos productivos. De esta forma la cadena productiva integra el conjunto de eslabones que conforma un proceso económico, desde la materia prima a la distribución de los productos terminados. Haciendo énfasis en que en cada parte del proceso se agrega valor. De este modo, al revisarse todos los aspectos de la cadena se optimizan los procesos empresariales y se controla la gestión del flujo de mercancías e información entre proveedores, minoristas y consumidores finales. En Brasil y México existen

amplios segmentos de la producción automotriz, por tanto, esta perspectiva se ha enfocado a analizar aquellos segmentos de producción donde los productores locales presentan ventajas competitivas y comparativas que les permitirán desarrollar las capacidades mencionadas e integrarse de manera exitosa al comercio mundial a través de su participación en éstas, cosechando beneficios en materia de penetración de nuevos mercados, adquisición de nuevas tecnologías, habilidades y conocimientos, y generación de mayores ingresos de divisas internacionales, fomentando además el desarrollo del resto de la economía local. Nuestra investigación difiere de esta perspectiva, ya que nosotros simplemente analizamos la especificidad de la Ford Motors Company y su Industria Automotriz terminal en Brasil y México, sus configuraciones productivas y las relaciones de trabajo en estas plantas, por el momento no es de un interés cardinal explorar las formas en todo el proceso productivo del automóvil, el cual si bien impacta en las configuraciones sociotécnicas no las define. Es decir, una cadena de valor, en nuestra perspectiva, puede verse como una cadena de configuraciones sociotécnicas, en donde la rentabilidad global de la cadena es función de las de los eslabones y estas, a su vez, de las configuraciones sociotécnicas de cada uno de ellos.

5. PERSPECTIVAS TEÓRICAS

Desde hace algunos años el debate sobre los modelos de producción viene siendo objeto de un fuerte debate académico multidisciplinario e internacional que incluye tanto la dimensión macro y micro social que contienen dichos modelos, esto es debido a las implicaciones metodológicas y funcionales que tiene dicha discusión. Esta discusión se presenta como confusa debido a la falta de consensos sobre el significado del concepto modelos de producción, así como por los cambios que a lo largo del tiempo los principales impulsores del concepto le esgrimen. Por otra parte, el devenir de la economía y la producción mundial llevan a esta discusión a un primer plano, debido a los cambios acelerados que operan en la realidad, por lo

cual ésta dinámica lleva implícita una discusión sobre la forma de hacer ciencia, así como la validación de sus postulados con la finalidad de anticiparse a los cambios que se suceden.

Como indica Enrique de la Garza (De la Garza, 1999) la discusión de los modelos productivos se vuelve confusa debido a la carencia de consensos en tres factores: 1) No existe un consenso sobre los atributos o la noción del concepto modelo, esta discusión tiene enclavada una fuerte polémica con la forma de hacer ciencia y la validez de la modelación; 2) Tampoco hay acuerdo sobre los niveles de análisis, las variables y su jerarquía a tomar en cuenta dentro y fuera de la empresa; y 3) La conceptualización de modelos de producción tiende a cruzarse otros conceptos igual de polémicos, como el “modelo de industrialización”, el cual incluye aparte de las formas productivas instituciones que regulan la macroeconomía en el ámbito regional, estatal y nacional, por otra parte, está el concepto de “modelo económico” el incluye una forma de articular la estructura económica de un país para lograr el crecimiento y desarrollo de la producción.

En las siguientes páginas realizó un repaso breve sobre la génesis y desarrollo de las principales teorías sobre la restructuración productiva; posteriormente se abordaran las directrices que ha tomado la epistemología y la metodología de los modelos de producción con su capacidad explicativa y predictiva, centrándome especialmente en la ubicación que tienen para el conjunto de la Industria Automotriz Brasileña y Mexicana, finalmente la discusión más contemporánea entre los modelos productivos y la configuración sociotécnica, esta última presentada como una alternativa al análisis de los proceso productivos.

5.1 RESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

A raíz de la crisis de finales de los setentas que dio como resultado el fin del modelo keynesiano y el ascenso de las doctrinas económicas neoliberales, la discusión sobre la Restructuración Productiva y la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT) han ganado mucho prestigio dado la pretensión que tienen de

clarificar los principales cambios operados en el mundo. Según Enrique de la Garza (De la Garza, 1998) este debate “conciene principalmente a la economía no ortodoxa, la institucionalista, a la sociología del industrial y del trabajo, a la ciencia política, a los especialistas en administración de empresas y relaciones industriales”.

5.1.1 NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

La idea central de esta perspectiva consiste en explicar la forma en que la especialización que un país puede tener para producir un determinado producto está en función directa de las posibles ventajas comparativas frente al conjunto de países importadores de dicho producto. A principios de los ochentas Fröbel planteaba que la división del trabajo a nivel mundial ha transitado por al menos dos etapas plenamente identificadas. En la primera cuyo modelo se basaba simplemente en la exportación de materias primas y productos agrícolas, por parte de los países dependientes o subdesarrollados, era el resultado de canjear productos básicos por artículos manufacturados y conocimientos especializados de las regiones más avanzadas del mundo. A esta etapa le corresponde el predominio colonial e imperialista de los países centrales. La segunda etapa, que propiamente dicha se define como la “nueva” división internacional del trabajo, tiene la característica de que aprovechando la existencia de fuerza de trabajo barata en los países subdesarrollados, es posible relocalizar actividades industriales bajo la forma de maquila industrial y propiciar con ello la aparición de zonas o franjas libres de intercambio comercial que faciliten el ingreso de insumos desgravados en términos fiscales y asimismo el producto final sea nuevamente regresado a su lugar de origen bajo las mismas condiciones.

Este proceso se muestra con mayor fuerza a finales de la década de los setenta, en donde se habla de procesos productivos que han sido relocalizados hacia países subdesarrollados, los cuales emplean tecnologías relativamente simples y con uso de trabajo intensivo y descalificado. En tanto que la más sofisticada así como los procesos intensivos en capital y actividades en investigación y diseño, han sido reservados para los países industrializados.

Sin embargo, a principios de los años ochentas se constataron que en algunos países del llamado Tercer Mundo no sólo se instalaran segmentos manufactureros para la exportación, sino que incluso las tecnologías de punta estuviesen presentes en países del tercer mundo. El trabajo de Shaiken (Shaiken, 1989) es un ejemplo de un trabajo pionero que demuestra como en países como México se da una producción automotriz con tecnología de punta superando incluso a la que se observa en los países tenedores de las matrices de las empresas.

Por su parte, Manuel Castells (Castells, 2006) proporciona una explicación a la reestructuración productiva asignándole el sufijo de *informacional* debido a que “la productividad y competitividad de las unidades o agentes de la economía (ya sean empresas, regiones o naciones) depende fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento.” Por otra parte también es *global debido a que “la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, materias primas, gestión, información, tecnología, mercados), están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre los agentes económicos”*. Bajo esta perspectiva es muy limitante hablar de un centro y una periferia, lo más lógico sería articular una descripción de varios centros con varias periferias, la cuales se engarzan en una suerte de red que termina jerarquizando cada uno de los lugares de acuerdo al lugar que ocupa en todo el circuito económico productivo. Este proceso fue definido por Jenkins (Jenkins, 1984) como *internacionalización de capital*, en el cual se observaba el papel que jugaban los países semi-industrializados en el concierto de la economía mundial, su participación en la división internacional del trabajo, el carácter de los factores del crecimiento y el papel de la mano de obra barata en el crecimiento de la producción de manufacturas.

Frente a lo anterior podríamos concluir que la economía mundial surgida de la producción y la competencia derivada de las transformaciones ocurridas en el último cuarto del siglo XX, se encuentra caracterizada por su independencia, su

asimetría, su regionalización, así como la creciente diversificación dentro de cada región, su inclusión selectiva y su segmentación excluyente, lo que genera una geometría extraordinariamente variable que tiende a disolver y a configurar una nueva geografía económica histórica, por lo cual se tiene que replantear la distribución internacional de las actividades productivas.

5.1.2 RESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA

El auge de estas perspectivas se puede situar a mediados de la década de los setenta, en donde la crisis mundial tendió de un golpe las estructuras keynesianas, consiguiendo que se volviera hegemónicas las teorías neoclásicas que preconizaban el equilibrio del mercado y a este como la única institución eficaz la cual no se debía por ningún motivo intentar conducir, pues se irrumpiría con su buen funcionamiento, con este cambio el institucionalismo entraba en crisis, sin embargo, la reestructuración productiva operada a nivel mundial y que se dejó sentir con fuerza a mediados de los ochentas abrió la puerta para el regreso del institucionalismo. De acuerdo con De la Garza (De la Garza, 2006) el nudo problemático de la reestructuración productiva comprende dos niveles: 1) el interno que tiene que ver con el funcionamiento de la empresa el cual tiene que ver con el nivel tecnológico, la organización, las relaciones laborales, el perfil de la fuerza de trabajo, las culturas laborales y la gestión; y 2) el externo que tiene que ver con las relaciones clientes – proveedores, cadenas productivas, relocalización territorial, etc. Por lo cual constituye un punto de encuentro entre la economía, la sociología del trabajo, las relaciones industriales y la administración de empresas

Dentro de las teorías de la reestructuración se encuentran las teorías posfordistas, las cuales desde nuestra perspectiva son las más comentadas acerca de las nuevas modalidades de producción automatizada, estas teorías plantean que se ha superado el modelo fordista, en donde se generó una etapa de transición hacia otro modelo caracterizado por la flexibilidad del trabajo, la polivalencia y la calidad total. Estas vertientes centran su análisis en diversas causas. Las teorías más influyentes y reconocidas para el análisis de la industria

automotriz son seis, las cuales nos servirán de trasfondo teórico para la presente investigación:

- a) **El regulacionismo:** La línea central de análisis (Boyer, 2001) estriba en el estudio de las instituciones que permiten una relación armónica entre la producción y el consumo, para esta vertiente la crisis de los setenta se debió al agotamiento del modelo de regulación, el cual definen como una relación social que se reproduce a través de normas y valores internalizados, así como por medios institucionales. Este modo de regulación se combina con el concepto de régimen de acumulación, el cual permite la relación armoniosa entre producción y consumo. De esta manera la crisis se presenta por una vía doble, primero como crisis del modelo fordista para asegurar una mayor productividad, y segundo como una crisis de la relación salarial que regula el uso de la fuerza de trabajo y su reproducción, es decir, la crisis se presenta como una contradicción entre el marco institucional fordista y la necesidad del incremento de la tasa de ganancia. Para el regulacionismo esta crisis se mantiene debido a que el capitalismo no ha encontrado una nueva articulación estable entre la producción y el consumo. La vertiente regulacionista ha desarrollado un análisis sistemático sobre los modelos de producción en la industria automotriz a través del “Grupo de análisis y estudio permanente sobre los salarios de la industria automotriz” (Gerpisa por sus siglas en francés), los cuales han ubicado en los últimos años distintos “modelos de producción” en la industria automotriz como el Hondismo, Toyotismo y Sloanismo. En un principio los Regulacionistas defendían la tesis de que el mundo se encaminaba hacia la convergencia productiva, es decir, que la tendencia era a la hegemonización de un solo modelo de producción, sin embargo, en fechas recientes, los principales autores de esta vertiente teórica como Robert Boyer y Michel Freyssenet (Freyssenet, 2004) han abandonado esa idea, planteando en su lugar una perspectiva de divergencia convergente, es decir, diversas modalidades de producción que comparten algunos principios como la calidad total y la flexibilidad del trabajo. Un punto central

a discutir con ésta corriente es observar cuales son las instituciones que jugarían el papel de regulación entre la producción y el consumo, ya que en el caso de la Industria Automotriz Brasileña y Mexicana, se insertan en una producción mundializada, en la cual la producción mexicana tiene como destino los principales mercados del mundo como Europa y Estados Unidos (sobre todo este último), lo que supondría un orden regulatorio transnacional. El caso brasileño es en parte distinto, pues gran parte de su producción se enfila hacia el mercado interno, por lo que sus instituciones tienen el espacio nacional como trasfondo. Cabe destacar que los estudios generados por esta corriente resaltan demasiado para nuestro tema de investigación, ya que se apoyan en investigaciones empíricas de la producción automotriz en distintas partes del mundo.

b) El neoshumpeterianismo: El punto central de esta vertiente (Dosi, 2003) estriba en el debate sobre si la innovación tecnológica es considerada una variable exógena al mecanismo de precios de mercado ó si el cambio tecnológico depende de las necesidades de la acumulación. Un pilar dentro de esta vertiente es el de *paradigma tecnológico*, muy cercano a lo que Khun define como paradigma científico, el cual se complementa con los concepto de *tecnología genérica* la cual se considera una constelación de innovaciones sobre el mismo paradigma, el de *revolución tecnológica* y *trayectoria tecnológica* conceptos muy cercanos a los conceptos de Khun en la estructura de las revoluciones científicas. Para esta teoría la crisis se presenta como el límite de la tecnología utilizada en el periodo anterior y la superación se daría mediante la aplicación de la tercera revolución tecnológica a los procesos de producción circulación y consumo, sin embargo coinciden con los Regulacionistas en la existencia de instituciones para garantizar la invención y difusión de las nuevas tecnologías, aspectos que no se dan de forma automática por medio del mercado. En el caso de la industria automotriz, coincide con la implementación de nuevas tecnologías relacionadas con los robots, los microprocesadores y la informática. En el caso de la Industria Automotriz Mexicana esta

incorporación de tecnología de punta se dio hacia mediados de los ochentas, tal y como lo constato la investigación de Harley Shaiken (Shaiken, 1984) en la planta de *Ford Motors* en Hermosillo Sonora, por lo que se vuelve imprescindible constatar si esta práctica de utilizar tecnología de punta se generalizo para toda la IAM. Por otra parte, es importante observar si las nuevas plantas instaladas en México a partir del año 2000 sufren un cambio en la organización de la producción, y si éste está relacionado con la modificación del insumo tecnológico, por lo cual la variable tecnología se vuelve imprescindible en este estudio. De igual forma que con los Regulacionistas, se abre la disyuntiva de observar las instituciones que regulan la actividad de producir – consumir ya que la IAM es una industria en donde la mayor parte de su producción es para la exportación sobre todo al mercado norteamericano, aspecto en donde el TLCAN podría interpretarse como un punto de inflexión para este proceso, sin embargo, la revolución tecnológica sucedió antes de la firma de este acuerdo, y el mismo no contempla un marco institucional para regular el sector automotriz. En el caso brasileño, resalta el dato que la planta que vamos a estudiar sea señalada como la planta con el índice tecnológico más elevado de las plantas automotrices.

- c) La especialización flexible:** Esta vertiente (Amin, A, 1991) le da una importancia central a las pequeñas y medianas empresas, las cuales tienen mayores posibilidades para competir frente a las grandes debido a la estructura del mercado (demanda de variedad y diferenciación de producto), con esto cuestionan uno de los postulados neoclásicos de las economías de escala. Frente a ello postulan que se ha llegado al fin de la producción en masa y el desarrollo de los equipos microelectrónicas y la capacidad de reprogramación permitirían una ventaja frente a las grandes corporaciones. En ese sentido no plantean la especialización flexible como una tendencia inexorable, sino que abren dos posibles caminos: 1) una división del trabajo con procesos automatizados y mano de obra recalificada en los países centrales; y 2) una producción con fuertes

procesos intensivos en fuerza de trabajo y malas condiciones laborales localizados en el tercer mundo. Un rasgo distintivo de esta teoría es que ubica una dinámica de consenso entre el capital y trabajo, así como entre las distintas empresas pequeñas y medianas que tienden a asociarse para generar clúster o distritos industriales que potencien sus beneficios. Esta teoría aporta conceptos interesantes para nuestro objeto de estudio, ya que se tendría que constatar la articulación de estas pequeñas empresas con alto componente tecnológico y recalificación de la fuerza de trabajo, en donde una constante son las bajas remuneraciones salariales que percibe la fuerza de trabajo en comparación con otras regiones del mundo en la misma industria; sin embargo, tampoco se observa a primera vista el segundo escenario, ya que el componente tecnológico no es de atraso evidente. Por otra parte, la producción ha tendido a incrementarse de manera sustancial en la primera década del siglo XXI, por lo cual se cuestiona la producción por pequeños lotes que plantea esta vertiente teórica, de igual forma se hace evidente la distancia que toma la realidad de la distribución geográfica de la producción con lo enunciado por esta teoría, ya que existen zonas industriales de una densidad media pero es muy difícil hablar de que estos espacios industriales puedan ser considerados Distritos industriales ó Clústers, ya que no hay datos que soporten una vinculación evidente entre las empresas pequeñas o medianas instaladas en dichas regiones con las armadoras automotrices, mucho menos instituciones de apoyo regional mutuo, para sacar provecho de su cercanía geográfica. Dentro de esta misma vertiente discutimos con la llamada *Industria Governance* (Ruiz Durán, 1999), la cual plantea la articulación de distintas empresas cercanas regionalmente en instituciones como el Capital Social, redes informales, asociaciones, etc. Con el fin de obtener más beneficios que estando de manera aislada.

d) Nuevas relaciones industriales: Aunque esta teoría centra su foco de análisis no en el proceso productivo sino en las relaciones laborales (Linding, L, 1991), tiene una perspectiva interesante sobre el proceso

productivo, ya que plantea la tendencia hacia la descentralización de las relaciones laborales e industriales, así como una flexibilidad en el proceso de trabajo. Este nuevo esquema supone una línea democratizadora de las relaciones laborales, las cuales se soportarían en base a consensos y negociaciones no conflictivas entre el capital y trabajo. Esta perspectiva se nos hace muy interesante ya que en América Latina las relaciones laborales en la industria mayoritariamente se conducen de forma despótica por parte del capital, y en cuanto al trabajo se mantienen esquemas corporativos, los cuales nulifican la posibilidad de una democracia efectiva en la articulación de las relaciones laborales, sin embargo, es preciso considerarla pues la perspectiva se sitúa con una línea de nueva organización del trabajo más flexible y polivalente, aspectos que si están presentes en la Industria Automotriz Brasileña y Mexicana.

- e) **Lean Production:** Plantea como elemento determinantes de la producción la calidad total y el justo a tiempo (líneas similares al planteamiento del Toyotismo), sin embargo la diferencia es que esta vertiente señala una producción adelgazada, reduciendo los stocks en la cual se pierdan menos tiempos, trabajo e insumos. Esta teoría nos lleva directamente al piso de la planta automotriz, en donde los indicadores de calidad son un elemento central así como la organización de la producción en busca de la mayor eficiencia productiva. En este caso la IAM se ha situado como una de las más dinámicas a nivel mundial, según los analistas esto se debe a la eficiencia productiva y la calidad que los automóviles han presentado en el mercado internacional, cumpliendo las normas y los estándares marcados, es por ello que vinculamos esta teoría en nuestro análisis para constatar que tan cerca están las nuevas plantas armadoras de esta teoría.

- f) **La empresa red:** Esta perspectiva se encuentra visibilizada por uno de sus principales autores Manuel Castells (Castells, 2006), el cual plantea que la economía de la información se caracteriza por su cultura y sus instituciones específicas, en donde lo que caracteriza el desarrollo es precisamente su

surgimiento en culturas y contextos culturales y nacionales muy diferentes. A pesar de ello, no se descarta una matriz común de formas organizativas para los procesos de producción y consumo y distribución. La empresa red se define como aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos autónomos de sistemas de fines conteniendo dos elementos fundamentales: capacidad de conexión y consistencia. La cultura que interesa para la constitución y desarrollo de un sistema económico dado es la que se materializa en lógicas organizativas. Las lógicas organizativas son definidas como el principio legitimador que se elabora en un conjunto de prácticas sociales derivadas siendo las bases ideacionales de las relaciones de autoridad institucionalizadas. Es en éste sentido que el ascenso de la economía informacional se caracteriza por una nueva lógica organizativa que está relacionada con el proceso actual de cambio tecnológico, pero que no depende de él. Castell plantea varias modalidades de las empresas como el *Modelo de redes multidireccionales* aplicados por empresas pequeñas y medianas, en las cuales se entrelazan con firmas más grandes por medio de intermediarios flexibles; por otra parte está el *Modelo de producción basado en la franquicia y la subcontratación bajo la cobertura de una gran compañía*, la cual es una red horizontal pero se basa en un conjunto de relaciones periféricas, tanto en el aspecto de suministro como en el de la demanda dentro del proceso. En el caso de la industria automotriz esta vertiente teórica tiene mucho que aportar pues la forma más evidente de organización de los corporativos que instalaron armadoras en México y Brasil tienen una estructura similar a la que describe Manuel Castell, sin embargo, cambia de un corporativo a otro, al igual que el comportamiento de estos corporativos en cada país donde operan. El trabajo central de la investigación es observar que tipo de red se traza en Brasil y México por parte de la empresa Ford, así como los elementos en común y los que marcan la diferencia entre ellos.

Las críticas principales que se han esgrimido a estas teorías posfordistas en términos generales podríamos agruparlas en cinco campos:

- 1) Se trata de visiones muy estructuralistas, evolucionistas y funcionales.
- 2) No hay rigor en la forma de periodizar ya que en muchos casos no existe evidencia que demuestren que hubo fordismo generalizado antes de 1980.
- 3) Deja fuera del análisis a los sujetos como parte activa del proceso de reestructuración
- 4) En todas ellas hay una tendencia hacia la flexibilización de las relaciones laborales, lo que supondría una tentativa de convergencia.
- 5) Existe un problema metodológico para la validación de estas teorías en la realidad, ya que no se muestran evidencias sobre la generalización y homologación de tales modelos teóricos.

5.1.3 LAS CADENAS DE VALOR COMO PROPUESTA DE ANALISIS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL

La cadena productiva de valor es una propuesta teórica metodológica que propone Gary Gereffi⁷ para describir la producción en la industria del vestido y la automotriz a nivel mundial. En el esquema original describe dos tipos de cadenas: a) las cadenas dirigidas al productor, y b) las dirigidas al consumidor. Las primeras refieren a aquellas cadenas en las que los grandes fabricantes detentan el rol central en la coordinación de las redes de producción, de esta forma los consorcios trasnacionales involucran a una multiplicidad de empresas (subsidiarias, subcontratistas, parientes, etc.) que manufacturan partes del producto final. Por su parte, las cadenas dirigidas al comprador se caracterizan en

⁷ Gereffi, G y M. Korzeniewicz (Editores) (1994), Comodity Chains and global capitalism, Westport, CT, Praeger.

el sector comercial, en las cuales la producción es llevada a cabo por subcontratistas generalmente localizados en el tercer mundo, los cuales fabrican los productos para el extranjero, en esta producción las especificaciones técnicas son suministradas por los contratistas que ordenan estos artículos.

La lógica que sustenta esta interpretación es la influencia del paradigma de globalización económica, ya que se ubican a los sistemas productivos locales como formaciones históricas territoriales, los cuales, constituyen un modelo de desarrollo de ámbito territorial, siendo la utilización de recursos endógenos y la producción basada en tecnología, las dos características que los distinguen de otros modelos de desarrollo espacial, es decir, se definen como una categoría amplia de las aglomeraciones económicas, que no sólo asumen las características espaciales de la actividad económica concentrada, sino que también integran una red de actores sociales, y un sistema de relaciones económicas, sociales, políticas y legales, que tejen en el territorio en el que se establecen.

En este sentido, los sistemas productivos locales pueden considerarse como unidad de análisis y como sustento de la actividad económica, que se vincula con el territorio local, y es producto de su desarrollo histórico. Su consideración permite por tanto, analizar de manera conjunta los procesos de desarrollo y la transformación del territorio, a partir del reconocimiento de las ventajas que conlleva la concentración y especialización sectorial, el aprendizaje colectivo, la innovación, y las acciones de eficiencia colectiva, entre otros.

Sin embargo, en el ámbito de la globalización estos sistemas productivos locales se encuentran integrados en el ámbito global⁸, en el cual debido a la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y el desarrollo de los medios de transporte, los sistemas productivos se han fragmentado y reubicado

⁸ Aspecto en el cual el propio Gereffi centra la atención ya que lo engarza con la discusión sobre las teorías del desarrollo, postulando que el desarrollo económico se alcanzara en cuanto mejor integrados estén los sistemas productivos locales a los sectores y empresas “líderes” en la producción industrial a nivel global, esto es incorporando más valor a las mercancías finales.

geográficamente a escala global, en el esquema de Gereffi el cambio fundamental de la vieja relación centro – periferia estriba en que el centro ha transitado de una producción de alto volumen a una producción de alto valor, des localizando con ello ciertos procesos de producción masiva a la periferia (pero sin grandes componentes de valor), por lo tanto, la producción actual se estructura en una red compleja de empresas independientes pero interconectadas entre sí y que operan bajo un trazo general de las firmas líderes.

Esta nueva estructura organizativa sería la llamada empresa red, en donde el poder ya no se centra en un mando específico de la empresa trasnacional vertical, sino que se delegan ciertas tareas de diseño y producción a las empresas subsidiarias que componen la red productiva.

En el caso de la industria automotriz en los últimos años se ha utilizado como marco analítico la cadena dirigida al productor, debido a que las distintas subsidiarias y subcontratistas trabajan para las ensambladoras, en las cuales los consorcios automotrices despliegan la producción a nivel mundial de distintos componentes del automóvil, en este caso la producción modular y la segmentación productiva que ha tenido la producción automotriz ha potenciado la distribución geográfica de la producción. Este proceso ha permitido que los fabricantes automotrices centren su atención en las *capacidades centrales* del producto, esto es, diseño completo del sistema, trenes de dirección, ensamblaje final y la comercialización del vehículo completo.

De esta forma, la calidad del producto estará establecida por la organización de la red productiva y la rentabilidad con las rentas tecnológicas que se puedan obtener de la relación con las subsidiarias y subcontratistas, así como la economización en términos de insumos materiales, transporte y de costo de la fuerza de trabajo. Todo ello redundando en la creación de valor que cada uno de los procesos adhiera al producto final.

La crítica que tengo sobre este marco analítico está centrada en que ofrece una visión para entender la producción mundial y la interacción de distintas

empresas y regiones, sin embargo, el foco de atención estriba en la producción de valor en términos de las relaciones entre los eslabones de la cadena productiva, oscureciendo con ello la forma de producir que hay en todos y cada uno de estos eslabones, la forma de utilización de la fuerza de trabajo, las relaciones laborales, la participación de la tecnología en cada uno de los procesos⁹, la organización de la producción en cada caso, etc. Nuestro objeto central de investigación es discutir el estado de las configuraciones sociotécnicas de la producción final en las ensambladoras. En suma podríamos decir que es pertinente hacer una investigación sobre las configuraciones sociotécnicas de los procesos productivos de cada una de las piezas que integran un automóvil para tener una apreciación más amplia de la forma global de producir un vehículo automotor, sin embargo, esta no es el objetivo central de esta investigación, por la complejidad y tiempo que implicaría.

5.2 MODELOS PRODUCTIVOS Vs CONFIGURACIONES SOCIOTÉCNICAS

Sobre el desarrollo del capitalismo, en los últimos años se ha dejado sentir con fuerza una discusión que atraviesa la lógica sistémica de producción de mercancías, y ésta es la relación entre *modelos económicos* y *modelos productivos*. Ya Marx en el Tomo primero de “El capital” (Marx, 1997) en la sección cuarta teorizaba sobre las distintas modalidades que la producción capitalista había transitado, pasando de la cooperación simple a la cooperación capitalista, y de ésta a la división del trabajo y manufactura, para arribar a la era de la maquinaria y gran industria. Detrás de cada una de estas residía la lógica de una mayor producción para aumentar la plusvalía relativa y tener mejores condiciones

⁹ Pues si bien algunos de estos procesos productivos pueden contener adelantos tecnológicos muy importantes otros que están insertos no tendrán el mismo índice tecnológico debido a la especificidad de la producción, por lo que se vuelve muy difícil la generalización.

de acumulación capitalista. Cada una de estas modalidades implicaba cambios en la organización del trabajo, pero también en la dinámica de consumo, interacción espacial, social y estructuración de la fuerza de trabajo para intervenir en el proceso productivo.

Es quizá a principios del siglo XX que las innovaciones que el fordismo y el taylorismo imprimieron en la producción capitalista mundial, que estas articulaciones se hacen más evidentes. Sin embargo, de acuerdo con De la Garza y Neffa (De la Garza, 2010) a fines de los años ochentas la mayoría de las empresas capitalistas empezaron a generar cambios profundos en sus procesos productivos racionalizándolos y reestructurándolos – derivado de la crisis de 1973-1975 –, llegando de esta forma a una cuarta fase denominada “modelo japonés” o “Toyotismo”, las principales características de éste proceso son: trabajo en grupos, el sistema justo a tiempo, el control total de la calidad, la búsqueda del perfeccionamiento continuo de la producción y la polivalencia funcional fueron logrados gracias al involucramiento de los asalariados, la garantía de estabilidad en el empleo, los sistemas de remuneración variables en función de la antigüedad y la *performance* de los trabajadores y a una relación más estrecha y amigable con los proveedores y subcontratistas. La producción no estaba ligada a un solo modelo masivo, sino por el contrario se producía diferenciadamente dentro de un mismo modelo, el cual se dirigía a un consumidor diferenciado y localizado en todo el mundo, el cual demandaba calidad y competitividad en términos de precios.

Los apologistas de éste “modelo japonés” preconizaban una era en donde se hegemonizaría por todo el mundo, tendiendo a la convergencia, sin embargo en la década de los noventas el país de origen de esta forma de producir entro en una aguda crisis que hizo tambalear a este modelo, llevando a sus empresas a des localizarse hacia regiones en donde la producción se desarrollaba de forma más tradicional, lo que llevó a una crisis todas las teorías que hablaban de la “convergencia productiva” derivada de la globalización capitalista. Daniel Linhart (Linhart, 1997) apunta a fines de los noventas, que este debate se ve oscurecido

porque no hay un acuerdo entre las diferentes visiones sobre las características del antiguo modelo, ni los determinantes de las características de los nuevos.

Este debate presenta una fuerte discusión en el terreno epistemológico y de la filosofía de la ciencia, pues el trasfondo esencial es la posibilidad o no de la construcción de modelos que tiendan a representar la realidad. En los extremos de esta discusión podemos ubicar a aquellos autores que plantean que sí existe un único modelo posible para un período histórico determinado, lo que implicaría que todas las formaciones sociales, políticas y económicas tiendan a converger en un mismo proceso de desarrollo, pues serían estas similitudes las que llevarían a compartir características que las ubiquen en un solo modelo. En el otro extremo están quienes consideran que cada realidad y espacio económico es distinto, por lo que las especificidades y desigualdades que el capitalismo contemporáneo genera, hace imposible homologar en un solo modelo las formaciones productivas, y que si en todo caso se comparten características esto no es más que producto de los rasgos esenciales del capitalismo.

Por nuestra parte, los modelos, son artefactos intelectuales basados en las teorías que permiten realizar estimaciones de los efectos que se pueden seguir de cambios en algunos datos reales, los modelos siempre son abstracciones de la realidad que nos sirven en el plano analítico, pero de ninguna forma deben considerarse como reflejos puntuales de la realidad, como en otras disciplinas, los modelos son, representaciones ideales o simplificadas, que ayudan a la comprensión de sistemas reales más complejos.

El proyecto GERPISA analizó los modelos productivos como un nivel de la realidad socioeconómica diferente de la macroeconomía, y según De la Garza y Neffa (De la Garza, 2010) se basaba en dos conceptos: 1) la importancia que tiene la evolución de la relación salarial en sus diversas modalidades dentro de las empresas; 2) las condiciones que se debían reunir para que las empresas lograran obtener y mantener un elevado margen de rentabilidad, dadas ciertas condiciones entre el Estado, trabajadores, consumidores, proveedores, etc.

El modelo productivo puede ser visualizado solamente al final del proceso, en donde los agentes productivos (trabajadores, empresarios e intermediarios) intervienen con su racionalidad limitada, buscando establecer una cierta coherencia a sus actividades de acuerdo a la política de producto, la organización productiva y la estrategia de ganancia pensada.

Por su parte el modelo económico se puede entender como la estructura y el funcionamiento de un sistema productivo nacional, para mostrar la lógica o la racionalidad con las que funcionan, se articulan e interaccionan las variables macroeconómicas. Interpretándolo con la ayuda de un marco teórico-conceptual, el modelo sintetiza cuáles son los objetivos buscados por los actores económicos, cuál es su comportamiento y cuáles pueden ser sus resultados. Este modelo económico tiene un espacio contenedor, el cual es generalmente el Estado – Nación, el cual debido a sus trayectorias nacionales, imposibilita la reproducción fehaciente, no obstante, existen algunos elementos que permiten clasificaciones. Robert Boyer y Michael Freyssenet plantean algunas características centrales que se deben tomar en cuenta para definir un modelo:

- a) La producción
- b) La demanda
- c) La relación salarial
- d) Distribución del ingreso y calidad de vida
- e) La forma de Estado y la moneda

Bajo esta lógica se plantean que la interacción de estos factores estructurales resulta en las condiciones dentro de las cuales las empresas tienden a desarrollar sus estrategias de ganancia. De esta interacción podemos mencionar doce modelos económicos que el capitalismo ha estructurado a lo largo de la historia:

- 1) Modelo Internamente competitivo y sometido a la competencia externa

- 2) Modelo Internamente competitivo y basado en un consumo interno limitado
- 3) Modelo Competitivo y exportador basado en el precio
- 4) Modelo Nacionalmente coordinado y basado en el consumo masivo
- 5) Modelo Coordinado internamente y exportador especializado de productos con altas tecnologías y de calidad
- 6) Modelo Coordinado internamente y exportador basado en precio de productos industriales
- 7) Modelo caracterizado por la escasez y la prioridad a la inversión
- 8) Modelo arrastrado por las finanzas
- 9) Modelo heterogéneo, desigual y rentista
- 10) Modelo arrastrado por la inversión extranjera directa
- 11) Modelo orientado a la exportación de productos agropecuarios poco o nada elaborados
- 12) Modelo de desarrollo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI)

La concepción de modelo económico que plantean Robert Boyer y Michael Freyssenet supone una compleja articulación entre el modo de desarrollo que adopta cada país, las condiciones del mercado, la estrategia empresarial, los medios productivos y los distintos actores que intervienen en el proceso económico. Los modelos productivos estarían situados en el nivel de la empresa, son propios de cada una de ellas, tienen que ver con el objeto principal de la misma, es decir, la producción y están expuestos al cambio ya que el comportamiento de los actores que participan puede sufrir modificaciones.

Para De la Garza y Neffa (De la garza, 2010) los modelos productivos pueden quedar definidos como “compromisos de manejo o de gestión de las empresas que tratan de implementarse de modo durable para obtener beneficios poniendo en práctica una de las posibles estrategias de ganancia –o una combinación compatible de varias–, siempre que sean viables en el marco del modelo económico de los países en los que las empresas se implantan, organizan sus actividades y funcionan.” Bajo esta dinámica y dado que es en la empresa en donde tienden a operar los modelos productivos, esta conceptualización tiende a la individualización más que a la generalización de las tendencias productivas, debido a que históricamente no existía evidencia de un solo modelo productivo sino de una varios, y que los modelos no constituyen recetas rígidas para operar, sino que por el contrario su implementación depende de las condiciones del contexto socio-económico en el que se sitúa, la estrategia de las empresas y el comportamiento de los actores sociales involucrados. Para Boyer y Freyssenet existen tres grandes componentes del modelo productivo, los cuales permiten clasificarlos y a saber son:

1) La política-producto: La cual está condicionada por la inserción del Estado - Nación en la división internacional del trabajo y concierne a los mercados y segmentos de mercado en los que se desenvuelve.

2) La organización productiva de las empresas: La cual está relacionada con los métodos para llevar a cabo la política-producto y depende de los procesos de trabajo, el grado de integración vertical, las técnicas adoptadas de fabricación y comercialización; la gestión; la organización de los departamentos de concepción del producto, logística y abastecimiento, así como la distribución espacial de los proveedores y clientes.

3) La relación salarial: La cual tiene que ver los sistemas de selección, reclutamiento, clasificación y formación de la fuerza de trabajo según categorías; el grado de estabilidad, seguridad o precariedad en el empleo; el nivel de la remuneración directa e indirecta, las calificaciones y

las competencias de los trabajadores, los sistemas de control y disciplinamiento de los asalariados; la clasificación de puestos y de promoción profesional, la duración y configuración del tiempo de trabajo, las instancias sindicales.

El proyecto Gerpisa partiendo de estas características ha definido seis modelos para la industria automotriz, bajo los cuales se pueden caracterizar las producciones manufactureras, las cuales son: los modelos “taylorista”, “woollardiano”, “fordista”, “sloanista”, “toyotista” y “hondiano”.

Esta elaboración teórica se complementa con lo que los Regulacionistas definen como estrategias de ganancia, las cuales a lo largo del siglo XX se clasifican en seis:

- 1) La estrategia de las economías de escala, las cuales buscan ampliar la producción para distribuir los costos fijos entre un número más amplio de productos;
- 2) La diversificación de la oferta, la cual implica no abandonar a los clientes tradicionales, sino buscar hacer efectivos a los clientes potenciales respondiendo a sus necesidades y expectativas;
- 3) La calidad del producto, la cual busca ganar un prestigio de la marca que sea ampliamente reconocido y éste se maneje como un elemento diferencial en el mercado y permita aumentar el precio de mercado sin disminuir la demanda;
- 4) La innovación en cuanto a productos que responden a nuevas necesidades en el mercado, permitiendo con ello anticiparse al resto de la competencia gozando por un tiempo de una renta tecnológica que se transforme en una ganancia extraordinaria.
- 5) La flexibilización de la fuerza de trabajo y la organización productiva, la cual le permite a las empresas responder con mayor eficiencia y eficacia a los requerimientos y fluctuaciones del mercado; y

- 6) La reducción permanente de los costos, ya sea en los elementos del proceso productivo, los gastos de comercialización, financiamiento, etc. Con la finalidad de disminuir los precios y obtener una mejor posición en el mercado.

Para de la Garza – Neffa “La elección de una de estas fuentes de ganancia, de varias combinaciones posibles entre ellas que sean viables o de la emergencia de otras nuevas, constituye lo que se denomina *estrategias de ganancia de las empresas*” (De la Garza, 2010. Pp. 33)

La discusión de modelos productivos y modelos económicos se desenvuelve en una vieja polémica sobre la convergencia – divergencia del capitalismo, y es en donde la discusión se torna más compleja y las teorías de los modelos no logran dar cuenta de la realidad de forma cabal. La convergencia del mundo hacia el modelo neoliberal, no es algo plenamente aceptado, los pioneros (Crouch, 2005) del planteamiento de convergencia mundial planteaban los elementos centrales de la propuesta: 1) la existencia de cinco dominios institucionales claves como el sistema financiero y gobierno corporativo, sistema de innovación, relaciones industriales, relaciones entre firmas y el sistema de educativo; 2) la centralidad del comportamiento de las empresas en la emergencia de estos arreglos institucionales; 3) la existencia de dos formas “ideales” mediante las cuales las firmas coordinan dichas estructuras, lo que se llamo y categorizo como Economías de Mercado Liberales y Economías de Mercado Coordinadas; 4) la idea de la existencia de ventajas comparativas específicas asociadas a una y otra variedad de capitalismo; y 5) la idea de la existencia de *complementariedades institucionales* que refuerzan dichas ventajas comparativas y generan incentivos a los agentes económicos para mantenerlas en el tiempo.

En este sentido podríamos decir que existen distintas formas en que el neoliberalismo se ha hegemonizado como modelo económico –algo de lo que dan cuenta De la Garza y Neffa con su conceptualización de modelos económicos–, sin embargo el debate se profundiza ya que al interior de los distintas modalidades del neoliberalismo se estructuran distintos modelos de industrialización y al interior

de ellos distintos modelos de producción. De tal forma que la convergencia es algo lejano por no decir que imposible, sin embargo, en el mundo capitalista, y en la Industria Automotriz Mundial todas las regiones económicas, países y empresas comparten algo más allá que la explotación de la fuerza de trabajo, siendo esta la base sobre la que podemos situar las divergencias convergentes de esta industria.

5.3 RELOCALIZACIÓN INDUSTRIAL

Existe en la economía industrial una añeja tradición teórica sobre la localización de las actividades productivas, las cuales suelen agruparse en tres escuelas o tendencias:

- 1) Teoría del Mínimo Coste: La cual incluye principalmente los trabajos de Weber centrandó su análisis en la búsqueda de la combinación óptima de los factores de producción en un lugar determinado, a fin de obtener el mínimo coste del transporte. Weber considera, además, otros aspectos relacionados con el coste de la mano y los efectos de la aglomeración. En una ampliación de esta teoría Hoover y Palander analizan con más detalle la estructura de los costes de transporte.
- 2) Corresponde al análisis de las áreas de mercado: El objeto es buscar una localización en la cual una empresa pueda acceder al máximo número de consumidores, con objeto de maximizar su renta total. Los autores más representativos son August Lösh y Hotteling con su teoría de interdependencia locacional de para algunos forma un tercer grupo y para otros se incluye dentro de este grupo en las áreas de mercado.
- 3) La teoría del Coste-Beneficio: Esta perspectiva incorpora los trabajos de Greenhut, Isard y Smith, Se basan en las variaciones espaciales de los costes y de los ingresos, considerados de forma simultánea en el tiempo, incluyendo también la influencia de las decisiones del empresario en la localización, siguiendo un proceso racional de sustitución de factores con el fin de obtener la combinación más

conveniente. Poseen una estructura más integrada que las anteriores, y parecen más aplicables a la realidad.

La perspectiva de nuestra investigación tendrá como telón de fondo estas teorías, las cuales influyen en la toma de decisiones del corporativo Ford para instalarse o reestructurarse en Brasil y México a principios del siglo XXI, sin embargo, al igual que en los modelos de producción estas teorías no explican por sí solas la localización, por lo que intentaremos generar la “configuración espacial” de la industria automotriz en estos países.

La ubicación geográfica en la industria automotriz ha estado fuertemente ligada desde el principio al destino de producción. Sin embargo, a partir de la implementación de las políticas neoliberales en Brasil y México, las cuales están orientadas a establecer un modelo de crecimiento económico basado en la apertura comercial y financiera, se da inicio un proceso de reestructuración regional de la dinámica de producción manufacturera. Esto se hace visible en el rápido crecimiento manufacturero en los estados fronterizos del norte de México en detrimento de la región central que tradicionalmente había sido la de mayor desarrollo industrial y en el caso brasileño con la generación de nuevas zonas industriales.

En el caso de la industria automotriz, su expansión y relocalización se derivó del establecimiento de grandes empresas orientadas al mercado mundial específicamente a los EE.UU y el bajo costo que representaba la fuerza de trabajo mexicana. Es en la década de los ochenta que la industria automotriz modifica sus estrategias de crecimiento, buscando mecanismos eficaces de inserción en los mercados internacionales mediante la modernización tecnológica y la relocalización que busca reducir costos de transporte y de trabajo. De esta forma la región de la frontera norte de México se convirtió en un área que aprovecha la nueva división internacional del trabajo, y sus ventajas comparativas en términos de los costos de transporte y de los salarios.

Las transformaciones ocurridas en el plano territorial referente a la industria automotriz, fundamentan las ventajas comparativas entre los diferentes escenarios geográficos. Podemos decir que se observa una tendencia a la internacionalización de la economía, en la cual se sitúa como telón de fondo la necesidad por parte de las empresas de lograr una mayor competitividad en los mercados, por tanto, se ven impulsadas a implementar estrategias de localización que les permita abaratar los costos de producción; prefiriendo el desplazamiento de fases o procesos productivos completos hacia territorios con mayores ventajas comparativas, en las cuales los dos países que analizamos se han destacado como espacio de atracción para dichos procesos.

La idea de los corporativos trasnacionales de buscar espacios que ofrezcan una mano de obra barata que se traduzca en el abaratamiento de los costes de producción como estrategia de ganancia, ha sido central para pretender una mayor competitividad en el mercado. Este proceso tiene también presencia a diferentes escalas, como la nacional e incluso la regional. En México la ventaja de contar con una abundante mano de obra barata, joven, adiestrada con alguna tradición en la manufactura y en disposición de trabajar largas jornadas laborales con pocas ó nulas garantías y prestaciones, es una de las ventajas más difundidas para promover los nuevos emplazamientos industriales. En el caso de la región centro occidente, este panorama se complementa con una cultura laboral pasiva, la cual no cuenta con organismos sindicales independientes que velen por el interés de los trabajadores, por el contrario están muy cercanos a la lógica corporativa de alianza a favor de los empresarios; a su vez la incidencia de gobiernos conservadores¹⁰ producto de la llamada “transición democrática”. Estos gobiernos ponen en juego elementos de la cultura regional como la difusión religiosa, para mantener una armonía en las relaciones laborales, ya que es una zona en donde la población profesa un culto visible a la iglesia Católica. El caso

¹⁰ En los estados de Baja California, Jalisco y San Luis Potosí en la década de los noventa se dan importantes triunfos electorales en los gobiernos municipales y Estatales del Partido Acción Nacional.

brasileño es un poco desconocido, sin embargo la revisión bibliográfica apunta a considerar que la amplia intervención del Estado a través de sus instituciones de regulación y sus legislaciones consolidó a Brasil como un receptor importante del flujo de inversión extranjera directa posicionándolo como líder indiscutible de producción manufacturera en América latina.

Como podemos observar el proceso de mundialización del capital en el último tercio del siglo XX impactó de forma positiva una rama específica de la industria manufacturera y esta es la industria automotriz, en el caso mexicano impactó positivamente una zona geográfica, la de los estados fronterizos con Estados Unidos, acentuado las desigualdades económicas y sociales entre las regiones mexicanas. En el caso brasileño observamos como a finales del siglo XX despunta la región sureste como un polo de recepción de nuevos conglomerados industriales. Esto es lo que los geógrafos economistas, denominaban como “ventajas competitivas”, sin embargo, dichas ventajas tienen límites y no pueden explicar por si solas las nuevas configuraciones espaciales de la producción automotriz.

Por otra parte, nos enfocamos a la caracterización de los cambios en la localización espacial de las actividades productivas basados en el enfoque de los espacios sociales transnacionales de Ludger Pires (Pires, 1995), según el cual se articulan geografía y espacio social en una sola localidad como contendor geográfico, el cual se ha transnacionalizado como resultado de la movilidad del capital. La lógica de los nuevos patrones de localización nosotros la debemos enfocar desde la perspectiva del desarrollo de nuevas configuraciones sociotécnicas que tienen lugar en la industria automotriz, jugando como una variable más a observar.

5.4 LA PROPUESTA CONFIGURACIONISTA

El Dr. Enrique de la Garza (De la Garza, 2003) retoma de Zemelman, quien definió el problema central de la investigación social, el del tiempo presente y afirmando

que su análisis no se centra en la explicación, porque el presente que implica potencialidad de lo dándose, no es susceptible de anticipación teórica porque el futuro no está predeterminado. En este sentido la descripción articulada, se inicia con la definición de un problema y su problematización, que requiere también de un ángulo de análisis. Es por ello que al autor propone que la propuesta de Zemelman es partir desarticulando conceptos como camino para captar el movimiento, que lo aleja de cualquier posición empirista, lo que permite intentar posteriormente profundizar en las formas de articulación de conceptos no reducidas a la deducción y, por tanto, al de cuando las Teorías pueden ser desarticuladas sin arrastrar sus supuestos o axiomas y, por tanto, a reflexiones acerca de la arquitectura de las teorías. A pesar de estos avances el autor dice que hacía falta incorporar al sujeto en dos sentidos:

- 1) Como sujeto cognoscente,
- 2) Como sujetos transformadores y sus subjetividades.

El problema de la subjetividad como proceso de dar sentido, se volvió una necesidad en los noventa, por lo que se volvió indispensable pensar en la hermenéutica, este proceso llevó a pensar en la configuración entendida como red de relaciones sociales, lo que permitió que ésta se conformara como una alternativa al sistema hipotético deductivo de la teoría estándar. En ese sentido Hempel fue de los primeros en pensar que las Teorías podían tener otra estructura diferente de la perfección de la teoría estándar, la de red teórica conectada con cuerdas solo en ciertos nodos entre el nivel teórico del lenguaje y el observacional. De esta forma se llega a la conclusión de que así como puede haber configuraciones estructurales cuyo rasgo distintivo sea la objetivación, estas objetivaciones pueden ser de relaciones sociales, artefactos, monumentos, instituciones pero también costumbres, rituales, mitos, reglas y códigos para dar significados. Esta distinción entre cultura y subjetividad, la primera como códigos objetivados para dar sentidos, la segunda como proceso concreto de construir significados, permite pensar que el proceso de construcción de significados

concretos es el de construcción de configuraciones para la situación concreta a partir de los códigos de la cultura.

De esta forma se puede afirmar que la configuración se recupera del marxismo clásico la idea de método de reconstrucción ante una realidad en movimiento y sujetos que ponen su impronta en los cambios, la de ley de tendencia, de abstracciones y conceptos históricamente determinados. De la descripción articulada la idea de desarticulación de conceptos de sus corpus teóricos, de búsqueda de nuevas articulaciones en relación con la empírea, pero se añade el problema de la relación sujeto-objeto traducida al de la relación entre estructura-subjetividad e interacción, dentro de esta se añade la distinción entre cultura y subjetividad para escapar al determinismo cultural y en particular el concepto de configuración como alternativa del concepto estándar de teoría, de sistema social, de cultura como sistema de normas y valores y que aparece como la traducción metodológica de la Totalidad.

Desde esta perspectiva se puede considerar a la configuración no solo como una red de relaciones superior a la de actor atomizado, sino alternativa a la de sistema y, sobre todo el abrir la indagación acerca del carácter de las relaciones que hemos denominado duras y laxas, que se convierte en un camino de subordinación de la causalidad a la configuración, de posible articulación entre causas, reglas y motivos formando configuraciones y de reservar un papel a la acción que suelda relaciones blandas e incluso las crea. Es en esta medida que a la configuración se le da un uso reconstructivo a la teoría y no deductivo, sin embargo, una configuración puede ser con eje en la Teoría cuando se trate precisamente de la creación de una Teoría, diferente será la configuración para una explicación de un hecho histórico, aquí la línea de reconstrucción de la configuración sería principalmente de hechos históricos en los que se destacarían las acciones de los sujetos y sus concepciones junto a la reconstrucción de conceptos subordinados a la descripción histórica.

La conveniencia de utilizar la propuesta configuracionista frente a la teorización de “modelos”, es que la segunda tiende a desaparecer a los actores

del proceso, sometiéndolos al diseño de las estructuras (De la Garza, 1999), por su parte la configuración permite visibilizar a los actores en los procesos de negociación colectiva para el desarrollo del proceso productivo, permitiendo incorporar la cultura laboral, empresarial, de la gerencia y los mandos medios, incluso hasta los procesos subjetivos de dar sentido a cada una de las acciones que los actores realizan.

Podríamos concretar que en el planteamiento clásico marxista los conceptos epistemológicos centrales son el de movimiento, el sujeto-objeto y el de reconstrucción de la Totalidad concreta, metodológicamente se pueden traducir en uso crítico de la Teoría, relación entre estructura-subjetividad y acción, y reconstrucción de la configuración pertinentes al objeto pasado, presente o futuro, sea en la explicación Teórica, histórica o empírica y en él la construcción del espacio de posibilidades para la acción viable en el tiempo presente.

La perspectiva de las configuraciones sociotécnicas se presentan como una alternativa las problemáticas conceptuales de los modelos productivos, en primer lugar porque en estos no hay criterios comunes sobre cuáles son los niveles de realidad dentro de la empresa y fuera de ella que deben ser tomados en cuenta; en segundo lugar, lo representa la caracterización de los modelos en la realidad, ya que no hay acuerdo en si es un modelo ideal y debe quedarse en el plano de lo analítico o algo que debe ser corroborado en la realidad. En este sentido siempre que hay investigaciones se tiende a buscar procesos que favorezcan la definición preconcebida, o salir por la tangente de la hibridación lo cual impide la posibilidad de que existan otros modelos no teorizados. La configuración permite no tener conceptos en los cuales se pretendan encasillar a la realidad, sino que simplemente aparecen con contenidos hipotéticos antes de ser verificado, por lo cual la configuración es un arreglo de características que se extraen de la realidad, por lo que se somete a verificación. De esta forma la vía conceptual es muy clara y la relación entre los conceptos y sus contenidos quedan esclarecidos.

En el caso de la nuestra investigación y debido a la diversidad y complejidad que presenta la Industria Automotriz en Brasil y México, esta

alternativa de la configuración parece ser la más acertada ya que incluye el proceso de gestión de la mano de obra, la tecnología, la organización del trabajo, las relaciones laborales, etc. Por tanto, retomamos la perspectiva configuracionista como alternativa al concepto estándar de teoría, y por tanto a las configuraciones sociotécnicas como alternativa a los modelos de producción, ya que estas elaboraciones permiten observar discontinuidades y oscuridades, a la vez que dan cuenta de forma más cabal el proceso productivo en la realidad

Es en este sentido que un análisis alternativo de los *Modelos de producción* lo representa el concepto de *configuración productiva* y el cual en un plano más elevado puede considerarse como una *configuración socioeconómica*, la cual representaría una alternativa a los *modelos de desarrollo*. Como configuración socioeconómica se parte del proceso productivo, pero se articula con otros conceptos en otros niveles como la acumulación de capital, la macroeconomía, el consumo, el Estado, la política económica, las relaciones de fuerza entre clases, generando así una *configuración de configuraciones*.

La pregunta central sería ¿Por qué nos sirve la perspectiva configuracionista en el análisis de la industria automotriz mexicana de la primera década del siglo XX? Y la respuesta es que la realidad de una industria como ésta es más compleja que lo que cualquier teoría pueda trazar, una industria tan dinámica como la automotriz que se vincula con atrasos visibles de la economía mexicana (desarrollo regional dispar y polarizado, una industria poco dinamizada en relación con el consumo nacional y la gran afluencia de capital extranjero), así como la dominación de la clase trabajadora, son contradicciones que ninguna de las teorías dan cuenta. Por ejemplo existe tecnología de punta, pero también existen proceso de súper explotación de la fuerza de trabajo con un uso intensivo y bajas remuneraciones salariales, estas contradicciones son oscurecidas por el marco teórico ya que sus estrechos marcos dejan fuera del análisis estos lineamientos. A su vez la configuración nos permite tener elementos de conducción para el análisis, a la par que evita dejarnos anclados a estos conceptos, permitiendo con ello una reelaboración de los conceptos con base en

lo que sucede en la realidad, permitiendo reconstruir el desenvolvimiento de la IAM en un plano de lo abstracto pero sujeto a los movimientos reales.

En la investigación el concepto de configuración es utilizado para entrelazar los conceptos derivados de las teorías que hemos descrito anteriormente, para observar cómo se construye el proceso productivo en función a las distintas estrategias de ganancia que ocupan los corporativos, la “glocalización” de la industria automotriz terminal, la evolución del mercado automotriz y de los insumos necesarios para esta producción, el entorno geográfico en el que se desempeñan, así como las políticas que los distintos niveles de gobierno (municipal, estatal, regional y nacional) implementan para el desarrollo de la industria automotriz, y por último la cultura laboral y empresarial de las plantas estudiadas.

5.5 LA RACIONALIDAD ECONÓMICA COMO TRANSFONDO TEÓRICO DE LOS MODELOS PRODUCTIVOS.

Un elemento en cuestión al abordar la discusión sobre modelos productivos, es la esencia racionalista que se entreteje tras ellos, pues es evidente que en su estructura teórica se encuentra fuertemente influida por la ciencia económica ortodoxa, lo que los ha mantenido al margen de la discusión más amplia acerca de la teoría social contemporánea (De la Garza, 1999). Por tanto, para adentrarnos en la polémica sobre las nuevas formas de producir se debe cuestionar el supuesto de “racionalidad” que desarrolló la ciencia económica desde sus inicios.

Las teorías de la elección racional parte del axioma en donde todo individuo guía sus acciones persiguiendo la máxima utilidad, reduciendo sus costos empleando los medios apropiados para la consecución de las metas establecidas, conociendo con exactitud y completitud todas las opciones viables. En esta perspectiva los individuos tienden a preferir más de lo bueno y menos de lo que les cause un mal. Esta racionalidad está relacionada con una cierta intuición que

lleva a los individuos a optimizar y mejorar sus condiciones. El individuo es la unidad de análisis de esta teoría ya que se asume que todo individuo tiene un interés personal, y por ende, todos los individuos son egoístas. Todo individuo tiene la libertad de elegir sus gustos y preferencias, independientemente de la complejidad de la elección que deba tomar.

Jon Elster¹¹ señala que en el siglo XIX se da una ruptura en las ciencias sociales, en donde por un lado quedan las ciencias que priorizaban el análisis holístico teniendo como enfoque aquellos campos que la economía ortodoxa calificó como irracionales tales como la cultura, el sentimiento, la estética, el razonamiento cotidiano, entre otros, buscando resaltar las diversas influencias entre las distintas esferas de la realidad; y la ciencia económica – sobre todo en la vertiente neoclásica –, en el otro extremo la cual se enfoca en el análisis del individuo – lo que se conoce como el individualismo metodológico – dotado de una racionalidad económica la cual lo llevaba a buscar la máxima utilidad y la reducción de sus costos, utilizando el principio *ceteris paribus* como si la realidad pudiera ser separada de los fenómenos externos y reproducida con el control de las variables que intervienen (Elster, 1990).

Las ciencias sociales holísticas mantuvieron un enfoque estructuralista en gran parte del siglo XX, conceptualizando que es la sociedad la que se impone a los individuos, y que estas entidades macro sociales no pueden ser reducidas a la suma de los individuos, sin embargo, con el advenimiento de lo que Elster denomina la “tercera gran transformación” se dio un nuevo impulso a las teorías de la elección racional, sumiendo en una grave crisis el estructuralismo y al marxismo que habían dominado gran parte de las ciencias sociales, encumbrando por el contrario las perspectivas de la teoría económica neoclásica y el *main stream* como ejes de análisis social (De la Garza, 2005).

¹¹ Teórico social y político noruego que ha publicado trabajos sobre filosofía de las ciencias sociales y teoría de la elección racional, ha destacado como parte del marxismo analítico y crítico de la economía neoclásica.

En este sentido una pregunta que salta a la vista es ¿Por qué se impuso de forma tan determinante la noción de las teorías de la elección racional? Maurice Godelier nos da una explicación aduciendo al desarrollo del principio del “Laissez faire” asociado al surgimiento del capitalismo, en el cual se plantea que la no intervención derribara todos los obstáculos artificiales creados por la historia, y dejaran en plena libertad al individuo para conseguir movidos por su interés privado y egoísta a establecer un modelo de perfecta concurrencia beneficioso para toda la comunidad (Godelier, 1967).

Con este proceder se ubica como sinónimo la libertad individual y el egoísmo, y éste último como evidencia de la razón humana, por lo cual toda acción guiada por la razón tendría que buscar el bienestar individual, por lo que la libertad se presenta como garante del progreso y la destrucción del antiguo régimen. La manipulación ideológica se hace evidente para Godelier, ya que se asocia la razón con el surgimiento del capitalismo, lo que conduce inexorablemente a hacer una apología del sistema, en el plano epistemológico, esta forma de proceder se sitúa en un economicismo pleno, pues la práctica social está subordinada a la práctica económica y ésta ejerce su supremacía como fuente de toda racionalidad. No es difícil entender porque la ciencia económica encumbra como postulado central el carácter racional de los individuos.

La Teoría de la racionalidad “perfecta”, asume que, en una situación de decisión, el medio, la información, las creencias y análisis personales, son óptimos; las estimaciones de probabilidades son fácilmente realizables; el individuo tiene a su alcance información sobre todas las alternativas posibles y dispone de un sistema completo y consistente de preferencias que le permite hacer un perfecto análisis de todas ellas; no presenta dificultades ni límites en los cálculos matemáticos que debe realizar para determinar cuál es la mejor, por lo tanto, garantiza que la alternativa elegida es un óptimo global.

La racionalidad económica sufre una serie de modificaciones a lo largo del tiempo, actualmente la discusión sobre racionalidad económica reconoce que la racionalidad de los agentes económicos es *limitada*. Este planteamiento viene del

premio nobel de economía de 1978, Herbert Simon quien señaló, desde mediados del siglo XX, que la teoría económica dominante postula el supuesto de que un "hombre económico" es por definición racional, por tanto tiene conocimiento de los aspectos relevantes de su entorno que, si no es absolutamente completa, es por lo menos aceptable, bajo este supuesto se indica que tiene un sistema bien organizado y estable de las preferencias, y una habilidad en el cálculo que le permite calcular, para los cursos de acción alternativos que están disponibles para él, lo que de ellos se le permitía llegar al más alto nivel posible punto en su escala de preferencias. Esta caracterización hace una clara exageración las siguientes tres capacidades cognitivas de los agentes, que al parecer se consideran ilimitadas:

- a) Se atribuye capacidad de memoria ilimitada en el agente porque si se supone que este tiene un sistema de preferencias completo, ordenado y estable (como plantea la racionalidad económica tradicional), se supone que el agente recuerda perfectamente sus preferencias tanto en el corto como en el largo plazo de tal forma que no viola el axioma de transitividad y mantiene su sistema de preferencias completo y ordenado.
- b) Se asume que la capacidad de procesamiento de información es ilimitado porque si el agente es maximizador de utilidad, además de optimizador, se supone que procesa todo sin cometer errores (o como dicen los teóricos de las expectativas racionales, sin "desperdiciar información"). En consecuencia, la economía ortodoxa asume que el agente sería capaz de procesar toda una amplia gama de información tanto explícita como implícita (como los llamados "costos de oportunidad"), que le permite tanto ordenar sus preferencias así como calcular la opción óptima que maximiza su utilidad dentro de una cantidad impresionante de opciones que realmente tiene a su disposición.
- c) Finalmente, se asume que la capacidad de aprendizaje del agente es ilimitado porque se asume que el agente es optimizador y si comete un error (que podría ser tomar una decisión no óptima) éste tendría que corregir para no cometer el mismo error de manera sistemática, pues los

errores de cálculo de los agentes serían, en todo caso, aleatorios¹². Así pues esta teoría asume que los agentes racionales no cometen errores sistemáticos.

En esta línea H. Simon propone una alternativa de modelación de la racionalidad de los agentes económicos al reconocer que la información disponible para los agentes es limitada, que las características cognitivas de los agentes antes señaladas también son limitadas y que el tiempo que se tiene para tomar decisiones es igualmente limitado (Simon, 1961). De tal forma que el individuo no se moverá buscando la máxima utilidad posible, sino la máxima utilidad que le satisfaga según sus restricciones en cada uno de los campos señalados. Sin embargo estas características, así planteadas en tanto sólo *limitaciones*, siguen siendo poco precisas.

Las personas difieren tanto en oportunidades disponibles como en deseos (influenciados por factores de su entorno). Cuando un individuo debe decidir, influyen en él, tanto los deseos que posee como las oportunidades que él cree poseer. No es seguro que esas creencias sean correctas: es posible que el individuo no sea consciente de algunas oportunidades que en realidad le son viables o, puede creer que le son propicias ciertas oportunidades que en realidad no lo son, por lo tanto no puede garantizarse que elegirá la mejor alternativa (Elster, 1990).

Según esta perspectiva, la racionalidad es limitada desde dos direcciones: desde el entorno del decisor, ya que no tiene acceso a la información perfecta, ni a la certidumbre e influyen en él factores exógenos como la cultura, las organizaciones en las que está inmerso etc., y desde el proceso mental del decisor pues este no tiene ni la estructura perfecta de preferencias, ni la capacidad

¹² Este punto es muy importante porque la hipótesis de las expectativas racionales, uno de los principales pilares de la macroeconomía actual, señala que los agentes racionales no cometen errores sistemáticos, sino sólo aleatorios y que además los agentes racionales no desperdician la información que tienen a su disposición.

completa de cálculo, y le afectan factores como la experiencia, la memoria, la percepción, las creencias y la sensibilidad personal. La Teoría de la racionalidad limitada, no asume al decisor como un ser no racional, sino un ser que trata de ser racional con lo que tiene.

Se reconoce entonces la incapacidad de la teoría racional para captar completamente el proceso de decisión que llevan a cabo los individuos en la realidad. Ante la imposibilidad de optimizar, la teoría de la racionalidad limitada busca caminos satisfactorios para el decisor. Como sabe que la realidad que el decisor percibe es una realidad parcial y simplificada, no pretende tratar el mundo real en toda su complejidad y busca soluciones que le sean satisfactorias ante “su realidad”.

Las críticas a la racionalidad económica se verán incrementadas por la inclusión de estudios sobre el aprendizaje tecnológico, la lógica de poder en los procesos económicos, los estudios sobre la cultura y la toma de decisiones.

Algunos de los nuevos conceptos de racionalidad son:

- a) Context bounded rationality el cual destaca el papel acotador de las reglas y normas sociales sobre las capacidades optimizadoras de los individuos, donde sitúan el punto central en la elección racional con restricciones institucionales;
- b) la racionalidad emergente, que plantea que los actores en lugar de calcular las consecuencias de sus acciones establecen reglas que orientan dichas acciones;
- c) Embeddedness, la cual retoma el concepto de Polanyi e identifica que toda acción social está enmarcada en redes de instituciones que constriñen dicha acción, en esta concepción se mantiene la acción racional, pero enredada en el marco social. Granovetter abordara más ésta dinámica estudiando sobre las redes y los efectos que tienen sobre la acción social.

A pesar de las distinciones entre la racionalidad económica inicial y el desarrollo de nuevos postulados que incorporan el contexto social y las limitaciones de la racionalidad humana, el problema sigue siendo que en el

trasfondo de todas estas teorizaciones se encuentra el concepto de racionalidad como determinante de las acciones y comportamientos humano. La teoría de la regulación que son quienes inicialmente desarrollan la noción de modelos productivos, asumen algunas críticas neo institucionales al actor racional, tales como los límites cognitivos y de cálculo que tiene los sujetos, la incertidumbre a la que se encuentran sujetos los actores, las regulaciones institucionales, la aceptación del mercado como una construcción social, entre otras. (De la Garza, 2005).

El marco teórico de los modelos de producción los deja inmersos dentro de los marcos de las teorías económicas, el cual resulta muy estrecho para explicar un fenómeno social como la de producir, esta adscripción se posibilita en gran medida porque se trata de producción capitalista y como hemos visto el desarrollo del capitalismo se ha asociado a la hegemonía de la racionalidad económica en el comportamiento social, de esta forma los modelos de producción han olvidado incorporar a sus teorías los nuevos enfoques de las teorías sociales, especialmente las que tienen que ver con la relación entre estructuras, subjetividades y acciones, por lo que sus planteamientos caen en una especie de estructuralismo, evolucionismo, positivismo o racionalismo inconscientemente (De la Garza 1997).

Para los Regulacionistas (De la Garza, 2005) en la definición del concepto de modelos de producción se parte de la noción en la cual el objetivo de la empresa es la ganancia, y para obtener la máxima ganancia se diseñan lo que denominan estrategia de negocios, el cual se sitúa como el concepto articulador de los otros atributos como la tecnología, la organización, la capacitación, la administración de los recursos humanos, etc. Retomando a Godelier esta perspectiva sería comprensible, ya que la teoría de los modelos de producción intenta explicar la producción capitalista, sin embargo, tiende al reduccionismo, ya que lo económico se presenta como una realidad social compleja, debido a que su actividad está orientada hacia la producción, distribución y consumo de los objetos materiales que resultan de esa producción que es capitalista, sin embargo en ese

proceso intervienen ámbitos no estrictamente económicos como la distribución y el consumo. De tal forma que reducir todo al ámbito económico es una simplificación evidente, la cual sirve en tanto medida analítica, pero que pierde su eficacia al tratar de explicar el mundo social en el que se desarrolla la producción.

En este sentido debemos recalcar que lo económico no posee su propio nivel de totalidad, entendido esto como sentido y finalidad, sino que lo económico forma parte de una totalidad más amplia, en las cuales intervienen las estructuras, pero también las distintas formas de concebir al mundo que tienen los actores sociales participante de la forma de producir, siendo estas un elemento de dar pie a la acción social que se ejerce en el momento de producir. El cuadro queda más complejo si concebimos que la producción es un espacio social en el que intervienen actores con distintas motivaciones, el empresario, el gerente, los mandos medios y el trabajador, los cuales se comportan de maneras distintas y entretejen una interacción que podríamos definir como la interacción de la producción, la cual escapa a la explicación simplista de reducir todo a la racionalidad económica que la teoría neoclásica plantea, e incluso a las modificaciones racionales que hemos observado.

Retomando el planteamiento de Enrique de la Garza (De la Garza, 1999) las teorías sobre los modelos de producción presentan dos problemas generales:

- 1) La concepción del cambio social, la cual está fuertemente influida por las presiones del mercado mundial, en el cual llevó a las primeras elaboraciones teóricas sobre los modelos de producción a concluir erróneamente en la tendencia a la convergencia productiva, pues todas las entidades productivas estarían sometidas a las presiones estructurales del mercado mundial y todas buscarían elevar sus niveles de rentabilidad;

- 2) Uno de orden metodológico el cual tiende a confundir entre el diagnóstico y normatividad, debido a que en las investigaciones empíricas se escogen casos que de antemano justificarán las tendencias de las teorías elaboradas con anterioridad. Para este propósito se ha recurrido al uso de los sufijos (pre, proto, sub, neo, pseudo) para sostener la “verificación”, los conceptos de equivalentes

funcionales y el de hibridación que intenta describir una fusión entre varios modelos.

El primero de los problemas de la teoría de los modelos de producción está fuertemente relacionado con el trasfondo de racionalidad económica que criticamos en este apartado, pues el cambio social y productivo estaría influido por las condiciones del mercado, factor que no sólo da preponderancia a las estructuras en las cuales las empresas que realizan la producción, sino que plantea tenderían a adaptarse a las nuevas condiciones que presenta el mercado – perspectiva que está fuertemente influida por un carácter evolucionista –, siempre en busca de la máxima ganancia y el mínimo coste. La alternativa podría ser pensar el cambio social como derivado de presiones estructurales de diverso orden (globales, regionales, locales, etc.), en las cuales los encargados de darle sentido a esas presiones son los actores sociales – Empresarios, gerentes, ingenieros, técnicos, trabajadores, sindicatos, comunidades, etc.– antes de tomar una determinada acción, por supuesto que una forma de dar sentido es la racionalidad económica, la cual está atravesada por las subjetividad de cada uno de esos actores, lo que hace imposible convenir en una sola forma de dar sentido y decidir.

A pesar de las críticas a las teorías de los modelos de producción, estos no deben ser desechados, sino reformulados y complejizados. Todo acto social debe ser estudiado a partir de la complejidad que presentan, la producción en tanto interacción de seres humanos es un acto social, por lo cual debe ser analizada utilizando los enfoques de la teoría social contemporánea, los cuales en el pasado no tenían un lugar preponderante. Recordemos que para Marx el método científico correcto (que suele llamarse concreto-abstracto-concreto reconstruido) consiste en que el estudio crítico de la sociedad inicia con un rasgo concreto de ella, que dada su complejidad, su carácter caótico y dinámico, este tiene que ser *abstraído*, o sea, descompuesto, simplificado, detenido en el tiempo, para lograr entender las determinaciones más sutiles y más simples de esas partes simplificadas de la sociedad. Al respecto Marx dice lo siguiente: “Lo concreto es concreto porque es

la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida, y, en consecuencia, el punto de partida también de la intuición y de la representación (Marx, 2005: 21)”

En la presente investigación el modelo de producción pretende ser vinculado a una perspectiva más amplia como el de modelo económico en Brasil y México las cuales están insertas al capitalismo mundial interiorizando las presiones que estas mismas determinan, es decir dirigiendo la mirada hacia estructuras macro, pero sin perder de vista la participación de los sujetos, perspectiva que queda oscurecida en las teorías sobre los modelos de producción, de esta forma esta inclusión de los sujetos sociales que intervienen en la producción trazan el triangulo entre las estructuras, las subjetividades y la acción, que en este caso es la producción automotriz, todo ello mediado por la interacción de estos sujetos que se organizan para producir los automóviles.

En el sentido arriba mencionado utilizamos como recurso analítico las nociones de esferas de la realidad –económica, política, social, natural– las cuales posteriormente deben ser reconstruidas en la totalidad, por lo cual estamos abiertos a observar las formaciones calidoscópicas que la realidad presente, sin descartar que una de esas caras puede determinar el proceso de producción (De la Garza, 1999).

La subjetividad y la interacción son los conceptos olvidados en las teorías de los modelos productivos, dada la herencia que recogen de las teorías de la elección racional de inspiración puramente económica. En la construcción de la acción social (De la Garza, 1999) existen dos momentos:

1) La decisión para la acción que se compone de las prácticas reflexivas y el de las prácticas rutinarias. En las primeras encontramos las presiones de las estructuras, no sólo del mercado sino también las políticas, culturales, históricas, entre otras, las cuales para convertirse en acción pasan a través del aparo subjetivo de dar sentido, en este proceso interfiere el conocimiento científico, pero

también los elementos valorativos, morales, estéticos y argumentativos, los cuales tienen distintas formas de razonamiento. En las segundas que aparecen a menudo como mecanizadas pueden ser concebidas como condensaciones de construcciones reflexivas.

2) El segundo momento es la interacción misma entre los sujetos, las cuales son resultado condensados de las presiones estructurales que pasaron por el aparato de la subjetividad para generar una acción, y que paulatinamente se retroalimenta en el curso de la interacción.

Jurgen Habermas en su Teoría de la acción comunicativa (Habermas, 1999) plantea que la acción está vinculada a determinantes mucho más allá de los que marca la racionalidad económica, destacando cuatro motivaciones principales de la acción social: a) La teleológica que es realizada para alcanzar un fin; b) La regulada por normas que se encuentra vinculada a un mundo objetivo y social; c) La acción dramática la cual se desarrolla en interacción con otros sujetos; y d) la acción comunicativa que representa una interacción entre dos o más sujetos capaces de relacionarse por el lenguaje.

Partimos pues en esta investigación de observar el contexto sobre el que se desarrolla la producción capitalista de automóviles, generando una síntesis entre las estructuras (el mercado mundial, los modelos económicos de los países), la subjetividad (de los individuos que participan en el proceso de producción) y las acciones sociales (que tienen que ver con la producción automotriz), las cuales generan una configuración de interacción productiva de automóviles.

Finalmente, para evitar el irrealismo, el simplismo y el etnocentrismo de la teoría económica dominante que mantiene rasgos en las teorías de los modelos de producción, debemos retomar un enfoque histórico-social (en vez de limitarnos a los modelos formales-matemáticos) para reconocer la pluralidad de conductas económicas que existen en los hechos. Mantenemos una perspectiva abierta a observar como los individuos construyen y reconstruyen sus relaciones, con el

entorno, las estructuras y los sujetos con los que interactúan en el proceso productivo automotriz.

5.6 UN MARCO TEÓRICO ADECUADO PARA EL ESTUDIO DE LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO.

El proceso de investigación sobre una empresa como la Ford Motors Company necesariamente nos remite a un plano de análisis sobre las Empresas Multinacionales (EMN), este aspecto que ha sido muy estudiado desde las ciencias económicas, en donde la literatura es muy basta, sin embargo, el sesgo teórico que tienen estas investigaciones tienden a olvidar el proceso de trabajo como algo sustancial, privilegiando el comportamiento “racional” de la entidades empresariales, lo cual oscurece la complejidad de fenómenos que ocurren en su interior. Es por ello que en este apartado pretendo mostrar algunas de las líneas teóricas que utilizaremos para el análisis específico del nivel de una empresa multinacional.

En la literatura contemporánea sobre empresas multinacionales (Morgan, 2007) es bastante común encontrarnos con dos perspectivas que intentan explicar su funcionamiento. En primer lugar, aparece el enfoque que se conoce como perspectiva ortodoxa, que observa en las EMN un actor económico “racional”, las cuales dependiendo del lugar en donde se localicen toman las decisiones a partir de los cálculos de las ventajas que le ofrecen los distintos mercados (Trabajo, materias primas, tecnología, capital, etc.). De esta forma la transnacionalización de la empresa obedece a criterios establecidos por el mercado y los costos de transacción en los que incurren las empresas.

En esta perspectiva se encuentra la gran mayoría de trabajos que estudian el desarrollo de la Inversión Extranjera Directa, la cual es producto de cálculos y predicciones sobre costos, oportunidades y beneficios que brindan para la empresa las distintas regiones y países, es decir, una perspectiva estructuralista,

pues los principales determinantes vienen dados por la estructura (el mercado). En esta perspectiva la transnacionalización y cambio de la empresa es explicado por la búsqueda de la adecuación de la empresa a las exigencias de competitividad y eficiencia, por tanto la principal responsabilidad que tiene la dirección empresarial es posibilitar esta adecuación. Observamos pues en estas perspectivas un sesgo evolutivo, pues sólo aquellas que logren adaptarse bien a las exigencias de la competitividad y eficiencia, se mantendrán en el mercado.

A pesar de no compartir con la mayor parte de las nociones que se establecen, este enfoque tiene la virtud de presentar una tipología para clasificar a las empresas que se han transnacionalizado:

- a) Las **multinacionales**, que operan como empresas descentralizadas, extremadamente sensibles a condiciones locales y con subsidiarias débilmente vinculadas entre los países y las divisiones de la empresa;
- b) las **globales**, que se presentan como insensibles a condiciones locales y dependientes de planes y procesos centralmente determinados para producir bienes para el mercado global, productos que presentan variaciones mínimas en los centros de consumo;
- c) las **internacionales** que poseen competencias específicas generadas y renovadas centralmente que son transferidas a los espacios locales;
- d) por último las **transnacionales** que operan como dispersas, interdependientes y especializadas, operando en los contextos locales o nacionales como aportadoras de elementos específicos a las operaciones mundiales.

El segundo enfoque es el que se conoce como perspectiva radical y que observa en las EMN la personificación del capital en cuanto a racionalidad y explotación se refiere, por lo tanto, su expansión hacia el exterior radica en la necesidad de una mayor valorización del capital a costa de la explotación de la fuerza de trabajo, presionando a los gobiernos para concesiones ventajosas que les permitan reducir sus costos y aumentar las ganancias. A diferencia del enfoque

anterior, este abandona el paradigma de eficiencia como un determinante de la transnacionalización y resalta de la explotación. Bajo esta óptica las EMN son una entidad que se articula bajo la perspectiva de un sistema de explotación mundial – de ahí el nombre de radical–, el cual se refleja en cuatro niveles:

- a) La explotación de fuerza de trabajo, acción por la cual las EMN se desplazan hacia distintas regiones del mundo propiciando una posición ventajosa para negociar reducciones salariales y de derechos laborales en los contextos nacionales a cambio de diezmar los procesos de relocalización, a su vez en los nuevos espacios en los que se sitúan los niveles salariales y de protección laboral son menores (o incluso inexistentes) que en sus lugares de origen, generando un incentivo para la relocalización;
- b) La alianza con distintas facciones de poder local con la finalidad de mantener el control irrestricto sobre la fuerza de trabajo, en esta sentido se ubica a las EMN como impulsora de modelos dictatoriales, antidemocráticos y presión diplomática (o militar) de los países de origen hacia los que de destino, las cuales les sirven de trasfondo para el trato despótico en las relaciones laborales;
- c) La devastación ambiental como resultado de una búsqueda incesante de rentabilidad; y
- d) Por último como la exportación de ciertas prácticas sociales, culturales, simbólicas de los países centrales o de origen hacia la periferia o de destino, procesos mediante los cuales se nulifican o destruyen las empresas nacionales y la identidad, generando mejores condiciones para la dominación.

Lo que tienen en común estas dos empresas, es su fuerte anclaje teórico para considerar a las EMN como un “actor racional” (aspecto que hemos cuestionado en el apartado anterior), el cual está centrado en la obtención de la máxima ganancia, funcionando como un “cerebro capitalista” que puede coordinar, organizar y gestionar todas sus actividades, las cuales se encuentran localizadas

en distintos contextos locales, pero orientados a un mismo fin. Es evidente que estas perspectivas no conciben a la EMN como una organización, la cual está atravesada por conflictos, subjetividades y resistencias, las cuales se ponen de manifiesto en el entorno social en el que desarrolla sus actividades. Este oscurecimiento de la empresa como organización, la cual se encuentra inserta en un contexto social, vuelve necesario una visión alternativa de las Empresas Multinacionales.

Esta visión alternativa debe desprenderse del economicismo que envuelve a la mayoría de los estudios sobre las EMN, lo cual implica no desecharlo, sino involucrar como parte central del análisis la cara social de las EMN, tanto en su ámbito interno –que nos remite a la organización– como al externo que nos remite al plano social más amplio que es el contexto en el que se desenvuelve la empresa. De esta forma comprendemos a la empresa como un conjunto estructurado de relaciones entre una diversidad de actores con intereses propios (Morgan, 2007: 177), en donde su desenvolvimiento está mediado por el conflicto, la negociación y el poder. En este sentido la toma de decisiones va más allá del “racionalismo económico” tan recurrente en la mayoría de los estudios, pues cada uno de los actores involucrados en la empresa (Empresarios, gerentes, trabajadores, mandos medios, etc.) actúan con motivaciones diversas, por lo tanto, las labores de coordinación dentro de la empresa no es un mero trámite técnico, sino que se encuentra ligada a cuestiones políticas y de interacción social, las cuales no quedan definidas de una vez y para siempre sino que se van redefiniendo o solidificando con el tiempo y la misma interacción.

La EMN no es un “actor racional” o una entidad meramente económica como se le conceptualiza en los estudios arriba descritos, sino que por el contrario representa un constructo social en el cual convergen distintos espacios locales, cada uno con sus propias condiciones de existencia y sus relaciones sociales que convergen en la estructura de la EMN. De esta forma la EMN no sólo puede ser conceptualizada como productora de bienes o servicios de índole económica, sino

que es necesario incorporar la otra cara de la empresa como generadora de relaciones sociales.

Las empresas son el núcleo central del modo de producción capitalista, son los espacios en los que se encuentran el trabajo y el capital, con la finalidad de valorizar el valor, sin embargo, el trabajo y el capital, simplemente son representaciones analíticas de sujetos sociales, los cuales interactúan en este espacio social definido como empresa. De acuerdo a lo anterior definimos a las empresas multinacionales como espacios sociales transnacionales, las cuales conjuntan en su seno una amplia gama de espacios sociales derivados de las localidades en donde realizan sus actividades. De esta forma las EMN se vuelven generadoras, en primer lugar de nuevas relaciones sociales ya que vinculan actores que antes estaban desvinculados; y en segundo lugar, de espacios sociales al relacionar diversas localidades geográficamente dispersos. Con esta generación de espacios sociales y geográficos, la propia dimensión de la EMN implica no sólo un cambio cuantitativo (como los análisis económicos intentan observar), sino de índole cualitativo también, ya que se producen efectos diversos derivados de la inserción social.

5.6.1 LA INCLUSIÓN DEL SUJETO EMPRESARIAL COMO ARTICULADOR DE ESTRATEGIAS

La discusión teórica tratada anteriormente, hace evidente que al igual que las teorías de los modelos de producción invisibiliza a los sujetos, la mayor parte de los estudios empresariales invisibiliza a los sujetos que crean, cierran, gestionan, transforman, localizan y deciden las estrategias de producción, es decir los empresarios.

Es preciso aclarar aquí que utilizamos el término “sujeto” no como se utiliza en las versiones estructuralistas, en las cuales al individuo se le considera sujeto a las estructuras y determinados por ellas, sino por el contrario, ubicamos la complejidad de estos sujetos que soportan presiones de las estructuras, sin

embargo, su acción esta mediada por la subjetividad y la cultura en la que se encuentran inmersos, convirtiéndolo en un actor que está involucrado en un complejo juego de interacciones con otros sujetos y distintas estructuras (sociales, políticas, económicas, culturales, etc.), siendo mediante estos procesos que se configura su identidad y el plano subjetivo de su actuación en el complicado entramado de relaciones sociales.

El estudio del empresario en América Latina obedece a una nueva realidad que se configuró a fines del siglo XX, en las cuales se da una modificación económica trascendente derivado del cambio de modelo económico que hegemonizó las perspectivas neoliberales de privatización, apertura y desregulación. Estos cambios brindaron un papel más activo al empresario, en tanto eje determinante del comportamiento de las empresas que ahora se encontraban en un nuevo contexto y estaban llamadas a reestructurarse. Por otra parte, estos cambios tuvieron una repercusión en el ámbito político redefiniendo el papel del Estado en la economía, tendiendo una nueva relación entre los empresarios, los trabajadores y los políticos.

La Dra. Marcela Hernández Romo (Hernández Romo, 2006), hace un recuento de los estudios en América Latina que abordan el estudio empresarial, las cuales las divide en tres corrientes principales:

- a) Corriente societal: Viene de la tradición francesa y analiza al empresario como actor social que se desenvuelve en diferentes ámbitos. En el conceptual lo ubica como patrón y dirigente, lo que implica analizarlo como agente de riesgo; en el plano metodológico busca redefinir el contexto en el que se desenvuelve el hombre de negocios.
- b) Corriente neoinstitucionalista: Retoma la teoría de Douglas North del cambio institucional que se nutre en parte con la teoría de los costos y la teoría de la racionalidad limitada de Simon, acompañándolas de la teoría económica y la cliometría. Este enfoque se ha desarrollado sobre todo en la historia económica, interesándose por el contexto social, económico e institucional. Esta perspectiva traduce la acción empresarial a variables cuantitativas a

través de hipótesis lógicamente encadenadas. El papel del Estado y la ideología de los agentes (individuales o colectivos) se vuelven elementos centrales para el análisis del cambio institucional, por tanto, el crecimiento económico es resultado del marco institucional compuesto por reglas y restricciones. Las acciones quedan sujetas a las estructuras institucionales las cuales determina su funcionalidad.

- c) Historia social: Tiene sus raíces en la historiografía francesa, en donde encontramos en la primera generación a Braudel y en la inglesa con Thompson. En la segunda generación se inserta una historia cuantitativa; en la tercera generación se pasa de la historia socioeconómica a la historia sociocultural llamada de las mentalidades; en la cuarta generación, hace referencia a la actualidad en donde la cultura es entendida como un conjunto de significaciones que enuncias los discursos transmitidos históricamente y que son objetivados como símbolos.

Dentro de estas corrientes ubican distintos focos de atención los cuales *grosso modo* son:

1) Estado – empresarios: Aparecen en los años setentas y se consolidan en la siguiente década, analizan las relaciones de poder y a los empresarios como sujetos políticos bajo la forma tradicional del corporativismo. Los grandes marcos generales políticos y económicos son el telón de fondo que explica la acción empresarial. Para esta perspectiva los sucesos políticos y económicos (fin de dictaduras y crisis) marcan el cambio en la acción empresarial. El autor identifica dos limitantes: a) Existe una reducción del empresario a sujeto político en relación al Estado; y b) Simplifican al sujeto a partir de la voz de los dirigentes de las organizaciones.

2) Historia empresarial (regional, familiar, élites, etc.): Tomo dos líneas de trabajo a) La historia descriptiva como esquema de evolución del empresario; y b) El estudio de haciendas coloniales y la producción de las plantaciones. Cabe resaltar que estos estudios se hacen desde la historia y la economía y no tanto desde la sociología.

3) Los estudios de procesos de trabajo, biografías y género: El autor acota que no son propiamente una corriente, pero si abren nuevos temas de debate, ya que analizan al empresario al interior de los procesos productivos a través de las estrategias que implementan los empresarios para ser exitosos.

Como trasfondo teórico de estos estudios se observan tres concepciones teóricas: la de Shumpeter que alude al empresario como emprendedor al cual le interesa la ganancia, el prestigio y el poder; la de Sombart que al espíritu empresarial y las características psíquicas; y la del actor racional, que enfatiza la búsqueda de la recompensa monetaria y la máxima ganancia.

Frente a estos estudios se alza una propuesta metodológica distinta que desde mi perspectiva es más completa, pues no oscurece las relaciones sociales subordinándolas a presiones históricas, políticas o económicas, sino que por el contrario presenta una articulación en donde cada uno de estos factores tiene un espacio dentro del análisis. Esta propuesta analiza al empresario como sujeto social a través de su acción social, y que a partir de ella transforma y reestructura las diferentes relaciones que constituyen la estructura. De ésta forma se articula un trinomio de conocer-sentir-accionar, en donde se construye el conocimiento y se configura la acción de los empresarios, analizando este proceso como una **construcción de configuraciones**. Este concepto permite entender la acción con base en un conjunto de variables estructurales y relaciones que se configuran respecto a los diferentes campos subjetivos, pero que empíricamente se pueden identificar. De esta forma el empresario es analizado bajo el rostro de la acción social como una perspectiva que permite dar cuenta de las articulaciones de los sujetos, estructuras y acciones. En éste método se define como cultura la acumulación de significados socialmente entendidos y que diferentes actores como los empresarios emplean para dar una configuración de significados en la vida diaria.

Esta propuesta permite superar la división entre el estudio del empresario y la empresa, cabe destacar aquí que el concepto empresario tiene una acepción amplia, y hace pie en aquellos que toman las decisiones –sea el propietario o el

gerente—. En una industria como la automotriz, se ha hecho necesario desde una etapa temprana del siglo XX el desarrollo de la administración gerencial (Chandler, 1987), por lo cual el concepto que utilizamos de empresario, es válido para todos aquellos que dentro de la empresa toman decisiones que afectan a la organización productiva, organizacional o económica.

El sujeto empresarial (ampliado) toma decisiones que tienden a convertirse en una estrategia empresarial, desde el campo conceptual podemos decir que toda estrategia está marcada por el conflicto y la resistencia, pues como bien apunta Hyman (Hyman, 1987) el concepto de estrategia es extraído del ámbito marcial para concluir como una analogía de la competencia, como si ésta representara un estado de guerra permanente, aspecto que se hace evidente en la producción capitalista cuyos sujetos (empresarios – trabajadores) tienen motivaciones en muchas ocasiones distintas y hasta contrapuestas, por lo cual el manejo de relaciones laborales juega un papel central.

En nuestra investigación la estrategia empresarial queda definida como el resultado de las presiones estructurales sobre la empresa, pero también entra en juego la subjetividad del empresario, mediada por factores culturales y las relaciones de poder (Hernández Romo, 2008), de esta forma el triangulo estructura, subjetividades y acciones se vuelven en núcleo central de la investigación, en donde las estrategias no están sólo reducidas a la cara racional de proceso de toma de decisiones.

Este concepto puede descomponerse en dos dimensiones (Hernández Romo, 2007) una interior que apunta hacia la empresa misma teniendo que ver con cambios técnicos, organizacionales, laborales, culturales y sociales, buscando aumentar la productividad o calidad de los productos; y una exterior que impacta sobre todo en el contexto, la cual toma en cuenta las alianzas o rupturas estratégicas que si bien repercuten en el orden interno de la empresa implican otros procesos como los de orden de adquisición o desarrollo de tecnología, articulación de una red de clientes – proveedores, expansión etc.

En el estudio de las estrategias aparecen dos polémicas que dan un espacio para la reflexión sobre su construcción:

- 1) En la primera de ellas se discute si son las estructuras las determinantes de las estrategias, o si a la inversa son las estrategias las que modelan las estructuras;
- 2) en la segunda se plantea la discusión de estrategia o contingencia en lo cual no existirían estrategias trazadas, sino simplemente diversas formas de encarar la realidad de acuerdo a los contextos que se vayan presentando.

Bajo nuestro planeamiento argumentamos que los cambios estructurales son producto y productor de la acción, es decir, de las estrategias adoptadas por el empresario, y que estas no surgen como resultado mecánico del cambio estructural, sino que están mediadas por las subjetividad, la interacción y el contexto en el que se encuentren, de esta forma ubicamos a la estrategia empresarial como líneas medias resultantes que en forma acabada solo pueden configurarse después de ser aplicadas, aunque su diseño se haya realizado antes de llevarse a la práctica. Bajo la propuesta de análisis que retomamos, las decisiones empresariales están sometidas a presiones estructurales, sin embargo, con la propuesta que retomamos estas aparecen mediadas por la subjetividad (la forma de concebir la realidad), de esta forma no se niega la racionalidad sino que se complementa con la mediación de las subjetividad y la acción.

5.7 LA DIMENSIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES

El estudio de las configuraciones sociotécnicas en la industria automotriz nos remite de forma casi inmediata al análisis de las relaciones laborales, por lo cual en este apartado dibujamos una reseña esquemática de los principales conceptos que tenemos en cuenta para adentrarnos al estudio de las relaciones laborales en las plantas de la Ford Motors Company instaladas en México y Brasil en la primera década del siglo XXI. En los últimos años las transformaciones que ha sufrido el mundo del trabajo han tratado de ser encasilladas en la llamada “flexibilidad

laboral”, concepto que según diversos estudios explicaría el trasfondo de los cambios en las relaciones laborales, los cuales estarían íntimamente asociados con un mundo globalizado y abiertos, sin embargo, asumir esta postura pecaría de un reduccionismo que en términos analíticos nos puede llevar a posiciones erradas de lo que sucede en la realidad productiva.

Las relaciones laborales en América Latina han sufrido metamorfosis importantes derivadas de los procesos de reestructuración productiva iniciados a fines del siglo XX, el cual puede ser entendido como un conjunto de transformaciones cuyo objetivo está centrado en la mejora de los niveles de calidad y productividad, basadas en modificaciones en la organización de la producción y del trabajo, así como en la tecnología. Las transformaciones en la organización de la producción alteran políticas y métodos de producción; en tanto las transformaciones en la organización del trabajo, alteran la forma de gestionar los recursos humanos y las relaciones laborales.

Por relaciones laborales entendemos (De la Garza, 2000) todas aquellas relaciones que se dan entre empleados y empleadores al interior de las empresas y que están relacionados con la negociación colectiva, pero también con la organización y gestión de la mano de obra, así como con el control del proceso productivo. Es importante no confundir los conceptos de organización y gestión con relación laboral, ya que estos aspectos son partes del mismo fenómeno pero analizados desde ángulos distintos.

En la perspectiva de las relaciones laborales ubicamos dos dimensiones básicas de estudios:

1) La primera está relacionada con el poder de decisión de la empresa, los trabajadores o el sindicato con respecto del empleo, remuneración salarial, condiciones de trabajo, la gestión de la fuerza de trabajo, la tecnología, la organización laboral, el control del proceso productivo, la maquinaria y las cuestiones estratégicas más importantes de la empresa;

2) Por otro lado, están las conexiones con el sistema de relaciones industriales las cuales operan a través de instituciones de regulación del mundo laboral, como las legislaciones laborales, la seguridad social, las políticas del Estado en materia de empleo y los pactos corporativos. Como podemos observar en el ámbito de las relaciones laborales se observa una dualidad de factores que intervienen entre lo macro (lo que está fuera de la empresa) y lo micro (lo que está dentro de la misma).

En América Latina los Nuevos Estudios Laborales (De la Garza, 1994) han profundizado el análisis de las relaciones laborales, a partir de finales de la década de los setenta, los núcleos de estudio más importantes han sido:

- a) Los relacionados con el cambio tecnológico de lo que se conoce como la tercera revolución tecnológica y la organización del trabajo;
- b) Los estudios sobre la flexibilidad del trabajo que han sido uno de los más numerosos;
- c) Los que analizan la relación entre los sindicatos y la reestructuración productiva;
- d) los que abordan los cambios en el mercado de trabajo;
- e) los estudios sobre la cultura obrera, los cuales se pueden dividir en tres enfoques, la reproducción de la fuerza de trabajo, la del proceso de trabajo y los estudios de identidad laboral;
- f) las estrategias empresariales y la modernización; y por último el que analiza los encadenamientos productivos. Como podemos observar existen números estudios que abordan de alguna forma las modificaciones en las relaciones laborales en la región latinoamericana, algo que favorece a esta investigación es que muchos de ellos hacen hincapié en la Industria Automotriz Terminal.

A lo largo del siglo XX hubo una teoría gerencial dominante: El Taylorismo. Esta perspectiva *grosso modo* se puede resumir en términos de organización del trabajo y manejo de personal en los siguientes puntos:

- 1) Tiene una concepción de la antropología, en la cual consideraba que los hombres tienen energías y potencialidades mayores a las que ponen en funcionamiento durante el proceso de trabajo, por lo que, se requería un elemento que pudiera activar al máximo sus capacidades, y en su propuesta es la Administración científica del trabajo;
- 2) La productividad se aumenta gracias a la normatización de los objetos y medios de trabajo;
- 3) Tiene una concepción de ciencia muy cercana a al determinismo de la mecánica racional, en la que plantea una sola y única solución óptima;
- 4) Intenta suprimir el conocimiento empírico que tenían los obreros por un conocimiento científico, el cual pudiese ser fácilmente transmisible entre todos los obreros;
- 5) Los obreros y empresarios tienen intereses comunes, ambos pueden ser beneficiados con el aumento de la productividad, porque ello provocaría salarios altos, bajos precios, consumo masivo y altas ganancias En este sentido no reconoce un conflicto clasista, ni contradicción entre capital y trabajo;
- 6) Establece una tipificación de tiempos y movimientos de forma repetitiva para evitar los movimientos inútiles y los tiempos muertos;
- 7) Asigna de forma anticipada las tareas específicas a cumplir por los trabajadores,
- 8) Promueve la individualización del trabajo, profundizando con ello la división social y técnica del trabajo,
- 9) La estandarización de las tareas para realizarlas utilizando máquinas y herramientas más adecuadas;
- 10) La selección científica de los trabajadores a través de la oficina de personal y mediante la adecuación de los mismos a las tareas que deben realizar;

- 11) La formación profesional de los trabajadores en lugar de un simple aprendizaje, incorporando a los expertos en la gestión científica;
- 12) La opción por un sistema de remuneración según el rendimiento que se diera en el trabajo;
- 13) La determinación de los tiempos de reposo para evitar la sobre fatiga que finalmente podría repercutir en una baja productividad;
- 14) El trabajo de ejecución manual o intelectual debe ser controlado y supervisado por parte de la dirección a través de supervisión múltiple y funcional; y por último
- 15) La medición objetiva del trabajo realizado, poniendo a disposición de los trabajadores la información acerca de su desempeño. A esta modalidad de organización de la producción se vincularon los lineamientos del *fordismo*, el cual añadió la circulación continua de la materia a transformar frente a un obrero fijo, facilitando la estandarización y la producción en masa.

Las críticas a esta forma de organizar el trabajo y de tratar al trabajador fueron diversas y desde varios ángulos, sin embargo, el tránsito hacia otra forma dominante no vino del ámbito académico o de la resistencia de los trabajadores, sino desde las doctrinas gerenciales que inicialmente surgieron en la empresa Toyota de Japón. Aunque esta nueva forma de organizar y llevar a cabo el proceso productivo, había iniciado desde mediados del siglo XX, no se extendieron por el mundo sino hasta la crisis de los setentas presiono para que se dieran procesos de reestructuración productiva y económica.

El Toyotismo tiene como rasgos característicos los siguientes:

- a) No apuesta a la separación tajante entre concepción y ejecución, justificando con ello la polivalencia del trabajador, ya que conociendo las distintas fases del proceso puede intervenir por igual en ellas;

b) Niega el papel del trabajador como máquina que sólo reciba y cumpla ordenes, ya que su conciencia está presente a la hora de trabajar, convirtiéndose en un obstáculo para cooperar con el proceso o no;

c) Es poco probable reducir todas las operaciones productivas a movimientos simples y segmentadas, con tiempos y movimientos estandarizados, ya que siempre existirán poros en el proceso productivo, los cuales son llenados por el saber hacer del trabajador;

d) A diferencia del taylorismo que tiene un manual de procedimientos estricto el cual se debe cumplir, el Toyotismo delega gran parte de la responsabilidad de decisión y supervisión en los propios trabajadores;

e) promueve el involucramiento consciente y convencido de la fuerza de trabajo en el proceso de producción;

f) postula una visión social de la producción incorporando la dimensión cultural del trabajo, transitando de una cultura de obediencia en el trabajo hacia una de cooperación, solidaridad, entrega y satisfacción laboral;

g) presenta nuevas vías de comunicación en el proceso productivo, rompiendo la línea vertical de comunicación y ordenamiento vertical que impero en la modalidad fordista-toyotista.

Como podemos ver son diversos principios los que rigen el Toyotismo, sin embargo, algunos autores observan que estos se pueden sintetizar en dos: el control total de la calidad y el justo a tiempo. Gran parte de la literatura actual en las relaciones laborales se inclinan por pensar que esta es la mejor forma de organizar la producción en un mundo globalizado, planteando que lo que se conoce como producción ajustada o lean production es el paradigma de la eficiencia productiva (Womack, 1990), pues no desperdicia materias primas, energía, tiempo, mano de obra y es fácilmente ajustable a los requerimientos cambiantes del mercado. Esta organización de la producción transfiere al trabajador una gran responsabilidad, por lo cual debe tener una alta calificación y

polivalencia, así como intervención en la toma de decisiones del proceso productivo, lo cual implica un cambio drástico con el modelo de relaciones laborales previo.

La inclinación a pensar que toda la producción se encamina hacia este modelo implica tener una perspectiva hacia la convergencia productiva y por tanto hacia la convergencia en el modelo de relaciones laborales, lo cual empíricamente es muy difícil de comprobar, sin embargo, parece ser que lo que muchos autores y estudiosos del tema plantean como tendencia es el proceso de flexibilización del trabajo, como una resultante de los procesos de restructuración productiva iniciados en la década de los ochentas, por tanto, en los párrafos siguientes no esforzaremos por dar una revisión a dicho concepto.

En esta investigación hemos definido el análisis de las relaciones laborales en dos niveles: 1) en el nivel macro que tiene que ver con la flexibilidad del mercado de trabajo y las instituciones que lo regulan; y 2) en el nivel micro que tiene que ver con el uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo; por tanto el concepto de flexibilidad debe ser estudiado en estos dos niveles.

El mercado de trabajo puede entenderse como el espacio en donde se encuentran compradores y vendedores de fuerza de trabajo, por lo cual la flexibilización de éste implicaría dejar sin obstáculos esta relación, aspecto que es lineamiento central en el análisis de los economistas neoclásicos, pues al carecer de restricciones este mercado tendería al equilibrio. Se intuye pues que no importa en esta perspectiva el uso que se le dé a la fuerza de trabajo en el proceso productivo, pues el óptimo trazado en el mercado sería suficiente para conseguir el óptimo en todos los demás niveles. La flexibilidad en este sentido apunta a tres aspectos: 1) La cantidad de trabajadores a emplear, 2) el salario de éstos y 3) la libertad para contratar o despedir según las necesidades del mercado sin ninguna restricción. Esta flexibilidad hace hincapié en las instituciones que regulan el mercado de trabajo, los sindicatos, los gobiernos, la tributación, etc.

De acuerdo a lo anterior se hace visible que un elemento central para lograr la flexibilidad del mercado laboral sería acabar con el corporativismo, el cual según Schmitter (Schmitter, 1992) es un sistema de representación de intereses en que las unidades constitutivas están organizadas en un número limitado de categorías singulares, obligatorias, no competitivas, jerárquicamente ordenadas y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado, y a las que se ha concedido un deliberado monopolio representativo dentro de sus respectivas categorías a cambio de observar ciertos controles sobre la selección de sus dirigentes y la articulación de sus demandas y apoyos. Por tanto, el corporativismo implica una toma de decisiones gubernamentales distinta al parlamentario que implica una nueva forma de legitimidad del Estado que depende de los acuerdos entre las corporaciones y el Estado.

El propio Schmitter traza una línea cronológica del corporativismo, la cual podemos resumir de la siguiente manera:

- *1940 a 1970*: Edad de oro del corporativismo (Escandinavia, Austria, Suiza, Países Bajos y Alemania). Acuerdos tripartitos, en especial para la determinación de salarios, aunque subordinados al desarrollo económico. En los países subdesarrollados: Se desarrolla el Estado Social limitado, autoritario desde sus orígenes. Frente a la debilidad del capital, el Estado ocupa su papel en el desarrollo económico. Estado no crea a corporaciones obreras, pero para subsistir, ganar poder y concesiones para los trabajadores, entraron en un pacto más subordinado (no sólo a desarrollo económico, sino también a régimen político) y autoritario que en países desarrollados.
- *Mediados de los '70*: redescubrimiento del Corporativismo por los académicos para analizar tendencias en las sociedades capitalistas avanzadas.
- *Década de los '80s*: Se presume erróneamente la muerte del Corporativismo por asumir que las mismas funciones debían ser llevadas a cabo por las mismas organizaciones en el mismo nivel de agregación (para

- que sobreviviera). No pensaron que diferentes funciones podían desarrollarse en el mismo nivel por las mismas (o similares) organizaciones.
- *Década de los '90s*: algunos países europeos buscan los beneficios de la concertación política entre asociaciones de interés, aunque no todos tenían estructuras organizacionales apropiadas. Reconocimiento de que para el funcionamiento del capitalismo moderno es necesaria alguna forma de gobernabilidad asociativa (intersectorial o intrasectorial).

Como podemos observar la flexibilización del mercado de trabajo no está asociada con la desaparición del corporativismo, el Dr. Enrique de la Garza (De la Garza, 2001) plantea que el neoliberalismo debe ser entendido en cuatro niveles:

- 1) Como ideología con basamento en teorías económicas y sociales, la cual viene de la línea de la economía clásica relacionada con la mano invisible y el hombre racional. Bajo este supuesto la búsqueda del beneficio individual conllevaría al beneficio general, privilegiando la noción de libertad sobre la igualdad.
- 2) Como política económica el cual tiene detrás el concepto de autorregulación económica y la tendencia al equilibrio en ausencia de agentes exógenos, lo cual conlleva a la retirada del Estado de la Economía, la apertura al comercio internacional, vigilancia sobre los circuitos monetarios, baja en el gasto público y flexibilización de mercados laborales. En este sentido también resignifica una nueva macroeconomía, centrada en el sector exportador y aumento de la Inversión extranjera directa.
- 3) Como una constelación de configuraciones sociotécnicas de las unidades socioeconómicas de producción, en las cuales están las configuraciones conservadoras y flexibilizantes.
- 4) Como forma de Estado, el cual retoma gran parte de los postulados del Estado Liberal, y se aprovecha de la crisis de legitimidad del Estado social, articulando de distinta manera la sociedad civil y la sociedad política. El estado interviene solamente en los circuitos monetarios y en el mercado de trabajo. En este último hay dos tipos de relaciones entre el Estado y los sindicatos, la primera es

la exclusión, y la segunda es un intento de construcción de un corporativismo neoliberal. Las instituciones no desaparecen pero son flexibilizadas a favor del capital. En esta forma de Estado neoliberal se mezclan elementos de principios liberales, con una dosis de autoritarismo político.

Estas cuatro configuraciones es lo que se denomina Formación Económico Social (De la Garza, 2001), cuyos elementos no forman estrictamente un sistema, ni la emergencia de un nivel explica el surgimiento de los otros. En el periodo de crisis y reestructuración en América Latina se abrió un espacio de disputa entre las clases sociales, especialmente entre capital y trabajo, resultando una derrota para la clase obrera, que fue posibilitada en gran medida por su dependencia corporativa de los Estados y la ausencia de una alternativa viable. De esta forma las estructuras y relaciones de fuerza se encadenaron para dar resultados en la transformación del Estado, la economía y la producción. En América Latina se distinguen dos grandes configuraciones de reestructuración, una conservadora que profundiza el taylorismo con recambio de maquinaria pero no de última generación; y otra flexibilizante que aplica parcialmente elementos de la Calidad Total junto a la flexibilidad de las relaciones laborales. Estas dos configuraciones pueden coexistir, dejando un espacio abierto para que el corporativismo se mantenga vigente.

Por otra parte, esta una concepción distinta que tiende abarcar en el nivel micro y que está asociada a las doctrinas nuevas de la gerencia, la cual hace presión en la flexibilidad del proceso productivo, con la finalidad de incrementar la calidad y productividad, en este sentido la flexibilidad más importante es la del carácter funcional y salarial de la fuerza de trabajo más que la numérica. En la funcional se impulsa la polivalencia y la movilidad interna entre puestos, categorías, turnos y departamentos, lo cual hace necesaria un mayor involucramiento de los trabajadores, asociando una identidad de los trabajadores con la empresa, modificando en la esencia de la cultura laboral. Esta perspectiva no necesariamente rompería con los sindicatos, sino que incluso podría incluirlos

en la búsqueda de metas consensuadas. En términos salariales pone énfasis en el desempeño del trabajador, ubicándolo en relación a la productividad y la calidad.

Como podemos observar, el concepto de flexibilidad no tiene una sola acepción, sino esta en el centro de un debate teórico y práctico y dependiendo del origen que sustente el significado tendrá un contenido y un impacto en las políticas laborales (De la Garza, 2000).

5.7.1 EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES LABORALES EN BRASIL Y MÉXICO.

En este apartado pretendemos resaltar las principales características de los ámbitos que intervienen en la determinación de las relaciones laborales (Lucena, 2006) en los dos países que va a abarcar este estudio, por ejemplo en Brasil una característica visible es la magnitud y estabilidad de la informalidad, la cual ronda alrededor del 50 % de la fuerza de trabajo, en cuanto la regulación laboral esta puede es muy detallada y con beneficios para la clase trabajadora incorporando muchos de los dispositivos de la Consolidación de las Leyes de Trabajo (CLT) a la Constitución Nacional, tanto en el área de los derechos individuales o derechos sociales, como en el área de los derechos colectivos, organización sindical, negociación colectiva y solución de conflictos colectivos.

En la estructura de la fuerza de trabajo en Brasil se observa una amplia heterogeneidad en cuanto a calificación, escolaridad, remuneración y localización. La negociación de las relaciones laborales tiene una estructura descentralizada, pues la mayor parte de las negociaciones se estructuran a nivel sectorial, con ámbito local o provincial. En la instancia de representación la legislación laboral reconoce las centrales sindicales como instancia de representación para la negociación colectiva. Teniendo los sindicatos brasileños exclusividad en la representación de los trabajadores. En este sentido existe una baja representatividad de los trabajadores, ya que todos los trabajadores están representados por el sindicato existente y único, independientemente de las

filiaciones, aspecto que explica la gran fragmentación de la representatividad de los trabajadores, ya que existen cerca de 20, 000 representaciones sindicales. La flexibilidad laboral no opera tanto en el ámbito macro, ya que presenta fuertes regulaciones, sin embargo en el nivel micro presenta una enorme flexibilidad en cuanto la rotación de la mano de obra, limitando la capacitación. En términos de remuneración, el mercado de trabajo tiene una gran desigualdad en los montos salariales percibidos.

El caso mexicano es en algunos aspectos muy distinto, ya que a principios del siglo XXI cerca de la mitad de los asalariados no tienen contrato colectivo, ni ningún tipo de prestación económica, incluyendo la seguridad social; en términos de representación sindical estaba reducido a un segmento minoritario, sobre todo ligado a los grandes sectores económicos y grandes empresas. La regulación de las relaciones sindicales y laborales están normadas por el eje de los vínculos entre el Estado y las corporaciones, las grandes organizaciones sindicales y patronales, siendo el corporativismo un eje central en estas determinaciones, por ejemplo mas de tres cuartas partes de los contratos colectivos en el 2005 están monopolizados el Congreso de Trabajo, que incluye a las principales confederaciones de tipo corporativo. Lo anterior evidencia la politización en México de la relación laboral de manera constante.

Entre los principales cambios de las relaciones laborales en México con los procesos de restructuración productiva destaca el fomento de la flexibilidad del trabajo, que recibe todas las atenciones. La Ley Federal del trabajo no ha cambiado formalmente, pero si se han hecho evidentes cambios a nivel de las prácticas laborales, que incluso llegan a violar la propia reglamentación en el sentido de la flexibilidad. En los últimos años el corporativismo ha perdido influencia en el diseño de la política económica laboral del gobierno, lo que llevo a que las corporaciones perdieran influencia en el régimen político, el cual sufrió un cambio considerable a partir del año 2000, pues toma el poder un partido distinto (El Partido Acción Nacional) al que gobernó durante setenta años (El partido

Revolucionario Institucional) y estructuro las relaciones con los sindicatos y delinea el régimen político.

Estas diferencias contextuales serán de gran importancia, ya que observaremos como se da la relación de un mismo corporativo en contextos de relaciones laborales macro distintos, y si esto tiene impacto en el nivel micro.

6.- CONTEXTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL

Hablar de la industria automotriz en la actualidad, significa hablar de los efectos que ha tenido sobre el sector la crisis económica más importante que ha atravesado la historia del capitalismo mundial desde finales de los años 20's. En el tema que nos ocupa se hace por demás interesante, pues podemos trazar la línea de cambios más importantes en la producción de automóviles han sido precedidos por sacudidas en la economía mundial. La historia de la industria automotriz es un reflejo fiel de la historia del capitalismo en los últimos cien años (Juárez, 2005), la cual ha atravesado por distintas modificaciones desde su inicio, motivado por la aparición de distintos desarrollos tecnológicos, la competencia y la cooperación.

El desarrollo de la producción en masa mediante la línea de montaje que desarrollo Henry Ford, así como la vinculación con el cronómetro de tiempos y movimientos de Federico Taylor dieron a la producción automotriz un fuerte impulso en una etapa muy temprana de siglo XX, popularizando y extendiendo por toda la industria manufacturera el modelo productivo fordista, posteriormente sucesivas transformaciones en la organización de la producción como las incorporadas por Sloan en General Motors, le dieron una difusión importante al automóvil, al punto de ser considerado como escala de diferenciación social y eje de la movilidad del ser humano por la vida.

El crecimiento de la industria del automóvil parecía no tener límite, sobre todo después del periodo entreguerras, periodo en el que se da su internacionalización y la difusión del modo de producción fordista de la mano de políticas keynesianas de estímulo a la ocupación, la demanda y la producción. Sin

embargo, el agotamiento de los modelos keynesianos difundidos por todo el mundo mostraron su evidencia a finales de la década de los setenta, momento en el cual una crisis económica de alcance mundial mostro sus alcances, dando pie a una restructuración económica y por tanto productiva, en donde la industria automotriz no quedó al margen, es más fue ahí mismo en donde se dieron los primeros cambios, operando el tránsito de la producción en masa o *fordismo*, a la producción adelgazada o *Toyotismo*.

Este suceso se muestra trascendental en la historia de la industria capitalista pues como bien señala Huberto Juárez “*significo nuevamente que un acontecimiento, productivo, organizativo, tecnológico y laboral, nacido en la industria del automóvil tiene la capacidad para permear toda la manufactura y los servicios industriales.*” (Juárez, 2005: 35). En este modelo se vuelven medulares los adelantos tecnológicos y la aplicación de la informática; se enfatiza el trabajo en equipo y se limita la importancia de las jerarquías dentro de la línea de producción, pues requiere de equipos de trabajadores con diferentes tipos de calificación, de forma que éstos sean capaces de realizar diversas tareas en las áreas de fabricación, supervisión y control de la calidad. De igual forma, se requiere maquinaria flexible que permita manufacturar productos variados para satisfacer la diversidad en la demanda de los consumidores.

Es mediante esta forma de organización de la producción que la japonesa Toyota ha logrado consolidar un sistema de producción global, a través de su política de cadena global de montaje de carrocerías, la cual emplea la misma línea y equipo tanto en plantas de volumen de producción reducido y uso intensivo de mano de obra, como en plantas de mayor volumen de producción y más automatizadas.

Con este nuevo modelo de producción que había surgido de una sinergia entre las condiciones de Japón y su economía devastada después de la segunda Guerra mundial, sus condiciones económicas, geográficas y culturales, se hacía evidente un problema, el si este modelo se podía trasnacionalizar, es decir, implantarse en cualquier parte del mundo, generando nuevas flexibilidades en un

mundo sumamente regulado. El desarrollo de la historia dio respuesta a esta interrogante, no sin antes destruir gran parte de los supuestos en los que se observaba un tránsito sin complicaciones al modelo *Lean Production* por ser el más apto para una economía mundial abierta y globalizada.

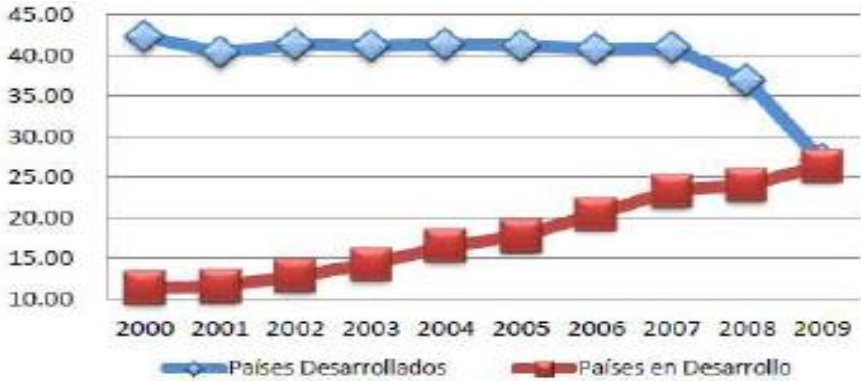
Frente al ascenso de Japón y sus corporativos automotrices en Estados Unidos y Europa surgió una estrategia de producción para enfrentar el desafío que representaba Japón, surgió una nueva forma de producción denominada ensamblaje modular, el cual busca hacer más rentable el diseño y la manufactura de vehículos mediante el empleo de plataformas comunes que permiten una mayor coordinación y el uso múltiple de las partes mientras se mantienen la habilidad para adaptar modelos específicos de vehículos a gustos y condiciones de manejo locales. Esta estrategia requirió de una nueva organización en las redes de proveedores, los cuales contaban con presencia mundial y de una mayor coordinación de los esfuerzos globales de diseño. El ensamblaje modular es una tendencia nueva que no se ha difundido ampliamente, pese a que ha mostrado resultados positivos en algunas de las empresas que lo han incorporado a sus sistemas productivos.

En la producción automotriz mundial existen algunos rasgos notables como es que la producción automotriz tuvo un ascenso vertiginoso en la primera década del siglo XXI, mostrando año con año un incremento en la producción de vehículos, consolidando al automóvil como el medio de transporte más recurrente, inclusive en el año de 2009 que el que registra una disminución de la producción automotriz derivada de la crisis financiera desencadenada en octubre de 2008, no fue tan profunda, pues en el año de 2010 se revierte la tendencia negativa, llegando a una cifra récord de producción mundial con 70 millones 748 mil vehículos en ese mismo año.

Por otra parte, se hace evidente la disminución de la participación mundial de los países más industrializados –El G-7– en la producción automotriz, por ejemplo, la suma de la producción de vehículos en estos países para el año 2000 alcanzaba la cifra de 38 millones 330 mil unidades, lo que representaba el 65.66%

de la producción mundial, cifras que contrastan con la sumatoria que el G-7 tiene para el 2010 que alcanza la cantidad de 29 millones 502 mil unidades producidas, en donde no sólo es evidente la reducción de la producción sino que en términos proporcionales baja al 41.7% de la producción mundial. (Gráfica No.1)

GRÁFICA No. 1: Producción de Vehículos en los principales países desarrollados y en Desarrollo (miles de unidades)



Países desarrollados (eje derecho) incluye: EUA, Alemania, Canadá, Francia, Reino Unido, Japón, Italia, Bélgica y España.

Países en desarrollo (eje izquierdo): Brasil, India, China, Rusia, México, Corea y Tailandia.

FUENTE: Secretaría de Economía, Industria Automotriz Monografía, 2011, México

El caso es por demás interesante si recorremos la mirada a la triada imperialista conformada por Estados Unidos, Japón y Alemania, los cuales mantienen marcas insignia de la producción automotriz como la General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Volkswagen y Mercedes-Benz por mencionar algunas, y en cuyos países se han dado los principales avances en técnicas y modelos de organización de la producción, así como de difusión de la tecnología automotriz de punta.

Por ejemplo, los Estados Unidos pasan de producir 12 millones 800 mil unidades en el año 2000 lo que representaba el 21.92% de la producción mundial, a producir 7 millones 809 mil unidades en el 2010 lo que representa el 11.03% de la producción mundial; por su parte Japón produjo 10 millones 141 mil unidades en el año 2000, lo que represento el 17.37% de la producción mundial, en cambio, para el año 2010 solamente produjo 9 millones 626 mil unidades, siendo evidente

la reducción de cerca de medio millón de unidades, pero en términos proporcionales su participación se redujo hasta el 13.6% de la producción mundial; a su vez Alemania es el único país de los tres que incrementa físicamente su producción automotriz al pasar de producir 5 millones 527 mil unidades en el año 2000 a producir 5 millones 906 mil unidades en el año 2010, sin embargo su participación se reduce en la producción mundial en poco más de 1% al pasar de un 9.46% en el 2000 a un 8.34% en el 2010, manteniendo la misma tendencia que el resto de los países desarrollados.

Otro de los rasgos característicos de fines del siglo XX y principios del XXI en la industria automotriz es la cooperación interfirma, en donde existe un nuevo papel de los proveedores, según Huberto Juárez (Juárez, 2005) a finales del siglo XX se da un proceso de reconstrucción de las cadenas productivas, en la cual se inaugura una fase de competencia en cada nicho de mercado, por tanto, se pueden observar dos tendencias en la cooperación interfirma: 1) La cooperación entre las grandes empresas armadoras por medio de los denominados *joint venture*¹³, y 2) La cooperación entre las armadoras y las proveedoras de autopartes. En el primer caso estas operaciones estuvieron precedidas por la hegemonía estadounidense derivada de la posguerra, en la cual absorbieron gran parte de la propiedad de las empresas alemanas y japonesas, esta línea de acción posibilitó a fines de siglo nuevos y complejos esquemas de asociación y cooperación entre firmas que aparecían como rivales, por ejemplo, Ford-Mazda, HM-Toyota, Ford-VW, etc. Estos acuerdos iban desde la dispersión de la propiedad por medio de acciones, acuerdos de riesgo compartido en la fabricación de modelos automotrices ó en plantas, la cooperación y administración tecnológica y el desarrollo de plataformas de producción comunes.

¹³ Conocido como aventura compartida o riesgo compartido, es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes).

Una de las líneas de acción más visibles en la industria automotriz mundial, es el cuestionamiento sobre los efectos ecológicos que tiene su uso y la incapacidad que presenta en la actualidad para mantenerse como el eje de la movilidad en las grandes y congestionadas urbes. La saturación de los mercados derivado en el congestionamiento vial, la lentitud de los traslados y el incremento de la contaminación derivada del uso del motor de combustión interna, provocando un fuerte deterioro medioambiental.

La discusión sobre nuevas tecnologías “más limpias” como el caso de los motores híbridos que sean más amigables con el entorno, pasa por una discusión económica y no solamente tecnológica, pues el núcleo central del automóvil lo representa su elemento de tracción, es decir, el motor de combustión interna, y la producción de este requiere de fuertes cantidades de capital fijo, los cuales tienen periodos de depreciación muy grandes. Por otra parte, si el futuro de la producción automotriz se encuentra en la generación de motores híbridos, dado su menor depredación medioambiental, existe una paradoja, pues las baterías usadas en este tipo de automóviles están diseñadas con base en metales pesados para almacenar la energía, los cuales son altamente contaminantes y con periodos de degradación muy grandes. Por tanto el tránsito hacia una reconversión del motor de combustión interna se muestra muy difícil en el corto plazo, por lo que todo parece indicar que el futuro apunta hacia la cooperación interfirmas para desarrollar un mercado mundial automotriz más estable.

Un último rasgo que queremos resaltar en los primeros años del siglo XXI es que los países en vías de desarrollo han visto en esta primera década aumentar su participación en la producción mundial automotriz siendo el caso más impresionante el de la República Popular China que pasa de una participación mundial en el 2000 de 3.5% a un 28.7% en el 2010, por su parte la India pasó en el mismo lapso de tiempo de detentar el 1.37% de la producción mundial al 4.8%.

China se ha vuelto el principal productor de automóviles a nivel mundial, combinando la recepción de grandes sumas de Inversión Extranjera Directa y el desarrollo de empresas terminales nacionales y núcleos de fabricación de

autopartes. La política industrial llevada a cabo por el gigante asiático, combinado con su entrada a la Organización Mundial de Comercio (OMC) llevó a los principales consorcios automotrices a instalarse en su territorio, con la finalidad de aprovechar las ventajas competitivas que ofrece este país.

Por otro lado, está el factor del amplio mercado interno chino, el cual está escasamente motorizado y con una clase media que empieza a uso del automóvil como principal medio de transporte, lo cual ha permitido que los corporativos automotrices estén desarrollando esquemas de cooperación con las armadoras chinas a fin de asegurar una participación exitosa en el mercado chino tendiente al crecimiento. Por ejemplo en el año 2010 General Motors anuncia que por primera vez en la historia de la compañía vendió más carros en un país extranjero que en los Estados Unidos, y el destino fue China, en ese mismo año se vendieron 2.35 millones de automóviles y camionetas en China, lo que representa 136,000 vehículos más que los vendidos en Estados Unidos. Las ventas aumentaron en un 28% en China, mientras que en Estados Unidos solo aumento un 6.3%.

China se ha convertido en el país emergente más destacado, con un nivel de producción de 18.3 millones de vehículos en 2010, colocándolo como el principal productor a nivel mundial, posición ocupada anteriormente por Estados Unidos (Ver cuadro no. 1). El avance de las firmas asiáticas ha quedado patente en 2009 representaron el 35.5% de las ventas totales de vehículos ligeros nuevos en Estados Unidos, lo que representó un avance de 15 puntos porcentuales respecto de 2000.

CUADRO No. 1: PRODUCCION MUNDIAL 2000 - 2010 (miles de unidades)												
	PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	China	2,069	2,334	3,287	4,444	4,444	5,707	8,882	7,278	9,323	12,817	16,751
2	Japón	10,141	9,777	10,257	10,286	10,286	10,800	11,596	11,484	11,564	9,637	9,626
3	EE.UU	12,800	11,425	12,280	12,078	12,078	11,947	10,781	11,292	8,705	5,290	7,809
4	Alemania	5,527	5,692	5,469	5,507	5,507	5,758	6,213	5,820	6,041	4,960	5,906
5	Corea	3,115	2,946	3,148	3,178	3,178	3,699	4,086	3,840	3,807	3,510	4,272
6	Brasil	1,691	1,817	1,792	1,827	2,210	2,528	2,971	2,611	3,220	3,076	3,375
8	India	801	815	895	1,161	1,511	1,642	2,307	2,016	2,315	1,507	2,918
7	España	3,033	2,850	2,855	3,030	3,030	2,752	2,890	2,777	2,542	2,170	2,388
9	México	1,936	1,841	1,805	1,586	1,507	1,646	1,979	2,022	2,191	1,504	2,261
10	Canadá	2,962	2,533	2,629	2,546	2,546	2,688	2,578	2,571	2,078	1,649	2,096
11	Francia	3,348	3,628	3,702	3,620	3,620	3,549	3,019	3,169	2,568	2,342	1,948
12	Inglaterra	1,814	1,685	1,823	1,846	1,856	1,803	1,750	1,650	1,649	1,433	1,270
13	Italia	1,738	1,580	1,427	1,322	1,142	1,038	1,284	1,211	1,024	849	847
14	Bélgica	1,033	1,187	1,057	904	881	895	844	918	761	684	586
	OTROS	8,435	8,528	9,915	11,707	11,490	15,699	17,036	21,809	21,727	23,689	25,446
	TOTAL	58,374	56,304	59,054	60,598	60,842	66,444	69,334	73,190	70,192	62,300	70,748

FUENTE: Elaboración propia con datos de la AMIA

Cuadro No. 2 PRINCIPALES ARMADORAS A NIVEL MUNDIAL 2000-2010 (miles de unidades)						
EMPRESA	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Toyota	5,954	6,226	6,814	8,036	9,237	8,557
GM	8,133	8,325	8,066	8,965	8,282	8,476
VW	5,106	5,017	5,095	5,684	6,437	7,341
Ford	7,322	6,729	6,644	6,506	5,407	4,988
Honda	2,505	2,988	3,237	3,669	3,912	3,643
Nissan	2,628	2,718	3,190	3,223	3,395	3,982
PSA	2,879	3,262	3,405	3,356	3,325	3,605
Hyundai	2,488	2,641	2,766	2,505	2,777	5,764
Suzuki	1,457	1,703	1,976	2,297	2,623	2,892
Fiat	2,641	2,190	2,119	2,319	2,524	2,410

FUENTE: Elaboración propia con datos de OICA

Por todo lo anterior podemos concluir que los principales rasgos a nivel mundial que presenta la industria automotriz es de ser una industria madura con fuertes restricciones en materia de mercados, ya que estos se presentan saturados sobre todo en los países desarrollados, por lo que se observa una fuerte

diferenciación y segmentación de mercados a nivel mundial, pues los países con un alto poder adquisitivo y de origen de muchas de las marcas automotrices presentan esta disparidad frente a otros países que carecen de recursos para hacerse de automóviles en cantidad y calidad suficiente, paralelo a esto se observa una diferenciación en la oferta, teniendo estos productos un ciclo de vida más breve con respecto a los productos anteriores, los cambios y modificaciones que sufren los productos están centrados en las directrices de la regulación ambiental, de seguridad y acciones para disminuir costos.

La nueva reconfiguración mundial de la industria automotriz pasa por la redistribución de los centros de producción, así como por el reaprendizaje de la fuerza laboral, uno de los centros de atracción de la inversión automotriz es Asia con China e India a la cabeza, consolidándose estos como una demanda importante para el mercado mundial.

La crisis económica tuvo una repercusión muy fuerte en el entorno automotriz, muestra de ello es la disminución que tienen los índices de producción en prácticamente todos los países productores, para nadie es noticia que el sector financiero tiene que ver demasiado con el desarrollo de la producción y comercialización de automóviles, por lo cual el futuro incierto que presenta el sector financiero con altibajos constantes, tienden a desestabilizar el desarrollo de la producción automotriz. El repunte de la producción en 2010 está asociado a los bonos que los gobiernos otorgaban para la compra de nuevos automóviles, sin embargo esto tiende a apuntar también hacia una reestructuración productiva, tal y como la crisis de los setentas, la incorporación de nuevas tecnologías como los motores híbridos, las relaciones laborales, los apoyos financieros y gubernamentales, los marcos de cooperación y el incierto panorama económico estarán detrás de esta reestructuración.

6.1 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AMERICA LATINA

El desarrollo de la industria automotriz en América Latina se da en un principio impulsada por el objetivo de transnacionalizar la producción de los

corporativos estadounidenses y generar economías de escala, siendo la primera en instalarse la Ford Motors Company, inicialmente vendiendo automóviles manufacturados en los Estados Unidos, y después instalando plantas que produjeran para abastecer el mercado interno. Esta perspectiva se vio reforzada a lo largo del siglo XX Durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX, en donde bajo el modelo de industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI), varias de las economías latinoamericanas dieron un decidido impulso al sector. En este escenario, la industria fue dominada por empresas extranjeras que levantaron plantas ajustadas dirigidas a las economías nacionales para atender estos mercados, sobre todo por medio de producción local y regímenes de protección comercial. No obstante, pese al crecimiento del sector, la brecha tecnológica no se cerró y, en algunos casos, incluso se ensanchó. A mediados de la década de los ochenta, en el marco de reformas económicas, el sector comenzó a delinear las características que tiene en la actualidad. Los países más grandes concentraron la producción, tanto en cuanto al número de empresas como de modelos, mientras que la gran mayoría de las economías de la región comenzaron a abastecerse solo mediante importaciones.

7. EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN BRASIL

En Brasil el desarrollo de la industria automotriz se da desde principios de siglo con la instalación de oficinas de representación y talleres de montaje de algunas empresas extranjeras, sin embargo, es hasta 1929 que la *Industria de carros e automoveis Luiz Grassi* empieza a producir carrocerías para la empresa Ford y posteriormente para la General Motors. Sin embargo, puede hablarse que con propiedad que la industria automotriz nació en la segunda mitad de los años cincuenta durante el gobierno de Kubitschek, en lo que se denominó el ABC paulista resultado de la instalación de varias filiales de grandes ensambladoras de

automóviles, camiones y ómnibuses. Como parte central del Plan de Metas¹⁴ la industria se instaló en la región, que ya era un espacio industrial desde la primera mitad del siglo XX, Fue a partir de ese momento que, aprovechándose de las ventajas locales disponibles (proximidad del mercado consumidor, abundancia de tierra y mano de obra) el parque industrial automotriz, constituido por las ensambladoras de vehículos y sus proveedoras transformando la región en el cinturón industrial del Gran Sao Paulo y en el mayor polo industrial del país. (Leite, 2000). Entre los años 60 y 70 la producción de vehículos en el ABC vivió sus años de gloria, llegando a representar 75% de la producción y del empleo de la industria automotriz en 1975. Durante este periodo se dio el ingreso de nuevas empresas transnacionales y que, a lo largo de la década, fueron consolidando una estratificación industrial.

Sin embargo, la crisis que tendió a encumbrar las políticas neoliberales como el modelo de desarrollo en la región llegó con profundas transformaciones productivas, siendo en los años noventa con la llegada de la presidencia de Collor de Mello, se liberaron las importaciones, eliminando las restricciones no tarifarias sobre productos que no eran importados desde hacía mucho tiempo y se suspendió la mayor parte de las tasas y subsidios de que gozaba la industria nacional. En el caso de la Industria automotriz las tasas de importación se bajaron gradualmente del 85% en 1990 a 20% en septiembre de 1994.

Para 1995 a instancias de la presión de la Cámara Sectorial de la Industria Automotriz, debido al deterioro de las cuentas externas del país y a la inestabilidad provocada por la crisis mexicana, el gobierno elevó en febrero de ese año las tasas de 20 para 32% y al mes siguiente a 70% para los vehículos automotores, con la finalidad de incentivar la producción y defender el empleo de la industria, pues como parte de esta Cámara estaban los principales sindicatos automotrices.

¹⁴ Plan que proponía el desarrollo de 50 años en cinco a través de la implantación del sector de bienes de consumo durables

(Leite, 2000). Para finales de 1995 el gobierno brasileño emitió el decreto del Nuevo Régimen Automotriz, en el cual destacaban los siguientes puntos:

1. Aumento de la tarifa de importación de vehículos para 70%, con reducción de 50% de la tasa para los importadores con plantas en Brasil;
2. Reducción de la tarifa de importación de bienes de capital en 90%;
3. Reducción de la tasa de importación de insumos de 70% en 1996 a 40% en 1999;
4. Definición de un índice de contenido local de 50% para las nuevas ensambladoras por 3 años, a partir del cual el índice se fijaría en 60%;
5. Equilibrio entre importación y exportación de vehículos, piezas, materiales y sistemas: por cada dólar importado corresponde un dólar de exportación;
6. Exención de tarifas de importación para las operaciones realizadas dentro del ámbito del MERCOSUR;
7. Exención de las reglas de importación de maquinarias y herramientas para los nuevos fabricantes.

Los beneficios de este acuerdo se dejaron sentir en las principales armadoras, atrayendo a principios del año 2000 nuevas inversiones que aumentaron la capacidad instalada y ampliando el espacio geográfico productivo de la industria del automóvil, ya que gran parte de las nuevas inversiones se fueron hacia el sur, sureste del país, lo que obligo a las empresas localizadas en el estado de Sau Paulo a reestructurarse en los últimos años, modernizándose e incluyendo líneas robotizadas.

8. EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

Para estudiar el caso de la Industria Automotriz Mexicana utilizaremos a grosso modo el estudio que hace Arnulfo Arteaga (Arteaga, 2003) quien desarrolla una investigación con un marco teórico, conceptual y empírico más integrado en un periodo de tiempo muy cercano (década de los noventa), proponiendo una metodología de periodización de la IAM para su análisis que básicamente esta expresada de la siguiente forma:

1.- La industrialización inducida desde el exterior de 1925 a 1964, en la cual simplemente se ensamblaban los autos con piezas fabricadas en el exterior, por lo que el valor agregado era mínimo, sin embargo ya se realizaba una actividad industrial de alto impacto y que favorecía los discursos oficiales de industrialización nacional.

2.- La integración nacional de la IAM de 1965 a 1980. En este periodo se observa un fuerte crecimiento de la producción automotriz en México y coincide con una política de Estado en la cual se pretendía reforzar los encadenamientos productivos generando un dinamismo en la industria nacional. Se permite e incentiva la instalación de más ciclos productivos de la industria automotriz nacional siendo las autopartes un componente esencial de este proceso.

3.- El auge, crisis, reestructuración y globalización “regional” de la IAM de 19801 a la fecha. Esta periodización coincide con la instalación de la Ford en Hermosillo Sonora, en la cual a contrapelo de las teorías hegemónicas que argumentaban la deslocalización de la industria en función de procesos intensivos en fuerza de trabajo, esta planta incorpora un nivel de tecnología bastante desarrollado, incluso superior al de las plantas estadounidenses en Detroit. Por otra parte, este periodo se caracteriza por un proceso amplio de vinculación al mercado estadounidense, en el cual la mayor parte de la producción, con lo que se plantea una integración de las industrias automotrices al mercado de América del Norte.

Cabe resaltar que aunque no compartimos este planteamiento ya que la periodización está vinculada a la integración del mercado automotriz nacional y no a la forma de producir que es lo que particularmente nos interesa en esta investigación, sin embargo, si resaltamos que nos es de mucha ayuda, pues logra visualizar el comportamiento de las principales armadoras en México. La orientación exportadora que la IAM había experimentado fue producto de una profunda transformación. De acuerdo con Jorge Carrillo (Carrillo, 1997) de representar las exportaciones automotrices el 4% del total de las unidades producidas en 1980, pasaron al 82% en junio de 1996. Sin embargo, hubo una transformación más radical durante este proceso para la IAM, ya que derivado de

las reformas estructurales iniciadas en la década de los ochentas, México vivió un periodo de crisis sucesivas y una persistente depresión del mercado mexicano, lo que se complicaba con la difícil situación en términos de competitividad, calidad y precio que las firmas estadounidenses tenían en el mercado de su propio país frente a la penetración de las firmas europeas y japonesas. Las cuales innovaban con autos compactos, gastando menos combustible, con modelos diferenciados y precios más bajos.

Según Jorge Carrillo (Carrillo, 1997), este proceso llevó a las firmas establecidas en México, pero sobre todo las compañías norteamericanas a realizar nuevas e importantes inversiones en plantas modernas, las cuales les permitirían producir y exportar desde México, además de la producción de motores y autos compactos para abastecer el mercado de Estados Unidos y competir con las firmas extranjeras, lo que en el caso mexicano, llevó a consolidar la franja fronteriza norte como la región automotriz por excelencia, en detrimento de la zona central que había sido en donde se había desarrollado originalmente la industria automotriz.

De acuerdo a lo anterior, la reestructuración de la IAM se debió en primer lugar a las inversiones de las principales firmas estadounidenses del auto; en segundo lugar, a la creciente especialización de su producción; en tercer lugar al proceso de reestructuración productiva por la que el mundo había atravesado a finales de los setenta; y por último, a las condiciones favorables que el neoliberalismo presento para la combinación de estos tres factores. Las corporaciones norteamericanas prefirieron a México por sus bajos costos de producción, en particular los salarios, y su cercanía geográfica, aspectos en los que el TLCAN dio mayor certidumbre. Con estas nuevas estrategias corporativas lograron integrar sus operaciones en México con el sistema de producción norteamericano. Este proceso se llevó a cabo de forma muy particular en la Industria Automotriz Mexicana, por lo que la perspectiva central de la investigación, trata del análisis sobre la reestructuración productiva a finales del siglo XX, y el impacto en la IAM la cual ha desencadenando una modificación

sustancial tanto en las condiciones de localización y producción, como en las relaciones entre el capital y el trabajo y que por otro lado, conforma uno de los sectores más dinámicos en la economía mundial.

El caso brasileño es en algunos aspectos distinto, ya que ha mostrado un crecimiento económico y un desarrollo social persistente en los últimos años. El PIB creció en promedio 4.3% en los últimos siete años, los salarios reales y el ingreso per cápita crecieron mientras se controló la inflación. En cuanto a su industria automotriz en la década de los 90 del siglo XX, las trasnacionales ubicadas en Brasil realizaron fuertes inversiones esperando un importante crecimiento del mercado sin embargo la utilización de la capacidad instalada fue de apenas 50% por la recesión económica y devaluación del Real y las pérdidas no se hicieron esperar. En Brasil existen 14 fabricantes de automóviles y 49 plantas armadoras dispersos a lo largo de 31 ciudades. La industria está formada por empresas multinacionales fabricantes de automóviles y autopartes pero a diferencia de México sí cuenta con una empresa local armadora (Agrale). Además, su cadena productiva está bien integrada algunas de las principales armadoras como GM y VW cuentan con centros de diseño y sus niveles de contenido local llegan hasta 90% en sus modelos mejor vendidos (Salerno, 2008).

Como podemos observar en el caso de los países latinoamericanos Brasil y México son los más importantes, ya que el primero tuvo un incremento de su producción automotriz del 199.5% en el periodo de 2000 al 2010, incrementando su participación mundial de 2.8% al 4.8% en el mismo periodo, por su parte México tuvo un incremento en la producción de automóviles de 116.8% en el mismo periodo, sin embargo, su participación mundial no tuvo un progreso similar, ya que tuvo un retroceso de un 3.3% a un 3.19%, lo que indica que la producción mundial creció más rápido que lo que creció en México. Estas estadísticas nos llevan a pensar en un comportamiento dispar entre las dos principales economías latinoamericanas que producen automóviles, las cuales si bien aumentan productivamente no lo hacen con la misma dinámica, por lo cual Brasil desplazo a México como el principal productor automotriz en la región, sin embargo, en

términos del valor de la producción México exporta más valor a Brasil, situación que ha llegado a poner en jaque las estadísticas de comercio exterior brasileño tal y como lo ha puesto de relevancia el conflicto originado en diciembre de 2011¹⁵.

En los siguientes cuadros podemos observar el desempeño de éstos dos países en el ámbito macroeconómico, siendo líderes en el comercio exterior latinoamericano, en el cual tiene una participación muy importante su sector industrial y mantiene una interesante correlación con la evolución de las exportaciones, las cuales muestran un crecimiento acelerado en los primeros años del siglo XXI, aunque es preciso destacar que hay diferencias visibles entre los dos países. (Cuadro No.5). Por otra parte, el crecimiento de su PIB va en concordancia con el crecimiento de sus exportaciones y de la recepción de Inversión Extranjera Directa (Cuadro. No. 4), la cual ha tenido un ascenso sostenido en los primeros años del siglo XXI, con excepción de 2008 para el caso mexicano y 2009 para el caso brasileño, ya que es el año en que los efectos de la crisis económica mundial se dejan sentir con fuerza.

Cuadro No.3: Exportaciones (MDD)			Cuadro No. 4 PIB (Mdd) a precios constantes de 2000		
AÑO	BRASIL	MÉXICO	AÑO	BRASIL	MÉXICO
1999	48,011	136,361.80	1999	617,869.75	597,359.27
2000	55,086	166,120.70	2000	644,476.37	636,731.07
2001	58,223	158,779.80	2001	652,939.11	636,522.06
2002	60,361	161,045.90	2002	670,294.85	641,435.67
2003	73,084	164,766.40	2003	677,981.04	650,353.32
2004	96,475	187,998.60	2004	716,709.30	676,445.34
2005	118,308	214,233	2005	739,355	698,092.60
2006	137,471	249,925.30	2006	768,714.81	731,704.69
2007	160,649	271,875.30	2007	812,280.30	756,068.90
2008	197,942	291,342.60	2008	853,706.60	766,258.90
FUENTE: Elaboración Propia con base en datos publicados por la CEPAL			FUENTE: Elaboración Propia con base en datos publicados por la CEPAL		

¹⁵ En el marco de la negociación del ACE 55 en donde el arancel recíproco entre estos países mas Argentina se estableció de 0% desde 2003 y libre comercio a partir de 2006

Cuadro No.5: Inversión Extranjera Directa (MDD)		
AÑO	BRASIL	MÉXICO
1999	27,571.89	13,843.70
2000	29,876.37	18,028.30
2001	21,041.70	29,801.60
2002	18,778.30	23,721.80
2003	12,902.41	16,479.90
2004	20,265.34	23,658.90
2005	21,521.57	21,921.90
2006	22,231.30	19,316.20
2007	33,704.58	27,277.90
2008	43,886.30	21,949.50
2009		
2010		
FUENTE: Elaboración Propia con base en datos publicados por la CEPAL		

El funcionamiento y la estructura de la industria automotriz en estos países se encuentra ligado a los tratados de libre comercio y el manejo de política macroeconómica. En México en Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado con Estados Unidos y Canadá ha asignado un papel en el desarrollo de la industria a nivel regional impulsando y mejorando algunas prácticas de producción pero ha limitado severamente la de investigación y desarrollo.

En el caso de Brasil la integración al MERCOSUR no ha impulsado el crecimiento de la industria automotriz en el largo plazo. Si bien es cierto que en la década de los 90 varias de los corporativos trasnacionales ubicadas en Brasil realizaron fuertes inversiones esperando un importante crecimiento del mercado es preciso decir que la utilización de la capacidad instalada fue de apenas de poco más de la mitad derivado de las perturbaciones económicas.

Las diferencias entre la estructura de los dos países es evidente, por ejemplo México no tiene marcas propias y existen 14 fabricantes de automóviles, todos ellos empresas trasnacionales, su cadena productiva no está bien integrada con sus industria de autopartes, pues su balanza comercial es deficitaria, mientras que la de automóviles es superavitaria, lo que nos lleva a inferir que importa gran

parte de los contenidos automotrices, siendo este uno de los puntos que cuestiona Brasil como parte del acuerdo de libre comercio con México en materia automotriz, a su vez cuenta con dos centros investigación localizados en la ciudad de Toluca.

Por su parte Brasil tiene 14 fabricantes de automóviles y 49 plantas armadoras en 31 ciudades, lo que representa una distribución geográfica más amplia. La industria está formada por empresas multinacionales fabricantes de automóviles y autopartes pero sí cuenta con una empresa armadora de capital nacional y centros de desarrollo tecnológico y de diseño, su cadena productiva está bien integrada llegando a tener hasta el 90% del valor producido en el país. El cuadro no. 5 refleja las empresas instaladas en la producción de automóviles en los dos países.

Cuadro No. 6 MARCAS DE AUTOMOVILES INSTALADAS		
PAIS	MARCA	No. DE EMPRESAS
México	GM, VW, Nissan, Renault, Ford, Chrysler, Honda y Toyota	8
Brasil	GM, VW, Nissan, Renault, Ford, Chrysler, Honda, Toyota, Fiat, Peugeot, Iveco, Mercedes-Benz, Hyundai, Mitsubishi, Troler y Agrale	15

FUENTE: Elaboración propia con datos de la AMIA y ANAFAVEA

En el caso específico de la industria automotriz, Brasil y México se sitúan como los dos principales exponentes de producción en esta rama industrial en América Latina y ocupan el lugar 6 y 9 respectivamente a nivel mundial, tal y como lo muestra el cuadro no. 1 que refleja la producción a nivel mundial en los últimos diez años.

El sector automotriz ocupa un lugar muy importante en las economías nacionales de estos dos países, lo cual se deduce de su peso en las principales variables económicas y de su peso y proporción en el conjunto de las actividades manufactureras y de exportación, las cuales en el patrón de acumulación neoliberal juegan un papel preponderante en la actividad económica. Por si fuera poco a lo largo de la historia industrial de estos dos países la industria automotriz se ha convertido en un indicador de la marcha económica y productiva debido a la gran correlación que guarda con la Inversión Extranjera Directa que llega al país y el comportamiento del PIB nacional tal y como lo muestra el cuadro no. 7:

CUADRO NO.7: COMPARATIVO MÉXICO BRASIL								
	B R A S I L				M É X I C O			
AÑO	PIB (MDD BASE AÑO 2000)	PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ	IED (MDD BASE 2000)	EXP. (MDD BASE 2000)	PIB (MDD BASE AÑO 2000)	PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ	IED (MDD BASE 2000)	EXP. (MDD BASE 2000)
2000	617,869.75	1,691	27,571.89	48,011	636,731.07	1,936	18,028.30	166,120.70
2001	644,476.37	1,817	29,876.37	55,086	636,522.06	1,841	29,801.60	158,779.80
2002	652,939.11	1,792	21,041.70	58,223	641,435.67	1,805	23,721.80	161,045.90
2003	670,294.85	1,827	18,778.30	60,361	650,353.32	1,586	16,479.90	164,766.40
2004	677,981.04	2,210	12,902.41	73,084	676,445.34	1,507	23,658.90	187,998.60
2005	716,709.30	2,528	20,265.34	96,475	698,092.60	1,646	21,921.90	214,233
2006	739,355	2,971	21,521.57	118,308	731,704.69	1,979	19,316.20	249,925.30
2007	768,714.81	2,611	22,231.30	137,471	756,068.90	2,022	27,277.90	271,875.30
2008	812,280.30	3,220	33,704.58	160,649	766,258.90	2,191	21,949.50	291,342.60
2009	853,706.60	3,076	43,886.30	197,942		1,504		
2010		3,375				2,261		

Fuente: Elaboración Propia con base en datos publicados por la CEPAL y OICA

8.1 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA: LA EVIDENCIA EMPÍRICA A PARTIR DE LA ENESTYC

La información que nos proporciona la Encuesta Nacional de Empleos, Salarios, Tecnología y Capacitación (ENESTyC) sobre la industria automotriz es muy importante, desgraciadamente y por razones poco conocidas la última vez que se publicó fue en el año de 2005, documento en el cual refleja el estado de los establecimientos en 2004. Para este anteproyecto se revisaron las encuestas publicadas en los años de 1999, 2001 y 2005, para sistematizar la información se realizaron algunos cuadros que ejemplifican los cambios en cada uno de estos levantamientos, por razones de espacio, decidimos enfatizar en las dos últimas encuestas (2001 y 2005), teniendo en cuenta que difieren en la metodología, dado que de 2001 hacia atrás los datos de la industria automotriz se presentan junto a los establecimientos de autopartes, mientras que para 2005 se hace una diferenciación entre las ensambladoras, la cual queda codificada en el renglón 3361 como Fabricación de automóviles y camiones.

En su gran mayoría rescatamos en este trabajo los datos de la ENESTyC 2005, pues aunque lejanos ya de la actualidad, nos permiten establecer una radiografía de la IAM terminal, sólo en algunos casos señalados utilizamos como comparativo la encuesta publicada en 2001.

En primer lugar señalamos la madurez que tiene la industria automotriz mexicana terminal, pues como sobresale en el cuadro No. 8, la mayoría de los establecimientos lleva más de 4 años de operación en 2005, contabilizando 24 establecimientos de los 31 en total, llamando la atención como 17 establecimientos (es decir más del 50%) se estableció entre 4 y 17 años atrás, siendo la década de los noventa la que impulsó la instalación de plantas automotrices terminales en territorio mexicano.

CUADRO NO. 8: ESTABLECIMIENTOS AÑOS DE OPERACIÓN	8: POR	Total ¹	Años de operación				
			0 a 3	4 a 15	16 a 25	26 a 45	46 y más
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS AÑOS DE OPERACIÓN 2004*		31	6	17	2	4	1

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

En cuanto a la estructura de la industria terminal llama la atención que una tercera parte de estos establecimientos (10) labore con menos de 99 trabajadores, por lo que están considerados como nivel micro, de acuerdo a la división que establece la encuesta para 2005 y que aquí se refleja en el cuadro no. 9. Por otra parte, los establecimientos grandes cuentan con más de 250 trabajadores suman la cantidad de 18, por lo que podemos observar que la IAM terminal muestra una gran polarización en cuanto a la generación de empleo.

CUADRO No. 9: ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO	Total	Tamaño			
		Grande	Mediano	Pequeño	Micro
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO 2004*	31	18	1	2	10

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

En el cuadro no. 10 podemos observar como la mayoría de los ingresos provenientes del funcionamiento de estos establecimientos es por el concepto de Ventas netas de productos elaborados, representando el 87.8% del total, mientras que la maquila solamente alcanza el 1% y la venta de otros suministros de bienes y servicios representa el 0.5%.

Cuadro No. 10: INGRESOS SEGÚN ORÍGEN 2004 (Miles de pesos)	Total ¹	Origen de los ingresos			Origen de los ingresos			
		Ventas netas de productos elaborados	Por servicios de maquila	Por prestación de servicios	Por regalías	Por servicios de subcontratación ²	Otros por suministro de bienes y servicios	Otros ingresos ²
INGRESOS SEGÚN ORÍGEN 2004*	330,839,525	290,578,801	3,300,822	859,289	0	0	1,670,007	34,430,604
% INGRESOS SEGÚN ORÍGEN 2004*	100	87.83	1.00	0.26	0.00	0.00	0.50	10.41

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

Por otra parte, en el cuadro no. 11 refleja el nexo evidente que se tiene con América del norte como principal mercado de la producción automotriz terminal, pues representa el 70.59% de las ventas, mientras que para el mercado nacional solamente se destina la cuarta parte del total de la producción, lo que consolida a la IAM terminal como una industria fundamentalmente exportadora al vecino país del norte. Es importante resaltar que existe una débil vinculación de la IAM terminal con el resto del mundo pues el resto de las regiones (Sudamérica, Europa y Asia juntos) no logran superar el 5% de las ventas.

Cuadro No. 11: PORCENTAJE DE DISTRIBUCIÓN DE VENTAS (Porcentaje)	Total	Destino de las ventas						
		Nacional	Norte-américa	Centro-américa	Sud-américa	Europa	Asia	Otros
DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR DESTINO 2004*	100.00	25.00	70.59	0.00	1.29	2.81	0.31	0.00

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

En el cuadro No. 12 se observa la participación relativa de la maquinaria y equipo en los activos fijos, en donde resalta la polaridad en los establecimientos pues los mayores porcentajes se concentran entre los más grandes con 77.9% y los micro con el 58%, lo que nos indica que son estos establecimientos los más intensivos en maquinaria y equipo, mientras que en los establecimientos medianos y pequeños se trabaja con una mayor intensidad en la fuerza de trabajo, ya que sus porcentajes están por debajo del 50%.

CUADRO NO. 12: PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO EN ACTIVOS FIJOS	Total	Tamaño			
		Grande	Mediano	Pequeño	Micro
PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO EN LOS ACTIVOS FIJOS 2004*	77.88	77.92	42.36	25.13	58.06

Por otra parte, en el cuadro no. 13 resumimos la información de la distribución relativa del valor de la maquinaria en operación, teniendo la mayor participación relativa las máquinas de control numérico computarizado con 29.17% y el equipo automático con 23.3%, por lo que se podría decir que la IAM terminal

está en proceso medio de automatización, ya que la suma de estos dos nos da más de la mitad, es decir 52.4. Es importante resaltar que la participación de los robots en el proceso productivo no llega al 10%, por lo que la producción automatizada no es un rasgo generalizado en los establecimientos de la IAM terminal, aunque tampoco son de baja tecnología.

CUADRO NO. 13: DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO EN OPERACIÓN	Total	Tipo de maquinaria y equipo					
		Equipo manual	Máquinas herramientas	Equipo automático	Máquinas herramientas de control numérico	Máquinas herramientas de control numérico com-putarizado	Robots
DISTRIBUCIÓN RELATIVA DEL VALOR DE LA MAQUINARIA Y/O EQUIPO EN OPERACIÓN 2004*	100.00	16.03	18.78	23.34	3.51	29.17	9.18

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

En cuanto al porcentaje de la capacidad instalada la IAM terminal guarda una similitud con el resto de la industria automotriz, pues de 1999 a 2004 se mantienen por encima del 80% de utilización, resaltando que los establecimientos micro son los que están muy por debajo de esta media, ya que en 2004 utilizaban solamente el 74.2% de la capacidad instalada, mientras los medianos estaban en el 90% de utilización.

CUADRO NO. 14: UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA (%)	Total	Tamaño			
		Grande	Mediano	Pequeño	Micro
PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA 2004*	83.65	83.64	90.00	85.87	74.29
PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA 2000	83.67	83.98	71.03	89.61	66.42
PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA 1999	82.49	82.86	68.07	86.70	64.90

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 1999, 2000 y 2005

En cuanto a la procedencia de la materia prima podemos observar en el cuadro no. 15 que cerca del 50% es de procedencia nacional, lo que evidencia un encadenamiento muy bajo con respecto a la cadena de valor y la gran difusión de establecimientos productivos de autopartes, la principal región de la que se importan materias primas es Norteamérica que cuenta con el 37.6% quedando en tercer lugar Europa con un 8.7%.

CUADRO NO. 15: ORIGEN DE LA MATERIA PRIMA	Total	Origen del mercado						
		Nacional	Norteamérica	Centroamérica	Sudamerica	Europa	Asia	Otros
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA MATERIA PRIMA COMPRADA SEGÚN ORIGEN DEL MERCADO 2004*	100.00	50.18	37.68	0.00	0.83	8.79	2.53	0.00

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

En cuanto a la organización productiva, el cuadro no. 16 nos muestra que de los 31 establecimientos encuestados en 2004, solamente 19 implementaron alguna técnica o método de organización en ese año, por la información que presentan el cuadro podemos inferir que la mayor preocupación estribaba en aumentar la calidad de los productos ya que el método más socorrido fue el sistema de gestión de calidad total o mejora continua que operó en nueve establecimientos, seguida del control de calidad de los productos con cinco establecimientos.

CUADRO NO. 16: ESTABLECIMIENTOS QUE IMPLEMENTARON MÉTODOS O TÉCNICAS EN EL PROCESO PRODUCTIVO	Total	Principal método o técnica				Principal método o técnica				
		Control estadístico de la producción	Control de calidad de los productos	Sistema de Gestión de calidad total o mejora continua	Reordenamiento de equipo, maquinaria e instalaciones	Sistema Justo a Tiempo	Reingeniería de procesos	Rotación interna de personal	Participación de los trabajadores en las decisiones de su ámbito laboral	Otro
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE IMPLEMENTARON MÉTODOS O TÉCNICAS EN EL PROCESO PRODUCTIVO POR RAMA DE ACTIVIDAD, SEGÚN MÉTODO O TÉCNICA 2004*	19	1	5	9	2	0	0	0	1	1

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

En el cuadro no. 17 sintetizamos la información de los establecimientos que cuentan con sindicato y que éste se encuentra afiliado a alguna central obrera, es interesante que menos de la mitad (14 establecimientos) se encuentran afiliados a una central obrera, siendo la porción mayoritaria de estas afiliada a la Confederación de Trabajadores de México, la cual cuenta con nueve organizaciones sindicales, mientras que las cinco restantes están ligadas a centrales independientes.

CUADRO NO. 17: ESTABLECIMIENTOS SINDICATO	Total	Central obrera					
		CTM	CROM	CROC	Otras del Congreso	SNA/ASA	Independientes del Congreso
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONTABAN CON SINDICATO SEGÚN CENTRAL OBRERA A LA QUE PERTENECE ESTE SINDICATO 2004*	14	9	0	0	0	0	5

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

En el cuadro No. 18 presentamos el nivel de instrucción con el que cuentan los trabajadores de la IAM terminal en 2004, en el cual se puede observar una instrucción media pues entre los que concluyeron la educación básica (secundaria completa) y la educación media superior (bachillerato o carreras técnicas) suman más del 70%, lo que posiciona a este sector con una fuerza de trabajo con más de 10 años de estudio, incluso los profesionales y de posgrado superan por más del doble a los trabajadores que no concluyeron los estudios de primaria, ya que se enfrentan 18.41% frente al 6.09%.

CUADRO NO. 18: No. DE TRABAJADORES	Total	Nivel de instrucción				
		Sin instrucción/Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria completa	Bachillerato/ Profesional medio	Profesional/ Posgrado
NÚMERO DE TRABAJADORES QUE LABORARON SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN 2004*	43,378	2,640	2,128	11,144	19,476	7,988
PORCENTAJE %	100	6.09	4.91	25.69	44.90	18.41

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005.

Por último presentamos en los cuadros 19 y 20 la información relacionada con la capacitación laboral, siendo un dato interesante que la mayor parte de los establecimientos (23) no impartieron capacitación durante el 2004, mientras que en el cuadro no. 19 capturamos la información relacionada a quien fue dirigida la capacitación durante el año 2004, resaltando que fueron los obreros especializados y los empleados quienes en promedio tuvieron más cursos de capacitación. En cuanto a su formación la ENESTyC resalta que los directivos, empleados y obreros especializados están cerca del 100% de contar con formación escolar necesaria para ocupar los puestos, mientras que en el caso de los obreros generales esta cifra se encuentra por debajo del 50%.

CUADRO No. 19: ESTABLECIMIENTOS QUE IMPARTIERON CAPACITACIÓN	Total	Condición de haber impartido capacitación a los trabajadores	
		Sí	No
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE IMPARTIERON CAPACITACIÓN A SUS TRABAJADORES 2004*	31	7	23

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

CUADRO NO. 20: PROMEDIO DE CURSOS IMPARTIDOS	Nivel ocupacional			
	Directivos	Empleados	Obreros	
			Especializados	Generales
NÚMERO PROMEDIO DE CURSOS IMPARTIDOS A LOS TRABAJADORES 2004*	13	85	64	50
PORCENTAJE PROMEDIO DE TRABAJADORES CON EL NIVEL ESCOLAR Y HABILIDAD TÉCNICA NECESARIA	99.79	98.08	99.92	44.06

FUENTE: Elaboración a partir de la información de la ENESTyC 2005

9. LA FORD COMO EMPRESA MULTINANCIONAL

La Ford Motors Company ha alcanzado un lugar muy especial en el entorno automotriz mundial, como productora de automóviles es la primera en trasnacionalizar su producción y localizarse en América Latina, manteniendo sus inversiones e incluso ampliándola. Si bien es cierto que su importancia a nivel mundial ha disminuido, se mantiene como hemos visto entre las primeras 10 armadoras del mundo. Mucho ha cambiado el horizonte de la producción automotriz desde 1904 año en la que se funda la Ford en Detroit Michigan de la mano de Henry Ford y Elex Malcomson, pero es sin duda pionera en la producción en masa y articulación de cadenas globales de valor. Estos procesos que le han dado al corporativo una amplia difusión mundial no han estado exentos de altibajos, ya que de acuerdo con Yolanda Montiel (Montiel, 2001) la empresa ha pasado por tres recesiones de gran calado:

- 1) Entre los años 1974 a 1975 periodo que coincide con las crisis capitalista mundial;
- 2) Entre los años de 1919 a 1982 en la cual se dio una reducción drástica en el empleo y forzó a una reestructuración productiva; y
- 3) Entre los años 1990 a 1992 afectando nuevamente el empleo en la corporación.

Como parte de la competencia encarnizada que las firmas automotrices japonesas le han hecho la Ford Motors mantiene la mayor parte de su producción en Norteamérica, siendo este su principal mercado. No es gratuito que los modelos de Ford hayan estado asociados al estilo de vida americano y que en la reciente crisis de 2008-2009 una de las más grandes preocupaciones del gobierno de Barack Obama haya sido apoyar financieramente a esta empresa junto a la General Motors y Chrysler. En las últimas dos décadas el corporativo ha adoptado una estrategia transregional, integrando sus redes locales de distintas regiones del mundo, de tal forma que coordina su intervención con una perspectiva global de

sus operaciones, participando de esta forma en distintos proyectos y modalidades de colaboración conjunta con otras firmas automotrices.

Cuadro No. 21 PRODUCCIÓN DE FORD EN DISTINTOS PAÍSES (unidades)								
PAIS	AÑO 2000		AÑO 2004		AÑO 2008		AÑO 2010	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
ESTADOS UNIDOS	3,799,857	51.8	3,056,530	45.7	1,602,011	29.6	1,690,973	33.9
ALEMANIA	577,386	7.88	750,178	11.2	789,642	14.6	741,803	14.9
BELGICA	295,559	4	207,550	3.1	634,635	11.7	320,608	6.4
ESPAÑA	343,794	4.69	449,101	6.7	357,646	6.6	256,650	5.1
BRASIL	120,842	1.65	278,081	4.1	326,090	6	353,128	7.1
CANADA	629,646	8.6	372,241	5.57	308,248	5.7	320,608	6.4
MÉXICO	264,436	3.61	93,459	1.4	307,034	5.68	390,388	7.8
SUBTOTAL	6,031,520	82.23	5,207,140	77.77	4,325,306	79.88	4,074,158	81.7
OTROS PAISES	1,291,431	18	1,480,943	22	1,081,694	20	913,873	18.3
TOTAL	7,322,951	100	6,688,083	100	5,407,000	100	4,988,031	100

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE LA BASE DE DATOS OICA consultado en www.oica.net el 27 de febrero de 2012

El corporativo Ford está presente de forma productiva en los cinco continentes y en 17 países, sin embargo, como podemos constatar en el cuadro No. 6 cerca del 80% de su producción está concentrado en siete países, los tres pertenecientes al TLCAN (México, Canadá y Estados Unidos); Brasil en América Latina; y tres de la región europea España, Alemania y Bélgica. Observamos una tendencia en la primera década del siglo XXI a des localizar su producción hacia fuera de los Estados Unidos, por ejemplo la producción en los estados Unidos paso de 51% del total en el 2000 a 33% en el 2010, mientras que en el caso de México y Brasil conjuntamente pasaron del 5.2% al 14.9% en el mismo periodo, esta tendencia la que podemos interpretar como un intento por conseguir la anhelada competitividad y lograr reposicionarse en el mercado mundial.

El principal problema del corporativo se sitúa en su competitividad frente a las otras formas, aspecto que no se ha logrado revertir y que incluso se acentuó con la pasada crisis económica mundial. La situación se complicó ante la fuerte caída de las ventas en el mercado norteamericano (principal consumidor de sus vehículos), que desde mediados de 2008 tuvo que disminuir su producción, recurrir a paros técnicos, despedir a un importante número de empleados y apelar al apoyo financiero del gobierno norteamericano para enfrentar la crisis de la manera menos desventajosa posible. En el caso de Ford los planes de reestructuración a los que se vio sometido derivado del préstamo de los \$13, 400 millones de dólares aún no han terminado, siendo muy pronto para observar sus alcances, pero si de algo podemos estar seguros, es que una de las grandes perdedoras a nivel mundial con los cambios operados en el sector automotriz son las armadoras estadounidenses, pues han visto reducidos su penetración en el mercado mundial.

Lo que dejó de manifiesto la crisis económica reciente, es que pone al descubierto como a pesar de que el sector automotriz es uno de los más dinámicos e innovadores a nivel mundial (en los cuales se asienta la empresa que aquí estudiamos como empresa innovadora), las empresas norteamericanas y en especial la Ford presentan importantes problemas de competitividad frente al resto de armadoras automotrices, sobre todo las asiáticas, dejando en claro que gran parte de ese rezago se hace visible en las añejas relaciones industriales que mantienen. Es por ello que nuestro estudio se hace importante, por dilucidar como el proceso de reestructuración afectará a la empresa y como éste se expresará en los países de América Latina en donde tiene presencia.

10. PROPUESTA METODOLÓGICA.

La forma de proceder para la realización de esta investigación es en primer lugar llevar a cabo una reflexión de tipo teórico que discute con la pertinencia de los modelos económicos, los modelos productivos, configuraciones sociotécnicas y localización espacial de la industria, las cuales son utilizadas como categorías analíticas para representar la realidad, lo que nos remite a una discusión central de la epistemología y la construcción de la ciencias sociales, siendo esta parte la más abstracta pero sobre la que se fundamentarán las conclusiones sobre la forma de producir en las plantas armadoras de autos.

En segundo lugar, la investigación tiene una carga analítica cuantitativa y estructural del sector automotriz, la cual se basa en los estudios estadísticos y sobre los cuales se pretende dar un panorama general de la evolución del sector automotriz en Brasil y México. Para ello se pretende analizar de fuentes secundarias (libros, revistas especializadas e informes) las políticas y decisiones del corporativo automotriz Ford Motors, el cual será estudiado a nivel mundial, así como los documentos sectoriales que produce la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores (ANAFEVA).

Para analizar a la industria automotriz en México, utilizaré la información proporcionada principalmente por la Secretaria del Trabajo y Previsión Social que elabora la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación (ENESTyC), así como la información presentada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en los *Censos Económicos*, y la información del Banco de Comercio Exterior (Bancomext) y la Asociación de la Industria Mexicana Automotriz. En el caso de Brasil los documentos y boletines que edita la Anafeva son muy completos, sin embargo, este trabajo se centrara más en la información proporcionada por el corporativo Ford en Brasil.

Por otra parte, considero fundamental tomar en cuenta las políticas regionales en cuanto a la captación de la Inversión Extranjera Directa (IED), el

desarrollo de infraestructura, las políticas impositivas y regulación del mercado laboral. Como parte complementaria de este punto desarrollamos una entrevista para los encargados de las dependencias gubernamentales (municipales y estatales) que tienen que ver con la promoción económica e industrial de la región, con el fin de conocer las políticas y los acuerdos con el sector automotriz que opera en la región.

Pero el aspecto central de la investigación partirá del trabajo de campo en las dos plantas que estamos considerando de la Ford (Cuautitlán y Camacri), estas son plantas terminales en Brasil y México, son las únicas plantas de Ford que se instalan en el periodo de estudio en Brasil y México . Esta se abordará en primer lugar a través de un cuestionario a los establecimientos de producción, en los cuales se intenta reconstruir los aspectos más esenciales de la configuración sociotécnica de las plantas armadoras, el cuestionario que utilizamos es retomado de la investigación que coordinó el Dr. Enrique de la Garza Toledo¹⁶ sobre la industria maquiladora mexicana, se han introducido algunos cambios en las preguntas para enfocarlo hacia el sector automotriz específicamente, pero a grandes rasgos se mantiene la base de este trabajo.

En función a las preguntas del cuestionario a los establecimientos de producción se construirán algunas variables con la finalidad de resumir la información sobre los siguientes aspectos:

- a) Origen social del capital: En la cual se tomarán los distintos porcentajes que constituyen el capital de acuerdo a su origen, a partir de los datos se construye una variable dicotómica que intenta describir si es capital mayoritariamente (esto es llega o rebasa el 51%) nacional o extranjero.
- b) Origen de los insumos: Se tomarán los distintos porcentajes de los insumos provenientes de distintos países de donde provienen y se construirá una

¹⁶ De la Garza Toledo, Enrique (coord.) (2005) Modelos de producción en la maquila de exportación. Plaza y Valdés – UAMI, México

variable dicotómica que explique si la mayoría de los insumos (51%) proviene del país de residencia del establecimiento o del extranjero.

- c) Destino de las ventas: Se procede de la misma forma que en los dos casos anteriores, estableciendo el 51% de las ventas del establecimiento como mayoría y generando la variable dicotómica (nacional o extranjero).
- d) Tamaño del establecimiento: Se toma como criterio la consideración de la Secretaría del Trabajo y Prevención Social (STyPS), estableciendo el límite de hasta 99 trabajadores como pequeños, hasta 249 trabajadores como medianos, y de más de 250 como grandes establecimientos.
- e) La flexibilidad numérica: Se toman dos variables a considerar: 1) el nivel de antigüedad de los trabajadores, y 2) la tasa de rotación externa, la cual se construye a partir de los indicadores siguientes: i) el número de trabajadores que renunciaron voluntariamente, ii) el número de trabajadores despedidos, y iii) el número de trabajadores que laboraron durante el año en el establecimiento. Para la antigüedad se toma el promedio en función a tres rangos: i) hasta dos años, ii) hasta cinco años, y iii) más de cinco años.
- f) La flexibilidad funcional: Se construye a partir de asignar valores de 0 a 3 para las posibles respuestas del cuestionario, 0= no se práctica, 1= esporádicamente, 2= regularmente, y 3= muy frecuente.
- g) La flexibilidad salarial: Se toma el indicador del porcentaje que representan los salarios tabulados sobre el total de las remuneraciones pagadas a los obreros de la producción.
- h) Las relaciones laborales: se analizan de acuerdo a las dos dimensiones de nuestro estudio: 1) al interior del establecimiento; y 2) en las condiciones legales que se establecen en el país.
- i) El nivel tecnológico: Se construye de tres componentes los cuales son:

- 1) Nivel tecnológico en producción: ponderándose de acuerdo a los porcentajes de fabricación con: i) herramientas manuales; ii) equipo no automatizado; iii) equipo automatizado no computarizado; iv) equipo computarizado; y v) realizado con equipo computarizado.
 - 2) Nivel tecnológico en el control de calidad: Se procede de manera similar al nivel tecnológico de la producción.
 - 3) Inversión en investigación y desarrollo tecnológico: En este porcentaje se pondera con el factor 5 para el máximo porcentaje de nivel tecnológico en la producción, por lo que puede variar de 0 en el caso que no se haya invertido nada en investigación y desarrollo y 500 en el caso que se hay invertido el 100% de los ingresos en investigación y desarrollo.
- j) En cuanto los modelos de organización del trabajo se toman tres como referencia: el modelo tradicional, el Taylorista-Fordista y el Toyotista; los cuales hacen referencia a los siguientes rubros:
- 1) Personal que realiza el control de calidad;
 - 2) Realización de tareas de mantenimiento;
 - 3) Asignación de puesto a trabajadores de primer ingreso;
 - 4) Procedimiento para promover trabajadores de producción;
 - 5) Uso de manuales y puestos de procedimiento;
 - 6) Estudios de tiempos y movimientos;
 - 7) Forma principal de supervisión;
 - 8) Forma de comunicación entre directivos y trabajadores;
 - 9) Forma de comunicación entre trabajadores y directivos;
 - 10) Tipo de movilidad interna;
 - 11) Tipo de involucramiento de los trabajadores;
 - 12) Índice de organización

Dado que uno de los puntos de análisis son las relaciones laborales, pretendemos además realizar un grupo de discusión con trabajadores de estas dos plantas, para conocer las percepciones sobre el trabajo en este corporativo y tener un mayor margen de conocimiento, así como resaltar las diferencia y

similitudes entre los trabajadores de las dos plantas, por otra parte, realizaremos algunas entrevistas a trabajadores en lo individual.

Por otro lado, se pretenden realizar entrevistas a las gerencias, que recupere los aspectos más importantes en cuanto a la toma de decisiones, la gestión de las relaciones laborales, la utilización de recursos (tecnología, financiamiento, proveedores, medios de transporte, etc.), el control sobre el proceso de trabajo, la capacitación, acceso a los mercados, preferencias de localización, relación con las gerencias corporativas, nacionales y regionales, la organización del proceso productivo, las estrategias del corporativo, la calidad de la fuerza de trabajo y los determinantes de la relación clientes – proveedores en la zona geográfica.

11. CRONOGRAMA

- SEPTIEMBRE 2012 A AGOSTO 2013
 - Profundización de los ejes teóricos y metodológicos
 - Completar la información a partir de fuentes secundarias
 - Establecer contactos con las plantas a investigar para la realización del trabajo de campo

- SEPTIEMBRE 2013 A AGOSTO 2014
 - Trabajo de campo en México y Brasil

- SEPTIEMBRE 2014 A JUNIO 2015
 - Informe final de la tesis

12. APENDICE METODOLÓGICO

GUION DE ENTREVISTA A GERENTES GENERALES DE PLANTAS ARMADORAS AUTOMOTRICES.

FECHA:

NOMBRE DE LA EMPRESA: _____

ENTIDAD FEDERATIVA: _____

MUNICIPIO: _____

A.- DATOS GENERALES DEL GERENTE

1.- ¿CUÁNTOS AÑOS LLEVA COMO PARTE DE LA EMPRESA?
2.- ¿CUÁNTOS AÑOS LLEVA EN EL PUESTO ACTUAL?
3.- ¿CUÁL ES SU NACIONALIDAD? () Mexicano () De la nacionalidad de la matriz del corporativo () Otro Especifique _____
4.- ¿CUÁL ES EL MÁXIMO GRADO DE ESTUDIO?
5.- EN EL CASO DE HABER ESTUDIADO EN MÉXICO SEÑALE SI ES EGRESADO DE : () ESCUELA PÚBLICA () ESCUELA PRIVADA
6.- ¿CUÁL ES SU LINEA DE ESPECIALIZACIÓN DISCIPLINARIA?
7.- ¿EN QUE PUESTO SE DESEMPEÑABA ANTERIORMENTE?
8.- ¿LABORÓ EN OTRA EMPRESA ANTES DE ESTAR EN LA ACTUAL? () SI CUAL _____ () NO
9.- ¿CUAL ES SU EDAD? () 20 – 30 AÑOS () 30 – 40 AÑOS () 40 – 50 AÑOS () 50 AÑOS O MÁS

B.- VALORACIÓN SOBRE LA PLANTA

1.- DE ACUERDO AL FUNCIONAMIENTO DEL ÚLTIMO AÑO DE OPERACIONES DE LA PLANTA ¿COMO CALIFICARÍA EL DESEMPEÑO DE LA PLANTA?
--

2.- DE ACUERDO AL ÚLTIMO AÑO DE OPERACIONES DE LA PLANTA ¿COMO CALIFICARÍA EL DESEMPEÑO DE LOS TRABAJADORES?
3.- ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES DIFICULTADES QUE SE HAN PRESENTADO EN EL ÚLTIMO AÑO PARA EL ÓPTIMO FUNCIONAMIENTO DE LA PLANTA?
4.- ¿CUÁLES FUERON LAS PRINCIPALES CAUSAS QUE LLEVARON A LA EMPRESA A PLANTEAR LA REORGANIZACIÓN DEL TRABAJO? (ESPECIFIQUE)
5.- ¿CÓMO SE DÁ LA TOMA DE DECISIONES DEL FUNCIONAMIENTO DE LA PLANTA?
6.- ¿CÓMO SE DETERMINA EL NIVEL TECNOLÓGICO CON EL QUE OPERA LA PLANTA?
7.- ¿LA EMPRESA PAGA REGALÍAS O PATENTES SOBRE ESTA TECNOLOGÍA?
8.- ¿CÓMO SE DETERMINA LA ORGANIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO?
9.- ¿COMÓ SE ESTABLECE LA RELACIÓN DEL CORPORATIVO CON ESTÁ PLANTA?
10.- ¿COMO CALIFICA LA RELACIÓN CON LA PLANTILLA LABORAL?
11.- ¿EN LA EMPRESA SE UTILIZARON LOS SERVICIOS DE ASESORES O ESPECIALISTAS EXTERNOS EN ORGANIZACIÓN O RELACIONES LABORALES PARA LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO?
12.- ¿CÓMO CALIFICARÍA A LA FUERZA DE TRABAJO?
13.- DE EXISTIR CONTRATO COLECTIVO EN SU EMPRESA, ¿ÉSTE REPRESENTA UN OBSTÁCULO PARA EL CRECIMIENTO DE LA PLANTA?
14.- ¿CÓMO ES LA RELACIÓN CON EL SINDICATO?
14.- ¿EN QUE NIVELES SE LLEVAN A CABO LAS NEGOCIACIONES DE LOS EMPLEADOS SINDICALIZADOS?
16.- MENCIONE SI ESTÁ DE ACUERDO O EN DESACUERDO CON LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES ACERCA DE LOS REPRESENTANTES SINDICALES: Cooperan en resolver problemas y alcanzar los objetivos de la empresa Adoptan una posición contraria a la administración Se reúnen con sindicatos que representan trabajadores de otros países de esta compañía multinacional
17.- ¿EN QUÉ MEDIDA LA ACTITUD DEL SINDICATO OBLIGÓ A MODIFICAR EL PLAN DE REORGANIZACIÓN DEL TRABAJO? (EXPLIQUE)
18.- ¿EL SINDICATO MUESTRA INTERÉS POR CONTRIBUIR AL INCREMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y LA CALIDAD?
19.- ¿CÓMO SE INCENTIVA LA PRODUCCIÓN? ¿SE USAN BONOS ECONÓMICOS?
20.- ¿ALGUNA VEZ EL SINDICATO SE HA METIDO EN CUESTIONES DE LA PRODUCCIÓN? ¿EN QUÉ? ¿QUÉ OPINA SOBRE ESTO?

21.- ¿CÓMO DEFINIRÍA LA CULTURA LABORAL DE LOS TRABAJADORES DE ESTA PLANTA?

22.- ¿QUÉ LLEVA AL CORPORATIVO A INSTALAR LA PLANTA EN ESTA REGIÓN?

23.- ¿HASTA QUÉ PUNTO SE TOMÓ EN CUENTA LA CULTURA LABORAL DE LOS TRABAJADORES PARA INSTALAR ESTA PLANTA?

24.- ¿CÓMO ES LA RELACIÓN DE ESTA PLANTA CON EL GOBIERNO (FEDERAL, ESTATAL Y MUNICIPAL)?

25.- ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES APOYOS DEL GOBIERNO A ESTA EMPRESA?

26.- ¿CÓMO HA IMPACTADO LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL A ESTA PLANTA?

27.- ¿CUÁL ES EL FUTURO DE ESTA PLANTA EN MÉXICO EN CUANTO A:

28.- ¿CÓMO OBSERVA EL PANORAMA DE LA IAM EN EL FUTURO?

GUIÓN DE ENTREVISTA A RESPONSABLES DE GOBIERNO DE LA ECONOMÍA REGIONAL

A.- DATOS GENERALES

NOMBRE
EDAD
MÁXIMO GRADO DE ESTUDIO
DEPENDENCIA
CARGO QUE OCUPA
ANTIGÜEDAD

B.- PROMOCIÓN INDUSTRIAL

- 1.- ¿CUALES SON LOS PRINCIPALES PROGRAMAS DE PROMOCIÓN INDUSTRIAL DEL GOBIERNO?
- 2.- ¿DE EXISTIR POLÍTICAS DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO OPERAN ESTAS?
- 3.- ¿CUÁLES SON LAS FACILIDADES QUE LES OFRECEN A LAS EMPRESAS QUE DECIDEN INSTALARSE AQUÍ? ¿EXISTE UNA DIFERENCIA ENTRE CAPITAL NACIONAL Y EXTRANJERO?
- 4.- ¿QUE TAN IMPORTANTE ES EL SECTOR INDUSTRIAL PARA ESTE GOBIERNO?
- 5.- ¿CÓMO SE DA LA RELACIÓN ENTRE EL GOBIERNO Y LAS INDUSTRIAS INSTALADAS EN LA REGIÓN?
- 6.- ¿CÓMO SE DA LA RELACIÓN DEL GOBIERNO CON LOS REPRESENTANTES SINDICALES DE LA ZONA INDUSTRIAL?
- 7.- ¿CUÁL ES LA PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO PARA LLEVAR A CABO UNA BUENA RELACIÓN ENTRE EMPESAARIOS Y TRABAJADORES?
- 8.- ¿COMO SE CORDINAN CON LOS DISTINTOS NIVELES DE GOBIERNO EN LA PROMOCIÓN INDUSTRIAL DE LA REGIÓN?
- 9.- ¿EXISTEN PROGRAMAS CONJUNTOS CON OTROS NIVELES DE GOBIERNO? ¿CUÁLES SON Y COMO OPERAN?
- 10.- ¿CUÁL ES LA VISIÓN DEL GOBIERNO SOBRE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ QUE OPERA EN LA REGIÓN

11.- ¿EXISTE ALGUNA CLASE DE APOYOS FISCALES, ECONÓMICOS, JURIDICOS, O DE INFRESTRUCTURA PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ?

12.- ¿DESDE EL GOBIERNO SE PROMUEVE ALGUNA CLASE DE VÍNCULOS ENTRE LAS DISTINTAS EMPRESAS QUE OPERAN EN LA REGIÓN?

13.- ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LINEAS DE ACCIÓN DEL GOBIERNO EN LA POLÍTICA INDUSTRIAL?

CUESTIONARIO SOBRE MODELOS DE PRODUCCIÓN

A.- DATOS DE LA PLANTA:

RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA:
GIRO DE ACTIVIDADES:
ENTIDAD FEDERATIVA:
MUNICIPIO:
LOCALIDAD:
TELEFONO:
1.- ¿En qué país se encuentra localizada la matriz de la empresa?
2.- ¿Es el nombre de esta empresa en México el mismo que el de la compañía multinacional? SI NO
2.1.- ¿Cuál es el nombre internacional de la compañía?
3.- ¿Qué porcentaje del origen de capital de esta empresa es: Mexicano? % Extranjero? % 3.1 ¿Cuál es el principal país inversionista? _____ 3.2 ¿Qué porcentaje del total representa ese país? %
4.- Durante los últimos 3 años ¿Cómo han cambiado los siguientes Indicadores? 1 Disminuyó considerablemente 2 Disminuyó 3 No cambió 4 Aumentó 5 Aumentó considerablemente a) La producción _____ b) Número de trabajadores _____ c) Número de trabajadores temporales _____ d) Capital invertido _____
5.- De los siguientes indicadores en sus Operaciones Mexicanas, ¿Cuál información es monitoreada por un nivel superior de gestión fuera de México? Responda SI o NO El costo total laboral El número de empleados

<p>La rotación de staff</p> <p>El ausentismo</p> <p>La productividad laboral.....</p> <p>La diversidad de la fuerza de trabajo (género, etnias, o discapacidad).....</p> <p>La actitud y satisfacción del empleado</p> <p>El crecimiento del empleado dentro de la empresa</p>
<p>6.- ¿Cuáles fueron las razones por las que el establecimiento eligió localizarse en la ubicación actual? (ponga No. 1 para la principal, 2 para segundo lugar y así sucesivamente, puede dejar opciones en blanco)</p> <p>() Régimen fiscal mexicano</p> <p>() Costo de la mano de obra</p> <p>() Buenas relaciones laborales</p> <p>() Disposición de abundante mano de obra</p> <p>() Apoyos gubernamentales en terrenos, parques industrias, exención de impuestos etc.</p> <p>() Disposición de infraestructura, de energía, comunicaciones y transportes</p> <p>() Cercanía del mercado del producto</p> <p>() Calificación de la mano de obra</p> <p>() Otros, especifique: _____</p>
<p>7.- ¿EN QUE AÑO INICIÓ OPERACIONES ESTA EMPRESA EN MÉXICO?</p>
<p>8.- ¿EN QUE AÑO SE INSTALÓ EL ESTABLECIMIENTO EN EL MUNICIPIO ACTUAL?</p>

B.- DATOS SOBRE LA PRODUCCIÓN

<p>1.- VALOR TOTAL DE LA PRODUCCIÓN 2010 (aprox)</p>
<p>2.- VALOR TOTAL DE LOS INSUMOS 2010 (aprox)</p>
<p>3.- REMUNERACIONES TOTALES PAGADAS AL PERSONAL OCUPADO 2010(aprox)</p>
<p>4.- LA LÍNEA PRINCIPAL DE PRODUCCIÓN DE LA PLANTA ES: De tener varios rubros escriba 1, 2 y 3 en orden de importancia</p> <p>() Ensamble de piezas o componentes</p> <p>() Transformación de materia prima</p> <p>() Servicios</p>

5.- EN EL AÑO 2010 INDIQUE EL PORCENTAJE DEL VALOR DE SUS INSUMOS QUE PROVINO DE:

Mercado nacional _____%

Estados Unidos _____%

Canadá _____%

Europa _____%

América Latina _____%

China _____%

Otros _____%

6.- DEL TOTAL DE SUS INSUMOS ADQUIRIDOS DURANTE EL 2010, INDIQUE EL PORCENTAJE SEGÚN EL TIPO DE EMPRESA DE LA QUE PROVINIERON:

ORIGEN DE LOS INSUMOS →	LA MISMA EMPRESA %	OTRAS EMPRESAS PRIVADAS %	EMPRESAS PARAESTATALES %	SUBTOTAL POR ORIGEN %
MERCADOS ↓				
NACIONAL				
IMPORTACIÓN				
% TOTAL POR EMPRESA				100%

7.- INDIQUE CÓMO SE DISTRIBUYERON PORCENTUALMENTE DURANTE 2010 LAS VENTAS DEL ESTABLECIMIENTO ENTRE LOS SIGUIENTES PAÍSES Y REGIONES:

DESTINO DE LOS PRODUCTOS EXPORTADOS	PORCENTAJE
Mercado mexicano	%
Estados Unidos	%
Canadá	%
Europa	%
Sudamérica, Centroamérica y el Caribe	%
Otros: _____	%
TOTAL DE EXPORTACIONES	100.0 %

8.- SEÑALE EN PORCENTAJE COMO SE DISTRIBUYERON EN EL 2010 SUS VENTAS

DESTINO DE LAS VENTAS	TIPO DE EMPRESA PROVEEDORA					
	La misma empresa %	Otras empresa privadas %	Dependencias de gobierno %	empresas paraestatales %	venta directa a personas físicas %	Total por destino %
Mercado nacional						
Exportaciones						
Total por tipo de empresa						100.0%

9.- PORCENTAJE DEL VALOR DE SU PRODUCCIÓN QUE LE MAQUILARON SUBCONTRATISTAS EN MÉXICO EN EL 2010: _____%

10.- PORCENTAJE DE SUS INGRESOS EN EL 2010 PROVENIENTES DE REALIZAR EL ESTABLECIMIENTO MAQUILA O SER SUBCONTRATADO POR OTRAS EMPRESAS SITUADAS EN EL TERRITORIO MEXICANO: _____%

11.- EL ESTABLECIMIENTO REALIZA ACTIVIDADES CONJUNTAS CON OTRAS EMPRESAS O INSTITUCIONES SITUADAS EN EL TERRITORIO NACIONAL DE (PUEDE MARCAR MÁS DE UNA OPCIÓN):

- () Investigación de mercados y ventas
- () Contratación de personal
- () Capacitación
- () Investigación y desarrollo
- () Publicidad
- () Compra de materias primas
- () Adquisición de maquinaria y equipo
- () Utilización de maquinaria y equipo
- () Otra: _____

12.- ¿CUÁL ES EL PORCENTAJE DE LAS OPERACIONES DE TRANSFORMACIÓN O ENSAMBLE DEL PRINCIPAL PROCESO DE PRODUCCIÓN REALIZADAS CON CADA TIPO DE MAQUINARIA O EQUIPO?

INSTRUMENTOS	PORCENTAJE
a) Manualmente. Por medio de herramientas manuales	
b) Con maquinaria o equipo no automatizado	

(eléctrico, mecánico, hidráulico, combustión interna)	
c) Con maquinaria o equipo automatizado no computarizado.	
d) con maquinaria o equipo computarizado	
e) Por medio de sistemas computarizados de manufactura integrados (CAD/CAM, MHCNC, Células flexibles)	
<p>13.- ¿CÓMO EVALÚA SU TECNOLOGÍA? (MARQUE UNA SOLA OPCIÓN)</p> <p>() Atrasada con respecto de los estándares internacionales</p> <p>() A la vanguardia de la tecnología a nivel internacional</p>	
<p>14.- ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL FORMA DE CONTROL DEL PROCESO EN LA LÍNEA DE PRODUCCIÓN MÁS IMPORTANTE? (MARQUE UNA SOLA OPCIÓN)</p> <p>() Sin control automático</p> <p>() Con control automático</p> <p>() Con control automático computarizado</p>	
<p>15.- LA FORMA PRINCIPAL COMO SE REALIZA EL CONTROL DE CALIDAD ES:</p> <p>() Visualmente</p> <p>() Por medio de instrumentos no automatizados</p> <p>() Por medio de instrumentos automatizados</p> <p>() No se realiza control de calidad</p>	
<p>16.- ¿EN EL SUMINISTRO A SUS LÍNEAS DE PRODUCCIÓN UTILIZA EL SISTEMA “JUSTO A TIEMPO”?</p> <p>() Sí</p> <p>() No (pase a la pregunta 19)</p>	
<p>17.- ¿QUÉ PORCENTAJE DEL SUMINISTRO (MATERIAS PRIMAS, COMPONENTES, ETC.) A SUS LÍNEAS DE PRODUCCIÓN SE HACE CON ESE SISTEMA? _____%</p>	
<p>18.- ¿QUÉ PORCENTAJE DEL TOTAL DE SU PRODUCCIÓN SE ENTREGA A SUS CLIENTES BAJO EL SISTEMA DE “JUSTO A TIEMPO”? _____%</p>	
<p>19.- POR CUÁL DE LOS SIGUIENTES PROCEDIMIENTOS ADQUIERE PRINCIPALMENTE SU TECNOLOGÍA? (marque una sola opción)</p> <p>() Compra de patentes</p> <p>() De consultores</p> <p>() De la casa matriz</p> <p>() Desarrollo propio</p>	

<input type="checkbox"/> La compra a otras empresas <input type="checkbox"/> Otras, especifique: _____
20.- ¿EN 2010 EL ESTABLECIMIENTO REALIZÓ INVESTIGACIÓN Y/O DESARROLLO TECNOLÓGICO? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No (pase al apartado C)
21.- ¿HACIA QUE ASPECTO SE ORIENTÓ PRINCIPALMENTE LA INVESTIGACIÓN O DESARROLLO TECNOLÓGICO? (marque una sola opción) <input type="checkbox"/> Diseño de nuevos productos <input type="checkbox"/> Diseño de nuevos procesos <input type="checkbox"/> Mejora de los procesos <input type="checkbox"/> Mejora de la calidad de los productos <input type="checkbox"/> Mejora de maquinaria y equipo <input type="checkbox"/> Otro (especifique): _____
22.- ¿En dónde se realizó principalmente la investigación o desarrollo tecnológico? <input type="checkbox"/> En el mismo establecimiento <input type="checkbox"/> En otro establecimiento de la empresa dentro o fuera del país <input type="checkbox"/> En universidades o centro tecnológicos <input type="checkbox"/> En empresas consultoras <input type="checkbox"/> Otro (especifique): _____

C.- RELACIONES LABORALES

1.- ¿CUÁNTAS CATEGORÍAS EN PRODUCCIÓN Y MANTENIMIENTO EXISTEN PARA OBREROS? _____
2.- ¿QUIÉN O QUIÉNES REALIZAN PRINCIPALMENTE EL CONTROL DE CALIDAD? (MARQUE UNA SOLA OPCIÓN) <input type="checkbox"/> El mismo personal de producción <input type="checkbox"/> Existe un departamento o personal especializado <input type="checkbox"/> No se realiza control de calidad
3.- ¿CUÁL ES EL PRINCIPAL PROCEDIMIENTO PARA ASIGNAR A UN TRABAJADOR A UN PUESTO DE PRODUCCIÓN CUANDO INGRESA? (MARQUE UNA SOLA OPCIÓN) <input type="checkbox"/> Examen de conocimientos <input type="checkbox"/> Examen de habilidades y aptitudes <input type="checkbox"/> Aprobación de cursos de capacitación <input type="checkbox"/> Por propuesta del equipo de trabajo <input type="checkbox"/> Propuesta del jefe inmediato o del Depto. de recursos humanos <input type="checkbox"/> No existe procedimientos formales

Otra forma (especifique): _____

4.- ¿CUÁL ES EL PRINCIPAL PROCEDIMIENTO PARA PROMOVER A UN TRABAJADOR DE PRODUCCIÓN?

- Antigüedad en el trabajo
- Examen de conocimientos
- Examen de habilidades y aptitudes
- Dominio de operaciones y tareas
- Aprobación de cursos de capacitación
- Por propuesta del equipo de trabajo
- Propuesta del jefe inmediato
- No existe procedimientos formales
- Otra forma (especifique): _____

5.-

¿EL ESTABLECIMIENTO CUENTA CON (marque una sola opción por columna y renglón)	Sí y se utilizan	Sí pero no se utilizan	No
a) Manuales de puestos?	()	()	()
b) Manuales de procedimientos?	()	()	()

6.- ¿EN ESTE ESTABLECIMIENTO SE REALIZAN ESTUDIOS DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS?

- Sí
- No

7.- ¿LOS TRABAJADORES TIENEN QUE CUMPLIR CUOTAS MÍNIMAS DE PRODUCCIÓN?

- Sí
- No

8.- ¿CUÁL ES LA FORMA PRINCIPAL DE SUPERVISIÓN DE LOS TRABAJADORES EN PRODUCCIÓN?

- No hay forma sistemática de supervisión
- Mediante un grupo de supervisores o jefes
- Mediante equipo automatizado
- Mediante equipos de trabajo
- Otras formas (Especifique) _____

9.- ¿CUÁL ES LA FORMA PRINCIPAL DE COMUNICACIÓN DE LOS DIRECTIVOS, GERENTES Y JEFES CON LOS TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN?

- En forma verbal directa
- Por medio de jefes y supervisores
- Por medio de oficios y/o memoranda
- Mediante equipo informático

() No hay comunicación

() Otras formas (Especifique) _____

10.- ¿ESTA PLANTA CUENTA CON SINDICATO?

11.- ¿ A QUÉ CONFEDERACIÓN, FEDERACIÓN O SINDICATO NACIONAL DE INDUSTRIA ESTÁ AFILIADO?

12.- ¿QUÉ PORCENTAJE DE LA PLANTA LABORAL ESTA SINDICALIZADA? _____

13.- MARQUE CON UNA "X" AQUELLOS ASPECTOS EN LOS QUE EL SINDICATO Y/O LOS TRABAJADORES INTERVIENEN A TRAVÉS DE PROCEDIMIENTOS FORMALES (FORMALIZADOS EN CONTRATOS COLECTIVOS DE TRABAJO, REGLAMENTOS INTERIORES DE TRABAJO O CONVENIOS):

ASPECTOS

INTERVIENE

A) CAMBIO TECNOLÓGICO

El Sindicato

Trabajadores

1) Se les informa

()

()

2) Discuten y proponen

()

()

3) Decisión del cambio tecnológico

()

()

4) Evaluación del cambio tecnológico

()

()

5) Mejoramiento permanente

()

()

B) CAMBIO EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

El Sindicato

Trabajadores

1) Se les informa

()

()

2) Discuten y proponen

()

()

3) Decisión del cambio

()

()

4) Evaluación del cambio

()

()

5) Mejoramiento permanente

()

()

C) EMPLEO

El Sindicato

Trabajadores

1) Selección de personal

()

()

2) Reajuste de Personal

()

()

3) Empleo de eventuales

()

()

4) Creación de puestos de confianza

()

()

5) Empleo de subcontratistas

()

()

D) PROCESO DE TRABAJO

El Sindicato

Trabajadores

1) Definición de manuales de puesto	()	()
2) Movilidad interna de trabajadores	()	()
3) Asignación de tareas a los obreros	()	()
4) Sanciones a los trabajadores	()	()
5) Definición de los métodos de trabajo	()	()
6) Definición de estándares de producción y calidad	()	()
14.- MARQUE CON UNA "X" AQUELLOS ASPECTOS EN LOS QUE EL SINDICATO Y/O LOS TRABAJADORES INTERVIENEN A TRAVÉS DE PROCEDIMIENTOS INFORMALES (PUEDE CRUZAR LOS DOS CASOS)		
ASPECTOS	INTERVIENE	
A) CAMBIO TECNOLÓGICO	El Sindicato	Trabajadores
1) Se les informa	()	()
2) Discuten y proponen	()	()
3) Decisión del cambio tecnológico	()	()
4) Evaluación del cambio tecnológico	()	()
5) Mejoramiento permanente	()	()
B) CAMBIO EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO	El Sindicato	Trabajadores
1) Se les informa	()	()
2) Discuten y proponen	()	()
3) Decisión del cambio	()	()
4) Evaluación del cambio	()	()
5) Mejoramiento permanente	()	()
C) EMPLEO	El Sindicato	Trabajadores
1) Selección de personal	()	()
2) Reajuste de Personal	()	()
3) Empleo de eventuales	()	()
4) Creación de puestos de confianza	()	()
5) Empleo de subcontratistas	()	()

D) PROCESO DE TRABAJO	El Sindicato	Trabajadores
1) Definición de manuales de puesto	()	()
2) Movilidad interna de trabajadores	()	()
3) Asignación de horas extras	()	()
4) Sanciones a los trabajadores	()	()
5) Definición de los métodos de trabajo	()	()
6) Definición de estándares de producción y calidad	()	()

15.- ¿CUÁL ES LA FORMA PRINCIPAL DE COMUNICACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN CON LOS JEFES, GERENTES Y LA DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO?

En forma verbal directa
 Por medio de jefes y supervisores
 Por medio de informes escritos, reportes, gráficas, etc.
 A través del sindicato
 Mediante grupos o equipos de trabajo
 Mediante sistemas informáticos
 No hay comunicación
 Otras formas (Especifique) _____

16.- ¿DE QUE MANERA LOS DIRECTIVOS DEL ESTABLECIMIENTO ESTIMULAN LA COMUNICACIÓN ENTRE LOS TRABAJADORES PARA QUE TRATEN LOS PROBLEMAS DE LA PRODUCCIÓN?

Por medio de juntas
 En equipos de trabajo
 Asambleas
 Cursos
 No lo estimulan
 De otra manera (Especifique) _____

17.-
INDIQUE QUE TAN FRECUENTEMENTE LOS OBREROS DE PRODUCCIÓN:

Muy frecuente	Regular	Esporádica	No se practica
---------------	---------	------------	----------------

a) Son movidos entre puestos o categorías	()	()	()	()
b) Son movidos entre turnos	()	()	()	()
c) Desarrollan tareas de diferentes puestos	()	()	()	()
d) Trabajan horas extras	()	()	()	()
e) Trabajan en días de descanso obligatorio	()	()	()	()
f) Rotación de turnos	()	()	()	()
g) Cambio entre departamentos	()	()	()	()
h) Cambio de establecimientos de la misma empresa	()	()	()	()
i) Otro cambio (especifique): _____				

18.-

INDIQUE LA FRECUENCIA CON LA QUE LAS SIGUIENTES CAUSAS SON MOTIVO PARA MOVER INTERNAMENTE AL PERSONAL DE PRODUCCIÓN:

	Muy frecuente	Regular	Esporádica	No se realiza
a) Por ausentismo	()	()	()	()
b) Por renunciaciones frecuentes	()	()	()	()
c) Por aumento en la producción	()	()	()	()
d) Para estimular la polivalencia	()	()	()	()
e) Para eliminar la monotonía	()	()	()	()
f) Para promover el pago por conocimientos	()	()	()	()
g) Otro (especifique): _____	()	()	()	()

19.- ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL CARACTERÍSTICA QUE SE TOMA EN CUENTA DEL TRABAJADOR PARA LA MOVILIDAD INTERNA? (marque sólo una opción)

() Conocimiento o aptitudes

() Antigüedad

() Disposición del trabajador

() Historia laboral del trabajador

() Otro Criterio (Especifique) : _____

20.- INDIQUE CON QUÉ FRECUENCIA LOS TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN PARTICIPAN DIRECTAMENTE EN LA TOMA DE DECISIONES SOBRE LOS SIGUIENTES ASPECTOS:

	Muy frecuente	Regular	Esporádica	No se realiza

a) Selección de personal	()	()	()	()
b) Promoción de personal	()	()	()	()
c) Definición de cargas de trabajo	()	()	()	()
d) Sanciones a los trabajadores	()	()	()	()
e) Asignación de premios y bonos	()	()	()	()
f) Contenidos de programas de capacitación	()	()	()	()
g) Selección de maquinaria, equipo o herramienta	()	()	()	()
h) Selección de materias primas	()	()	()	()
i) Mejoramiento del método de trabajo	()	()	()	()
j) Diseño de programas de mejoramiento de la productividad y la calidad	()	()	()	()
k) Otro aspectos (especifique): _____ _____	()	()	()	()

21.- ¿EN EL ESTABLECIMIENTO SE HAN ESTABLECIDO LAS SIGUIENTES NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO? (marque las opciones necesarias)

- () Círculos de calidad
- () Equipos de trabajo
- () Células de producción
- () Control total de calidad
- () Reingeniería
- () Cero errores
- () Control estadístico del proceso
- () Kan Ban

22.- ¿EXISTEN EN ESTA EMPRESA FORMAS GRUPALES (EQUIPOS DE TRABAJO, CÍRCULOS DE CALIDAD, CÉLULAS DE PRODUCCIÓN) DE PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN?

- () Sí
- () NO (pase a la pregunta 24)

23.-

¿CÓMO PARTICIPAN LOS GRUPOS DE TRABAJO EN LAS SIGUIENTES FUNCIONES?

Discuten y proponen Deciden No participan

a) Presupuesto de producción	()	()	()
b) Ajuste de maquinaria o de variables de proceso	()	()	()
c) Cambios en las especificaciones del producto	()	()	()
d) Control estadístico del proceso	()	()	()
e) Control no estadístico del proceso	()	()	()
f) Relación cliente-proveedor	()	()	()
g) Identificación de causas de riesgo en el trabajo	()	()	()
h) Elaboración de programas de previsión de riesgos	()	()	()
i) Control de ausencias, permisos y horas extras	()	()	()
j) Prevención de conflictos laborales	()	()	()
k) Detección de necesidades de capacitación	()	()	()
l) Elaboración de programas de capacitación	()	()	()
m) Elaboración de programas de movilidad interna	()	()	()
n) Otras funciones (Especifique) : _____	()	()	()

24.- REGISTRE EL NÚMERO DE TRABAJADORES QUE LABORARON AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010 EN EL ESTABLECIMIENTO, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL Y SEXO:

Categoría ocupacional	Hombres	Mujeres	Total
Directivos (gerencia)			
Administrativos (oficinas)			
Profesionistas y técnicos en producción			
Supervisores en producción			
Obreros especializados			
Obreros generales (no tienen una calificación especial)			
Total de trabajadores			

25.- MARQUE CON UNA "X" LA EDAD MÁS FRECUENTE DE LA MAYORÍA DEL PERSONAL, AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (MARQUE UNA SOLA OPCIÓN POR RENGLÓN):

Categoría ocupacional	Entre 16 y 25 años	Entre 26 y 40 años	Más de 40 años
Directivos (gerencia)			
Administrativos (oficinas)			
Profesionistas y técnicos en producción			
Supervisores en producción			
Obreros especializados			
Obreros generales			

26.- MARQUE CON UNA X EL NIVEL ESCOLAR EN EL QUE SE UBICA LA MAYORÍA DEL PERSONAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (MARQUE UNA SOLA OPCIÓN POR RENGLÓN):

CATEGORÍA OCUPACIONAL	NIVEL DE ESCOLARIDAD						
	Sin escolaridad	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria	Técnico medio	Preparatoria o Bachillerato	Estudios superiores
Directivos							
Administrativos							
Profesionales y técnicos							
Supervisores							

Obreros especializados							
Obreros en general							

27.- INDIQUE APROXIMADAMENTE CUÁL FUE LA ANTIGÜEDAD PROMEDIO DEL PERSONAL OCUPADO EN EL ESTABLECIMIENTO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (MARQUE UNA SOLA OPCIÓN POR RENGLÓN):

CATEGORÍA OCUPACIONAL	ANTIGÜEDAD				
	Menos de 2 años	2 a 5 años	5 a 10 años	10 a 20 años	Más de 20 años
Directivos					
Administrativos					
Profesionistas y técnicos					
Supervisores en producción					
Obreros especializados					
Obreros generales					

28.- Considerando únicamente a los trabajadores en producción, indique cuántos fueron capacitados en los siguientes rubros, durante el 2010:

TIPO DE CAPACITACIÓN	TRABAJADORES CAPACITADOS DURANTE 2010
a) capacitación para el manejo de maquinaria o equipos más modernos	
b) aprendizaje de nuevas formas de organizar el trabajo	
c) otros (especifique):	

29.- ¿EXISTE CONVENIO DE PRODUCTIVIDAD CON EL SINDICATO O LOS TRABAJADORES?
 Sí
 No

30.- INDIQUE EL PORCENTAJE DE LAS REMUNERACIONES TOTALES PAGADAS A LOS OBREROS EN PRODUCCIÓN DURANTE EL 2010 CORRESPONDIENTES A LOS SIGUIENTES RUBROS:

CONCEPTO	PORCENTAJE %
Salarios tabulados	
Prestaciones	
Premios, estímulos, bonos de producción, etc.	
Horas extras y días de descanso trabajados	
Otros (especifique): _____	
Mont total	

31.- HORAS TOTALES TRABAJADAS POR LOS OBREROS POR SEMANA EN PROMEDIO EN EL 2010 (INCLUYENDO HORAS EXTRAS): _____ HORAS

32.- ¿EN EL 2002 HA REALIZADO EL ESTABLECIMIENTO PAROS TÉCNICOS?
 Si
 No

33.- ¿CUÁL ES APROXIMADAMENTE LA ANTIGÜEDAD PROMEDIO DE LOS OBREROS DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA? _____ AÑOS

34.- ¿CÓMO CALIFICARÍA EL DESEMPEÑO DE LOS OBREROS DE ESTA PLATAN EN EL AÑO 2010?
 EXCELENTE
 BUENO
 MALO
 REGULAR

35.- ENTRE EL MODELO PLANEADO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA PLANTA ESTE SE HA CONSEGUIDO:
 AL 100% ENTRE EL 70 Y EL 90% ENTRE EL 50 Y EL 70%

36.- EN TÉRMINOS DE LOS PUESTOS DE DIRECCIÓN Y MAYOR CALIFICACIÓN
 La empresa favorece promociones internas en lugar de reclutar personal externo _____
 Las decisiones acerca de los ascensos a los mejores puestos se toman fuera de México _____
 Los puestos más altos los ocupan personal que trabajó para la compañía en su país de origen _____

37.- ¿EN ORDEN DE IMPORTANCIA CALIFIQUE LAS PRINCIPALES DIFICULTADES QUE SE HAN PRESENTADO EN EL ÚLTIMO AÑO PARA EL ÓPTIMO FUNCIONAMIENTO DE LA PLANTA
 AUSENTISMO LABORAL

- () LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN
- () LA CRISIS ECONÓMICA
- () LA INCERTIDUMBRE DEL MERCADO AUTOMOTRIZ
- () LA INSEGURIDAD EN EL PAÍS
- () LA CALIDAD DE LOS INSUMOS
- () EL COSTO DE LOS INSUMOS
- () LA COMUNICACIÓN ENTRE LOS AGENTES DE LA PRODUCCIÓN
- () LA ASIMILACIÓN DE NUEVA TECNOLOGÍA
- () LA BAJA CAPACITACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

38.- ¿HASTA QUÉ PUNTO LOS SIGUIENTES FACTORES CONTRIBUYEN O INHIBEN EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN?

	INHIBE	CONTRIBUYE
El desarrollo de competencias y habilidades especiales	()	()
La calidad del ambiente laboral	()	()
La estructura de costos de las operaciones mexicanas	()	()
La capacidad de las operaciones mexicanas para innovar	()	()
La habilidad de los gerentes de la empresa en México para	()	()
La disponibilidad y calidad de los proveedores locales requeridos por Empresa	()	()
La capacidad para lograr flexibilidad laboral	()	()

39.- ¿HASTA QUÉ PUNTO CADA UNO DE LOS SIGUIENTES FACTORES DE POLÍTICA PÚBLICA CONTRIBUYE O INHIBE NUEVAS INVERSIONES O EL CRECIMIENTO DE SUS OPERACIONES?

	INHIBE	CONTRIBUYE
Las regulaciones ambientales	()	()
Los impuestos	()	()
La disponibilidad de subsidios y/o créditos impositivos para investigación y desarrollo	()	()
La calidad de los servicios públicos como educación y servicios médicos	()	()
Los impuestos sobre nómina	()	()
El apoyo del gobierno para entrenamiento de mano de obra	()	()
Los requisitos legales para cierres y despidos	()	()
El libre comercio con Estados Unidos y Canadá (NAFTA)	()	()

40.- ¿EN ORDEN DE IMPORTANCIA ENUMERE CUALES SON LAS PRINCIPALES VENTAJAS DE ESTA PLANTA CON RESPECTO DE OTRAS DEL CORPORATIVO?

- () LA CERCANÍA DE LOS MERCADOS
- () LAS FACILIDADES DE PENETRACIÓN A LOS MERCADOS EXTRANJEROS
- () LA CERCANÍA DE LOS PROVEDORES

- () LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO
- () LOS APOYOS GUBERNAMENTALES
- () LA VINCULACIÓN CLIENTES PROVEEDORES
- () LA ASIMILACIÓN TECNOLÓGICA Y ORGANIZATIVA

41.- EN UN RANGO DE 1 A 5 EN DONDE 5 REPRESENTA MÁXIMA CAPACIDAD Y 1 NULA CAPACIDAD ¿HASTA QUÉ PUNTO LA PLANTA TIENEN CAPACIDAD O MARGEN DE MANIOBRA SOBRE LOS SIGUIENTES ASPECTOS DE PAGO Y POLÍTICAS DE DESEMPEÑO?

- () La cantidad total disponible para salarios y beneficios
- () El sistema de evaluación de rendimiento para gerentes
- () Esquema variable de pago para gerentes
- () Organización del trabajo
- () Estándares de producción
- () Desarrollo tecnológico

42.- ¿MARQUE AQUELLAS ACTIVIDADES QUE SON SUBCONTRATADAS A CONSULTORES O PROVEEDORES EXTERNOS?

- () La contratación y suministro de personal
- () La gestión de pago y desempeño
- () La capacitación y desarrollo
- () La comunicación del empleado
- () Relaciones laborales y representación de los empleados
- () Plantilla y planeación de requerimientos laborales

43.- DESDE SU PERSPECTIVA EN ESTE CORPORATIVO:

Existe una filosofía mundial que cubre todas las operaciones globales _____

Las regiones geográficas desarrollan su propia _____

La división internacional por producto, servicio o marca desarrolla su propia filosofía _____

Las operaciones nacionales desarrollan su propia filosofía _____

La filosofía administrativa de la multinacional es una mezcla de tradiciones de las operaciones en distintas empresas nacionales. _____

Las tradiciones en el país de origen de la multinacional se imponen en la filosofía administrativa general _____

13. BIBLIOGRAFÍA.

Álvarez Medina, María de Lourdes y Rueda Peiro, Isabel (2011) La industria automotriz en época de crisis: Efectos financieros, económicos y sociales, IIEC-UNAM, México D.F

Amin, A y K. Robins (1991) Distritos Industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades, Sociología del Trabajo Número Extra, Siglo XXI, México

Arancibia, Juan (coord.) (1994) América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas. UNAM Instituto de Investigaciones Económicas, México.

Arteaga García, Arnulfo (2003) Integración productiva y relaciones laborales. México, Plaza y Valdés.

Boyer, R (2007) Crisis y regímenes :una introducción a la teoría de la regulación, Miño y Davila, Buenos Aires.

Boyer, R y m Freyssenet (2001) Los modelos productivos. Humanitas, Buenos Aires

Carrillo, Jorge. (1994) Reestructuración en la frontera México. Estados Unidos ante el Tratado de Libre Comercio. En Beatriz Bustos y Germán Palacios (coord.) "El trabajo femenino en América Latina: Los debates en la década de los noventa, Universidad de Guadalajara, México.

Carrillo, Jorge (1997) Reestructuración, eslabonamientos productivos y competencias laborales en la industria automotriz en México. Ponencia presentada en Guadalajara el17 de Abril de 1997.

Carrillo, Jorge. Reestructuración, eslabonamientos productivos y competencias laborales en la industria automotriz en México. Ponencia presentada en Guadalajara el17 de Abril de 1997.

Castells, Manuel (2006) La era de la información: economía, sociedad y cultura, Siglo XXI, México

Chandler, Richard (1987) *La mano visible: La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Ministerio de trabajo y seguridad social, Madrid

Chesnais, Francois (1996) *La Globalización y el estado de la economía mundial a finales del siglo*. En *Revista Investigación económica* No. 215 Ene- Mar 1996, México, Facultad de Economía - UNAM.

Coriat, Benjamín (1992) *Pensar al revés, trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI, México.

Crouch, Colin (2005) *Capitalist Diversity and Change: Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs*. Oxford University Press, New York

De la Garza Toledo, Enrique (1983) *El método concreto – abstracto – concreto*. Ensayos de metodología marxista. UAMI, México

De la Garza, Enrique. (1992) *Los sujetos sociales en el debate teórico*. En De la Garza Toledo, Enrique (coord.) *Crisis y sujetos sociales en México*, Porrúa, México.

De la Garza Toledo, Enrique (1994) "La sociología del trabajo en México: balances y perspectivas" en *Economía y Sociología del trabajo*, Ministerio del trabajo, España

De la Garza Toledo, Enrique (1997). *Trabajo y mundos de vida*, en H. Zemelman (coord.) *Subjetividad: Umbrales del pensamiento social*. ANTHROPOS, Madrid.

De la Garza, Enrique (1998) *Transformaciones de conceptos en la ciencia económica*, Siglo XXI, México.

De la Garza, Enrique (Coord.) (1998) *Modelos de industrialización en México*, UAMI, México.

De la Garza, Enrique (Coord.) (1998) *Estrategias de modernización empresarial en México, flexibilidad y control sobre el proceso de trabajo*, Fundación Frederick Elbert, México

De la Garza, Enrique y Alfonso Bouzas (coords) (1998) Cambios en las relaciones laborales. UAM – UNAM, México.

De la Garza, Enrique. (1998) Hacia una metodología de la reconstrucción. Porrúa, México

De la Garza, Enrique Y Pries, Ludger (coords.) (1999) Globalización y cambios en las relaciones industriales, Friederich Elbert Stiftung, México.

De la Garza, Enrique (1999) "Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción", en *Los Retos Teóricos de los Estudios del Trabajo hacia el Siglo XXI*, CLACSO, Argentina

De la Garza, Enrique, (2000) Tratado latinoamericano de sociología del trabajo, FCE, México

De la Garza Toledo, Enrique (Comp.) (2000) Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina, CLACSO, Buenos Aires

De la Garza Toledo, Enrique (2000) Los Estudios Laborales en América Latina al inicio del Siglo XXI, *Sociología del Trabajo*, No. 61, Madrid.

De la Garza Toledo, Enrique (2001) La Formación socioeconómica liberal, UAMI-Plaza y Valdés, México.

De la Garza, Enrique (2001) Subjetividad, cultura y estructura, en Revista Iztapalapa, UAMI, México.

De la Garza, Enrique (2003) La configuración como alternativa al concepto standard de teoría. En Hugo Zemelman (coord.) Determinismo y alternativas a las ciencias sociales de A. L. Nueva Sociedad, Caracas,

De la Garza Toledo, Enrique (2004) Reestructuración Productiva, Empresas y Trabajadores en México al inicio del siglo XXI, STyPS, en edición con el FCE, México

De la Garza Toledo, Enrique (2005), ¿Neoinstitucionalismo una alternativa a las teorías de la elección racional? En Revista mexicana de sociología (México D.F:UNAM) No. 1, enero – marzo.

De la Garza Toledo, Enrique (coord.) (2005) Modelos de producción en la maquila de exportación. Plaza y Valdés – UAMI, México

De la Garza, Enrique (2006) Reestructuración Productiva, Empresas y Trabajadores en México STyPS, en coedición con el FCE, México

De la Garza Toledo Enrique (2007) Los estudios Organizacionales: entre racionalismo y neoinstitucionalismo, en Porras D, Salvador, Estudios organizacionales y asuntos globales, UAMI, México

De la Garza, Enrique. (2006) Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México. FCE – UAM-I, México

De Oliveira, Francisco y Travolo, María (1979) El complejo automotor en Brasil, Nueva Imagen, México D.F

De Paula Leite, Marcia (2000) El nuevo régimen de la industria automotriz en Brasil, consultado en www.eclac.org/ddpe/noticias/paginas/0/13650/MPLeite.pdf el 28 de enero de 2012

Del Castillo, Arturo (2001) Ambigüedad y decisión: Una revisión a la teoría de las anarquías organizadas. Documento de trabajo, Número 36, CIDE

Dosi, G (2003) Paradigmas y trayectorias tecnológicas en F. Chesnais y J. C Neffa (Comps.) Ciencia, tecnología y crecimiento económico. CEIL, Buenos Aires

Elster, Jon (1990) El cemento de la sociedad. GEDISA, Madrid.

Freyssenet, Michel (2004) One Best Way? Oxford University Press, New York.

Frobel, Forker (1981) La nueva división internacional del trabajo, Siglo XXI, México

Gereffi, G y M. Korzeniewicz (Editores) (1994), Comodity Chains and global capitalism, Westport, CT, Praeger.

Gereffi, G (2001) Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. En: Problemas del Desarrollo, vol. 32, núm. 125, México, IIEC-UNAM, abril-junio, 2001.

Glenn, Morgan (2007), Realidades locales y capitalismo global: repensando la naturaleza de las multinacionales desde una perspectiva de la teoría organizacional, en Porras D, Salvador, Estudios organizacionales y asuntos globales, UAMI, México

Godelier, Maurice (1967) Racionalidad e irracionalidad en la economía. SIGLO XXI, México

Guillén Romo, Héctor (1997) La contrarrevolución neoliberal en México, Era, México.

Guillén Romo, Héctor. (1984) Los orígenes de la crisis en México, Era, México.

Habermas, Jurgen (1999) Teoría de la acción comunicativa, TAURUS, Madrid

Guillén Romo, Arturo (2000) México hacia el siglo XXI, crisis y modelo económico alternativo, UAM - Plaza y Valdés, México.

Hernández Romo, Marcela A. (2003) Subjetividad y Cultura en la Toma de Decisiones Empresariales. Tres Estudios de Caso en Aguascalientes. Plaza y Valdés/ UAA, México

Hernández Romo, Marcela A. (2006) Perspectiva sociológica de los actores empresariales, en "Tratado Latinoamericano de Sociología" Enrique de la Garza (coordinador), Anthropos/UAM-I, Barcelona/México

Hernández Romo, Marcela A. (2007) Estrategias en las macroempresas en México: El sexenio de Fox en Revista Este País, Las grandes empresas de México, No. 193. Abril de 2007

Hernández Romo, Marcela A. (2007) Los estudios de empresarios y empresas: una perspectiva internacional. IIEc-UNAM/ UAM/ PyV, México.

Hernández Romo, Marcela A. (2008) Estrategias, Cultura y Subjetividad en México en el Seminario Trabajo, Identidad y acción colectiva. Medellín, Colombia del 18 al 20 de Septiembre de 2008.

Hyman, Richard (1981) Relaciones industriales: Una introducción marxista, Blume, Madrid

Hyman, Richard (1987) Strategy or structure? Capital, labor and control, en work employment and society, Vol. 1, No. 1, pp.25-55

Jenkins, R (1984) La internacionalización del capital y los países semi-industrializados: el caso de la industria automotriz. En Minian, Isaac, Transnacionalización y periferia semi – industrializada, CIDE, México

Juárez, Huberto, et al (2005) El auto global: desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil, UIA-Conacyt-UAM-BUAP, México D.F

Leite, M. (2000) Desenvolvimento Econômico Local e Descentralização na América Latina: A Experiência da Câmara Regional do Grande ABC no Brasil, Documento de Trabalho, Cepal/GTZ, Santiago.

Lifschitz, Edgardo (1985) El complejo automotor en México y América Latina, UAM, México D.F

Linding, L (1991) Economic Governance and the analysis of structural change in American economy, en J.C Campbell “Governance of American Economy” Cambridge University Press, London

Linhart, D. (1997), *La modernización de las empresas*. Asociación Trabajo y Sociedad, Buenos Aires

Lucena, Héctor (2006) El cambio en las relaciones industriales en América Latina en Tratado latinoamericano de sociología del trabajo, en De la Garza Toledo, Enrique (coord.), Tratado latinoamericano de sociología del trabajo, FCE, México

Lucena, Héctor (2006) Las relaciones laborales en América Latina Ponencia presentada en el XIV Congreso Mundial de la Asociación Internacional de Relaciones de Trabajo, Lima.

Marx, Carlos (2005) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, Tomo I, FCE, México

Marx, Carlos. El capital, Tomo I. México, FCE, 1997

Micheli Jordy (1994) Nueva Manufactura Globalización y producción de automóviles en México, Facultad de Economía-UNAM, México D.F.

Montiel, Yolanda (2001) Un mundo de coches. Nuevas formas de organización del trabajo. Estudios de caso, Progreso, México.

Novack, George Edward (1974) La ley del desarrollo desigual y combinado Quinto sol, México, D. F.

Pries, Ludger (1995) La reestructuración productiva como modernización reflexiva, UAMI, México

Ruiz Durán, Clemente y Dussel Petters, Enrique (1999) Dinámica regional y competitividad industrial. UNAM, México, D. F.,

Salerno, Mario (2009) The impact of the crisis on the Brazilian autoindustria, en 17th GERPISA International colloquium, Paris, France, Junio. Consultado en www.gerpisa.org el 22 de enero de 2012

Salerno, Mario. Economic Growth, social development and crisis magnament: recent evolution of the auto industry in Brazil, 18th GERPISA International Colloquium, Berlin, 2010

Schmitter, Phillipe (1992) Neocorporativismo: más allá del Estado y el mercado, Alianza, México.

Shaiken, H y Herzenberg, S (1989) Automatización y producción global: Producción de motores de automóviles en México, Estados Unidos y Canadá, UNAM-FE, México

Secretaria de Economía, Industria Automotriz Monografía, 2011, México.

Consultado en:

http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Estudios/Monografia_Industria_Automotriz.pdf, el 11 de Noviembre de 2011

Simon Herbert (1961) "A behavioral model of rational choice", en Herbert Simon, *Models of man*, ED. John Wiley and Sons INC, Lóndres, Inglaterra

Womack, James (1993) La maquina que cambio el mundo, Mc-Graw Hill, Madrid

REFERENCIAS WEB

www.amia.com.mx

www.se.gob.mx

www.anfavea.com.br

www.oica.net

www.ford.com