



Foto: Mario Rosales

GABRIEL MENDOZA ZÁRATE, SJ / Autor del libro *La fábrica de la crítica*

Subcontratación en la industria electrónica

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), a principios de los años noventa, favoreció el flujo de la inversión extranjera directa en México, lo cual se tradujo en un impulso a la industria electrónica en Guadalajara. Los gobiernos dieron facilidades para la instalación de empresas multinacionales, con lo que esperaban afrontar el problema del desempleo y prometieron hacer de Jalisco un nuevo enclave de desarrollo económico en la región. Desde el principio promovieron las ventajas del estado por su ubicación estratégica respecto del mercado estadounidense, por su infraestructura de comunicación y por su mano de obra “competitiva”; es decir, abundante y de bajo costo.

A mediados de la década de los noventa el Área Metropolitana de Guadalajara se había convertido en uno de los principales destinos de las empresas manufactureras por contrato; empresas como Sanmina, Flextronics y Foxconn, entre otras, que producen para grandes marcas comerciales de dispositivos electrónicos, formaron el clúster de la electrónica. De 1996 a 2000 esta industria registró un aumento sostenido del número de trabajadores empleados y llegó a cubrir alrededor de 80 mil empleos directos en 1999. Aunque,

debido a una crisis de sobreproducción en el plano internacional, en 2001 llegaron a perderse aproximadamente 25 mil empleos y la industria sufrió una caída de 10% en sus exportaciones. Desde entonces las empresas instrumentaron diversas estrategias para reducir sus costos de producción sin afectar sus ganancias.

Debido a la interconectividad y la flexibilidad de estas empresas, el empleo depende, principalmente, del ritmo de la demanda internacional, de la reestructuración tecnológica y de la organización del trabajo. De allí que, para enfrentar las fluctuaciones del mercado, la industria electrónica haya emprendido una estrategia de subcontratación de empleo.

La subcontratación significa que los trabajadores, el eslabón más débil, cargue con el peso de la cadena de valor de la industria para hacerla competitiva. Así, las agencias de subcontratación pasaron a sustituir a las empresas en la relación laboral y se convirtieron en las principales operadoras de este modelo de producción de precariedad laboral.

Estas agencias de subcontratación ofrecen contratos temporales y seriados, desde 15 días, uno, tres, seis meses o hasta un año; piden disponibilidad de horarios para rotar turnos; privilegian la contratación de

mujeres jóvenes o adultas con escasa escolaridad; imponen jornadas de trabajo de 10 o 12 horas diarias, debido a las horas extraordinarias que exige la producción, y pagan salarios muy bajos, en promedio 130 pesos diarios, con los que se puede adquirir menos de 50% de una canasta básica alimentaria.

Por otra parte, la renovación constante del contrato de trabajo impide a los trabajadores generar antigüedad y permite a las empresas evadir los pagos por liquidación. Estas condiciones de empleo también han hecho difícil la organización de los trabajadores para exigir condiciones laborales más justas.

Los 23 años de TLCAN han dado como saldo una creciente precarización del trabajo y del empleo en la industria electrónica. Los trabajadores se quejan, principalmente, de la sobrecarga de trabajo y de la presión a que son sometidos en las líneas de producción, además de los bajos salarios, despidos sin previo aviso, pérdida de prestaciones y de la inestabilidad laboral.

Con este régimen de subcontratación de la mano de obra, en la industria electrónica se han estabilizado los empleos temporales, subcontratados, flexibles y mal pagados: el permanente empleo precario.