Capítulo 12

La nueva división del trabajo en Norteamérica

DESDE LOS años sesenta, las crecientes relaciones comerciales y las inversiones han hecho que las tres economías norteamericanas se interrelacionen cada vez más. Los dos mayores pasos hacia la integración económica continental se dieron en 1965, con la inauguración del Programa de Industrialización de la Frontera, que permitió a corporaciones multinacionales, con sede en Estados Unidos principalmente, establecer plantas de ensamblaje en las ciudades fronterizas mexicanas, y en 1990 con el inicio de las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con el objeto de eliminar las tarifas y de esta forma establecer relaciones de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. La creciente integración económica de los países del primer y tercer mundos en Norteamérica representa cambios importantes de largo alcance en la configuración de sus estructuras de clase.

Las maquiladoras y la expansión de la economía fronteriza

Hay dos fronteras literales en Norteamérica: entre México y Estados Unidos y entre Estados Unidos y Canadá. La frontera de 3,129 kilómetros que separa a México de Estados Unidos es la línea divisoria más aguda de las dos, ya que separa, además de los dos países, a América Latina de la América anglosajona y a los mundos primero y tercero en Norteamérica.

Son variadas las definiciones de esta zona fronteriza. Algunas se concentran en las principales ciudades gemelas (Brownsville-Matamoros, McAllen-Reynosa, Laredo-Nuevo Laredo, El Paso-Ciudad Juárez, Caléxico-Mexicali y San Diego-Tijuana), donde vive más de la mitad de la población. Otros proponen una definición mucho más amplia, y circunscriben todo lo que se encuentre a 200 millas de cada lado, incluyendo importantes ciudades estadounidenses como Los Ángeles, Phoenix, San Antonio y ciudades mexicanas del interior como Monterrey, Chihuahua y Hermosillo. La mayor

parte de los observadores define la zona fronteriza incluyendo los 26 condados estadounidenses que la rozan al sur y los 35 municipios mexicanos que la tocan hacia el norte.

En la frontera podemos ver de forma marcada en extremo múltiples manifestaciones particulares de la clase y la raza en Norteamérica. La fuerza de trabajo en la frontera se ha dividido tradicionalmente a lo largo de líneas raciales, sobre todo entre miembros de ascendencia anglosajona y mexicana, cuyas circunstancias de vida se han situado entre las peores en el país. Las condiciones promedio de vida al otro lado de la frontera están aún más deprimidas, aunque se comparan de manera favorable con los promedios nacionales en México. Una población excedente empobrecida y marginada rodea a las ciudades mexicanas de la frontera. Miles de personas viven en asentamientos ilegales constituidos por viviendas improvisadas de cualquier material que puedan echar mano. Hay barrios enteros de casas de cartón. Muchos sobreviven tan sólo de lo que desecha la sociedad de consumo del lado estadounidense. Todas las mañanas recorren los parques de Estados Unidos en busca de latas vacías para vender, cazan el papel periódico en los callejones, y peinan los basureros de la ciudad para encontrar un pedazo de cartón, una silla rota, o quizá una camisa que pueda ser cosida o incluso vendida. En las cuadras antes de la frontera, algunas tiendas venden ropa por libra –definitivamente la última estación de los mercados de la ropa marginal y defectuosa de Estados Unidos.

El sol del desierto es más cruel para los pobres en Ciudad Juárez. Carentes de aire acondicionado, muchos se refrescan en el Río Grande, cuya lodosa calma encubre traicioneras corrientes en el verano. Época en la que difícilmente pasa un día sin que notas perdidas entre las páginas de los diarios de El Paso anuncien la aparición en las aguas del río de otro cuerpo no identificado de algún "nacional de México". El servicio de agua en Ciudad Juárez varía según la prosperidad del barrio. Mientras más alto es el ingreso, hay más probabilidades de que siempre funcionen los grifos del agua; si es menor el ingreso, lo más probable es que el agua que se utilice provenga de un tubo comunal o de un barril descubierto. En verano, escasea y su disponibilidad llega en ocasiones a ser apenas un goteo en muchas de las colonias pobres.

Los pobres de las ciudades fronterizas mexicanas que se dedican abiertamente a la mendicidad son visibles de inmediato. Otros practican formas disfrazadas de mendicidad –los niños ofrecen limpiar los parabrisas, y los adultos conservar los parquímetros funcionando a cambio de una propina. Otro indicador más de la pobreza es la gran cantidad de sirvientes en ambos

lados. Probablemente haya muchos más sirvientes por cabeza en las ciudades fronterizas de Estados Unidos que en cualquier otra parte del país. La tarifa actual de una sirvienta de tiempo completo, que se queda a dormir en casa de los jefes, no excede los 60 a 70 dólares semanales; situación que es explotada ávidamente tanto por las clases medias y superiores, como por algunos empleados. Sin embargo, las sirvientas que cruzan el río entre el norte y el sur diariamente o cada semana, pueden verse en demasiados apuros por lo opresivo de su situación. En marzo de 1979, por ejemplo, el Servicio de Inmigración y Naturalización de Estados Unidos (US Immigration and Naturalization Service INS), decidió aprehender a las sirvientas que se trasladaban para trabajar cuando sus permisos de cruce eran válidos sólo para viajes que tuvieran el propósito de compras. Un viernes en la mañana, que normalmente es el día de pago, el INS evitó que la mayoría de las sirvientas fueran a trabajar en El Paso y confiscó sus permisos de cruce. Se regresaron a Ciudad Juárez, para volver después con grandes multitudes que cerraron el puente internacional durante dos días y que, en el curso de las manifestaciones, lanzaron la bandera estadounidense al Río Grande.

Las bases económicas tradicionales de la frontera se dividen entre aquellas que proceden de la tierra y las que se derivan de las irracionalidades y artificialidades de ser una zona que separa a dos países. En el primer grupo están la agricultura, la cría de ganado y la minería. Grandes porciones de territorio en la zona fronteriza están ocupadas por el desierto, pero la agricultura es posible gracias a prácticas de irrigación que se remontan a los tiempos prehispánicos y a los proyectos de financiamiento federal establecidos en el siglo XX. La irrigación es especialmente importante en el valle del Río Grande (Texas) y el valle de Imperial (California), que se sitúan entre los principales proveedores de fruta y verdura de Norteamérica. El centro de la frontera, del oeste de Texas a Arizona y de Chihuahua a Sonora, incluye las colinas de las Montañas Rocosas y la Sierra Madre, por donde corren veneros de cobre.

La economía del cobre produjo la primera clase trabajadora industrial de la frontera, y sus primeros sindicatos. A inicios del siglo XX, las corporaciones estadounidenses, incluida la American Smelting and Refining Company, Asarco), propiedad de los Guggenheim, y la Cananea Consolidated Copper Company, del coronel William Greene, desarrollaron minas y refinerías a ambos lados. En 1906, durante el régimen de Porfirio Díaz, los trabajadores de Cananea se lanzaron a la huelga. Cuando se suscitó la violencia, Greene mandó llamar a 275 rangers de Arizona para defender sus intereses. El gobernador de Sonora, Rafael Izábal, les dio permiso de cruzar la frontera

y patrullar Cananea. En unos cuantos días y tras varias docenas de muertos, se rompió la huelga. La tragedia de Cananea pronto se convirtió en un hecho sobresaliente para el inicio de la Revolución mexicana, ya que era un claro ejemplo de la sumisión del porfiriato a los interese de Estados Unidos en el extranjero.[315] En el lado estadounidense, los mineros y trabajadores de las refinerías, en su mayoría de ascendencia mexicana, se organizaron en una serie de sindicatos, que comenzaron con la Western Federation of Miners, una rama de Industrial Workers of the World (IWW), que más tarde se convirtió en Mine, Mill and Smelter Workers Union; y cuando se desintegró tras haber sido expulsado por el Congress of Industrial Organizations (CIO), en los años cincuenta, bajo la acusación de estar dominado por los comunistas, sus delegaciones se afiliaron a United Steel Workers. Lucharon en batallas famosas como, entre otros lugares, Bisbee, Arizona y Silver City, Nuevo México, esta última documentada dramáticamente en la película *La sal de la tierra*, de 1951, un filme clásico de trabajadores, incluido en la lista negra.

Específicamente porque se trata de una zona que separa a dos países, una gran parte de la economía fronteriza se basa en las actividades comerciales legales e ilegales y en el turismo. Las rutas de camiones y trenes de carga confluyen en los puntos fronterizos de entrada y salida. Cerca del 40 por ciento de las verduras destinadas al mercado invernal de Estados Unidos pasa a través de Nogales, Arizona. Aunque muchos de estos bienes lo hacen a través de mercados interiores, aun así generan una variedad de actividades económicas que dan servicio al comercio. Otros bienes permanecen en la frontera para ser vendidos a los ciudadanos en el otro lado. Buena parte de la prosperidad económica de las ciudades gemelas depende de la existencia de la otra como un mercado recíproco de exportación. En términos de importancia relativa, los comerciantes estadounidenses dependen más de las ventas al extranjero. Cada vez que se devalúa el peso mexicano, disminuye el poder de compra de los mexicanos, haciendo quebrar a una gran cantidad de tiendas en el lado estadounidense. La mercantilización del turismo infla aún más el carácter comercial artificial de la frontera. Para muchas personas en Estados Unidos, México es el único país extranjero que visitan y con ello sostienen una industria de servicios en los hoteles, restaurantes, tiendas de artesanías y otros por el estilo. Un extendido contrabando constituye el lado ilegal de la economía mercantil fronteriza. El contrabando va en ambos sentidos. Las ganancias mayores provienen del traslado ilegal de marihuana, cocaína y heroína hacia Estados Unidos. Ganancias menores se

[315] Michael Meyer y William A. Sherman, *The Casse of Mexican History*, Nueva York, Oxford University Press, 1992.

desprenden del contrabando de objetos más prosaicos como automóviles, artículos de consumo duradero y maquinaria que se trasladan hacia México. Los grandes contrabandistas invierten con prudencia en las comunidades de manera legal y política para asegurar su inmunidad.

A lo largo de los años sesenta, las ciudades fronterizas constituyeron puntos de atraso económico, y eran conocidas principalmente por sus atractivos turísticos, el contrabando, y la eterna guerra de la patrulla fronteriza contra los trabajadores indocumentados. Pero años después la frontera se ha convertido en uno de los principales centros industriales del mundo ya que las corporaciones multinacionales se han precipitado para hacer uso de la mano de obra barata en las plantas de ensamblaje, llamadas maquiladoras, en el lado mexicano. Básicamente, una maquiladora es una fábrica en la que los trabajadores utilizan materiales importados para completar la etapa de ensamblado del proceso de producción de una corporación multinacional. El producto terminado se exporta luego al país de origen de la corporación multinacional, desde el que comercializa. En alguna parte del producto o en su empaque puede encontrarse la leyenda "Ensamblado en México con materiales de EUA". Un conjunto de grandes corporaciones estadounidenses –que incluye a General Electric, Zenith, RCA, y General Motors– al igual que muchos contratistas menores, han establecido sus fábricas a lo largo de la frontera, dominando así las economías de ciudades como Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali.

La apertura de las ciudades fronterizas a las maquiladoras comenzó en 1965, cuando el presidente Gustavo Díaz Ordaz inauguró el Programa de Industrialización de la Frontera, con el objetivo explícito de atraer empleos y desarrollo tecnológico a la región. El tiempo en que se estableció el programa tenía que ver con el fin, un año antes, del Programa Bracero en Estados Unidos, que había permitido el ingreso a miles de trabajadores agrícolas temporales hacia Estados Unidos tras el periodo de escasez de mano de obra de la Segunda Guerra Mundial. El gobierno mexicano veía el propósito del programa como virtualmente peligroso para la estabilidad de las ciudades fronterizas, donde vivían muchos de los trabajadores temporales.

Algo que señaló de manera ominosa el principio de la crisis fue que empezaran, en 1964, rebeliones guerrilleras en Chihuahua. El maestro rural Arturo Gámiz, al llegar a la conclusión de que la reforma agraria mexicana era un fraude, que el gobierno estaba haciendo concesiones de ricos bosques y recursos minerales y que los indios tarahumaras estaban sujetos a una creciente explotación, se retiró a las montañas de la Sierra Madre para generar un foco guerrillero, como ocurría en esa época en muchas otras partes de América Latina. El ejército mexicano respondió rápidamente y el 23 de

septiembre de 1965, Gámiz y la mayor parte de sus seguidores fueron asesinados en una batalla en Madera, Chihuahua. Aunque el movimiento de Gámiz fue sobre todo una manifestación de los problemas rurales, de cualquier manera preocupó a los funcionarios del gobierno que estaban a cargo de las ciudades fronterizas que constituían el lugar de destino de muchos de los campesinos que salían de sus tierras empujados por la pobreza. Para 1965, México estaba plenamente comprometido con las políticas agrícolas orientadas a la exportación, lo que favorecía a los grandes productores, a expensas de estos campesinos, provocando la emigración hacia centros urbanos como los formados por las ciudades fronterizas.

Mientras tanto, en las salas ejecutivas de las corporaciones multinacionales en el norte, los años de mediados de los sesenta se experimentaban como un periodo de transición entre la expansión abierta y la renovada competencia. Durante el último año de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos había procurado políticas que hicieran del libre tránsito de las mercancías y del capital la piedra de toque de la reconstrucción de las relaciones internacionales de la posguerra. Las corporaciones multinacionales con sede en Estados Unidos se encontraban en una posición única para lograr ganancias, debido a que sus plantas industriales no habían sido bombardeadas durante la guerra. Pero, para los años sesenta, Japón, Alemania occidental y otras potencias económicas se habían recuperado y comenzaban a penetrar en los mercados nacional y exterior de Estados Unidos. En la industria del vestido, al igual que en la de electrónica que apenas empezaba su expansión, ambas de mano de obra intensiva, los costos de la fuerza de trabajo se convirtieron en factores vitales en el nuevo mundo de la competencia corporativa mundial. Al aprovechar las grandes mejoras en las redes de transporte, las corporaciones multinacionales comenzaron a cambiar las unidades de producción que requerían de mano de obra intensiva hacia fuera de su país de origen, con destino en áreas donde la fuerza de trabajo resultara barata en el Tercer Mundo, en países como Corea del Sur, Taiwán, Singapur y las ciudades fronterizas de México. Si la lógica del primer periodo de la industrialización occidental había sido atraer los trabajadores hacia el capital, la nueva lógica consistía ahora en llevar el capital a donde hubiera fuerza de trabajo barata.

Al seleccionar entre las áreas de mano de obra del Tercer Mundo, las corporaciones multinacionales estadounidenses consideraban por lo general tres factores: costo de la mano de obra, libertad y estabilidad. El costo de la mano de obra en las economías de mercado está inversamente relacionado con el desempleo: mientras mayor es el desempleo, menor es el costo de la fuerza de trabajo, dado que, cuando la oferta de una mercancía como la mano de

obra excede a su demanda, baja sus precios. El alto desempleo también actúa para incrementar la productividad de aquellos que están ocupados, porque el conocimiento de con cuánta facilidad se es reemplazable por otros que buscan empleo con desesperación actúa a manera de látigo psicológico para trabajar más duro. Sin contar siquiera el desempleo acumulado causado por el fin del Programa Bracero, las ciudades fronterizas con porcentajes del 30 al 40 de desempleo y subempleo fácilmente cubrían el primer requisito de las multinacionales.

El segundo requisito para invertir en el extranjero, el de libertad, necesitaba el cumplimiento de las políticas de gobierno por ambas partes. Idealmente, las corporaciones multinacionales quieren ser capaces de situar su planta de ensamblado en el país anfitrión como si fuera tan sólo un departamento de una fábrica global desde y hacia la que puede mover el capital, los materiales y los productos sin restricciones impositivas ni arancelarias. El programa mexicano de industrialización de la frontera correspondió con la cooperación al diseñar un área fronteriza como zona de libre comercio y exentando de algunos impuestos a las corporaciones extranjeras. En la frontera, las maquiladoras tienen prácticamente todos los privilegios de las corporaciones de capital mexicano. El gobierno estadounidense cumplió con el plan al establecer las cláusulas 806.30 y 807 del código tarifario para los productos de las maquiladoras. Al volver a entrar a Estados Unidos, sus productos se gravan con un arancel según el valor de la mano de obra agregada en México. La manera como se defina éste tiene implicaciones significativas. No se especifica como la diferencia entre las materias primas y el valor de mercado del producto ensamblado, como podría pensarse. En cambio, se define como el valor de los salarios pagados en México, que es una cantidad mucho menor. En efecto, el código tarifario tenía un hueco que permitía el libre traslado de ganancias por encima del promedio hacia Estados Unidos.

El tercer requisito, la estabilidad, también es eminentemente una cuestión política. Las corporaciones prefieren no hacer inversiones riesgosas. Como cualquier empresa, prefieren ser capaces de calcular con exactitud razonable sus ganancias en el corto y largo plazos. En concreto, quieren la seguridad de que el gobierno no va a cambiar de amistoso a hostil, la oposición de izquierda se mantiene controlada, los sindicatos colaboran y en general, los trabajadores son disciplinados. En México hay tanto un extraordinario control gubernamental como escándalos velados. La práctica del PRI ha sido cooptar hábilmente en la mayor medida posible a los liderazgos de los movimientos de base y dejar que el resto sea reprimido físicamente por el Estado o por las organizaciones terroristas de la derecha. El hecho de que el control

gubernamental se tornara una característica publicitaria más atractiva después de la ofensiva de Tet de 1968 en el sur de Vietnam, dejó claro que la estabilidad en esa parte del sureste asiático se estaba desmoronando. No es mera coincidencia que en 1968 tuviera lugar la entrada de la primera maquiladora a Ciudad Juárez; que se convirtió en el mayor centro de estas actividades. Ahí, Jaime Bermúdez, el sobrino multimillonario del primer director del monopolio petrolero nacional en México, Pemex, financió la construcción de un parque industrial diseñado específicamente para las maquiladoras. Alquila los edificios sobre todo a las corporaciones multinacionales para sus plantas de ensamblado.

Las operaciones de las maquiladoras en la frontera se incrementaron en gran medida entre 1965 y 1980, de ser 12 fábricas con 3,087 trabajadores a casi de 600 con 119,546 trabajadores (véase tabla 20). Para 1975, más de tres cuartas partes de los empleos industriales en la frontera mexicana eran en maquiladoras y México desplazó al sureste asiático al convertirse en el mayor ensamblador de componentes estadounidenses, que se volvían a exportar al mercado de Estados Unidos. Las perspectivas de empleo en las maquiladoras atrajeron a campesinos del empobrecido campo, hinchando las poblaciones de las ciudades fronterizas. Más del 70 por ciento del trabajo de las maquiladoras en los años setenta se concentraba en la electrónica y el vestido, industrias que requerían una fuerza de trabajo considerable para el ensamblado final. La fábrica sede contrataba en su exterior, lo que en la terminología corporativa se conoce como *outsourcing*, en relación con ese trabajo para ahorrar en los costos de la mano de obra. La mayoría de quienes trabajaban eran mujeres jóvenes, en la mitad de su segunda década de vida, que se empleaban por primera vez. Las corporaciones las creían más diestras, más pacientes frente a las tareas tediosas, más fáciles de controlar y, por tanto, más apropiadas para el trabajo de ensamblado que los hombres. Por tanto, cuando las obreras de las maquiladoras marchaban en los desfiles del 1o. de mayo detrás de los nombres de sus compañías, lucían como contingentes femeninos de estudiantes de secundaria. La compañía RCA llegó al extremo de vestir a sus trabajadoras con minifaldas de porristas en colores rojo y blanco al estilo de Estados Unidos y hacerlas marchar detrás de la insignia corporativa que reza "a la voz del amo", a medida que los administradores varones gritaban órdenes de marcha por sus altavoces.

Dado que el ensamblado de productos electrónicos debe llevarse a cabo en áreas limpias y de temperatura controlada, para evitar el deterioro de las partes, las nuevas fábricas estaban dotadas de aire acondicionado para protegerlas, no a los trabajadores, del calor seco del desierto en la mayor parte

de las ciudades fronterizas, cuya temperatura puede alcanzar los 45 grados Celsius (114 grados Fahrenheit). Las partes de la industria de ropa no son tan vulnerables al calor. Muchas de las maquiladoras de esta industria tendían a dispersarse por las ciudades fronterizas en edificios más antiguos que no tenían sistemas de enfriamiento.

TABLA 20

CRECIMIENTO Y LOCALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

	Fábricas	*Empleados*
A. Crecimiento		
1965	12	3,087
1970	120	20,327
1975	532	67,214
1980	600	119,546
1985	n.a.	211,986
1990	2,013	486,723
B. Principales localizaciones		
1. Ciudades fronterizas		
Ciudad Juárez	255	123,514
Tijuana	466	60,797
Matamoros	94	37,195
Ciudad Reynosa	66	26,307
Mexicali	131	20,794
Nogales	65	18,479
Ciudad Acuña	45	16,504
Nuevo Laredo	62	16,128
Piedras Negras	42	7,756
Agua Prieta	26	5,973
Tecate	75	4,699
San Luis Río Colorado	17	2,322
Río Bravo	12	1,575
2. Ciudades del interior		
Ciudad Chihuahua	57	31,915
Guadalupe	19	5,146
Guadalajara	24	5,097
Hermosillo	17	3,702
Torreón	25	3,169
Ciudad de México	26	2,994
Ensenada	36	2,559
Monterrey	16	1,858

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1978-1988;* y *Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1991* (Aguascalientes, INEGI, 1989, 1992), El Paso, Texas, Chamber of Commerce, Twin Plant publications, 1968-1980.

Desde el punto de vista de las compañías, el programa de maquiladoras era un gran éxito. Richard Michel, gerente general de General Electric en México durante los años setenta, presentaba una imagen alegre. Con siete años de experiencia en la frontera, GE encontró que la tasa de ausentismo era de tan sólo 2 por ciento en comparación con las de 5 a 9 por ciento entre sus trabajadores de Estados Unidos; y la productividad de los trabajadores de las maquiladoras se situaba de 10 a 15 por ciento más alta que la de sus contrapartes en Estados Unidos en esa época.[316]

Una tenue paz ha reinado en la fuerza de trabajo dentro de las *maquiladoras*, pero se han dado confrontaciones aisladas. En 1975, las guerrillas urbanas de la Liga Comunista 23 de septiembre, cuyo nombre se deriva de la fecha en que el ejército mexicano asesinó al líder guerrillero de Chihuahua, Arturo Gámiz, entraron a la maquiladora de Silvana en Ciudad Juárez, mataron a un gerente mexicano que intentó detenerlos, y distribuyeron volantes. La respuesta de la maquiladora fue reforzar la seguridad. El gobierno mexicano a su vez aceleró su campaña, que finalmente tuvo éxito, de aplastar la presencia de la liga en Ciudad Juárez y en el resto del país. En un incidente en 1976, el ejército abrió fuego contra sospechosos de la guerrilla y mató a varios de ellos en un barrio adyacente a Ciudad Juárez. La Brigada Blanca, de derecha, secuestró y supuestamente asesinó a varios más, sospechosos de tener vínculos con la liga.

Aunque la paga de quienes trabajan en las maquiladoras es mínima, en comparación con las ganancias que ellos generan, ha sido suficiente todavía para situar sus empleos entre los mejor pagados en el lado mexicano de la frontera. Sin embargo, una queja importante ha consistido en que, a pesar de que la paga permanece constante o se incrementa en términos de su valor nominal en pesos, tiene grandes fluctuaciones en términos de poder adquisitivo real en su intercambio con el dólar. El valor de la paga en términos de su convertibilidad en dólares es de especial importancia en la frontera, donde las obreras de las maquiladoras realizan muchas compras en Estados Unidos y los precios de éste influyen en el precio de las mercancías en México.

La ley mexicana estipula que a los trabajadores con mayor antigüedad se les conceda seguridad en el empleo, pero de muchas formas las corporaciones multinacionales han evitado cumplir con ese requisito. Los patrones

[316] Richard Michel, "An Overview Report on the In-Bond Program: Border Plants and Interior Plants", ponencia en la reunión "The Maquiladora Industry in Mexico: Current Status and Prospects", patrocinada por la Cámara de Comercio Americana en México, 26 de abril. Club Campestre, Chihuahua, grabación núm. 371, 1978, archivado en el Institute of Oral History, University of Texas en El Paso.

pueden dividir los horarios o cerrar la planta por un tiempo, con lo que fuerzan a los empleados a buscar trabajo en otra parte. Se sabe también de compañías que intercambian trabajadores, con lo que eliminan la antigüedad acumulada. Si un trabajador no cumple con sus cuotas de producción, se genera una causa para despedirlo, la que será reconocida por la Junta de Conciliación y Arbitraje del gobierno, que existe con el propósito de fallar en los casos de disputas laborales. Jorge Carrillo estudió 482 juicios vinculados con obreros de maquiladoras, falladas por la junta entre 1971 y 1978 y encontró que sólo 14 habían favorecido a los trabajadores.[317]

También fuera del empleo existen serios problemas. La práctica de contratar de manera casi exclusiva a mujeres jóvenes desequilibró los patrones de empleo en las ciudades fronterizas. No sólo se quedaban desempleados los hombres, sino que se les despojaba de cualquier identidad tradicional que tuvieran como proveedores. Las mujeres eran sacadas de sus casas a las fábricas y en su lugar se metía a los hombres. Esta dramática reversión de los roles para la que nadie, en ninguno de los géneros, estaba preparado, trajo consecuencias graves. La ociosidad de los hombres casados de la clase trabajadora produjo aumentos en todos los problemas sociales, ligados tradicionalmente con el desempleo, como el alcoholismo, peleas en las cantinas y tensiones familiares. En una historia típica, una joven pareja con hijos se dio cuenta de que sólo la mujer podría obtener trabajo. Comenzó a trabajar, la abuela se hizo cargo de los niños y el esposo se sintió cada vez más devaluado. Se vio tentado a abandonar a su familia y buscar un puesto como trabajador indocumentado en Estados Unidos. En los años setenta, las estaciones de habla hispana, tanto en Ciudad Juárez como en El Paso, a menudo hacían llamados de parte de esposas que buscaban a sus maridos. Los hombres solteros y adolescentes que veían escasas perspectivas de empleo a menudo se involucraban en las bandas, contrabando de drogas, y en general en crímenes menores.

Aunque la zona fronteriza competía con otros puntos similares en América Latina en cuanto a la exención de impuestos y la mano de obra barata, ésta contaba con un punto decisivo que le era exclusivo: el concepto de las "plantas gemelas". La corporación multinacional puede conservar la parte que requiere de inversión intensiva de capital en Estados Unidos y la porción de mano de obra intensiva en México, un lugar cercano. En el caso de la ropa, la tela puede cortarse en el lado de Estados Unidos (trabajo relativamente calificado que requiere equipo con una inversión de capital bastante

[317] Jorge Carrillo, reporte oral en la reunión "Los trabajadores y la frontera norte", Ciudad Juárez, Chihuahua, 7 de mayo de 1982.

onerosa y que suele ser computarizado), para luego enviarse a menos de una milla de distancia en el lado mexicano a la fábrica donde se le cose; ejercicio que es más intensivo en fuerza de trabajo. Luego se regresa al departamento de distribución y embarque en el lado estadounidense. La corporación aprovecha así, con inversión mínima, la mano de obra barata de México sin que su equipo de alto capital corra riesgo alguno.

TABLA 21

INDUSTRIA MAQUILADORA, 1991

		Empleados[a]		*Empleados en la frontera*[b]	*Trabajo femenino*[c]
	Fábricas	*Número*	*%*	*(%)*	*(%)*
Electrónica	389	112,540	24.1	84.9	67.1
Partes automotrices	158	111,956	24.0	72.2	51.1
Máquinas eléctricas	107	49,267	10.5	88.1	63.3
Vestido	308	45,726	9.8	44.0	76.2
Muebles y otros productos de madera	254	26,528	5.7	92.0	28.7
Servicios	90	23,334	4.8	71.3	72.3
Alimentos	47	7,789	1.7	50.6	59.8
Químicos	92	7,560	1.6	83.2	54.4
Juguetes	28	7,451	1.6	100.0	66.8
Zapatos y otros productos de piel	51	7,289	1.6	79.4	53.3
Herramientas	36	4,894	1.0	100.0	33.4
Industria miscelánea	365	64,120	13.7	53.3	62.6
Total[d]	1,925	467,454	100.1	73.8	60.4

[a] Total de la fuerza de trabajo.
[b] En los municipios de la frontera.
[c] Obreros de ensamblaje.
[d] Debido al redondeo los porcentajes pueden no sumar 100.
Fuente: Calculado a partir de Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Estadística de la industria maquiladora y de exportación*, 1991, Aguascalientes, INEGI, 1992.

La década de 1980 fue testigo de una mayor expansión de la economía fronteriza de la maquiladora. Entre 1980 y 1991 la cifra total de empleados de las maquiladoras en México casi se cuadruplicó, elevándose de 119,546 a 467,454 (véase tabla 21). Los sueldos en las *maquiladoras* siguen siendo bastante bajos en comparación con los de Estados Unidos, pero por encima de los parámetros mexicanos. En 1992, los trabajadores de las *maquiladoras* recibían un promedio *diario* de 6.80 dólares.[318] En los años ochenta hubo

[318] Mónica C. Gambrill, "The New Role of Maquiladoras in the Development of Mexico", texto presentado en la reunión anual de 1993 de la American Sociological Association, en Miami, FL.

dos nuevos desarrollos. Un buen número de maquiladoras se situó en ciudades mexicanas del interior, las que ahora contienen cerca de la cuarta parte de todos los empleados de las maquiladoras. Sin embargo, la mayor parte de éstas no se han trasladado más al sur dentro de México, ya que el 92.4 por ciento de los empleos de las maquiladoras aún se localizan en los seis estados fronterizos de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas. El segundo desarrollo reciente es que el empleo de varones en las maquiladoras aumentó significativamente de 22.7 por ciento a 39.6 por ciento de los trabajadores de línea. Ese incremento se dio en buena parte debido a que las autopartes se convirtieran en una nueva rama de la industria maquiladora, desplazando al vestido a un segundo lugar, después de la electrónica; aproximadamente la mitad de sus trabajadores son hombres. La electrónica y la mayor parte de las otras ramas de la maquiladora todavía dependen de manera desproporcionada de la mano de obra de mujeres jóvenes.

La década de 1980 también fue escenario del desarrollo de maquiladoras de servicio, esto es, fábricas que proporcionan un servicio, en contraposición con el ensamblaje de un producto físico. En uno de los casos más notables, Ciudad Juárez se convirtió en un destino para los cupones de descuento. En Estados Unidos, los manufactureros de alimentos y otros bienes domésticos con frecuencia promueven sus productos a través de la distribución de cupones de descuento en los periódicos y otros medios. Las tiendas acumulan gran número, y luego necesitan cambiarlos por crédito con los manufactureros. En los años ochenta, la mayor parte de cupones hecha efectiva se enviaba a una maquiladora de servicios en Ciudad Juárez, donde se clasificaban y contaban para tener la información en cintas de computadora; de ahí se volvían a exportar hacia los manufactureros en Estados Unidos. En este caso, los cupones que se hacían efectivos eran materias primas y la información tabulada se convertía en el producto de exportación.

El crecimiento de la población impulsado por la maquiladora en las ciudades fronterizas de México, tenía un paralelo en tasas igualmente impresionantes de crecimiento en las ciudades del lado estadounidense, que alcanzaban de tres a cinco veces el crecimiento promedio de las ciudades en el resto del país. Parte de la explicación de esto se da a partir de la existencia de las plantas gemelas. Pero más importante que las plantas gemelas de gran tamaño (que de hecho eran muy pocas) para la economía del lado estadounidense de la frontera, es la existencia de plantas de ensamblaje de electrónica y del vestido, a las que acudían mexicanos de "tarjeta verde", que se trasladaban diariamente de un lado al otro de la línea, o en las que trabajaban obreros estadounidenses de ascendencia mexicana. Algunos empresarios prefieren

operar sólo en Estados Unidos, debido a los pagos aduanales y a que las complicaciones legales de hacerlo nada más en México acaban con los ahorros que pudieran obtenerse en la mano de obra, con lo que prefieren aprovechar la posibilidad de pagar bajos sueldos o a destajo en el lado estadounidense. El tamaño de las operaciones que eran estrictamente de ensamblado en el lado de Estados Unidos está en crecimiento, y lo hará todavía más a medida que los salarios lo mantengan competitivo en comparación con el lado mexicano.

Las relaciones de clase y de raza se han traslapado históricamente en un grado sorprendente en las ciudades fronterizas de Estados Unidos. La principal división social, que en buena parte es percibida en términos raciales, se encuentra entre los ciudadanos y residentes anglos y los de ascendencia mexicana, a los que se ha denominado de distintas maneras como chicanos, mexicanos y mexicoamericanos.[319] Numerosos investigadores han documentado el grado al cual los miembros de la fuerza de trabajo de ascendencia mexicana se concentran de manera desproporcionada en ocupaciones de bajos salarios y estatus.[320]

[319] Ninguno de los términos utilizados en la frontera estadounidense para referirse a la nacionalidad o raza está libre de problemas. El término "anglo" supone una ascendencia británica cuando muchos tienen antecedentes alemanes, irlandeses y de otras nacionalidades. Lo que hace vigente al término, además de su uso cotidiano, es el idioma inglés y muchos de los valores británicos que moldearon las instituciones en Estados Unidos. El término "chicano" surgió con los movimientos sociales de gente con ascendencia mexicana a finales de los sesenta y principios de los setenta en Estados Unidos. Se deriva de *xicano* de la palabra *mexicano*, en donde la *x* se pronuncia como "chi". Originalmente se utilizó para designar a personas de ascendencia mexicana nacidas y criadas en Estados Unidos, en contraposición con los inmigrantes mexicanos que nacieron y fueron criados en México. La distinción fue y es importante debido a la que experiencia de crecer en una u otra cultura produce un sentido diferente de la propia identidad nacional. En un sentido cercano, los elementos de atracción en México y en Estados Unidos definieron las ambigüedades de la nacionalidad chicana. Por otro lado, en el contexto de las comunidades fronterizas, donde muchas familias tienen miembros en ambos lados, hay una presión para conjuntar las identidades, hasta hoy aparte, de chicanos y mexicanos como identidades nacionales. Pero el término "chicano" pronto puede volverse obsoleto con la declinación histórica del movimiento con el que se identificó. Hay evidencia de que para los años noventa pocas personas de ascendencia mexicana en Estados Unidos se identificaban a sí mismos como chicanos y preferían en cambio otros términos como mexicano o mexicoamericano. Según los resultados de una encuesta nacional en 1990, entre 1,500 personas de ascendencia mexicana que vivían en Estados Unidos, dirigida por Rodolfo de la Garza en la Universidad de Texas (presentada en una reunión en la ciudad de México en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) el 2 de febrero de 1991) sólo 25 de las 1,500 personas encuestadas se identificaron a sí mismas como principalmente chicanas. La mayor parte (45%) se identificaba como mexicana, mientras que el 30% se identificaba como mexicoamericanos. De ahí que en la actualidad no haya un término universalmente aceptable para identificar a las personas de ascendencia mexicana que viven en Estados Unidos, a pesar del hecho de que el término "chicano" se sigue empleando casi de manera generalizada en México.

[320] Véase, por ejemplo, Mario T. García, "Racial Dualism in the El Paso Labor Market, 1880-1920", *Aztlán*, núm. 6, verano de 1975, pp. 197-217; Óscar J. Martínez, *Border Boom Town: Ciudad Juárez since 1848*, Austin, University of Texas Press, 1978; y Refugio I. Rochin y Nicole Bellenger, "Labor and Labor Markets", en Ellwyn R. Stoddard *et al.*, *Borderlands Sourcebook*, Norman, University of Oklahoma Press, 1980.

Una pregunta clave es si la explosión poblacional, impulsada por la inversión de capital corporativo multinacional a ambos lados de la frontera, tuvo como resultado algún cambio en esta correspondencia entre clase y raza o si simplemente se adaptó a ella y la reprodujo en una escala mayor. Esta pregunta puede ser respondida en parte al examinar lo que sucedió en El Paso, la ciudad gemela de Ciudad Juárez, el mayor sitio de ubicación de maquiladoras en el lado mexicano. El Paso es por sí mismo un importante centro de manufactura de ropa y productos electrónicos. Como lugar donde se concentran manufactureros de la importancia de Levi Strauss, Wrangler, Calvin Klein, Billy the Kid y Farah, ha sido denominado por *Forbes* "la capital mundial de los pantalones de mezclilla".

La estructura de clase, en general de la fuerza de trabajo en El Paso cambió poco entre 1970 y 1990, pues la clase trabajadora se mantuvo a grandes rasgos en tres cuartos de la fuerza de trabajo, la nueva clase media en aproximadamente un quinto y las clases de capitalistas y pequeños empresarios en un cinco por ciento. Si existiera igualdad entre los anglos y los chicanomexicanos en la frontera, entonces, cada uno tendría las mismas proporciones de miembros en cada clase. Esto es, si el 20 por ciento de la fuerza de trabajo estuviera compuesta de miembros de la clase media, entonces el 20 por ciento de anglos y de mexicanos tendrían posiciones en la nueva clase media. Pero esta igualdad no ocurre, como muestra la tabla 22. Los anglos comenzaron y terminaron las dos décadas con una sobrerrepresentación marcada en las posiciones de la nueva clase media, mientras que las personas de ascendencia mexicana empezaron y terminaron con una proporción mucho mayor en las posiciones de clase trabajadora. Además, un examen de los ingresos per cápita indica que se amplió la distancia entre las condiciones de vida de los anglos y de los chicanomexicanos. La razón entre los ingresos per cápita de los anglos y de los chicanomexicanos creció de 2.2 a 1 en 1970 hasta 2.6 a 1 en 1990.

Existen otras correspondencias internas entre clase y raza. Los capitalistas anglos son propietarios de negocios más grandes y poderosos que los capitalistas de ascendencia mexicana. Una encuesta conducida por Gelernter y Sweeney entre los individuos que ocupaban las principales posiciones de las juntas de directores de las corporaciones y asociaciones cívicas encontró a 32 individuos, ninguno de los cuales era de ascendencia mexicana. Tampoco hubo personas de esta ascendencia que tuviera reputación de poder entre los 32.[321] Una encuesta de los 21 ejecutivos mejor pagados en las corpora-

[321] Carey Gelernter y Paul Sweeney, "The Influentials: El Paso's Ruling Elite Shapes City's Destiny", serie de artículos en *El Paso Times*, 17-27 de diciembre de 1978.

ciones tampoco registró apellidos españoles.[322] Mientras que la ciudad incluye varias empresas lo suficientemente grandes como para tener empleados que son propiedad de mexicoamericanos, éstas no se encuentran entre las más grandes o las más poderosas de la ciudad. Los principales banqueros e industriales anglos en El Paso consultados por Gelernter y Sweeney recibieron la petición de dar el nombre de sus contrapartes chicano-mexicanas. Muchos tuvieron problemas para pensar siquiera en alguno.

Tabla 22

CLASES ECONÓMICAS EN LA FUERZA LABORAL DE EL PASO, 1970-1999

	Ascendencia mexicana		*Anglosajona*		*Total*	
1970						
Autoempleo	2,451	4.2	3,191	6.7	5,642	5.3
Nueva clase media	6,539	11.1	15,553	32.5	22,092	20.7
Clase trabajadora	49,780	84.7	29,134	60.9	78,914	74.0
Total	58,770	100.0	47,878	100.1	106,648	100.0
1980						
Autoempleo	3,939	4.0	4,657	6.8	8,596	5.2
Nueva clase media	12,007	12.2	21,805	31.9	33,812	20.3
Clase trabajadora	82,498	83.8	41,948	61.3	124,446	74.6
Total	98,444	100.0	68,410	100.0	166,854	100.1
1990						
Autoempleo	5,424	3.8	7,620	11.8	13,044	6.3
Nueva clase media	22,519	15.7	23,992	37.2	46,511	22.4
Clase trabajadora	115,282	80.5	32,856	51.0	148,138	71.3
Total	143,225	100.0	64,468	100.0	207,693	100.0

Nota: Debido al redondeo, los porcentajes no siempre equivalen a 100.

Fuente: Calculado a partir de U.S. Bureau of the Census, *Census of Population*, 1970, Characteristics of the Population, vol. 1, parte 45, sección 2, tabla 173; *Census of the Population*, 1980; *Characteristics of the Population*, vol. 1, parte 45, capítulo D, tabla 220; *Census of Population and Housing*, 1990, El Paso, TX., USA, tablas 18, 29 y 31, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1972, 1982 y 1992; Censos económicos de 1977 y 1987, Encuesta de empresas propiedad de minorías, hispanos, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1980 y 1990.

Hay una clara diferencia entre las pequeñas empresas anglosajonas y chicanomexicanos. Los primeros tienden a estar en ocupaciones de oficina más rentables, mientras que los últimos en ocupaciones manuales; este patrón no se alteró en mucho durante el periodo. Las personas de ascendencia mexicana eran propietarias de manera desmedida de negocios como talleres

[322] Nancy Rivera, "Paychecks: Climbing the Corporate Ladder Can Mean Scaling Corporate Heights", *El Paso Times*, 18 de enero de 1981, 1-G.

de reparación, contratistas de la construcción, plomeros, pequeños restaurantes, cafés, etcétera; conocidos como de "cuello azul" y en forma menos excesiva de tiendas, oficinas de profesionales, compañías de bienes raíces, etcétera, conocidos como de "cuello blanco". La mayoría de los pequeños negocios de los descendientes de mexicanos es de un tamaño demasiado pequeño como para ir más allá de formar una lumpenburguesía. Casi tres cuartos de todos los negocios chicanomexicanos en El Paso carecen de empleados con sueldo.[323] Esta cifra contrasta agudamente con los pequeños negocios en su conjunto en Estados Unidos, el 80 por ciento de los cuales son lo suficientemente grandes como para tener al menos un empleado.[324] Los propietarios mexicoamericanos de pequeños negocios en El Paso, en términos de clase social constituyen mucho más una parte de la clase trabajadora que de la clase media. La mayor desproporción entre los negocios de servicios de anglos y de mexicoamericanos se da en las profesiones (médicos, abogados, arquitectos, ingenieros, etcétera).

Dentro de la clase trabajadora, los anglos tienden hacia las posiciones de cuello blanco y los mexicoamericanos a las de cuello azul. De ahí que la mayor parte de los trabajadores anglos trabajen en puestos burocráticos, mientras que la mayor parte de los trabajadores mexicoamericanos lo hace en posiciones manuales. En números absolutos, las personas de ascendencia mexicana iniciaron el periodo como mayoría en las posiciones de cuello azul y minoría en las de cuello blanco. Pero hacia el final de la década tenían la mayoría en ambos estratos de la clase trabajadora. La creciente demanda de trabajadores méxicoamericanos de cuello blanco refleja en parte la creciente necesidad de los establecimientos comerciales y oficinas que tratan directamente con el público de encontrar empleados que hablen español. Los negocios son cada vez más dependientes de personas originarias de México o de inmigrantes recién llegados. Muchos negocios en El Paso se encuentran con que emplear a trabajadores habla hispana es una necesidad. Un buen número de estas nuevas posiciones han sido ocupadas por mujeres. El 65 por ciento de los nuevos empleos en la clase trabajadora, que fueron cubiertos por los mexicoamericanos en El Paso en los años setenta, se ocuparon por mujeres, y de ellos el 54.6 por ciento eran de cuello blanco.

Estas capas de superioridad social percibidas que se sustentan en bases económicas notables, dividen a los trabajadores anglos de los mexicoameri-

[323] U.S. Bureau of the Census, *Survey of Minority-Owned Businesses,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1977.

[324] U.S. Small Business Administration, *The State of Small Business,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1989, p. 397.

canos e incluso a los mexicoamericanos de los mexicanos. Los trabajadores anglos se sienten superiores a los mexicoamericanos y estos últimos con frecuencia resienten que los mexicanos indocumentados lleguen al lado estadounidense y ven con desprecio a los que se encuentran en el lado mexicano. La división social de la clase trabajadora se refuerza por la habilidad del capital para aprovechar el excedente de mano de obra mexicana. Las tasas de desempleo y subempleo que van del 30 al 50 por ciento en el lado mexicano, hacen que los sueldos se mantengan bajos a los dos lados de la línea. El empobrecimiento en el lado mexicano también representa un obstáculo a la militancia sindical entre los trabajadores mexicoamericanos, quienes siempre están conscientes de que aun cuando están peor que los anglos, están mucho mejor que su contraparte mexicana.

De ahí que las personas de ascendencia mexicana no se "elevaran" mucho con la expansión de las ciudades fronterizas. En cambio, fueron asignados a sus lugares tradicionales dentro de una estructura de clase más amplia. Hubo pequeñas ganancias para los mexicoamericanos empleados en la burocracia hacia la nueva clase media y la trabajadora, pero en su mayor parte los correlatos de nacionalidad y raza en la estructura de clase de la frontera permanecieron intactos durante el crecimiento poblacional. La estructura de clase en la frontera, con su institucionalizada subordinación mexicoamericanos simplemente se expandió proporcionalmente.[325]

El TLCAN

Durante la campaña presidencial de 1980 en Estados Unidos, el candidato del Partido Republicano, Ronald Reagan, anunció su propósito de crear una zona de libre comercio "desde el Yukón hasta el Yucatán". Para 1988, su último año en el cargo, había tenido éxito al negociar un acuerdo de libre comercio con Canadá. Su sucesor del Partido Republicano, George Bush, continuó la campaña y para la primavera de 1990 comenzó a negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que incluiría tanto a México como a Canadá.

En cierto sentido, las negociaciones del TLCAN coronaron la creciente tendencia de los tres países a interrelacionarse económicamente, si bien la proporción es asimétrica entre dos países del Primer Mundo y uno del tercero. Se trataba de una consolidación aparentemente lógica y natural de las tendencias que durante mucho tiempo se habían manifestado, incluyendo de manera

[325] Para información más detallada véase James W. Russell, "Class and Nationality Relations in a Texas Border City: The Case of El Paso", *Aztlán*, vol. 16, núm. 1 (1987), pp. 217-239.

más notoria, el establecimiento de la industria maquiladora en México y la baja cada vez más acentuada en las tarifas mexicanas, que empezara en la administración de Miguel de la Madrid en 1983.

En un acuerdo de libre comercio los participantes permiten que los bienes de los otros signatarios entren en el mercado nacional sin pagar derechos de aduana. Como tales, las políticas del libre comercio son contrarias a las proteccionistas, en las cuales los países defienden a sus industrias nacionales frente a la competencia internacional, cobrando aranceles a las importaciones, con lo que se tornan en bienes más caros que los producidos en el país. A finales del siglo XIX Estados Unidos facilitó su industrialización al instituir, en buena parte, altos muros tarifarios. Esto permitió que sus nacientes industrias crecieran al defenderlas de la competencia de las corporaciones industriales extranjeras, que en ese entonces ya eran más poderosas y desarrolladas. Otros países, entre los que se encuentra en un lugar notorio Japón, han seguido políticas proteccionistas, con miras a la industrialización. Durante varias décadas, hasta los años ochenta, México había seguido este tipo de políticas estrictas. Las de libre comercio, de manera tradicional han sido promovidas por los competidores internacionales que tienen los mayores avances industriales y fortaleza, con el objeto de tener acceso a grandes mercados.

Las políticas de libre mercado son consistentes también con las filosofías políticas conservadoras, que en Estados Unidos asumen la forma del republicanismo, el neoliberalismo en México y el toryismo en Canadá. Desde el punto de vista del conservadurismo, debería eliminarse o minimizarse la interferencia del Estado en las leyes del mercado. Al respecto, las políticas proteccionistas representaban una interferencia del Estado ante las leyes del mercado internacional y el TLCAN representaba la dimensión internacional de las políticas neoliberales, del Partido Republicano y de los tories. El TLCAN coincidía así con la subida al poder de las filosofías políticas conservadoras en los tres países durante los años ochenta.

Sin embargo, en 1990, el surgimiento del proyecto del TLCAN no era del todo predecible. México había mantenido su política exterior tradicional en los años ochenta, una postura correcta pero distante frente a Estados Unidos; y de 1981 a 1987 el gobierno estadounidense se había opuesto seriamente a las políticas mexicanas frente a Centroamérica. Al mismo tiempo que el régimen de Reagan escalaba en su campaña por destruir la Revolución sandinista en Nicaragua y aislar a los rebeldes en El Salvador; el gobierno mexicano enviaba ayuda a Nicaragua y reconocía tácitamente la legitimidad de los representantes políticos y militares de la Revolución salvadoreña. El gobierno mexicano seguía dos principios de larga data: independencia (de Estados

Unidos en especial) en política exterior y apoyo a los revolucionarios y revoluciones de América Latina. Por ejemplo, México fue el único país latinoamericano que no se inclinó ante la presión de Estados Unidos para que rompiera relaciones con Cuba en los años sesenta. También fue el lugar desde el cual Fidel Castro y Ernesto Che Guevara, desde el exilio, habían planeado la Revolución cubana.

La percepción pública del gobierno mexicano en Estados Unidos cayó víctima de la determinación del régimen de Reagan por destruir los gobiernos y movimientos de izquierda en América Central. El gobierno de Reagan nunca respetó el derecho de México a tener una política exterior independiente y decidió castigarlo por la política centroamericana que interfería con los propósitos de Estados Unidos. El castigo adoptó la forma de acusaciones hacia el gobierno mexicano, de ser tanto corrupto como no democrático, y permitir el contrabando de droga.

El gobierno de Estados Unidos de manera indirecta, y la prensa de manera directa, lo acusaron de cometer un fraude electoral de grandes proporciones en las elecciones estatales de 1986. Gran cantidad de medios televisivos e impresos de Estados Unidos predijo un fraude electoral y concluyó que el PRI como partido gobernante robaría ciertas victorias del conservador Partido Acción Nacional (PAN). Su cobertura fue inusual. Si la prensa de Estados Unidos por lo general muestra poco interés en las elecciones nacionales en México, ha tenido un interés aún menor en las elecciones estatales mexicanas. La única razón posible para esta nueva atención se hallaba en que el régimen de Reagan orquestaba una campaña para castigar a México por no unirse en sus políticas centroamericanas. De ahí que el gobierno de Estados Unidos y la prensa dirigieran durante el periodo que abarca de 1981 a 1987 la atención de la opinión pública sobre la necesidad de democratizar a México, al mismo tiempo que atacaran duramente a los sandinistas por la supuesta falta de democracia en Nicaragua. La percepción que se promovió en Estados Unidos fue que la democracia estaba ausente tanto en México como en Nicaragua.

En 1988, dos eventos casi simultáneos contribuyeron a cambiar las percepciones y marcos de referencia de la prensa estadounidense con respecto a México. El primero fue la firma del TLCAN con Canadá y Estados Unidos. El segundo fue la elección presidencial en México. La probable victoria del candidato de oposición de izquierda, Cuauhtémoc Cárdenas, representó un terremoto desde la embajada de Estados Unidos en la ciudad de México. Los más altos funcionarios de ésta calculaban que la victoria de Cárdenas sacaría por completo de balance las relaciones bilaterales entre México y Estados

Unidos. Por tal razón, decidió de manera explícita no hacer declaración alguna, directa o indirecta, acerca de las elecciones, como sí había hecho en las estatales de 1986. En cambio, dejaría que las autoridades mexicanas resolvieran la crisis. En esta ocasión, cuando el actuar así era útil a sus intereses, Estados Unidos adoptó una postura de no interferencia en la política mexicana.

Era curiosa la posición del *New York Times*. El día después de las elecciones reportó que probablemente el PRI había sido derrotado. Comentó en detalle que la computadora responsable del conteo de los votos repentina y sospechosamente se había desconectado cuando empezaba a quedar claro que Cárdenas estaba por encima del candidato oficial, Carlos Salinas de Gortari. La cobertura del *Times* durante tres días creó la impresión y la percepción de que el PRI había perdido las elecciones y preparaba un fraude para conservar el control de la Presidencia. El *Times* abordó con escepticismo el resultado oficial de que Salinas había ganado con apenas poco más del 50 por ciento de los votos. Cuatro días después de la elección, su cobertura cambió por completo. Dejó de reportar las elecciones como fraudulentas, informó que los resultados oficiales eran exactos y no hizo más comentarios.

Queda claro que sostener un marco de interpretación de las elecciones en el sentido de que el proceso electoral mexicano había sido fraudulento no serviría a los intereses nacionales de Estados Unidos, si ello resultaba en un apoyo que implicara un cambio importante hacia la izquierda en el gobierno mexicano. Por tal razón, la inquietud sobre la democracia en México empezó a desparecer de la prensa estadounidense en otoño de 1988.

Durante 1989, los funcionarios de la nueva administración de Bush intentaron convencer a sus contrapartes en el nuevo régimen de Salinas de Gortari acerca de las ventajas del acuerdo de libre comercio. Al principio el gobierno mexicano se opuso, sobre la base de que el país era demasiado débil económicamente para beneficiarse del acuerdo, y que ello abriría la puerta a mayor penetración y control de su poderoso vecino. Pero para la primavera de 1990, dio un giro completo y anunció que buscaba de manera entusiasta un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. El TLCAN se convertiría efectivamente en la piedra de toque del proyecto de modernización del régimen de Salinas de Gortari.[326]

[326] El TLCAN era parte de un paquete de reformas que el régimen de Salinas de Gortari introdujo bajo el concepto de modernización. En este contexto es útil examinar el concepto de modernización, por haber desempeñado un papel ideológico central en el régimen de Salinas. Como concepto, la modernización tiene al menos tres significados y usos interrelacionados. Al primero podemos llamarlo el significado retórico. Es decir, es un término que aparentemente no suscita controversias, utilizado en los discursos públicos para describir los motivos y el proyecto del gobierno. Como tal, es una perogrullada, como la justicia, que es aceptada universalmente. Al menos en el nivel retórico. Al segundo sig-

Todavía es objeto de considerable debate y análisis por qué el gobierno mexicano cambió repentinamente sus políticas económicas. En cierto grado, la administración anterior encabezada por De la Madrid había empezado a reducir las tarifas en 1983, porque la aceptación del TLCAN era consecuencia lógica. Sin embargo, no es probable que para 1989 estuviera listo para dar un paso tan radical como el de establecer un tratado de libre comercio con todas sus implicaciones. Lo es más que los últimos titubeos se desvanecieran al desmoronarse, durante ese año, los gobiernos de Europa del este que tanto habían confiado en las políticas de economía de Estado –como había hecho México.

Al mismo tiempo, desde el principio se había dado una oposición significativa a su acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Cuando se anunció que el tratado se extendería también a México, la oposición aumentó todavía más. La recesión económica de 1988 y 1989, que en buena parte se percibía como resultado del tratado de libre comercio, encendió en grados mayores

---

nificado podemos llamarlo intelectual. En este sentido, el concepto de modernización surgió con el pensamiento de la Ilustración y estuvo asociado con la creencia general de que las sociedades podrían progresar de manera absoluta a partir del manejo de la ciencia, el dominio de la naturaleza y la perfección de las formas racionales de organización social (para una explicación más completa, véase David Harvey, *The Condition of Postmodernity* Oxford, Inglaterra, Basil Blackwell, 1989). El tercero es su significado sociológico, el más cercano a lo que ideológicamente subyacía en el proyecto salinista. En los años cincuenta, la escuela de la modernización, basada en gran parte en las teorías de principios de siglo del sociólogo francés Emile Durkheim, surgió dentro de la sociología occidental del desarrollo. Afirmaba que las sociedades del Tercer Mundo estaban subdesarrolladas debido a que grandes porciones de sus economías no estaban vinculadas con las modernas y dinámicas del Primer Mundo por medio de la división internacional del trabajo. Esta escuela sostenía, a partir de esta premisa, que las sociedades del Tercer Mundo, si deseaban desarrollarse, necesitaban integrarse de manera más plena en la economía internacional encabezada por el Primer Mundo, aumentando su producción orientada a la exportación y permitiendo la inversión extranjera. Resulta obvia la relación entre la teoría de la modernización de la sociología del desarrollo y el entusiasmo del régimen de Salinas de Gortari por el TLCAN, que tendría como consecuencia una mayor integración económica de Norteamérica por medio de un fortalecimiento de las relaciones comerciales y de inversión entre México, Estados Unidos y Canadá. La gran visibilidad del programa de Solidaridad, que promovía obras públicas y otros proyectos para los estratos pobres representaba la otra cara de la moneda ideológica del proyecto de "modernización" salinista. En palabras del Presidente, "Nosotros [el gobierno] trabajaremos más para los que tienen menos". Es decir, precisamente en el momento en que el régimen de Salinas impulsaba políticas que tendrían como consecuencia un incremento en la concentración de la propiedad del capital y la desigualdad en el ingreso, contradecía retóricamente la percepción pública de una desigualdad creciente al señalar su compromiso con los pobres. El problema que enfrentaba la administración de Salinas –cómo impulsar políticas que resultarían en mayor desigualdad de clase social y al mismo tiempo, no generar conflictos de clase e inestabilidad política– fue abordado antes por Durkheim como un elemento adjunto de lo que más tarde sería la teoría de la modernización. Al escribir tras lo que quedó de la Comuna de París en 1871, un periodo de conflicto de clase que estremeció los cimientos de la sociedad francesa, Durkheim concluyó en *La división del trabajo social,* que la estratificación de clase social contribuía al desarrollo social pero sólo si el Estado lo administraba adecuadamente para evitar generar conflictos de clase que resultaran disfuncionales. Durkheim estaba a favor de que el estado desarrollara un espíritu nacional unitario –lo que él llamaba un sentido de "solidaridad"– como un antídoto parcial ante el conflicto de clase.

a la oposición. La recesión económica había golpeado primero y más duro a Canadá que a Estados Unidos. En Québec, sin embargo, el grueso de la opinión pública favorecía el tratado de libre comercio con Estados Unidos y el TLCAN. Los acuerdos de libre comercio permiten a los comerciantes y productores de Québec, de mentalidad independiente, desarrollar vínculos directos de comercio con Estados Unidos sin pasar por la aprobación de Ottawa.

Con el objeto de apuntalar las negociaciones del TLCAN y lograr su apoyo subsiguiente en el Congreso de Estados Unidos, la administración de Bush y sus aliados de la prensa, empezaron a luchar por establecer un nuevo marco de interpretación para las historias que llegaban de México. Dadas las controvertidas elecciones de 1988, no podían sostener la tesis de que México fuera una democracia modelo. En su lugar, enfatizaban que se trataba de un país que luchaba por modernizarse y que estaba encabezado por un Presidente joven, capaz y, aún más importante, a favor de Estados Unidos. La muy exitosa exhibición de arte titulada "México: esplendor de treinta siglos" recorrió el país como parte de este esfuerzo por difundir una imagen favorable de México en Estados Unidos. Al mismo tiempo, el gobierno mexicano empleó por primera vez una firma de relaciones públicas en Washington para diseñar otra campaña que creara imágenes y percepciones positivas del país. Una de sus conquistas más irónicas fue nominar al presidente Salinas de Gortari para recibir un premio de ecología, el cual obtuvo, cuando es indudable que México tiene la capital más contaminada en el mundo. Aunque el premio provenía de una organización ambiental de poca monta, en México se difundió ampliamente como "el equivalente a un Premio Nobel de ecología".

La campaña para cambiar la imagen de México y de su gobierno en Estados Unidos había logrado grandes éxitos para 1991. No es coincidencia que fuera entonces cuando el senado de Estados Unidos autorizara el proceso de *fast track* (camino rápido) para negociar el TLCAN. Este proceso permitiría que se negociara dentro de un periodo definido, firmado y aprobado sin correcciones por simples mayorías en el Congreso dentro de los siguientes 60 días, tras de que la legislación fuera presentada por el Presidente.[327]

[327] Para información sobre la campaña de relaciones públicas véase Charles Lewis y Margaret Ebrahim, "Big $$$ Lobbying in Washington: Can Mexico and Big Business USA Buy NAFTA?", *The Nation*, vol. 256, núm. 23, 14 de junio de 1993. En la primavera de 1992, Guadalupe Jones, Miss México, fue coronada Miss Universo. El chiste de la época era denominarla Miss Fast Track y especular que realmente era una creación ficticia de una firma de relaciones públicas para que México luciera bien. Habla el inglés muy bien además del español. Apoyó la guerra de Estados Unidos en el golfo Pérsico cuando las consideraciones políticas nacionales obligaban al gobierno de México a permanecer neutral y fue a Los Ángeles para dar la bienvenida a las tropas estadounidenses. Su nombre mismo simbolizaba la nueva relación, construida por el nombre de pila típico para la mujer mexicana, Guadalupe, de la Virgen de Guadalupe, y del apellido Jones, típico de Estados Unidos.

En esa época era común que en Estados Unidos se describiera con buena intención al Presidente mexicano como al "Gorbachov mexicano" –analogía no exenta de problemas, dado que ocurriría después con el colapso y desmembramiento del la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.[328]

En la prensa mexicana aparecieron muy pocas críticas al TLCAN. El Partido de la Revolución Democrática (PRD), de oposición y encabezado por Cuauhtémoc Cárdenas, al principio tenía una postura ambigua ante el TLCAN, quejándose sólo de que las negociaciones eran secretas y que no se realizaban democráticamente. Sólo más tarde se opondría por completo. La prensa, sobre la que el gobierno ejerce un control indirecto, en general aplaudió el proceso de negociación, pues lo veía como la solución a los problemas económicos de México. El análisis común señalaba que el mundo posterior a la Guerra Fría se estaba dividendo en tres bloques económicos –el mercado común europeo, un bloque asiático encabezado por Japón, y ahora, un bloque norteamericano encabezado por Estados Unidos– con lo que México tenía la oportunidad histórica de vincularse con una superpotencia económica y jugar en las grandes ligas de la economía. Si México no actuaba así, decía el análisis que se daba por sentado, permanecería atascado en la periferia del Tercer Mundo. A medida que se impulsaba el tratado los encabezados de la prensa prometían de manera optimista que "con el TLCAN México dejaría el Tercer Mundo para entrar en el primero", y "cinco años después de iniciado el TLCAN los salarios del México serán iguales a los de Estados Unidos".

En el otoño de 1991 la campaña iba viento en popa, la aprobación del TLCAN parecía inevitable. Así sucedía también con la reelección del presiden-

[328] En 1991 se evitó un escándalo político en potencia, el cual podría haber minado la imagen positiva del gobierno mexicano ante los ojos de Estados Unidos durante la campaña a favor del TLCAN. En septiembre, un avión cargado de drogas aterrizó en una remota pista militar que rara vez se usaba, situada en el estado de Veracruz. Minutos más tarde, un avión de la policía judicial que perseguía al primer avión, tocó tierra. Soldados del ejército que se encontraban en la pista abrieron fuego y mataron a siete agentes de la policía judicial, lo que al principio fue descrito por la prensa como una "trágica confusión nocturna". Pero hubo una especulación considerable dentro y fuera de México en el sentido de que el ejército podía haber estado apoyando a los narcotraficantes, los cuales escaparon. En las averiguaciones se encontró que los soldados del ejército mexicano habían llegado a la pista un día antes de que aterrizara el avión cargado de drogas, que llevaban con ellos tanques de combustible y que de hecho la batalla con armamento se había suscitado a la luz del día. Se reportó además que un avión de la Drug Enforcement Agency (DEA) de Estados Unidos había seguido a ambos aviones y grabado en cinta desde el aire todo el incidente. El presidente Salinas de Gortari respondió al escándalo potencial haciendo que la oficialista Comisión de los Derechos Humanos realizara una investigación. La comisión encontró que las muertes habían sido consecuencia de una "confusión trágica" pero que podía haber sido evitada por los oficiales del ejército. No hizo mención de colaboración entre el ejército y los narcotraficantes. Varios oficiales fueron enviados a la cárcel y el asunto desapareció de la prensa mexicana. Aunque la de Estados Unidos reportó el incidente al inicio, no le dio seguimiento. El escándalo potencial no dañó la reputación de México en Estados Unidos, ni interfirió con las negociaciones del TLCAN. Para mayor información véanse las ediciones de *Proceso* de septiembre y octubre de 1991, publicadas en México.

te Bush, quien había salido triunfante de la guerra del golfo pérsico con un 90 por ciento de aprobación del público. Pero entonces se profundizó la recesión económica en Estados Unidos y, de mayor trascendencia, el público de Estados Unidos comenzó a percibirla como tal. A principios de 1992 era evidente que ni la reelección de presidente Bush ni la rápida aprobación del TLCAN eran inevitables.

En Estados Unidos, la variable más confiable para predecir las posibilidades de reelección de un Presidente en el cargo es el estado de la economía. Más que cualquier otra cosa, los votantes de Estados Unidos exigen a sus presidentes que la economía esté saludable. La percepción de que la economía está sana da al Presidente en el poder una ventaja tremenda en una elección, situación que se dio con Ronald Reagan en 1984. Pero cuando los votantes perciben que la economía no va bien, como en el caso de Jimmy Carter en 1980, el candidato de oposición, sea republicano o demócrata, tiene posibilidades de ganar.[329] Con la economía en plena recesión en el verano de 1992, era claro que al Presidente Bush no le sería fácil la reelección. Entre los puntos débiles del Presidente estaba precisamente su apoyo al TLCAN. Durante las elecciones primarias, algunos de los candidatos atacaron o al menos cuestionaron el TLCAN, argumentando que con él la economía sufriría más debido a que llevaría la exportación de empleos hacia México, donde los costos de los salarios eran dramáticamente menores.

En septiembre de 1992 se terminó la última versión del TLCAN. El presidente Bush retrasó su firma hasta mediados de diciembre, mucho después de la conclusión de la elección en la que fue derrotado. La nueva administración de Clinton heredó entonces el tratado que aún debía ser ratificado por el Congreso. Durante su campaña, Bill Clinton había caminado por la cuerda floja al apoyar el TLCAN. Se vio atrapado entre una creciente oposición popular al tratado por las bases del Partido Demócrata y el consejo de sus asesores de que si Estados Unidos no ratificaba el acuerdo, tal vez provocaría crisis políticas y económicas en México, las que podrían plantear una amenaza para su seguridad. El presidente Salinas de Gortari no sólo apostaba todo su capital político, junto con el del PRI, para la aprobación del TLCAN, sino que México también había reestructurado en gran parte su economía a través

[329] La percepción pública de los trabajadores indocumentados en Estados Unidos, sobre todo provenientes de México, cambia también de acuerdo con el ciclo de los negocios. Cuando la economía se encuentra en una etapa de expansión, poco se oye en la prensa o en las declaraciones de los políticos acerca de ellos como problema. Pero cuando la economía cae en recesión, los políticos y editorialistas casi de inmediato convierten a los trabajadores indocumentados en los chivos expiatorios de las dificultades económicas del país y los culpan de robar los empleos.

de la privatización de la industria estatal, la baja en los aranceles y otras medidas anticipando el tratado. También había sostenido una política de subsidio al valor del peso frente al dólar, política que había traído como efecto una sobrevaloración del peso y un desequilibrio comercial desfavorable frente a Estados Unidos. Todo esto se presentaba anticipando la aprobación del TLCAN a las elecciones presidenciales de 1994 en México.

Si durante los años ochenta era común ver a la Unión Soviética y a México como la primera y segunda amenazas potenciales a la seguridad de Estados Unidos, la caída de la Unión Soviética había elevado a México al primer lugar. El candidato Clinton resolvió el problema expresando su apoyo tanto al TLCAN y la inclusión de nuevos acuerdos paralelos para abordar las preocupaciones por el ambiente y el empleo. Una vez en el cargo, el régimen de Clinton negoció los acuerdos paralelos pero éstos hicieron poco por disminuir la oposición al TLCAN entre los representantes de los sectores laboral y ambiental en la base liberal del Partido Demócrata. La oposición se difundió luego a algunos conservadores notables, incluido el columnista Pat Buchanan, para mayor complicación desde el punto de vista del gobierno de Clinton, el disidente multimillonario Ross Perot, candidato presidencial en la elección de 1992, se unió a la oposición y montó una bien financiada campaña en contra de su aprobación. Sucedió que la izquierda y la derecha en Estados Unidos se unían en contra del centro. A inicios del otoño de 1993 muchos predecían que el Congreso no aprobaría el TLCAN. Su posible caída hizo temblar no sólo a algunos personajes en México, sino también en el Departamento de Estado de Estados Unidos, que enfrentaba su más grande crisis potencial con México desde la disputada elección de 1988.

La lucha por el controvertido acuerdo comercial alcanzó su fase crítica a principios de noviembre. El régimen de Clinton, con un apoyo empresarial significativo, concentró todas sus energías en la aprobación del TLCAN. En los últimos días, antes de la votación final en la Casa de Representantes, ambos bandos se lanzaron al aire a través de las ondas hertzianas. Nunca antes un *acuerdo comercial* propuesto había sido tan controvertido en la política de Estados Unidos; buena parte del debate transmitido públicamente por los medios, se ocupaba del tema específicamente relacionado con que si llevaría a un aumento o decremento en los empleos. El 17 de noviembre de 1993, las fuerzas a favor del TLCAN prevalecieron por una pequeña mayoría (234 contra 200) en la Casa de Representantes. El último obstáculo serio había sido salvado. El Senado aprobó entonces el TLCAN con un margen significativamente mayor.

La nueva división del trabajo en Norteamérica

Las economías de Norteamérica en las décadas por venir enfrentarán cambios y reestructuraciones significativas y, a menos que se den eventos impredecibles, se integrarán de manera más estrecha. El capital circulará más amplia y libremente en el continente en su conjunto, lo que producirá transformaciones en las regiones subdesarrolladas, en especial en México. La transformación de las maquiladoras en las ciudades fronterizas mexicanas es un atisbo de lo que ocurrirá cada vez más en otras partes del país. Habrá un traslado significativo de empleos industriales de las áreas de altos salarios en Canadá y Estados Unidos hacia las áreas de bajos salarios en México. En términos generales, a medida que México se industrializa, Estados Unidos y Canadá verán una disminución en sus industrias o, dicho de manera más optimista, aumentará su grado de posindustrialización. El efecto final será una especie de racionalización económica continental.

Pero lo que es económicamente racional no siempre lo es social o políticamente. Los mexicanos temen que su país se convierta en una maquiladora gigante y su vibrante cultura nacional se ahogue en una orgía de consumismo al estilo de Estados Unidos. La gente en Estados Unidos y Canadá teme por sus empleos y comunidades que alguna vez fueron un orgullo, como Flint, Michigan, un antiguo centro de General Motors; que se conviertan en pueblos industriales fantasma invadidos por el crimen, las drogas y la desilusión.

Simultáneamente, la existencia de bajos salarios no es condición suficiente para que las corporaciones cambien sus sedes. También hay requisitos infraestructurales. Las plantas de ensamblaje necesitan estar conectadas a través de carreteras modernas con los puntos de destino de sus productos. Mientras grandes porciones de México sigan desconectadas a través de carreteras modernas, el grado de atractivo de todo el país para ese tipo de inversión sigue siendo limitado. Por esta razón, la mayor parte de las maquiladoras se han concentrado cerca de la frontera donde tienen un acceso relativamente rápido al sistema de carreteras interestatales de Estados Unidos; esto es, después de pasar el cuello de botella de la frontera. También hay condiciones políticas y legales que inciden en la decisión de cambiar de sedes entre un país y otro. Por más atractiva que sea la mano de obra barata para las corporaciones de Estados Unidos, la mayoría aún debe convencerse plenamente de que podrán operar una fábrica en ese lugar con la misma facilidad que en sus países de origen. Estos obstáculos de alguna manera frenarán la tendencia a un cambio en masa de los empleos industriales hacia México.

Éste enfrentará su mayor reestructuración en las siguientes décadas. Como la más débil de las tres economías, afrontará el mayor cambio social. La inte-

gración con los gigantes económicos al norte inevitablemente alterará su panorama económico y de clase. El desarrollo económico que se encuentra atado con la creciente integración de Norteamérica irá en dirección de una mayor concentración y centralización del capital y de la propiedad de las empresas en México, como sucedió en las décadas anteriores en Estados Unidos y Canadá. Históricamente este tipo de proceso ha sido impulsado por el Estado, como en los antiguos países socialistas, o por grandes capitales privados. En el caso del México contemporáneo parece claro que, al menos en un futuro cercano, el gran capital privado será el agente de mayor concentración y centralización del capital.

La mano escondida detrás del TLCAN y de desarrollos similares en el libre comercio la constituye el hecho de que el gran capital de Estados Unidos y, en mucho menor grado, el de Canadá, incrementarán su presencia en el país para competir y eventualmente desplazar los pequeños y medianos negocios nacionales, y por tanto, se acelerará el proceso de concentración, con lo que se conseguirá lo que sus contrapartes mexicanas hasta el momento no han sido capaces de hacer. Las condiciones de libre mercado favorecen a los actores poderosos debido a que la competencia sin restricciones tiene como efecto inevitable que el más fuerte elimine al más débil. El resultado más claro de los acuerdos de libre comercio será el retirar las limitaciones a la competencia continental, y con ello la concentración de bienes de capital en las manos de los competidores más fuertes –las corporaciones estadounidenses, canadienses y mexicanas.

Una serie de condiciones han retrasado hasta el momento la concentración de capital en México. El Estado ha promovido tradicionalmente políticas que tienden a restringir la concentración del capital en un doble sentido. Interviene en la regulación de los mercados mexicanos en favor de los pequeños competidores a costa de los grandes. El programa del *ejido* por ejemplo, restringió la concentración de la tierra en la agricultura. A partir de políticas de sustitución de importaciones, protegió también a sus productores nacionales de los competidores extranjeros más poderosos. Por tanto el TLCAN fue parte de una política general del régimen de Salinas de Gortari para remover estos obstáculos, tanto en la iniciativa privada nacional como en la inversión extranjera. En esa lógica, su efecto inevitable fue acelerar la concentración de la propiedad del capital.

Esta aceleración alterará en gran medida el perfil de clase económica en México. La concentración de cantidades mayores de capital en manos de las grandes empresas, les dará más posibilidades de movimiento para sacar a los pequeños negocios de los mercados de diversos bienes de consumo, y

por ende, reducirá las posibilidades de empleo independiente en la fuerza de trabajo.[330] A medida que se expanden las grandes empresas, abrirán posiciones para las nuevas clases media y trabajadora. Dicho brevemente, en los años y décadas por venir, si las actuales políticas económicas se sostienen, es probable que haya un cambio notable para gran parte de la fuerza de trabajo, de sus posiciones independientes en los pequeños negocios a posiciones de clase trabajadora. Para una parte menor, habrá una transformación hacia las posiciones profesionales y administrativas de la nueva clase media. La clase capitalista, la nueva clase media y la clase trabajadora se expandirán así, en la medida que disminuyan las posibilidades de los pequeños empresarios debido al fortalecimiento de las posiciones de las grandes empresas. Al respecto, la estructura de clase económica mexicana, se moverá para aproximarse a la de Estados Unidos. En el largo plazo, a medida que la proporción de la fuerza de trabajo compuesta por los autoempleados o dueños de negocios independientes se vea disminuida y la proporción de empleados se incremente en México, habrá más ingresos para distribuir en forma de sueldos y salarios y menos en forma de ganancias. Este proceso tendrá un efecto ecualizador en el largo plazo, en cuanto a la distribución del ingreso, porque la distribución de los sueldos y salarios es menos desigual que la que corresponde a las ganancias.

Hay una cantidad de razones para creer que este proceso llevará en el largo plazo a niveles más altos de crecimiento económico, eficiencia, productividad y beneficios para el país en su conjunto, al acabar con muchas formas anacrónicas de organización económica. Legiones enteras de micro y pequeñas empresas pueden ser coloridas y folclóricas, pero ninguna de ellas representa las formas más eficientes de producción o distribución, ni pueden permitir ingresos suficientes para sus dueños. La gran cantidad de microgranjas casi autárquicas en el campo mexicano, hacen poco por cubrir las necesidades alimenticias del país. La difusión del cólera en México a principios de los años noventa, junto con otras enfermedades infecciosas, ocurrió, al

[330] Ninguna parte de este análisis quiere insinuar que el TLCAN desatará necesariamente la eliminación de *todas* las pequeñas empresas mexicanas. Implica sólo que la *tendencia* va hacia una salida de grandes números de pequeñas empresas impulsada por las grandes empresas y que por tanto, las primeras desaparecerán del mercado. Entre las pequeñas empresas que tienen mayor probabilidad de sobrevivir se encuentran aquellas que sirven de vínculos en el mercado y que serían poco rentables para ser asumidas por las corporaciones extranjeras, como ha sido el caso para las grandes firmas mexicanas, además de aquellas que ofrecen productos o servicios especializados de calidad poco común, como los restaurantes gourmet o los salones especializados en estética del cuerpo, que no pueden replicarse fácilmente a gran escala por las grandes corporaciones. También hay que considerar el hecho de que se dé una preferencia cultural entre grandes cantidades de mexicanos para continuar como clientes de pequeñas empresas y mercados tradicionales que podrían servir como un freno a la tendencia del capital comercial a concentrarse en el libre comercio.

menos en parte, porque en muchos restaurantes pequeños preparan los alimentos en condiciones sanitarias precarias que son virtualmente imposibles de regular.

La racionalización de la economía mexicana estará asociada, sin embargo, con importantes impactos negativos en el corto y mediano plazos. La desigualdad social se incrementará en una sociedad que ya tiene la mayor desigualdad del continente en la distribución del ingreso. A medida que México reemplaza las políticas estatales que proporcionaron alguna medida de seguridad a los estratos económicos bajos por políticas más permisivas, el ingreso se redistribuirá de manera inevitable hacia arriba. La concentración en la propiedad del capital y de los negocios tendrá como secuela un incremento en el desempleo debido al desplazamiento de grandes cantidades de propietarios de pequeñas porciones de tierra agrícola y no agrícola. El nuevo desempleo masivo fácilmente puede ser una fórmula para un incremento en la inestabilidad social y política. Además, alguna parte de la nueva población desempleada ciertamente intentará cruzar hacia Estados Unidos como trabajadora indocumentada en busca de empleo, lo que producirá una consecuencia no deseada del acuerdo de libre comercio. Uno de cada cinco mexicanos en el mundo vive ya en Estados Unidos. Es probable que esa proporción se incremente de manera significativa en las próximas décadas si la concentración del capital produce un desplazamiento significativo.

Los propulsores del TLCAN han argumentado que atraerá suficiente inversión extranjera para crear empleos que superen las pérdidas en las pequeñas empresas. Pero numerosos casos de la historia han demostrado que en periodos en los que las personas se ven expulsadas de sus tierras o son expropiadas de sus empresas por la fuerza de la competencia del mercado, el ritmo de creación de nuevos empleos raramente compensa, al menos en el corto plazo, la destrucción de las formas tradicionales de empleo independiente y rara vez se observa que esos periodos se atraviesen pacíficamente. En Estados Unidos, el desplazamiento de los granjeros familiares de sus tierras, que empezó el último cuarto del siglo XIX y que persistió durante la depresión, estableció periodos de conflicto político turbulento y a veces violento.

Si los excedentes agrícolas de Estados Unidos se usan para invadir (*dump*) el mercado mexicano, como sucedió en Puerto Rico a finales de los cuarenta y en los cincuenta, cientos de miles de pequeños granjeros, al igual que de comerciantes en los pueblos, quienes los proveen, se encontrarán en la bancarrota y, como muchos puertorriqueños antes que ellos, una gran cantidad encontrará que la migración hacia Estados Unidos como trabajadores indocumentados será su mejor opción para la supervivencia económica. Los

mexicanos desplazados serán diferentes de los puertorriqueños en el sentido de que no se les permitirá trasladarse libremente a Estados Unidos en busca de ingresos, dado que el TLCAN no incluye quitar los obstáculos para el movimiento de la mano de obra.

El libre comercio y la integración económica, por tanto, quizás traigan consigo una reestructuración significativa del perfil de clase de México. A medida que se incrementa la tasa de concentración de capital muchos propietarios de pequeñas empresas serán desplazados y enfrentarán el desempleo. En el mediano y largo plazos, a medida que decaiga la clase de los pequeños empresarios, algunas posiciones de la nueva clase media se expandirán con el crecimiento de las nuevas burocracias corporativas. Pero lo que más se expandirá serán las posiciones de clase trabajadora. En este sentido, la concentración de capital y la proletarización constituyen la doble dinámica de las décadas por venir. Todavía está por verse si esto será acompañado de un periodo pacífico de crecimiento económico y modernización, como esperan quienes proponen la industrialización a través de las maquiladoras y el libre comercio, o por uno de aumento en el conflicto de clase e inestabilidad política.