Capítulo 4

Tres sociedades, dos mundos de desarrollo

A PARTIR del momento de la conquista y la colonización europeas, las economías capitalistas de mercado se desarrollaron en el continente norteamericano pero con diferentes ritmos, se vieron acompañadas por diversos grados de éxito y prosperidad, como se deja ver por las grandes diferencias entre los estándares de vida en México y aquellos existentes en Estados Unidos y Canadá. Dicho de otro modo, si el desarrollo desigual caracterizaba a Europa y a Norteamérica al inicio de la conquista, las sociedades que surgieron de este violento encuentro también se desarrollarían de manera diferenciada, produciendo las áreas del Tercer y Primer Mundo en el continente. Las diferencias económicas contemporáneas entre los tres países sólo pueden entenderse con el telón de fondo del desarrollo capitalista desigual.

Acumulación de capital e industrialización

En su discusión de la historia económica canadiense, Ronald Manzer concluye que la política económica del Estado, en sus inicios se apoyó sobre todo en el principio de "apropiación". Esto es, en un principio el Estado canadiense estimulaba a los miembros de la clase trabajadora a desarrollar actividades empresariales a través de la apropiación de los medios de producción ya existentes, como la tierra, las aguas y los bosques. Dada la abundancia de los recursos naturales en Canadá, hubo gran cantidad de oportunidades para iniciar negocios. Los granjeros pudieron apropiarse de terrenos ya existentes para el cultivo; los pescadores de las aguas; los madereros de los árboles del bosque; los tramperos se adueñaron de los animales de piel. El resultado de ello, según Manzer, fue una economía basada en pequeñas unidades de producción en las que los trabajadores eran propietarios de los medios necesarios para producir, y se veían impulsados por un fuerte sentido del individualismo competitivo en su búsqueda de la explotación de los recursos. El papel del Estado canadiense en el periodo de apropiación fue facilitar "el acceso a los recursos naturales" y estimular o dirigir "el esfuerzo humano hacia su

explotación". La construcción de infraestructura para el transporte (carreteras, ferrocarriles, canales, puertos) y facilitar el acceso a recursos naturales ya existentes e introducir al mercado los productos resultantes, era el papel más tangible de cuantos tuvo el Estado durante este lapso.

El periodo de apropiación, según los cálculos de Manzer, duró hasta aproximadamente 1900, cuando el Estado cambió a una estrategia de acumulación de capital. La actividad empresarial se basaba en medios de producción que fueran intensivos en capital –en contraposición a los intensivos en mano de obra– se vio ahora estimulada y apoyada. Los costos de iniciar este tipo de empresas eran mucho más altos que aquellos asociados con las empresas de apropiación, pero su eficiencia, productividad y competitividad internacional eran mucho mayores. Esta transformación, de acuerdo con Manzer, estuvo acompañada de tres importantes consecuencias para la organización social de la producción.

> Primero, la propiedad y el control del capital se concentra cada vez más en las manos de una clase empresarial relativamente pequeña y los trabajadores comienzan a depender de los capitalistas para proporcionar los medios de su empleo productivo. Segundo, la pequeña empresa individual dedicada a los negocios se ve desplazada por la gran empresa del negocio corporativo y el ambiente de organización para el trabajo se burocratiza cada vez más. Tercero, tanto la expansión de la empresa de negocios como la dependencia de los trabajadores burocratizados requieren el desarrollo de mercados en masa y el reemplazo progresivo de la producción para el consumo personal por la producción para el consumo en masa.[50]

La descripción de Manzer de las dos etapas del desarrollo canadiense podría aplicarse por igual fácilmente a la historia económica de Estados Unidos, donde la pequeña actividad de negocios se vio reemplazada en forma progresiva durante el siglo XX, de modo que ahora ocupa una posición marginal en la economía. Todavía en 1880, el 36.9 por ciento de la fuerza de trabajo era propietaria de sus propias empresas. La mayor parte estaba conformada por dueños de granjas, seguida por los de establecimientos comerciales, talleres y prácticas profesionales. Para 1920, la proporción de los autoempleados se había deslizado a 23.5 por ciento –similar a la de México en la actualidad– y la disminución ha sido estable desde entonces, hasta llegar al 9 por ciento en

[50] Ronald Manzer, *Public Policy and Political Development in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1985, p. 30.

1990.[51] De manera paralela, a medida que decayó la propiedad de los pequeños negocios, aumentaron tanto las actividades de las corporaciones como las económicas gubernamentales. La generalidad de los mercados que antes era atendida por pequeñas empresas ahora estaba controlada por grandes corporaciones privadas. Las actividades económicas organizadas por el Estado también se habían incrementado de manera dramática en los últimos 100 años. En el momento de la guerra civil los empleados públicos constituían una parte muy pequeña de la fuerza de trabajo. Para 1970, una proporción tan alta como un tercio de la fuerza de trabajo estaba empleada al servicio del Estado, fuera directamente como funcionarios, profesores, soldados y similares, o indirectamente como empleados de negocios privados financiados por contratos con el Estado.[52] También se han dado notables cambios en el carácter capitalista de la economía. En el periodo ulterior a la guerra civil varias corporaciones diferentes lucharon por controlar mercados particulares. El producto colateral lógico de esta intensa lucha fue la eliminación de los competidores más débiles por los más fuertes, de modo que la mayor parte de los mercados quedaron en manos de un control oligopólico. Blair concluye que para 1970 dos tercios de todos los mercados locales y nacionales en Estados Unidos habían quedado dominados, es decir, que las ocho firmas de mayor tamaño que operaban en esos mercados tenían bajo su control al menos el 50 por ciento de las ventas.[53]

Así como han crecido el poder y el control de las grandes corporaciones, también ha aumentado la tasa de expansión internacional de sus actividades. Antes de 1900 una gran porción de la actividad corporativa privada se dio dentro de los confines del país. En la actualidad, un componente significativo de las actividades de prácticamente todas las grandes corporaciones de Estados Unidos se realiza fuera del país. De ahí que la actividad en el extranjero haya reemplazado de manera significativa la actividad nacional.

En el siglo XIX, la mayoría de las corporaciones se identificaban con familias específicas. Hoy en día, el control se ha diversificado entre muchas familias a través de las ventas de acciones. De igual manera, las familias ricas han diversificado sus portafolios de acciones entre diferentes empresas. Así pues, en las corporaciones se ha dado un cambio que en buena parte ha ido del control familiar al de clase.

[51] Spurgeon Bell, "Productivity, Wages and Nacional Income", en Richard Edwards, Michael Reich y Thomas Weisskopf (eds.), *The Capitalist System,* 2a. ed., Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, p. 180; U.S. Department of Labor, Bureau of Labor and Statistics, *Employment and Earnings*, vol. 38, núm. 12, diciembre de 1991, tabla A-24.

[52] James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State,* Nueva York, St. Martin's Press, 1973.

[53] John Blair, *Economic Concentration,* Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1972.

Sin embargo, el mismo cambio, o cuando menos el mismo grado de transformación de una economía de apropiación a una de acumulación de capital, no se aplica en México, en donde la actividad de las pequeñas empresas representa una significativa porción de la actividad total de las empresas. Una cuarta parte de la fuerza de trabajo en México, como se discute más adelante, está compuesta todavía por empresarios independientes (la vasta mayoría de los cuales son propietarios de granjas y tiendas de proporciones microscópicas), en comparación con menos del 10 por ciento en Canadá y Estados Unidos. Siguiendo el análisis de Manzer, si el desarrollo económico ha seguido un continuo desde un polo caracterizado por empresas de apropiación, pequeñas y de mano de obra intensiva, hacia el polo caracterizado por empresas grandes con capital intensivo, entonces la economía mexicana sigue de manera significativa más cercana al primer polo que las economías de Canadá o Estados Unidos.

Basta un ejemplo para demostrar los diferentes ritmos en que se han dado las etapas de la historia económica mexicana. En 1917, al término de la fase principal de la Revolución mexicana, el gobierno de Carranza instituyó un programa de reforma agraria que a lo largo de varias décadas distribuyó pequeñas parcelas de tierra a miles de campesinos. En contraste, para 1917 el periodo de expansión de las pequeñas granjas hacía tiempo que había terminado en Canadá y Estados Unidos y la propiedad de la tierra empezaba a concentrarse en una cantidad de manos menor. En otras palabras, en el momento mismo en que los gobiernos canadiense y estadounidense seguían políticas de desarrollo que desanimaban las actividades de los negocios de pequeña escala y de mano de obra intensiva, el gobierno de México intentaba promoverlas. La estrategia de apropiación mexicana se ajustaba a lo que se había promovido al norte de la frontera, pero un siglo más temprano y en condiciones económicas internacionales diferentes.

El programa de reforma agraria en México se cristalizó en el artículo 27 de la Constitución de 1917, que obligaba a la distribución de tierra a quienes carecían de ella, creando con ello, en las siguientes décadas, miles de pequeños propietarios y a los *ejidos* u organizaciones rurales de corte comunal que tenían tierras que no podían ser vendidas.

Quienes diseñaron originalmente el artículo 27 hicieron inalienable la tierra del *ejido* (es decir, prohibieron su venta) para resolver un problema campesino clásico. En casi todas las condiciones agrarias los pequeños terratenientes deben obtener préstamos para financiar sus operaciones, dejando hipotecada su tierra. Cuando no se materializan suficientes ingresos para cubrir los préstamos, ceden sus tierras. La inalienabilidad del ejido propor-

cionaba así una protección segura para el *ejidatario*. Sin importar lo mal que le fuera económicamente, al menos la tierra, su medio de producción esencial, permanecía segura.

Roger Bartra, en su estudio de 1970 sobre campo mexicano, concluía que los programas del ejido y de la distribución de tierras, en especial durante el periodo de Cárdenas en 1930, por impedir la concentración de tierras eran económicamente irracionales desde el punto de vista de las necesidades capitalistas de desarrollo. Pero eran políticamente racionales desde la perspectiva de la necesidad del Estado de construir un cimiento para el apoyo político del campesino. Según sus palabras, "la burguesía actual paga un alto precio por el populismo burgués radical de los años treinta; por supuesto que ganó algo más que era inapreciable: la famosa estabilidad política del sistema mexicano".[54]

El capítulo de las políticas agrarias de apropiación se terminó apenas en 1991, cuando el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari asestó un doble golpe en contra de la reforma agraria de 1917, al promover iniciativas que modificaran el artículo 27 para acabar de manera formal con la distribución de nuevas tierras a los que no las tenían y permitir la venta de la tierra ejidal.[55] La prensa de oposición se apresuró a denominar a las reformas del Presidente como la "contrarreforma agraria". La única explicación posible de por qué el régimen de Salinas se atrevió a tocar lo que previamente había sido intocable en la política mexicana, fue que se sentía lo suficientemente seguro para sacrificar capital político, con el objeto de alcanzar un propósito económico: quitar uno de los obstáculos que quedaban para la concentración del capital en el país. De hecho el presidente propuso la reforma constitucional después de que su partido en el poder, el Partido Revolucionario Institucional (PRI) había logrado una apabullante victoria en las elecciones legislativas.

La acumulación del capital acompaña y facilita el desarrollo tecnológico. La economía de un país se desarrolla en lo tecnológico a través de las etapas agrícola, industrial y posindustrial. En la primera etapa, la mayor parte de la fuerza de trabajo se absorbe en las actividades agrícolas y otras asociadas en el sector primario como la pesca y la minería. En la segunda etapa, a medida que los granjeros se hacen más productivos se necesita una proporción menor de ellos para alimentar al país, y por lo tanto, muchos

[54] Roger Bartra, *Estructura agraria y clases sociales en México,* México, Ediciones Era, 1974, p. 131.

[55] Para un análisis, véase Wayne A. Cornelius, "The Politics and Economics of Reforming the *Ejido* Sector in Mexico", pp. 3-10 de *Forum* de LASA, Latin American Studies Association, vol. 23, núm. 3, otoño de 1992.

son liberados del campo y quedan disponibles para el empleo en la manufactura urbana e industrial. En la tercera, los avances tecnológicos que ahorran mano de obra en la industria hacen disminuir la necesidad de obreros fabriles. Esta etapa pos industrial está marcada por el empleo terciario en los servicios que absorbe a la mayor parte de la fuerza laboral. Por tanto hay así dos grandes transformaciones en la distribución de la fuerza de trabajo en el desarrollo económico: de las granjas a las fábricas y de éstas a los servicios.

Ambas transformaciones han ocurrido en Estados Unidos y en Canadá, pero en México todavía no. Durante el primer siglo de existencia de Estados Unidos, la agricultura absorbió la mayor parte de su fuerza de trabajo. En 1800, el primer año para el que existen estadísticas de la fuerza de trabajo, tres cuartas partes de ella estaba en el campo.[56] A medida que la agricultura se hizo más productiva e intensiva en capital, la mano de obra excedente en el campo se trasladó a las fábricas urbanas. En Nueva Inglaterra, en las décadas de 1830 y 1840 las fábricas de textiles empezaron con fuerzas de trabajo compuestas más que nada por mujeres jóvenes que habían sido criadas en las granjas. Las actividades de manufactura crecieron de manera irregular hasta la guerra civil de 1861-1865, y después se aceleraron de manera dramática. La agricultura y otras actividades del sector primario, sin embargo, continuaron absorbiendo a la mayor parte de la fuerza de trabajo hasta la década de 1880. La década de 1880 a 1890 fue la primera en que Estados Unidos pudo ser descrito propiamente como una sociedad industrial, en el sentido de que la agricultura y otras actividades del sector primario ya no absorbían la mayor parte de su fuerza de trabajo. La agricultura siguió absorbiendo la mayor parte, pero ya no a la generalidad del empleo de la fuerza laboral. En el periodo industrial (1890-1920) en porcentaje más grande de la fuerza de trabajo fue acaparada por el empleo agrícola e industrial. La década de 1920-1930 llevó a su término el periodo propiamente industrial cuando se estableció el patrón de la fuerza laboral posindustrial y la mayor parte de los trabajadores empezó a ocuparse de la producción de servicios en oficinas, hospitales, restaurantes, escuelas y otras ubicaciones, en vez de hacerlo en la producción de bienes físicos en las granjas o en las fábricas. La distribución de la mano de obra canadiense atravesó también por cambios históricos similares, ocurridos relativamente temprano tras de aquellos suscitados en su vecino del sur. La distribución de la mano de obra mexicana, sin embargo, todavía no atraviesa plenamente por estas etapas. En la actualidad, menos del 30 por ciento de la fuerza laboral de Estados Unidos y Canadá, en com-

[56] U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States*, parte 1, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1976, p. 139.

paración con más de la mitad en México, continúa ocupada en actividades agrícolas primarias o en industriales secundarias.

Obstáculos al desarrollo industrial capitalista

Resulta bastante claro que en Norteamérica se han dado diversas tasas de acumulación de capital y de cambio tecnológico. Lo que no queda claro es por qué han sido diferentes. En buena parte se debe a que los países de Norteamérica han enfrentado diferentes obstáculos históricos en sus rutas al desarrollo capitalista e industrial. Dicho de otro modo, el desarrollo capitalista requiere de racionalización en términos de su propia lógica a través de la remoción progresiva de los obstáculos estructurales y culturales que se interpongan y que no sean de carácter capitalista. Canadá y Estados Unidos han tenido mucho más éxito que México en retirar esos obstáculos, en parte porque han sido menos formidables.

Estados Unidos

Hasta cierto grado, la historia económica de Estados Unidos es resultado de una lógica pura de desarrollo económico. Pero ésta no habría podido desarrollarse como lo hizo si no hubiera estado acompañada de por lo menos tres eventos y procesos históricos clave que tuvieron como consecuencia la remoción de los obstáculos para su desarrollo: la eliminación de la resistencia india, la conquista del suroeste y la victoria del norte en la guerra civil.

Lo colonizadores europeos que llegaron a la costa este de lo que habría de convertirse en Estados Unidos llevaban consigo las actitudes del desarrollo capitalista primario. La Europa que ellos dejaban estaba en las últimas etapas de su transición económica del feudalismo medieval al capitalismo. Al llegar se encontraron poblaciones dispersas de pueblos aborígenes con modos comunales de producción que eran claramente distintos del feudalismo o el capitalismo. Los indígenas en su mayoría eran cazadores y recolectores sin noción de la propiedad privada. Dos diferentes formas económicas y sociales de vida se enfrentaron.

Los colonizadores buscaron de inmediato las tierras en las que desarrollarían granjas. Para lograr esa base agrícola en el continente, de una manera u otra tuvieron que desplazar a los pueblos indígenas desde las tierras junto al mar. Este desplazamiento desencadenó de manera inmediata resistencia, causando una serie de guerras costeras. Para vísperas de la guerra de independencia, la resistencia indígena en las 13 colonias prácticamente se había

eliminado. Pero con el aumento de colonizadores hambrientos de tierra, que llegaban de continuo, y ya tomadas las más fértiles, aumentó la presión para la expansión hacia el oeste. Las autoridades coloniales británicas, sin embargo, habían negociado una serie de tratados con las tribus indias, los que limitaban una mayor expansión de las colonias hacia el occidente. Esta era una de las quejas que sostenían los colonizadores y que contribuyó a desatar la guerra de independencia. Tras la guerra, los militares en Estados Unidos estaban preocupados, sobre todo en las siguientes ocho décadas, aparte de por la guerra de 1812 y la mexicana, por desplazar a los indios hacia el occidente para liberar sus tierras en favor de los asentamientos europeos y la agricultura orientada al mercado.

De modo que en la historia de Estados Unidos los indios siempre estuvieron marginados. A diferencia de México, donde los colonizadores españoles se encontraron con áreas de densidad poblacional relativamente alta, el trabajo de cuyos pueblos intentaron explotar; en Estados Unidos prácticamente no hubo intentos por explotar la mano de obra indígena. Lo único que los colonizadores querían de los indios era su tierra. La violenta expropiación y apropiación fue la condición original para el desarrollo económico de lo que se convertiría en Estados Unidos.

Para la tercera década del siglo XIX, se había eliminado en gran parte la resistencia indígena al este del Mississippi. Al oeste se extendía un vasto territorio aunque poco poblado y escasamente defendido, que pertenecía a México. Cada vez con mayor entusiasmo, en las décadas de 1820 y 1839 los propietarios sureños de las plantaciones veían a Texas como un lugar para la expansión del sistema de esclavos. El este de Texas era geográficamente idéntico a Louisiana, y por ende adecuado para el cultivo de algodón, el principal producto intercambiable por efectivo en el sur. El incremento de la demanda mundial de algodón, asociado con las crecientes industrias textiles en Inglaterra y en el norte, así como el agotamiento del suelo en algunas tierras de plantación que ya estaban produciendo, estimuló la necesidad de encontrar nuevos campos. Pero Texas era parte de México, país que poco después de la independencia había hecho ilegal la esclavitud. Texas presentaba un problema adicional para los propietarios de plantaciones del sur. Debido a que hacía frontera con el sur esclavista era un destino y refugio seguro para los esclavos que escapaban.

Poco después de que México logró independizarse de España en 1821, los colonizadores anglos, con permiso de las nuevas autoridades mexicanas, comenzaron a trasladarse hacia el territorio septentrional mexicano de Texas. La mayoría de estos colonizadores provenía del contiguo sur esclavo.

Las autoridades mexicanas concedieron el permiso para que se establecieran porque veían en ellos una fuerza estabilizadora en contra de los indios. De 1821 a 1836, unos 35,000 ciudadanos estadounidenses entraron a Texas y rápidamente superaron en número a los mexicanos en razón de 10 a uno.[57] También trajeron consigo a sus esclavos y formaron plantaciones. Para el otoño de 1825 había unos 443 esclavos y 1,800 blancos tan sólo en la colonia de Stephen Austin.[58]

La guerra de independencia de Texas se desató en 1836 y los anglos, el 75 por ciento de los cuales provenía del sur,[59] con ayuda de otros que llegaron sobre todo de los estados sureños, rápidamente salieron victoriosos. México, todavía débil militarmente tras de su agotadora guerra de independencia, fue incapaz de conservar su territorio del norte. La pérdida de Texas siguió un patrón que se ha visto con frecuencia en la historia universal. Después de las revoluciones, los nuevos gobiernos encuentran con frecuencia a menudo que son incapaces de defender las áreas fronterizas, ambicionadas por sus poderosos vecinos.[60]

Uno de los primeros actos del nuevo gobierno de Texas fue legalizar la esclavitud. En el primer censo como parte de Estados Unidos, en 1847 se hizo evidente la importancia de la esclavitud en la economía que los primeros colonizadores anglos establecieron en Texas, pues los datos muestran que había 38,753 esclavos y 102,961 blancos,[61] un esclavo por cada tres blancos. En consecuencia, no es fortuito que en la actualidad la abrumadora mayoría de la población negra de Texas viva en la porción oriental del estado, en donde, desde la década de 1820 y hasta la de 1850, se estableció una economía esclavista sobre las tierras geográficamente contiguas y climáticamente similares al sur del que eran originarios los esclavos.

Cuando México se vio obligado a conceder la independencia a Texas, lo hizo bajo el entendido de que sería un país independiente, como una especie de zona de protección entre México y Estados Unidos. Quedaba sin resolver la frontera real de la nueva república. Los gobiernos de Texas y Estados Unidos reconocían como su frontera al Río Grande, mientras que México al río Nue-

[57] David J. Weber, *Myth and the History of the Hispanic Southwest,* Albuquerque, University of New Mexico Press, 1988, p. 141.

[58] Rosalie Schwartz, "Across the Rio to Freedom: U.S. Negros in Mexico", *Southwestern Studies,* monografía 44, University of Texas en El Paso, Texas Western Press, p. 1.

[59] Weber, *Myth and the History of the Hispanic Southwest*, p. 141.

[60] Entre los ejemplos de esta tendencia en el siglo XX se incluyen los siguientes: la Unión Soviética, después de la revolución bolchevique, se vio obligada a renunciar a las áreas fronterizas con Alemania; Etiopía, tras su revolución de 1971, enfrentó una serie de guerras fronterizas con Somalia e Irán, tras la revolución islámica de 1979, peleó una larga guerra de fronteras con Iraq.

[61] Schwartz, "Across the Rio to Freedom", p. 32.

ces, 150 millas al norte. Entre los ríos Nueces y Grande hay un valle fluvial que potencialmente era de los más productivos agrícolamente en Norteamérica. El valor de lo que en la actualidad se llama el valle de Texas era bien conocido en esa época. Si sus productos se irían hacia el norte o hacia el sur dependería de qué país lo controlara y ése era el tema vital que estaba detrás de la disputa por los límites.

La República de Texas duró hasta 1845, cuando fue anexada por Estados Unidos, con anuencia de las autoridades de Texas y en violación a los acuerdos con México. Luego, Estados Unidos señaló al río Grande como la frontera y mandaron tropas a asegurarse de que se cumpliera su reclamo. Éstas marcharon a través del valle, pelearon en una serie de pequeñas escaramuzas, y para principios de 1846 llegaron al río Grande, en donde se encuentra actualmente Brownsville, Texas. Ahí pelearon su primera batalla de importancia con el ejército mexicano y salieron victoriosas. Presionaron hacia el sur y en unos meses ocuparon la ciudad de México. Permanecieron ahí hasta 1848, cuando, a cambio de su retiro, México se vio obligado a vender, por una suma irrisoria, el resto de lo que actualmente es el suroeste de Estados Unidos.

Entre las consecuencias históricas de estos eventos se dio la transformación de los mexicanos que vivían en el suroeste, en una minoría que vivía en Estados Unidos. La naturaleza problemática de su nueva condición a los ojos de sus dominadores se muestra por la declaración de Stephen Austin, de quien se deriva el nombre de la capital de Texas, y quien previamente explicaba la guerra texana de independencia como "una guerra del barbarismo y de principios despóticos sostenida por la raza mestiza de españoles, indios y negros, en contra de la civilización y la raza anglo-americana".[62] Las décadas siguientes serían testigos de una violencia considerable entre los anglos y los mexicanos en el suroeste cuando los primeros se trasladaban hacia posiciones de dominación y se apoderaban de la tierra de los últimos en Nuevo México, California y otros territorios y estados.

El suroeste que fue tomado de México equivalía a unas 814,145 millas cuadradas y en la actualidad abarca todo Nuevo México, California, Nevada, UTA, Arizona, la mayor parte de Texas, la mitad de Colorado y pequeñas porciones de Oklahoma, Kansas y Wyoming.[63] Representaba más de la mitad del territorio que México tenía antes de la guerra.

[62] Citado en Weber, *Myth and the History of the Hispanic Southwest*, p. 139.

[63] U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1989, p. 193.

¿Qué tan útil fue y ha sido esta área en la economía de Estados Unidos? En 1980, aproximadamente el 44 por ciento de la minería y el 22.5 por ciento del producto interno bruto de Estados Unidos se produjeron aquí.[64] Si tales productos fueran parte de la economía mexicana en vez de la estadounidense, las diferencias económicas entre los dos países serían considerablemente menores. La objeción que puede hacerse es que incluso si el suroeste hubiera permanecido con México, esto no habría estado en la posición de desarrollarlo al grado que lo hizo Estados Unidos. No obstante, incluso si ése fuera el caso, Estados Unidos aún no habría logrado desarrollarse hasta ser la potencia económica que es en la actualidad y su parámetro promedio de vida no sería tan superior al de México. Basta con pensar lo que hubiera sido el desarrollo económico de Estados Unidos de no haber contado con el petróleo de Texas, el cobre de Nuevo México y Arizona, la industria ganadera del suroeste y el oro y la agricultura de California.

En la década de 1850, Estados Unidos tenía ya bajo control las tierras en la que existían o se formarían 48 de sus 50 estados. Sus fronteras externas prácticamente ya estaban fijadas. Pero la contradicción interna entre un capitalismo industrial creciente basado en la mano de obra libre asalariada en el norte y el capitalismo de plantación basado en la mano de obra esclava en el sur estaba llegando a su límite. El asunto no era tanto el de la moralidad de la esclavitud –aun cuando las preocupaciones morales dispararían la ira del movimiento abolicionista del norte– como los intereses puramente económicos de los dos sistemas diferentes. El capitalismo de esclavos y de asalariados se había complementado entre sí durante las primeras décadas del siglo XIX. Los esclavos se esforzaban en los campos sureños para producir algodón que era hilado y tejido en productos textiles en las fábricas inglesas y del norte. Las élites del norte y del sur se habían unido para lograr la independencia de los británicos.

Sin embargo, para la década de 1850, los intereses de las dos élites divergían. El norte extendía la infraestructura para la comercialización de sus productos y quería utilizar al gobierno federal para financiar la construcción del ferrocarril hacia la costa occidental. Deseaba un acceso preferencial a las materias primas y a las tarifas del sur para proteger sus productos de la competencia extranjera, en especial la inglesa. El sur tenía poco interés en financiar un ferrocarril a California debido a que sus materias primas se trasladaban sobre todo hacia el este para ser embarcadas a Inglaterra y sólo en segundo término hacia el norte. El sur, que carecía de industria a proteger, no estaba

[64] *Idem*. Calculado a partir de datos de la tabla 698, p. 430.

a favor de las tarifas, lo que únicamente haría más costosas sus importaciones. La secesión del sur se dio cuando perdió el control de la dirección de la política federal. El norte veía el territorio del sur como una parte integral del destino económico del país. Su pérdida debilitaría severamente sus propios prospectos de desarrollo.

La guerra más costosa para la nación en términos de vidas humanas se inició en 1861. La victoria del norte dejó zanjada la cuestión y Estados Unidos se embarcó en su periodo más ambicioso de industrialización con el apoyo activo del gobierno federal. La guerra civil removió el obstáculo final, el gobierno de los esclavistas, en el camino hacia el pleno desarrollo industrial de Estados Unidos. Después de la guerra, Estados Unidos fue capaz de industrializarse rápidamente y convertirse en una potencia mundial en el siguiente siglo.

Habían sido necesarios dos actos de fuerza en el siglo XIX, paralelos a la expropiación de la tierra de los indígenas, para preparar el terreno hacia el surgimiento de Estados Unidos como una potencia industrial mundial –uno dirigido en contra de México y el otro en contra de la élite esclavista del sur. En síntesis, la adquisición a través de la conquista de las tierras de los indígenas y los mexicanos removió dos obstáculos espaciales centrales en el desarrollo de lo que habría de convertirse en la economía estadounidense y la victoria del norte en la guerra civil removió el sistema agrario basado en el esclavismo, mismo que había sido un obstáculo organizativo para la industrialización encabezada por las corporaciones.

Canadá

Lo notable en la historia económica canadiense es la relativa falta de obstáculos para el desarrollo capitalista. Había problemas por solucionar, pero ninguno era tan formidable como los confrontados por Estados Unidos. No se requirió de una guerra de independencia para permitir que la burguesía nacional acumulara capital. Después de todo, Canadá fue creada por los súbditos coloniales de la Norteamérica británica que no habían estado de acuerdo con la guerra de independencia que dio origen a Estados Unidos; y su población se vio significativamente aumentada por los súbditos leales a la Corona que huyeron hacia el norte después de la guerra. Todavía en la actualidad, Canadá conserva ciertos vínculos coloniales, aunque simbólicos, con Inglaterra.

La Corona inglesa estableció el principio de que el establecimiento de colonias en tierras en las que los indios habían cazado y recolectado por tradición, debía realizarse pacíficamente. En 1763 la Corona proclamó que las

tierras de los indios habrían de comprarse a través de la negociación de tratados *antes* de que se permitiera a los colonizadores europeos establecer granjas en ellas. Al mismo tiempo, los tratados delimitarían las tierras no alienables o reservas en las que los indios podrían continuar con sus economías tradicionales de caza y recolección. Ese principio siguió vigente con las autoridades canadienses después de que el decreto de Norteamérica británica estableció el gobierno local en 1867.

Sin embargo, en el área que se convirtió en Estados Unidos, la proclama de la Corona se encontró con una oposición feroz sobre la base de que evitaba que los colonos adquirieran las tierras necesarias para la agricultura. La Declaración de Independencia hacía referencia a la política británica como opresora. Por tanto, era lógico que en la guerra de independencia la mayoría de los indios se pusieran del lado de los ingleses, dado que, de los europeos que peleaban entre sí, éstos tenían la política más favorable. Una vez que Estados Unidos logró su independencia comenzó sus propias políticas de adquirir tierras indígenas a través de la conquista y de expulsar a los indios hacia el oeste.

En el área que sería Canadá, empero, continuó la política británica más pacífica de adquirir tierras a través de tratados y compra. A medida que Canadá se expandió del este al oeste en el siglo XIX sus nuevos territorios fueron ocupados de manera relativamente pacífica. A diferencia de Estados Unidos, Canadá no peleó guerras a gran escala en contra de los indios. Lipset enfatiza que por esa razón, y otras de tipo cultural en general, la experiencia canadiense de frontera fue significativamente menos violenta que la de Estados Unidos.[65]

Aun cuando no fue necesaria una guerra civil para disparar la industrialización como había sucedido en Estados Unidos, en buena parte el desarrollo capitalista en Canadá se dio asociado con el de su vecino del sur, quizá un paso atrás, pero lo suficientemente cerca para transitar juntos hacia las filas del primer mundo en el siglo XX. El desarrollo canadiense se dio asociado con el de Estados Unidos debido a una integración históricamente muy estrecha de las dos economías. La mayor parte de los canadienses ha vivido siempre en una distancia cercana a la frontera. Como consecuencia, gran parte de la actividad económica canadiense se orienta hacia Estados Unidos y las ciudades de Boston, Nueva York, Búfalo, Detroit, Chicago, Minneapolis-St. Paul, Seattle y Portland, cumpliendo una función de puntos de concentración económica y metropolitana. Federico Engels visitó Canadá en

[65] Seymour Martin Lipset, *Continental Divide: The Values and Institutions of the United States and Canada*, Londres, Routledge, 1990, pp. 91-92.

1888 y quedó impresionado por su similitud con Estados Unidos. Engels veía la frontera entre los dos países como artificial y "ridícula", supuso también que pronto se desvanecería porque los canadienses querrían ser anexados a su económicamente vigoroso vecino del sur.[66] Aunque Canadá no fue anexada, su desarrollo económico se vio inevitablemente atado a los desarrollos económicos de Estados Unidos. En este sentido, el desarrollo capitalista canadiense se benefició por la remoción, durante el siglo XIX, de los obstáculos al desarrollo capitalista en Estados Unidos.

México

El desarrollo capitalista en México se enfrentó con una cantidad mucho mayor de obstáculos que en cualquiera de los otros dos países. Aparte del ya mencionado sistema actual de tenencia de tierra por pequeños propietarios establecido por la revolución de 1910-1917; se han suscitado otros obstáculos de profundas raíces. Como en Estados Unidos, donde el desarrollo del capitalismo industrial en el siglo XIX se vio retrasado de manera significativa por el sistema esclavista en el sur, en México las estructuras económicas no capitalistas también actuaron como frenos al desarrollo capitalista.

No se puede exagerar cuando se afirma que desde un principio, el desarrollo económico y la historia de México se dieron de manera diferente a los de Estados Unidos y Canadá debido a que los españoles, en contraste a los ingleses, entraron a un territorio que ya contenía una gran población con sus propias instituciones económicas no capitalistas. Al contrario de lo sucedido en las áreas del norte, los europeos no pudieron marginar tan fácilmente esta población y sus incómodas instituciones. Dicho con brevedad, había poco terreno virgen y fértil que estuviera disponible para poner la semilla del desarrollo capitalista. Tras la caída de Tenochtitlan, gran cantidad de indios se quedó en la periferia de las estructuras semifeudales y capitalistas en desarrollo. Hasta la época actual, muchos han preferido permanecer en la medida de lo posible fuera de la economía del dinero. Producen en pequeños trozos de tierra sobre todo para el consumo del hogar, y recurren recíprocamente al trabajo de los otros cuando se necesita en vez de contratar forasteros.[67]

La formación híbrida de los rasgos capitalistas y feudales que implantaron los colonizadores creó mayores problemas para el desarrollo capitalista por

[66] Véase la carta de Engels a Sorge en Karl Marx y Friedrich Engels del 12 de septiembre de 1888, *Letters to Americans,* Nueva York, International Publishers, 1963.

[67] Para una descripción, véase Guillermo Bonfil Batalla, *México profundo,* México, Grijalbo, 1990.

venir. Las mercancías eran producidas y vendidas en el mercado colonial y mundial. Pero una parte significativa de la economía colonial se dedicaba a la producción de bienes que no eran mercancías (rentas, limosnas para la Iglesia y bienes para el consumo doméstico), estaban fuera del mercado capitalista y se movían bajo condiciones cuando menos semifeudales. La economía rural estaba dominada por grandes extensiones de tierra en las que los terratenientes recolectaban rentas de campesinos, que por lo demás eran en gran medida autosuficientes. Buena parte de la producción agrícola, por tanto, estaba orientada hacia las necesidades tradicionales del hogar del terrateniente o el mantenimiento de las unidades domésticas de los campesinos. Había pocos incentivos para producir bienes agrícolas que se vendieran en los mercados abiertos.

La Iglesia constituyó un importante pilar de la estructura semifeudal y se convirtió en el más grande terrateniente institucional y en una importante fuente de crédito. Controlaba de este modo una enorme cantidad de recursos económicos, pero no los administraba siguiendo principios estrictamente capitalistas. Estaba más interesada en utilizar esos recursos para hacer progresar su misión espiritual. Tenía poder para orientar el trabajo y las actividades económicas en general hacia metas que se alejaban de los limitados fines de la obtención de ganancias y la acumulación de capital. La evidencia visual del enorme poder económico de la Iglesia durante el periodo colonial la constituye el gran número de templos impresionantes por su estética y su arquitectura que todavía quedan del periodo colonial en México. Cada pequeño pueblo dedicaba una enorme cantidad de trabajo voluntario para construir su catedral. Es claro que este trabajo se desviaba del acopio de capital. La acumulación de templos tenía prioridad sobre la de capital. No existió cosa similar en las áreas británicas, donde los templos protestantes eran construidos con rapidez, sólo para cumplir sus propósitos estrictamente funcionales como lugares de reunión y oración. No se pensaban como monumentos al Todopoderoso. Finalmente, la Iglesia colonial estableció un gran número de días santos, durante los cuales las actividades económicas se suspendían. En las áreas británicas había menos de estos días de guardar.

El poder económico de la Iglesia se reconoció como un obstáculo para el desarrollo capitalista y progreso económico en general después de la independencia en 1821. En 1856 el gobierno mexicano dio el paso más importante para limitar el poder de la Iglesia con la Ley Lerdo, que prohibía a las Iglesias tener propiedades que no se usaran directamente en sus actividades religiosas. La lucha entre la Iglesia y el Estado, sin embargo, no terminó con esta ley. La separación de la Iglesia y el Estado se consolidó con la Revolu-

ción de 1910-1917. La Constitución de 1917 prohíbe que la Iglesia sea propietaria de tierras y que interfiera en la política, e incluso prohíbe a sacerdotes y monjas que se vistan como tales en las calles. El golpe final al poder de la Iglesia se dio con la derrota de la rebelión de los cristeros (1926-1929), durante la cual miles de católicos, al grito de "Viva Cristo rey" se levantaron en armas contra el gobierno de Calles y sus políticas radicalmente antirreligiosas. El ejército mexicano derrotó a los cristeros en una guerra cruel. El aplastamiento de esta rebelión puede interpretarse como un final necesario para los obstáculos impuestos por la Iglesia al desarrollo económico, en el mismo sentido que la guerra civil en Estados Unidos fue necesaria para retirar el sistema esclavista como un obstáculo del desarrollo industrial. Pero ello sería exagerar en el paralelismo. El poder económico de la Iglesia ya había sido quebrantado desde mucho antes de iniciarse la guerra. Lo que ejercía aún era poder político y eso fue lo que Calles buscaba y logró romper. Tras la derrota de los cristeros la Iglesia se retiró completamente de la política en México.

Si en la historia de Estados Unidos ganó siempre la lógica del desarrollo capitalista y en la de Canadá esta misma progresó sin mayores impedimentos, en mexicana tuvo siempre que adaptarse a las formas prehispánicas de organización y al semifeudalismo español. Además, su futuro desarrollo económico estuvo limitado severamente por la pérdida de sus territorios en el norte, los que resultaron ser los más valiosos para Estados Unidos.

Capital y trabajo

La historia del desarrollo desigual en las economías norteamericanas, se hace más evidente que en ninguna otra instancia en la forma como el capital y el trabajo –los componentes esenciales de cualquier economía en torno a la cual se conforman las estructuras de clase– se distribuyen en cada una de ellas.

A medida que se desarrollan las sociedades de mercado, por lo general, la propiedad del capital y las empresas se concentran en un número de manos cada vez menor. La propiedad corporativa y estatal de los medios de producción compite con las granjas, tiendas, talleres y demás empresas independientes, hasta sacarlas del mercado. Este proceso ha avanzado más en Estados Unidos, con lo que se ha dado una mayor concentración de la propiedad privada que en los otros dos países. En éste, después de la guerra civil se dio una severa competencia por el mercado entre los propietarios de las grandes granjas, con lo que las deudas crecientes sacaron de las tierras a oleadas sucesivas de pequeños granjeros. Como resultado en el largo plazo, para

1990 el tamaño promedio de las granjas se había incrementado en gran parte, mientras la proporción de propietarios de granjas en la fuerza laboral se había reducido a menos del 3 por ciento.[68] De manera paralela, la competencia de las corporaciones no agrícolas de tamaño mediano y grande sacó del mercado a vastas cantidades de pequeñas empresas no agrícolas en proporciones tales que para 1991 sólo el 9 por ciento de la fuerza de trabajo recibía ingresos por ser propietaria de negocios de algún tipo.[69]

En México, el proceso histórico de concentración de la propiedad de las empresas se ha visto retardado por varias razones. Una de las mayores razones, como ya se mencionó antes, fue consecuencia directa de la Revolución mexicana. Desde 1917, todos los gobiernos mexicanos, con grados variables de compromiso y entusiasmo, se han visto obligados políticamente a mantener, al menos en parte, los intereses de los pequeños propietarios y de los *ejidatarios* frente a la competencia de los grandes propietarios. Las políticas del gobierno, al crear y garantizar la supervivencia de los *minifundios*, han retrasado el proceso de concentración de tierras y de acumulación de capital en el campo, en buena parte para asegurar la lealtad política del campesinado.[70] De ahí que, mientras más del 50 por ciento tiene propiedades que rebasan las 1,000 hectáreas (2,200 acres), más de la mitad de las granjas, cerca de dos millones de ellas, tiene menos de cinco (11 acres), con lo que refleja el patrón clásico de *latifundio-minifundio* de la tenencia de la tierra en América Latina.[71] En contraste, en Estados Unidos el tamaño medio de las granjas es mayor de 100 acres. Sólo 188,000 granjas, menos del 10 por ciento del total, tienen menos de 10 acres de tierra[72] –en comparación con las casi dos millones de México, cuya población equivale apenas a un tercio de la de Estados Unidos. En su conjunto, más de un cuarto de la fuerza de trabajo mexicana continúa operando empresas independientes, agrícolas y no agrícolas,[73] tres veces más que la proporción de Estados Unidos y cuatro veces más que Canadá. De tal forma, en México las pequeñas propiedades cubren buena parte del país y los pequeños negocios y los autoempleados *ambulantes* pululan en las ciudades. En tanto que los pequeños negocios urbanos y pequeñas granjas siguen existiendo en Estados Unidos y Canadá, no son tan ubicuos como en México.

[68] U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1990.

[69] U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings,* vol. 38, núm. 3, marzo de 1991, pp. 6 y 40.

[70] Véase Bartra, *Estructura agraria y clases sociales en México*, cap. 3.

[71] Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *VI Censos Agrícola, Ganadero y Ejidal, 1981,* Aguascalientes, INEGI, 1988, p. 3.

[72] U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States*, 1989, p. 629.

[73] INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares, cuarto trimestre de 1984*, Aguascalientes, INEGI, 1989.

Es revelador un examen comparativo de la manera en que el ingreso por capital (es decir, ingreso generado por ser tenedor de acciones, bonos, inmuebles y negocios) se distribuye en la población de cada uno de los tres países (véase tabla 4).[74] Como se esperaba, el 20 por ciento más pobre recibe proporcionalmente la mayor cantidad de ganancias en México, debido a la cantidad relativamente grande de empresas sobrevivientes de tamaño micro y pequeño en esa economía. En el otro extremo, el 20 por ciento más rico recibe la mayor proporción en Estados Unidos. El cálculo de los índices Gini nos permite ordenar a los países entre 0 y 1, donde 0 expresa una situación de igualdad perfecta en la que todos los estratos –quintiles en estas distribuciones– reciben cantidades iguales de ingreso y el 1 representa una desigualdad perfecta en la que los estratos superiores reciben todo el ingreso.[75] Estos índices indican que el ingreso por capital se distribuye de manera significativamente más desigual en Estados Unidos que en México y Canadá.

La forma en que se distribuye el capital, tanto en el sentido vertical de la manera en que se concentra, como en el sentido espacial de dónde está geográficamente, influye en la distribución de las fuerzas de trabajo y de las poblaciones en general. Si el capital se concentra cada vez más en las grandes corporaciones, en vez de hacerlo en los pequeños negocios, mayores propor-

[74] Los exámenes de las distribuciones del ingreso y la riqueza difieren según la unidad de análisis, esto es, si se trata de un examen de la distribución entre individuos, familias, hogares o alguna otra unidad. El término de individuos puede referirse tan sólo a los receptores directos del ingreso en la fuerza laboral o a todos los miembros de la población, lo que incluye tanto a los receptores del ingreso como a sus dependientes, como los hijos. Las familias, según se definen en los censos, son grupos de dos o más personas relacionadas por consaguinidad o matrimonio que viven juntas en una vivienda aparte. Los hogares están compuestos de cualquier individuo o grupo de una o más personas que viven en una vivienda aparte. En general, las distribuciones se presentan en términos de percentiles: qué tanto del ingreso o de la riqueza nacional total se recibe por, verbigracia, cada 20 por ciento de la población, desde los más pobres hasta lo más ricos.

[75] Para una mayor explicación del coeficiente de Gini, que incluye instrucciones para su cálculo, véase Morley Gunderson, *Economics of Poverty and Income Distribution,* Toronto, Butterworths, 1983. Estos hallazgos son consistentes con los resultados del estudio de Raj K. Chawla de las distribuciones de la riqueza en Estados Unidos y Canadá en 1984 "The Distribution of Wealth in Canada and the United Status", *Perspectivas on Labour and Income* [Statistics Canada], vol. 2, núm. 1, primavera de 1990. Chawla estudió la propiedad real –en contraposición con la distribución del ingreso que se deriva de esa propiedad, la que se reporta aquí– y concluyó que los coeficientes de Gini para la riqueza total menos el valor de pago (*equity*) de la casa eran de 0.71 para Canadá y de 0.78 para Estados Unidos. Según Chawla, "si se calcula sobre la base de la riqueza total, la riqueza total menos el valor del pago de la casa, o la riqueza total menos el valor del pago en los intereses del negocio, todos los coeficientes de Gini para Canadá eran menores que aquellos para los hogares de Estados Unidos… Sólo el 1 por ciento de todos los hogares canadienses tenía una riqueza de 500,000 dólares e incluso más, y controlaban el 19 por ciento de la riqueza total de los hogares. En Estados Unidos, estos hogares formaban el 2 por ciento del total y tenían el 26 por ciento de la riqueza. En el otro extremo de la distribución de la riqueza, el 34 por cietno de todos los hogares canadienses con riqueza bajo los 10,000 dólares tenía cerca del 2 por ciento de la riqueza total, en comparación con el 33 por ciento de sus contrapartes estadounidenses que tenían menos del 1 por ciento del total".

ciones de las fuerzas de trabajo se emplean con esas corporaciones. La localización espacial del capital influye en los patrones demográficos. Por lo general, las personas se trasladan a donde están los empleos. Si el saldo de la inversión del capital dentro de un país se reubica de puntos en el campo a puntos urbanos, la distribución de la fuerza de trabajo se moverá de acuerdo con ello. Cuando las corporaciones cambian sus centros de trabajo de una región a otra también trasladan sus fuerzas laborales.

Tabla 4

DISTRIBUCIONES DEL INGRESO DE CAPITAL

	Estados Unidos	*Canadá*	*México*
El 20 por ciento más pobre	2.8	2.8	4.9
El segundo 20 por ciento en pobreza	5.7	7.9	6.6
Tercer 20 por ciento	7.3	13.1	9.6
Cuarto 20 por ciento	10.1	15.8	14.5
El 20 por ciento más rico	74.5	60.4	64.4
Total	100.0	100.0	100.0
El 10 por ciento más rico	49.0	50.5	51.9
Índice Gini	0.588	0.492	0.508
Año	1987	1990	1989

Nota: Las distribuciones de ingreso por capital se midieron según el ingreso recibido de intereses, dividendos, ganancias de negocios, ventas de capital, renta, inmuebles y fondos de inversión.

Fuentes: Calculado a partir de los datos del U.S. Internal Revenue Service, Statistics of Income Division, *Individual Income Tax Returns*, 1987, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1990, p. 9; Revenue Canada, *Taxation Statistics,* Ottawa, Minister of Suply and Services Canada, 1992, tabla 2; e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares*, 1989, Aguascalientes, INEGI, 1992.

La definición más general, y aceptada comúnmente de una fuerza de trabajo o fuerza laboral, es la que incluye a todas las personas comprometidas activamente en la producción de bienes o servicios dentro de una región, país u otra unidad.[76] La composición estructural de las fuerzas de trabajo en Nortea-

[76] La distinción entre aquellos que se dedican a la producción de bienes y servicios y los que no lo hacen debería ser lo suficientemente clara. Pero un examen más claro revela ambigüedades y controversias respecto a quién incluir. El papel de los trabajadores sin paga es ambiguo, ya que trabajan en la producción de bienes o servicios, pero no reciben directamente alguna forma de remuneración. La cuestión de si incluirlos en el cálculo del tamaño y composición de la fuerza de trabajo es importante para los propósitos comparativos, debido a que en México existen relativamente gran número de estos trabajadores, mientras que en Estados Unidos son relativamente pocos. Los cálculos oficiales del tamaño de la fuerza de trabajo mexicana que no recibe ingresos varían pues, considerablemente, dependiendo de si los hijos de la familia de campesinos están incluidos entre quienes realizan las tareas. Si están incluidos, los trabajadores sin paga alcanzan cerca de un cuarto de toda la fuerza laboral. Si no están incluidos, los trabajadores sin paga conforman el 2.6 por ciento de la fuerza de trabajo, lo que proporcionalmente es todavía más de cinco veces el tamaño de las porciones sin pago

mérica difiere dramáticamente, en buena parte debido a la discrepancia en las etapas de acumulación de capital y en la distribución de éste en los tres países.[77] En general, los repartos estructurales de las fuerzas de trabajo en Estados Unidos y Canadá son bastante similares y reflejan sus etapas de desarrollo de Primer Mundo, mientras que la de México es muy diferente y refleja su etapa de desarrollo del Tercer Mundo.

La divergencia más dramática entre la fuerza laboral de México y las de sus vecinos del Primer Mundo es la cantidad mayor, en términos relativos, de propietarios de pequeños negocios y, en consecuencia, de la cantidad menor de trabajadores con sueldos y salarios que posee. Como se mencionó antes, más de una cuarta parte (26.6 por ciento) de los miembros de la fuerza laboral de México obtiene su ingreso principal de las ganancias de los negocios, en comparación con sólo el 9 por ciento en Estados Unidos y el 6.5 por ciento en Canadá. Con una población de tan sólo un tercio del tamaño, México tiene casi tantas personas autoempleadas como Estados Unidos.

Los autoempleados en los tres países están altamente estratificados y van desde los vendedores ambulantes pobres en extremo, hasta los propieta-

---

de las fuerzas laborales en Estados Unidos y Canadá. ¿Debe incluirse a las amas de casa y a las madres como miembros de las fuerzas laborales? En la economía convencional no se les incluye. Pero ciertamente aportan servicios económicamente valiosos. El mantenimiento del hogar permite que los trabajadores coman, duerman, descansen, y de alguna manera recuperen su fuerza para ser capaces de regresar a trabajar cada día. La crianza de los niños, en términos económicos fríos, equivale a la producción de ese bien tan importante para el mercado laboral, que es la fuerza de trabajo misma. De ahí que haya considerable razón para cuestionar la convención de la economía que considera el trabajo del hogar, la mayor parte del cual es desempeñado por mujeres, como fuera de la economía. También está la cuestión de qué hacer con los campesinos en la producción para la subsistencia, esto es, aquellos que producen sobre todo, bienes para el consumo del hogar en vez de para la venta en el mercado. Mientras más nos remontamos en la historia económica en todas las áreas, encontramos más fuerza de trabajo de este tipo. Todavía podemos encontrar algo de ella en México, en especial entre los pueblos indígenas y quizá en Canadá. Si nuestro concepto de fuerza laboral requiere que el trabajador produzca un bien o servicio que eventualmente será vendido, entonces no podemos incluir a los campesinos que trabajan para la subsistencia. Pero luego perderíamos un tipo de fuerza de trabajo que, aunque estadísticamente pequeña en los noventa, continúa siendo de importancia cultural (véase Bonfil Batalla, *México profundo*), al igual que por ser, en el sentido antropológico, un indicador de una forma de vida económica del pasado. De ahí que la fuerza de trabajo no sea igual a la población de esa unidad, dado que esta última también incluye a niños, ancianos, inválidos y otros que no están comprometidos activamente en la producción de bienes o servicios, La fuerza de trabajo tampoco equivale a mercado laboral, dado que este último sólo incluye a aquellos miembros de una fuerza laboral que trabajan para un sueldo o salario y que por tanto excluye a los propietarios de negocios que se emplean a sí mismos.

[77] Las fuerzas de trabajo están clasificadas en las estadísticas oficiales según las clases y sectores de actividades. Por "clases de actividades" se denota que están internamente divididas entre propietarios de negocios, que se emplean a sí mismos, y empleados. Estos últimos a su vez se dividen entre aquellos que reciben paga y aquellos que no. Por "sectores de actividades" se denota que las fuerzas de trabajo están estructuradas horizontalmente, según cómo se distribuyen sus miembros entre las actividades agrícolas, industriales y de servicios –o las categorías más inclusivas de actividades primarias, secundarias y terciarias.

rios capitalistas multimillonarios. Pero los autoempleados en México tienen una probabilidad mucho más alta de tener nada más negocios de tamaño micro y de ser pobres, en comparación con sus contrapartes estadounidenses o canadienses. La gran mayoría de los autoempleados mexicanos (86.5 por ciento) operan negocios que son demasiado pequeños para tener empleados pagados.[78] En contraste, casi el 80 por ciento de estos negocios en Estados Unidos son lo suficientemente grandes para tener empleados con un pago.[79]

Una parte sustanciosa de la población autoempleada en México está compuesta de vendedores ambulantes que ofrecen su mercancía o servicios de un lugar a otro. La existencia de esta amplia fuerza laboral flotante refleja dos facetas del subdesarrollo mexicano. Primero, no se ha dado una acumulación suficiente de capital privado o público para crear empleos pagados suficientes para absorberlos. En segundo lugar, los apoyos públicos son escasos o nulos para que sirvan como fuentes alternativas de ingreso para la parte de la fuerza laboral que no puede encontrar un empleo regular. Muchos miembros de esta población de ambulantes prefieren trabajar como empleados mientras haya empleos regulares en la fuerza laboral. Mientras no puedan encontrar empleo deben arreglárselas ofreciendo sus bienes y servicios. Es típico que un trabajador sea despedido, quede desempleado por un tiempo y luego comience algún tipo de negocio itinerante para generar un ingreso. El negocio será luego abandonado si se encuentra una posición mejor como empleado, más bien pagada. También hay una parte sustancial de la población de ambulantes que logra un ingreso superior al reducido promedio salarial que prevalece en México y, en consecuencia, prefiere continuar en esa situación. Éstos constituyen una lumpen-burguesía. Son burgueses por ser dueños de sus propios negocios independientes, pero son lumpen (del alemán "andrajo") porque su negocio es tan diminuto. Sus grandes cantidades reflejan las condiciones estructurales en la naturaleza del capitalismo mexicano, que son diferentes, al menos hasta cierto grado, a las de Estados Unidos.

Por supuesto que vendedores ambulantes similares existen en las grandes ciudades estadounidenses como Washington, Nueva York y Los Ángeles, y la existencia de los "mercados de pulgas" de fin de semana indica que muchas personas son ambulantes al menos parte del tiempo, pero la importancia de este renglón no se acerca siquiera a la que tiene en México. Los vendedores ambulantes constituyen uno de los más grandes componentes de la fuerza

[78] INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, p. 13.

[79] U.S. Small Business Administration, *The State of Small Businesses,* Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1989, p. 78.

laboral mexicana. En la actualidad, en Estados Unidos son un fenómeno claramente marginal. Pero no siempre lo fueron. A finales del siglo XIX y principios del XX, muchos barrios, en especial los de inmigrantes, tenían mercados en las calles y vendedores ambulantes. Esta población relativamente grande en México es, por lo tanto, un reflejo de la etapa preindustrial de desarrollo en el país, que fue sobrepasada por Estados Unidos, Canadá y otros países del Primer Mundo desde hace décadas.

Debido al patrón de empleo esporádico de una parte sustantiva de la fuerza de trabajo mexicana, es difícil calcular la verdadera magnitud del desempleo en el país. La manera en que se cuente a estos ambulantes, como empleados, subempleados o desempleados, afecta en gran medida los cálculos generales de desempleo en el país. Las estadísticas del gobierno mexicano, por ejemplo, no los cuentan como desempleados o subempleados y esta política tiene como consecuencia un cálculo muy bajo, poco realista, del desempleo. En 1993, cuando la tasa de desempleo en Estados Unidos estaba por lo regular por encima del 7 por ciento, el gobierno mexicano afirmaba que la suya era de tan sólo el 2 por ciento, una afirmación que el *New York Times* reportaba acríticamente en sus estadísticas de negocios internacionales.

El porcentaje, relativamente grande de propietarios de empresas micro y pequeñas en México, explica una segunda diferencia en las composiciones de las fuerzas de trabajo. Debido a que proporcionalmente existen muchas más empresas familiares en México que en Estados Unidos y Canadá, hay más miembros de la familia que trabajan sin paga. En México, el 2.6 por ciento de la fuerza laboral está compuesta por trabajadores que no reciben ingresos, en comparación con el 0.3 por ciento en Estados Unidos y el 0.5 por ciento en Canadá. Proporcionalmente, en consecuencia hay más de cinco veces trabajadores sin paga en la fuerza laboral mexicana. Gran parte de la fuerza de trabajo compuesta por trabajadores sin paga es resultado lógico del hecho de que la agricultura y el autoempleo todavía predominan en la economía mexicana. Se da una alta correlación entre la existencia de la propiedad de pequeños negocios familiares en un sector y el uso de mano de obra familiar sin paga. Tradicionalmente los miembros de la familia, incluidos los niños, de los agricultores y de los propietarios de pequeños negocios urbanos, han sido requeridos para aportar mano de obra cuando no es posible pagar a trabajadores por contrato. En la medida que disminuyen las granjas y los pequeños negocios, como en Estados Unidos, se reducen las oportunidades de emplear la mano de obra gratuita de los familiares.[80]

[80] Buena parte de lo que se describe aquí en términos de autoempleo y de trabajadores sin paga, se incluye con frecuencia en el concepto de *economía informal*, la que está ampliamente difundida en

TABLA 5

ESTRUCTURAS DE LAS FUERZAS LABORALES

	México		*Estados Unidos*		*Canadá*	
	Cantidad	*(%)*	*Cantidad*	*(%)*	*Cantidad*	*(%)*
A. Por clase de actividades						
Autoempleados	6,001	(26.6)	10,491	(9.0)	928	(6.5)
Empleados pagados	15,936	(70.8)	106,288	(90.8)	13,227	(93.0)
Empleados sin pago	587	(2.6)	331	(0.3)	66	(0.5)
Total	22,524	(100.0)	117,110	(100.1)	14,221	(100.0)
B. Por sectores de actividad						
Agricultura	5,310	(23.5)	3,181	(2.7)	675	(4.7)
Minería	261	(1.2)	697	(0.6)	192	(1.4)
Industria	4,493	(19.9)	20,368	(17.4)	2,084	(14.7)
Construcción	1,595	(7.1)	6,995	(5.9)	993	(6.6)
Comercio	3,108	(13.8)	24,491	(20.9)	2,445	(17.2)
Transporte, utilidades	1,200	(5.3)	8,289	(7.1)	1,061	(7.5)
Finanzas	360	(1.6)	7,466	(6.5)	810	(5.7)
Servicios	6,282	(27.8)	45,483	(38.9)	6,021	(42.3)
Total	22,599	(100.2)	117,110	(100.0)	14,221	(100.1)
Año	1990		1998		1991	

Nota: En miles, no incluye a los miembros de la fuerza de trabajo que se encuentran desempleados. Los porcentajes pueden no sumar 100 debido al redondeo.

Fuentes: Calculado a partir de la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *IX Censo General de Población y Vivienda*, 1990, Aguascalientes, INEGI, 1992; U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Employment and Earnings, vol. 38, núm. 12, diciembre de 1991. Tablas A-24 y A-25; y Statistics Canada, *Industry and Class of Worker*, Censo de 1991, Ottawa, Minister of Industry, Science and Technology Canada, 1991, tablas 1 y 2.

El porcentaje relativamente alto de propietarios de negocios familiares y de trabajadores sin paga en las poblaciones trabajadoras mexicanas, se da, en parte, pero no totalmente, a partir del hecho de que la agricultura continúa absorbiendo el 23.5 por ciento de la fuerza de trabajo, en comparación con el 2.7 por ciento en Estados Unidos y el 4.7 por ciento en Canadá (véase tabla 5). Más de la mitad de los propietarios de pequeños negocios en México son agricultores. Pero, como sabe cualquier ciudadano o visitante en México, las calles y los mercados también están a reventar de pequeños

México y en buena parte del resto de América Latina. Si consideramos a la fuerza de trabajo informal mexicana como integrada por trabajadores sin paga, autoempleados que no tienen puestos fijos de negocios ni empleados, entonces esto constituye al menos un tercio del total de la fuerza de trabajo. En la medida en que en Estados Unidos existe una fuerza de trabajo informal, por lo regular ésta no absorbe, en su límite máximo, a más del 1 o 2 por ciento de la fuerza de trabajo total. El tamaño de la fuerza de trabajo informal refleja, una vez más, la falta en México de una formación de capital que sea capaz de crear trabajos pagados regulares.

negocios –tiendas, restaurantes, talleres de reparaciones y de manufactura que son propiedad familiar. Cantidades significativas de vendedores ambulantes independientes ofrecen sus bienes o servicios de un lugar a otro– incluso en los vagones del metro. Es más probable que los mexicanos coman fuera de casa en los miles y miles de pequeños restaurantes independientes que son propiedad familiar, que en los operados por cadenas como McDonald's (empresa que existe en México pero que no es omnipresente como en Estados Unidos). Los mexicanos hacen que se reparen o reemplacen sus silenciadores en talleres de banqueta independientes, en vez de en franquicias del tipo de Midas. Compran su ropa en puestos del mercado en vez de hacerlo en tiendas departamentales.

Como es bien sabido, la mano de obra mexicana es barata en comparación con la de Estados Unidos y Canadá. Los cálculos de dos encuestas recientes de la fuerza de trabajo mexicana, ofrecen diferentes estimaciones de los promedios de ingreso, pero ambas son significativamente más bajas que las vigentes en Estados Unidos y Canadá. Según las cifras del censo mexicano la mediana del ingreso semanal de la fuerza de trabajo en 1990 fue de 40 dólares.[81] Según la encuesta nacional de hogares, la mediana del ingreso de la fuerza laboral en 1989 fue de 25 dólares, mientras que el promedio fue de 42 dólares.[82] Las medianas del ingreso en Canadá y Estados Unidos son cuando menos 10 veces más altas que la de México. Esa diferencia, sin embargo, no significa que las divergencias en los parámetros de vida sean tan severas. Porciones sustanciales de la fuerza de trabajo mexicana reciben formas de ingreso que no aparecen en los cálculos del censo. Sin duda alguna, la cuarta parte de la fuerza laboral mexicana autoempleada no reporta todos sus ingresos para evitar los impuestos. Muchos empleados reciben formas de ingreso no monetario, como cuidados médicos gratuitos, préstamos subsidiados para la compra de vivienda con tasas por debajo de las vigentes en el mercado y cupones que pueden intercambiarse por comida. Mientras que no queda duda de que los estándares de vida de la fuerza de trabajo mexicana, en promedio, son mucho más bajos que los existentes en Estados Unidos y Canadá; esta diferencia no es tan abismal como parecerían indicar las desproporciones en los ingresos monetarios directos que se reportan en las estadísticas oficiales.

La actual distribución de la fuerza de trabajo mexicana tiene cierto parecido con la de Estados Unidos en los años veinte, antes de que los impactos plenos de la industrialización, la monopolización y la urbanización se hubie-

[81] INEGI, *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990,* Aguascalientes, INEGI, 1992.
[82] INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos de los Hogares, 1989,* Aguascalientes, INEGI, 1992.

ran asentado completamente. En 1920, por ejemplo, el 28.9 por ciento de la fuerza de trabajo de Estados Unidos todavía estaba ocupada en las actividades agrícolas y mineras del sector primario, cifra próxima a la que existe en la actualidad en México.[83] De manera paralela, los pequeños negocios familiares se sucedían en las calles de Estados Unidos y Canadá y en algunos casos las llenaban, como pasa hoy día en México. La gran diferencia es que Estados Unidos, con esa distribución de la fuerza de trabajo en la década de 1920 era todavía una sociedad rica, según los parámetros mundiales, pero México en la actualidad, con la misma distribución, es una sociedad pobre.

Conclusiones

A partir de la implantación de los gobiernos coloniales europeos con sus particulares estructuras de clase y raza hasta el presente, las sociedades americanas se desarrollaron de manera desigual. Estados Unidos y Canadá se convirtieron en parte del Primer Mundo y en naciones prósperas, mientras que México formó parte del Tercer Mundo y es un país pobre. Este desarrollo desigual puede demostrarse y analizarse en tres formas distintas.

Primero, el desarrollo económico norteamericano se ha movido en un continuo entre las estrategias de apropiación y de acumulación de capital. En las primeras los trabajadores utilizan recursos naturales ya existentes (tierra, bosques, aguas adecuadas para la pesca) para producir bienes para la venta. Esta etapa de apropiación también puede denominarse como de simple producción de bienes. Esta clase de actividad económica se da en unidades de pequeña escala en las que los trabajadores tienen el control directo de sus medios de producción. En la segunda estrategia la actividad económica está basada en la inversión de capital acumulado, se organiza en unidades más grandes y los trabajadores son empleados que no tienen control sobre los medios de producción. Las economías de Estados Unidos y Canadá, en este renglón cambiaron a las etapas de acumulación de capital mucho más pronto que la economía mexicana; y en la actualidad, en Estados Unidos y Canadá se da una proporción mucho mayor de la actividad económica dentro de unidades grandes de producción en comparación con México.

Segundo, las economías se desarrollan progresivamente a través de etapas tecnológicas agrícola, industrial y posindustrial. En la agrícola la mayor parte de la fuerza de trabajo se absorbe en la agricultura. A medida que ésta se hace más productiva, los trabajadores dejan los campos por las fábricas urbanas.

[83] U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States*.

Cuando las industrias se tornan más productivas los trabajadores entonces se trasladan a los servicios. A este respecto las fuerzas laborales de Canadá y Estados Unidos dejan ver patrones posindustriales de desarrollo, pero la fuerza de trabajo mexicana muestra que no ha avanzado por completo para salir de la etapa agrícola del desarrollo tecnológico.

Tercero, el desarrollo específicamente capitalista de un país se da a través de la remoción progresiva de obstáculos a su lógica interna de desarrollo. En Norteamérica los pueblos aborígenes y sus formas de organización económicas, el semifeudalismo y la esclavitud sureña, han sido obstáculos para el desarrollo capitalista. Además, Estados Unidos fue capaz de avanzar de manera significativa en su propio desarrollo capitalista, retirando el obstáculo del control mexicano del suroeste. Al comparar a México, Estados Unidos y Canadá en este renglón, es claro que México ha enfrentado obstáculos más grandes para el desarrollo capitalista que los otros dos países.

La noción de desarrollo económico nacional desigual, aunque de significancia sin igual, no debe oscurecer la realidad de un desarrollo diverso dentro de los países. Hay circuitos capitalistas altos y bajos, ricos y pobres dentro de los países, de la misma manera que existen diferencias entre ellos.

La historia del desarrollo desigual de las economías norteamericanas ha tenido como consecuencia distribuciones notablemente similares de las fuerzas de trabajo en Estados Unidos y Canadá; ambas son marcadamente contrastantes con la distribución de la fuerza laboral mexicana. Al mismo tiempo la tasa de concentración o distribución del ingreso de capital es más similar entre Canadá y México que en comparación de estos con Estados Unidos. Las configuraciones de las fuerzas de trabajo de Estados Unidos y Canadá se ajustan en gran parte a las economías con acumulaciones de capital más avanzadas, que se encuentran en la etapa tecnológica posindustrial del desarrollo; mientras que la mexicana lo hace con una economía de apropiación que en buena parte se encuentra en la etapa tecnológica agrícola del desarrollo. La mayor diferencia en las configuraciones de las fuerzas laborales se encuentra en que las actividades agrícolas todavía absorben una parte sustancial (23.5 por ciento) de la fuerza de trabajo mexicana, mientras que absorben menos del 3 por ciento en Estados Unidos y menos del 5 por ciento en Canadá. La segunda mayor diferencia es que la fuerza laboral mexicana contiene proporcionalmente tres veces más miembros autoempleados que las de Estados Unidos y Canadá. Finalmente, debido a que las pequeñas empresas familiares siguen ocupando una parte sustancial de la estructura económica mexicana, mientras ya no lo hacen en Estados Unidos y Canadá, en México hay relativamente más trabajadores sin pago, usualmente familiares,

en comparación con Estados Unidos y Canadá. En suma, la fuerza de trabajo mexicana comparada con la de Estados Unidos y Canadá, tiene una proporción mayor de sus miembros trabajando en la agricultura, y una proporción muy considerable de sus miembros obtiene sus ingresos de la propiedad independiente de pequeños negocios.[84]

Un incremento en la productividad agrícola que utilizara las innovaciones para ahorrar mano de obra y tuviera como resultado disminución en la cantidad de trabajadores agrícolas, es un obstáculo crítico todavía por remover en el desarrollo de la economía mexicana. El problema obvio que enfrenta México, por tanto, es cómo liberar mano de obra del campo hacia empleos deseables contra el desempleo masivo, que incrementaría aún más el sufrimiento económico de las masas rurales y muy probablemente desataría severa inquietud social. México se encuentra atrapado así entre un presente anacrónico que mantiene a la mayoría de la población rural en la miseria y un futuro que podría ser aún peor. Los arreglos agrícolas institucionales de actuales funcionan sólo de manera tal que cualquier intento por modificarlos, como la reforma al artículo 27 de la Constitución mexicana, descrita previamente, podría dar origen a una situación todavía peor.

Si seguimos el modo tecnológico de clasificación,[85] entonces tendríamos que concluir que México permanece como una sociedad esencialmente agrícola debido a que la actividad agrícola absorbe a la mayor parte de la fuerza de trabajo, mientras que Estados Unidos y Canadá son sociedades posindustriales, en el sentido de que en la actualidad los servicios absorben a las mayores porciones de sus fuerzas de trabajo.

La proporción de la fuerza laboral mexicana empleada en la industria (17.1 por ciento) es engañosamente similar a las proporciones de quienes se encuentran empleados en ese sector en Estados Unidos y Canadá. Engañosamente similar, porque una cantidad mucho menor de estos miembros en comparación con Estados Unidos y Canadá ocupan empleos plenamente industriales, y sustancialmente muchos siguen siendo obreros de la manufactura. La diferencia es que los trabajadores industriales utilizan máquinas impulsadas por energías externas como herramientas, mientras que los obre-

[84] La tasa de participación de la fuerza de trabajo en Estados Unidos y Canadá también es más alta que la de México, principalmente por dos razones. Hay proporcionalmente más mujeres que trabajan fuera de su casa y en la fuerza laboral en Estados Unidos que en México, lo que explica en parte la diferencia en las tasas de participación de la fuerza de trabajo adulta en general. Hay también un factor puramente demográfico que explica una fuerza significativa en las tasas de participación en la fuerza de trabajo. La población mexicana tiene representativamente, en comparación con Estados Unidos y Canadá, más miembros menores de 16 años de edad y, en consecuencia, por definición quedan excluidos de la fuerza de trabajo.

[85] Véase Daniel Bell, *The Coming of Post-Industrial Society,* Nueva York, Basic Books, 1973.

ros de la *manu*factura utilizan herramientas de mano. Buena parte de la producción mexicana todavía se lleva a cabo con herramientas de mano y es por tanto preindustrial.

Para que la estructura de la fuerza laboral mexicana se aproxime a la de Estados Unidos y Canadá, tendrían que ocurrir dos grandes cambios relacionados. Primero tendría que haber una gran transición del empleo agrícola al industrial. Efectivamente, en las décadas anteriores los campesinos han dejado el campo en busca de mejores oportunidades en las áreas urbanas, reduciendo así la proporción de trabajadores agrícolas en la fuerza laboral. Pero lo problemático de la situación es que más de estos antiguos campesinos encuentran trabajo en ocupaciones del sector terciario de servicios que en las industriales. Segundo, tendría que haber una acumulación masiva de capital en el país que fuera capaz de desarrollar posiciones suficientes razonablemente bien pagadas para absorber tanto a los trabajadores que salen de la agricultura como a buena parte de la población actualmente autoempleada como ambulante.