

El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México

James M. Cypher y Raúl Delgado Wise

Profesor-Investigador,
Universidad Autónoma de
Zacatecas, y Director del
Programa de Doctorado
en Estudios del Desarrollo,
Universidad Autónoma
de Zacatecas, respectivamente.
<rdwise@estudiosdeldesarrollo.net>

Ha habido innumerables intentos por definir y caracterizar la tendencia actual a la internacionalización del capital, que consiste en tres movimientos simultáneos: una expansión del comercio internacional, un crecimiento de los flujos financieros internacionales y la creación de sistemas de producción internacional integrados, asociados a una tendencia a la diferenciación, precarización y transnacionalización de los mercados laborales. A veces se entiende que este proceso caracteriza a la “globalización”. Sin embargo, la globalización sigue siendo un concepto elusivo, a menudo descrito caprichosamente y empleado con ligereza. Por ello en este trabajo conferimos un carácter más concreto al proceso de internacionalización acelerada mediante el examen de lo que podría considerarse como un caso paradigmático: la adopción del modelo neoliberal en México, particularmente en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El análisis de este caso no intenta definir la “globalización”, en virtud de la carga ideológica del término. Sin embargo, al patológico proceso en cuestión no se le puede considerar una aberración o una excepción a la dinámica de la internacionalización (o “globalización”). Más bien, se deriva –y al mismo tiempo es una negación categórica– del precepto neoclásico-neoliberal que afirma que una apertura indiscriminada entre naciones bajo el “libre comercio”, generará para éstas beneficios mutuos importantes, independientemente de sus disímiles fuerzas relativas, historias, aparatos productivos y niveles de desarrollo.

Para los fines planteados, el propósito de este trabajo es ofrecer una nueva formulación teórica acerca del comportamiento reciente de la economía mexicana: *el modelo exportador de fuerza de trabajo barata*. Más allá de la simple promoción y dinamización del comercio exterior, sostenemos que el objetivo subyacente para México de implementar de la política neoliberales-TLCAN, su racionalidad interna, es la exportación de fuerza de trabajo barata, en su mayor parte no calificada, mediante la articulación y combinación de tres mecanismos: la industria maquiladora, el sector de la maquila encubierta y la emigración de trabajadores mexicanos a Estados Unidos (Delgado Wise y Cypher, 2005 y Delgado Wise y Márquez, 2005).

Nuestro argumento se desarrolla a través de seis secciones. La primera aborda las preguntas: quién “gana” o “pierde” y cuáles son los intereses que se hallan tras la adopción del *modelo exportador de fuerza de trabajo barata* en México. Para responder a estas preguntas el factor decisivo gravita en las políticas adoptadas por Estados Unidos para enfrentar las nuevas fuerzas estructurales que han surgido en esta época, de intensa rivalidad económica entre las naciones del norte (o sea entre la “triada” de bloques creada por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, con China cada vez más a la vanguardia). Por

supuesto, una de las respuestas políticas más importante por parte de Estados Unidos ha sido el TLCAN, pero este tratado figura sólo como parte de una serie de convenios, acuerdos informales y cambios en la política económica que abrieron y subordinaron a México, en forma indiscriminada, a los intereses económicos estadounidenses entre 1986 y 2006.

Para dar sustento a la propuesta teórica que enarbolamos, en las siguientes tres secciones se analizan por separado cada uno de los tres elementos que definen el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata. En primer lugar se examina el sector de la maquila. A diferencia de un proceso exportador de manufacturas en el sentido tradicional del término, la maquila se nutre, en su mayor parte, de insumos exentos de impuestos provenientes de Estados Unidos y de un pequeño coeficiente de trabajo mexicano barato (conforme a los valores de mercado) que se incorpora al producto para luego ser reembarcado a hacia aquel país. En segundo término se analiza la maquila encubierta, la cual opera bajo un sistema productivo similar al de la maquila, aunque más complejo, con mayores niveles de producción, tecnológicamente más sofisticado y más intensivo en capital. Por su naturaleza, la maquila y la maquila encubierta entrañan una modalidad de *exportación indirecta de la fuerza trabajo* incorporada al producto. Enseguida se examina el tercer elemento del nuevo modelo exportador que se implanta en el país: la fuerte emigración o *exportación directa de fuerza de trabajo* que caracteriza al período neoliberal-TLCAN. Se trata de un fenómeno estrechamente relacionado con las dinámicas estructurales desencadenadas por la aplicación de las políticas neoliberales y que están en la base de los procesos de *maquilización* de la economía mexicana. Lo significativo, es que por ninguna de las tres vías se exportan manufacturas, ya que el único insumo-valor de origen mexicano involucrado en este complejo proceso transnacional (con mínimas excepciones) es el trabajo barato.

Las secciones finales del trabajo se dedican al análisis de las consecuencias para Estados Unidos y para México de los procesos mencionados. Aquí se presentan datos y análisis que demuestran la aparición en México de una economía desarticulada, con una importante separación entre los sectores *maquilizados* y el resto de la economía, carente de continuidad, autonomía y dinamismo. Este andamiaje se sustenta en el desmantelamiento de buena parte del aparato productivo generado durante la etapa de sustitución de importaciones, para rearticularlo y adecuarlo a las exigencias estructurales de la economía estadounidense.

Concluimos que con la implantación del modelo exportador de fuerza de trabajo barata, el país enfrenta un singular proceso regresivo porque, en esencia, este modelo está diseñado para transferir el excedente económico hacia Estados Unidos, y en menor grado a los grandes grupos o conglomerados mexicanos. Muy lejos se encuentra este proceso de una potencial utilización constructiva del excedente producido, en términos de la creación de un sistema nacional de innovación tecnológica y la creación de una base industrial autónoma. De manera concomitante, la elite mexicana (en sus sectores económicos y políticos) coexiste con y facilita conscientemente este proceso involutivo de reestructuración delineado por los intereses económicos estadounidenses.

Ubicación de la problemática

La visión ortodoxa neoliberal y del Consenso de Washington sobre el TLCAN

En muchos países de América Latina y el mundo se ha difundido amplia, aunque falsamente, la imagen –cuidadosamente alimentada por el gobierno mexicano– de que la reestructuración económica de México ha derivado en un notable crecimiento de las transacciones con el exterior (exportaciones e Inversión Extranjera Directa –IED–). Ello ha sido utilizado para promover una visión exitosa de la reestructuración neoliberal, que a su vez se corresponde con la prognosis de los postulantes del TLCAN. Más específicamente, en apoyo de este punto de vista se aportan datos como los siguientes: a) entre 1991 y 2000 las exportaciones mexicanas crecieron a un ritmo promedio anual de 16.3%; b) de los diferentes segmentos de exportación las maquiladoras figuraron como el más dinámico, al crecer a una tasa promedio anual de 19.6%, y c) la proporción de las manufacturas en las exportaciones totales creció de menos de 25% en 1982 a más de 90% a fines de la década de los noventa. Como resultado, México logró posicionarse como el principal exportador de América Latina y la séptima potencia comercial del mundo [exportaciones + importaciones] (León González y Dussel Peters, 2001, p. 653). Asimismo, la proporción exportaciones/PIB se elevó de menos de 10% en 1988 a más de 25% a fines de los noventa (más de 85% de las exportaciones se dirigieron a Estados Unidos).

La reestructuración neoliberal: ¿una propuesta ganadora (win-win) para México y Estados Unidos”?

En contraste con quienes sugieren que el proceso de reestructuración neoliberal bajo el TLCAN ha traído consigo grandes avances para México, nosotros sostenemos que por el contrario ha tenido saldos negativos. En efecto, no debe perderse de vista que: 1) se tornó en una propuesta “perdedora” para los trabajadores, las empresas pequeñas y medianas y particularmente para los campesinos en México, y 2) su impacto ha sido negativo también para la clase obrera, segmentos de la clase media, y algunos sectores empresariales en Estados Unidos. Al mismo tiempo, el TLCAN ha beneficiado directamente a un pequeño y poderoso conjunto de corporaciones de ambos lados de la frontera, especialmente de empresas transnacionales estadounidenses y grupos empresariales mexicanos.

Una realidad amarga y contrapuesta: la saga de la emigración

La visión de la reestructuración mexicana como un éxito resonante que ha proliferado contrasta con el explosivo crecimiento de la emigración, a grado tal que México figura en la actualidad como el principal país de emigrantes del orbe. Más aún, la reestructuración neoliberal se había concebido como el verdadero antídoto a la emigración, y sus defensores afirmaban que gracias al acuerdo de “libre comercio” el país se especializaría en actividades intensivas en trabajo que absorberían la mano de obra ociosa y subutilizada. La realidad ha sido empero muy distinta: en el sector formal se han creado pocos empleos, y

menos aún de carácter permanente.¹ Se estima que en México se requiere crear 1.2 millones de nuevos empleos por año para incorporar a los jóvenes que anualmente ingresan al mercado laboral y mantener la tasa de desempleo constante; sin embargo, en el sexenio foxista apenas se crearon 40 000 empleos permanentes por año. Esto implica un déficit anual de poco más de 1.1 millones de empleos, lo que obligó a los nuevos demandantes a ocupar empleos “formales” temporales –en seis años se crearon 640 000 empleos de esta naturaleza–, arrojando a los 6.5 millones restantes a las filas del sector informal o a la emigración (Cadena, 2006a, p. 21). De hecho, poco más de 3 millones siguieron este último camino durante el sexenio recién concluido. Ciertamente, la emigración se ha convertido en una corriente tan poderosa que entre 2000 y 2005, 31% de los municipios mexicanos registraron una pérdida neta de población.

¿Comienzo del estancamiento?

Durante el sexenio del presidente Vicente Fox el PIB creció a una tasa anual real de 2.2%. Tomando los tres sexenios en los que el país adoptó políticas de “libre comercio” que culminan con el TLCAN (1988-2000) la tasa anual promedio de crecimiento real del PIB fue de 3.16%, aproximadamente la mitad de la alcanzada durante la fase de sustitución de importaciones (1940-1982) (Cypher, 1990). En el período 2000-2005 la manufactura creció a una tasa anual de 0.6%, acompañada de una caída del empleo en el sector de 15.3% (Dussel Peters, 2006b, p. 74). Ello no sólo contrasta con la imagen de un caso exitoso de exportación manufacturera difundida por los promotores de la política neoliberal-TLCAN, sino que nos muestra que las restricciones impuestas al mercado interno –debido a la desbordante importación de bienes manufacturados y a los límites establecidos por un débil mercado interno nutrido de bajos y declinantes salarios– han sido tan grandes que, en los hechos, México se está *desindustrializando*. El peso promedio de la manufactura en el PIB fue de 19.8% en el sexenio del presidente Zedillo, mientras que con Fox cayó a 18.1%, siguiendo una tendencia declinante de 20.3% en 2000 y 17.1% en 2005 (Becerril, 2006a, 18, Dussel Peters, 2006b, 69). De acuerdo con el método para calcular la competitividad en 104 países del Forum Económico Mundial, el sector manufacturero en México disminuyó del lugar 31 en 2000 al 59 en 2005 (Becerril, 2006a, p. 18). La mayoría de los analistas atribuye esta espectacular caída a la baja inversión en investigación y desarrollo en el país y a la ausencia total de un “Sistema Nacional de Innovación”.² De este modo, mientras la economía mexicana ha crecido modestamente en las dos últimas décadas, el sector industrial se mantiene prácticamente estancado y sin llegar a cubrir el costo de las importaciones manufactureras.

1. Un moderado y decreciente porcentaje de quienes se incorporan al mercado laboral encuentran en los negocios familiares un espacio ocupacional. Empero, la rápida disminución del campesinado bajo el impulso del TLCAN ha tendido a cerrar, cada vez más, esta opción.

2. En 2005 la proporción del PIB destinada a investigación y desarrollo fue de apenas 0.44%, al tiempo que en Japón fue más de siete veces superior. Más aún, de acuerdo con la OCDE, casi 2/3 partes de los gastos en *Investigación y Desarrollo* en Japón fueron en procesos de desarrollo (donde el sector privado busca innovar), mientras que en México 56.5% de los gastos se hicieron en ciencia básica, la mayoría por parte de universidades con financiamiento público (Guadarrama, 2006, p. 16).

A lo anterior se agrega la caída experimentada por los salarios reales del sector industrial, que entre mediados 2005 y diciembre de 2000 registró un promedio de 24% (Bendesky, 2005, p. 25). Asimismo, el salario real promedio en 2002 representó apenas 72.5% de su nivel en 1982 (Unger, 2002, 3). Si el sector maquilador (o el sector exportador en general) hubiese tenido el efecto que pretendían sus defensores, impulsando un modelo de desarrollo industrial exportador como estrategia viable para México, los salarios reales debieran haber tenido alguna relación positiva con la tasa de crecimiento de las exportaciones y el crecimiento de la relación exportación/PIB. Sin embargo, en el periodo 1982-2005 dicha relación fue negativa, y se ha prolongado lo suficiente como para descartar la impresión de que pudiese tratarse de una anomalía. Por el contrario, esta relación negativa confirma la validez de la premisa subyacente del modelo exportador, *i.e.* que la ventaja comparativa permanente de México reside en la exportación de fuerza de trabajo barata, sea por medio de las maquiladoras y las empresas que exportan bajo esquemas fiscales similares, o a través de la emigración. Es evidente, por tanto, que el modelo no ofrece a la población en general opciones de “desarrollo” en el sentido más básico del término, sencillamente *porque no puede hacerlo*. La mayoría de los beneficios del crecimiento económico (con contadas y limitadas excepciones, como es el caso de los negocios basados en *commodities*) están siendo transferidos al exterior o nutriendo las arcas de un reducido segmento de la tecnocracia mexicana, su clase política y los dueños de los grandes grupos empresariales del país.

Dos hipótesis complementarias: exportación de trabajo y reestructuración industrial

Las hipótesis centrales de este trabajo se pueden formular como sigue:

- a) En lugar de un caso exitoso de exportación manufactura, el modelo instaurado en México a partir de 1986 se basa en la exportación de fuerza de trabajo barata a través de tres mecanismos: (1) la industria maquiladora; (2) el sector de la maquila encubierta; y (3) la creciente emigración de millones de trabajadores mexicanos excluidos del mercado laboral como resultado de la propia “lógica” interna del modelo.
- b) El nuevo modelo exportador de fuerza de trabajo constituye un elemento fundamental del proceso de *reestructuración industrial* de la economía estadounidense iniciado en la década de los ochenta y que persiste hasta la fecha.

El sector de la maquila: la exportación indirecta de trabajo (I)

En el examen de la primera hipótesis partimos del sector de la maquila en virtud de que, por definición, se le asocia a las exportaciones industriales y en muchos estudios ha sido relacionado con el concepto de trabajo barato, no protegido y esencialmente no sindicalizado.³ En las más de 3 000 empresas maquiladoras que existen en México, instaladas principalmente a lo largo de la frontera con Estados Unidos, se emplean más de 1.2 mi-

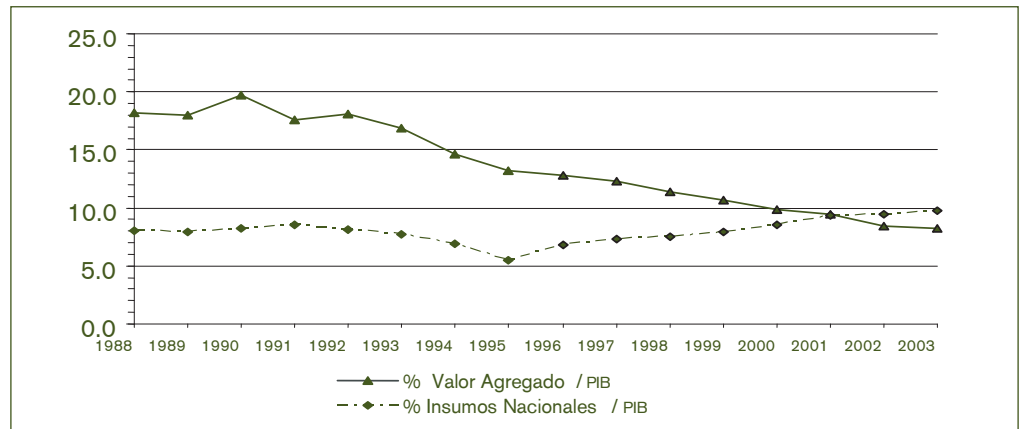
3. Para mayores detalles sobre muchos puntos referentes a las maquiladoras ver (Cypher, 2004).

lones de trabajadores que en 2004 generaron 55% de las exportaciones industriales del país (Bancomext, 2005).⁴ Esta industria importa la mayor parte de sus insumos –componentes, partes, diseño, ingeniería, etcétera.– de Estados Unidos y combina estos insumos mediante operaciones de ensamble que emplean trabajo productivo barato (los jornales diarios en 2005 oscilaron entre 4 y 10 dólares) y una pequeña parte de trabajo técnico, para luego re-exportar el producto mayoritariamente a la economía estadounidense. Se trata, por tanto, de un tipo de industria carente de encadenamientos hacia adelante o hacia atrás con el resto del aparato productivo del país.

En la Gráfica 1 puede apreciarse que el valor agregado de la maquila constituye una porción decreciente del valor total de la producción bruta (ventas) en ese sector. De este modo, a pesar del crecimiento global de la ocupación en las maquiladoras en la era del TLCAN, y a pesar del aumento en el valor total de las exportaciones mexicanas provenientes de las maquilas, México retiene una parte mínima de los beneficios económicos derivados de estas actividades (aunque el costo, en términos de esfuerzo físico agregado, se eleve); la relación Valor Agregado/PIB se reduce de 18.2% en 1988 a sólo 8.2 % en 2003, o sea una caída de 55%. En términos de los costos de oportunidad, México también transfiere relativamente más cada año, lo que significa que si el país tuviera una estrategia de desarrollo alternativa para este sector, podría retener y reinvertir una parte mayor de los beneficios generados, o bien dedicarse a un proceso nacional de modernización que eventualmente lo condujera a un proyecto de desarrollo nacional viable basado en otras formas de actividad industrial. También se aprecia en la Gráfica 1 el nivel esencialmente estático de integración nacional del sector de la maquila, tal como lo indica el coeficiente de integración (insumos nacionales/producción bruta).⁵

Gráfica 1
México: Coeficiente de Integración Nacional de la maquila (en porcentaje)

Fuente: INEGI (Instituto Nacional de Estadística), Cuentas Nacionales de México y Capdeville (2005).



ECONOMÍA unam vol. 4 núm. 12

4. Aunque las empresas maquiladoras también están presentes, con un grado de concentración muy inferior en muchos de los estados del interior, 78% de la producción se hace en la región de la frontera.

5. Cabe acotar que los datos presentados exageran el grado de articulación entre la industria maquiladora y el sistema productivo nacional. Tómese en cuenta que aproximadamente 60% de los insumos nacionales en 2003 se derivaron del sector de servicios en los rubros de limpieza, contabilidad, envasado y embarque, y actividades similares. Sólo 3% de los insumos nacionales correspondieron a insumos industriales o componentes.

A pesar de los datos cuantitativos que han demostrado repetidamente la futilidad y el carácter negativo de la industria maquiladora, un importante núcleo de investigadores mexicanos continua hasta ahora suministrando estudios cualitativos de las llamadas empresas maquiladoras de “segunda y tercera generación” que, de acuerdo con sus expectativas, traerán potencialmente los numerosos beneficios colaterales o externalidades previstos por la *Nueva teoría del crecimiento* (Cypher, 2004; Dutrénit y Vera-Cruz, 2005, Lara, Arellano y García, 2005, Villavicencio y Casalet, 2005).⁶ No obstante, ninguno de estos estudios ha presentado jamás datos cuantitativos convincentes que sugieran que *en su conjunto* el sector de la maquila representa algo más que una operación de ensamble con trabajo barato y carente de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás con el sistema productivo mexicano. A pesar de sus esfuerzos, estos estudios tampoco han mostrado una tendencia dinámica importante, suficientemente extensa como para cambiar el carácter fundamental (trabajo barato prescindible) de la industria de la maquila.

El sector de la maquila, que en una época se le concibió como un importante generador de empleo (así como una fuente de modernización técnica), ha dejado de crear nuevas fuentes de trabajo. Considérese que el nivel de empleo de agosto de 2005 se situó 16% por debajo del nivel de agosto de 2000. Entre 1994 y 2000, cuando el sector operó efectivamente como un inapreciable generador de empleo, los salarios pagados fueron 52% más bajos de los devengados en la industria no maquiladora, mientras que los costos de vida para los trabajadores de las maquilas agrupados a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos permanecían considerablemente más altos que en otros estados del interior (Cypher, 2004, 362). En resumen, y a pesar de las predicciones optimistas de un grupo infatigable de investigadores mexicanos, el proyecto de la maquila jamás fue un “proyecto nacional” de acumulación, y lo es menos aún en nuestros días.

El sector de la maquila encubierta: la exportación indirecta de trabajo (II)

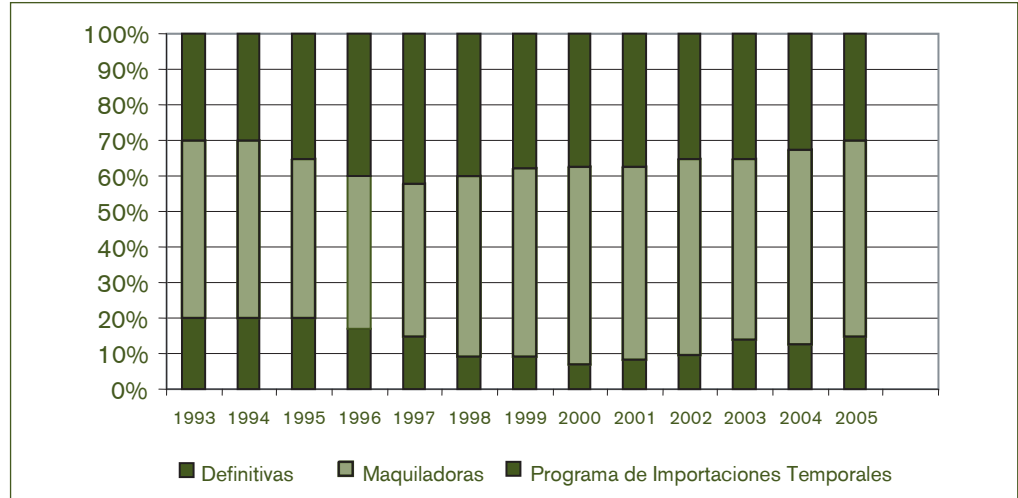
Comúnmente las exportaciones manufactureras mexicanas, que representan alrededor de 85% del total, se dividen en maquilas y no-maquilas. No obstante, dentro de las segundas, alrededor de 38% de la producción se hace utilizando programas de incentivos a la importación temporal (como Pitex y Altex) que garantizan a las empresas virtualmente los mismos subsidios y exenciones fiscales que las maquilas (ver Gráfica 2). A este subgrupo lo caracterizamos como maquila encubierta.

6. *La nueva teoría del crecimiento* de los años ochenta postuló efectos dinámicos y retornos crecientes impresionantes derivados de una mayor λED , particularmente efectos positivos debido a los procesos de aprendizaje, derrames en las formas de difusión tecnológica y desde las aplicaciones de nuevas formas de producción y organización administrativa.

Gráfica 2

México: exportaciones industriales por tipo

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, *Atlas de Comercio Exterior*, México.



A este respecto, es importante consignar que una porción significativa y creciente de la producción maquiladora (o de otras firmas que funcionan como abastecedoras con exenciones fiscales) es enviado a las grandes corporaciones transnacionales (CTN) en México, quienes incorporan partes y componentes a productos industriales terminados –a menudo sofisticados, como los autos– que luego son exportados, fundamentalmente a Estados Unidos.⁷ Muchas de estas partes y componentes se inscriben en la órbita de las importaciones temporales a través de un proceso de “*triangulación*”, según el cual productos de la maquila son exportados para, posteriormente –tal vez con un mayor procesamiento–, ser re-importados en calidad de insumos.

La maquila encubierta produce alrededor de 35% del total de las exportaciones manufactureras (Capdevielle, 2005, 564-565, Dussel Peters, 2006a, 83-85). El traslado de insumos de las maquiladoras a las CTN mayores es con frecuencia un “comercio intra-firma”, pues estas corporaciones controlan a muchas de las proveedoras mediante asociaciones estratégicas o propiedad directa. La participación del comercio intra-firma en la importación de automóviles y productos electrónicos –que para México son los dos mayores sectores exportadores– en 2002 alcanzó, 75.9 y 67.5%, respectivamente (Durán Lima y Ventura-Dias, 2003, 59).

En 2006 un total de 3 339 empresas estuvieron involucradas en el sector de la maquila encubierta (i.e. 160 más que aquellas operando en el sector maquilador), excluyendo su base de proveedores. En su conjunto, las empresas de la maquila encubierta y la maquila dieron cuenta de 70% de las exportaciones totales en 2005. Más aún, durante todo el período del TLCAN ambos sectores absorbieron, en promedio, 78% de las exportaciones totales (Becerril, 2006b, 18, Dussel Peters, 2006b, 75).

La maquila encubierta emplea un mínimo de 500 000 trabajadores, o sea cerca del 37% de todos los obreros en las industrias no maquiladoras, que normalmente se supone

7. En 2000, de acuerdo con la Secretaría de Economía, había 3 600 empresas que producían insumos exentos del impuesto al valor agregado al destinarlos a empresas ya sea de la maquila o la maquila encubierta.

están trabajando en el sector industrial *nacional*⁸ (Capdevielle, 2005, 568). Los salarios de los obreros empleados en la maquila encubierta tienden a ser 50% más elevados que los correspondientes a la maquila, debido, entre otras cosas, a que: *a*) sus niveles de productividad son más altos, *b*) cuentan con una representación sindical heredada de la época de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y *c*) las principales CTN tienden a adoptar como política laboral no pagar salarios mínimos (Cypher, 2004, 363). Con todo, se trata de salarios insuficientes, pues no obstante que la productividad de estos obreros se aproxima a los niveles de Estados Unidos, a menudo la relación salarial con ese país es de 1:7, y casi el doble en el sector de la maquila.⁹

La participación de insumos y componentes de origen nacional en las operaciones de la maquila encubierta cayó de 32% en 1993 a 22.6% en 2004 (Cadena, 2005, 13). Ello indica que, en esencia, las empresas exportadoras que no pertenecen al sector de la maquila se están *desindustrializando* progresivamente, convirtiendo cada vez más al valor del trabajo en el principal componente del valor agregado mexicano, pues 77% de los insumos en el proceso productivo son importados. La drástica reducción de los insumos de origen mexicano no sólo se afecta a las empresas proveedoras y sus empleos, sino también al complejo conjunto de relaciones y experiencias socioeconómicas acumuladas durante décadas. Una vez socavada esta red de relaciones, sólo una política industrial sistemática y a largo plazo puede revertir los efectos de la desindustrialización y la descalificación. Al tiempo que las empresas gigantes se vuelcan a una mayor subcontratación también exigen niveles superiores de calidad y rendimiento, lo que demanda más empresas intensivas en capital, eliminando como consecuencia a miles de empresas mexicanas, y favoreciendo otras CTN como proveedoras. Un estudio estima que de los 600-800 proveedores de primera línea en el sector automotriz y los 10 000 proveedores de segunda línea en 2001, sólo quedarán en 2010 unos 25-100 de los primeros y unos 2 000-4 000 de los últimos (Mortimore and Baron, 2005, 10). Según los autores de este estudio, en este proceso predominarán los proveedores estadounidenses de primera línea, subsidiarios de las CTN que están dominando la industria de autopartes (Mortimore and Baron, 2005, 19). La acentuación de la subcontratación trae beneficios colaterales porque las CTN estadounidenses pueden así soslayar o fragmentar a los sindicatos trasladando importantes sectores de la producción de insumos a proveedores cautivos. Esto ha sido documentado en forma fehaciente en la gigantesca planta de Volkswagen en Puebla, que exporta fundamentalmente autos terminados a Estados Unidos (Juárez y Babson, 1999).

Mientras continúan estos efectos, crece la importancia del sector "informal" (trabajadores sin beneficios o normas de protección laboral). En 2000 el sector informal abarcaba 24.9% de la fuerza de trabajo. A mediados de 2005 el porcentaje había alcanzado 28.3%, o sea que unos 2.21 millones de trabajadores habían descendido a esta categoría entre 2000 y 2005 (Fernández-Vega, 2005, 28). La suma de los subempleados, los desempleados y los trabajadores del sector informal representa casi 40% de todos los mexicanos en

8. Nos referimos a los trabajadores registrados tal como son definidos por su cobertura bajo el sistema de seguridad social por la Secretaría de Trabajo. Todos los trabajadores de las maquilas se hallan incluidos en la fuerza de trabajo industrial formal.

9. La Organización Internacional del Trabajo estima que la relación salarial entre los obreros industriales mexicanos y estadounidense en su conjunto, era, en 2003, de 1:11.39 (Howard, 2005, 2).

edad de trabajar. A esto se añade el hecho de que, desde 2002 hasta fines de 2005, el crecimiento del empleo formal global fue negativo.

La migración internacional: la exportación directa de fuerza de trabajo

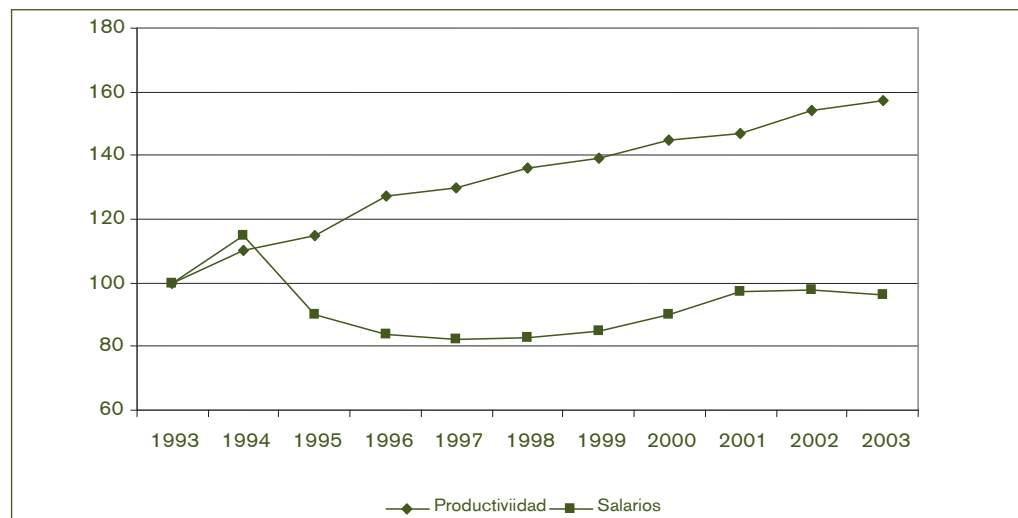
Dado que los insumos en los sectores de la maquila y la maquila encubierta (aparte del trabajo) son fundamentalmente importados, salvo un pequeño aporte de valor agregado en el sector de servicios, los efectos multiplicadores sobre el empleo mediante los encadenamientos hacia delante y hacia atrás han sido mínimos. Por el contrario, el modelo exportador se basa en políticas oficiales –el fundamentalismo mercantil neoliberal, un régimen tributario que favorece la importación temporal de insumos, y subsidios de distintos tipos– que tienden a reducir la demanda de trabajo en el mercado interno del país. Mientras tanto, las políticas macroeconómicas restrictivas acompañadas de una política comercial abierta e irrestricta, han propiciado un crecimiento desproporcionado en las importaciones. Esta combinación de políticas ha dado lugar a una economía casi estancada desde el punto de vista de la tasa de crecimiento del ingreso *per cápita*: entre 1980 y 2003, este ingreso creció apenas en 0.5% anual; entre 1988 y 2003 el nivel no fue muy diferente: un escaso y deslucido 1.4% anual –muy por debajo de la tasa de casi 3% lograda entre 1940 y 1980 bajo una política desarrollista dirigida por el Estado (Cypher, 1990, Dussel Peters, 2006a, 1977)–. Exacerbando aún más esta situación, el crecimiento de la productividad industrial del sector no maquilador (que incluye a las maquilas encubiertas, que en esta área han sido la fuente de crecimiento más dinámica) no se ha traducido en una elevación de los salarios (ver Gráfica 3). Este efecto socava toda posibilidad de que los aumentos salariales pudieran servir como factor catalizador del crecimiento del mercado interno.¹⁰

Gráfica 3

México: Productividad industrial y salarios reales (Índice: 1993: 100)

Fuente: INEGI/STPS, Monthly Industrial Survey (EIMI), Banco de Información Económica (BIE), Indicadores Económicos de Coyuntura.

Nota: los datos de productividad y salarios incluyen a trabajadores de ramas productivas y no productivas.



10. En realidad la situación es aún más restrictiva, puesto que 77% de la actividad maquiladora continúa a lo largo de la frontera con Estados Unidos, donde una considerable porción del consumo obrero se desvía a la economía estadounidense debilitando cualquier efecto multiplicador potencial que pudiera esperarse mediante aumentos salariales.

Todo lo anterior demuestra que el modelo exportador utilizado en México se caracteriza por su baja capacidad para generar empleo formal en el país, cuya contraparte ha sido el desbordamiento del sector “informal”, que representa alrededor de 50% del crecimiento del empleo en los años recientes.¹¹ Por su parte y como indicador fehaciente del fracaso del modelo, entre 1984 y 2004 la cantidad de hogares ubicados en el nivel de pobreza o pobreza extrema se elevó de 12 970 000 a 15 915 000 (Cypher, 2005; Dussel Peters, 2006a: 87). Además, esta situación ha operado como caldo de cultivo del explosivo proceso emigratorio que caracteriza a México en la actualidad. En relación con este dinamismo, los siguientes datos resultan por demás elocuentes:

- Entre 1990 y 2004 la población nacida en México con residencia en Estados Unidos se elevó de 5 413 082 a 10 230 089 (Conapo, 2004).
- Estados Unidos es la nación con los niveles de inmigración más elevados del mundo (absorbe 20% de todos los inmigrantes). El contingente mayor de inmigrantes en ese país es el mexicano, con 27.6% del total (Conapo, 2004).
- El número de residentes de origen mexicano en Estados Unidos en 2004 ha sido estimado en 26.6 millones. No hay en el mundo otra diáspora que llegue a esa magnitud (Conapo, 2004).
- En 2006, los migrantes mexicanos enviaron al país remesas por 23 mil millones de dólares (Banco de México, 2007).

A la par del crecimiento cuantitativo de la migración México-Estados Unidos, que sitúa al país en el primer plano de la emigración mundial, no deben perderse las principales transformaciones cualitativas experimentadas por el fenómeno:

- El flujo migratorio impacta virtualmente a cada rincón del territorio nacional: 96.2% de los municipios de México están siendo afectadas por los desplazamientos migratorios a Estados Unidos (Conapo, 2004). Paralelamente, los residentes mexicanos en aquel país se han diseminado geográficamente, en mayor o menor grado, a prácticamente todo el territorio estadounidense. Es notable, en este sentido, la fuerte expansión de inmigrantes en estados del Este, Centro y Norte-Centro de ese país, donde se ubican las áreas industriales más dinámicas y que se encuentran sujetas a procesos de profunda reestructuración productiva.
- En términos de escolaridad, 38.9% de la población de 15 años y más, nacida en México y residente en Estados Unidos, cuenta con un nivel educativo superior al bachillerato (de acuerdo a las normas mexicanas este estrato se ubica en la categoría de “trabajadores calificados”). Este dato se eleva a 52.4%, al considerar todo el espectro de la población de origen mexicano establecida en aquel país. En contraste, la media para México es de 27.8%, lo que significa que, contra lo que se supone, se está yendo más fuerza de trabajo calificada de la que tiende a quedarse en el país; es decir, hay

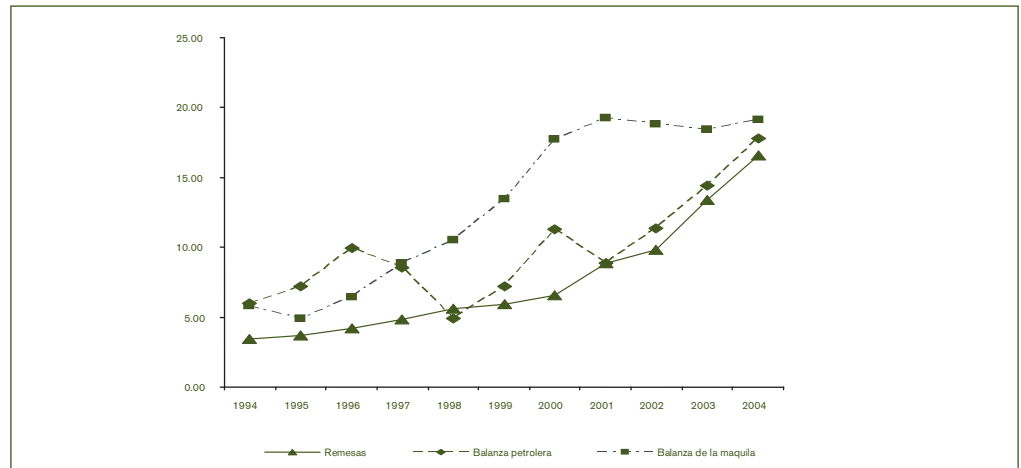
11. El “déficit de empleos” anual estimado en México (empleos creados menos empleos necesarios para ocupar a los que abandonan la escuela + graduados de nivel secundario + graduados universitarios) ha sido estimado en -500 000 en promedio por año, durante el período 1988-2003 (Dussel Peters, 2006a, p. 75).

una clara tendencia selectiva, consustancial a la racionalidad subyacente en las migraciones internacionales (Conapo, 2004; INEGI, 2000). Vale la pena acotar, sin embargo, que comparado con otros grupos de inmigrantes, el contingente mexicano es el de menor escolaridad en Estados Unidos. Esta circunstancia no atenúa este problema sino que evidencia el grave rezago educativo que persiste en México (OCDE, 2005).

- Un tipo de desplazamiento poco visible, y que se sale de los estereotipos de la migración laboral, es el correspondiente a los mexicanos residentes en Estados Unidos que cuentan con un nivel de escolaridad equivalente a licenciatura o posgrado. En este caso, el monto asciende a poco más de 385 mil personas nacidas en México. Con posgrado son 86 mil, de los cuales 10 mil cuentan con el grado de doctor (U.S. Bureau of the Census, 2005). Esto evidencia que la llamada “fuga de cerebros” comienza a manifestarse como un problema de consideración.
- Es interesante comparar entre las ocupaciones industriales de los trabajadores mexicanos en ambas naciones: en Estados Unidos 36.2% de los inmigrantes trabajan en el sector industrial, mientras que en México sólo están empleados en ese sector 27.8%. Estos datos refutan la difundida noción de que los mexicanos se encuentran fundamentalmente empleados en la agricultura. El empleo en todas las áreas del sector primario, incluyendo la agricultura, sólo representaba 13.3% de la fuerza de trabajo. Por el contrario, los mexicanos representan en el sector industrial la porción más alta de todos los inmigrantes, así como el nivel salarial más bajo (Conapo, 2004). Este hecho abona a la segunda hipótesis de este trabajo, relacionada con el papel de los trabajadores mexicanos en la reestructuración del sistema productivo industrial estadounidense.

Quizá el resultado más sobresaliente de la nueva dinámica migratoria sea la importancia alcanzada por las remesas como fuente de divisas para México, al ubicarse hoy en día –como se aprecia en la Gráfica 4– a la par de los ingresos petroleros y de la industria maquiladora:

Gráfica 4
México: el proceso de convergencia
 Fuente: Banco de México e INEGI.



Consecuencias del modelo de exportación de fuerza de trabajo barata para Estados Unidos

La reestructuración neoliberal de la economía mexicana que comenzó en la década de los ochenta y continuó con el TLCAN, ha impactado profundamente en el sistema productivo estadounidense. En este proceso ha sido notable el desplazamiento de la inversión estadounidense hacia México. Sin dicho movimiento, estas inversiones habrían sido hechas en la mayoría de los casos en Estados Unidos, con su consecuente impacto positivo en la creación de empleos, elevación del nivel técnico, mejoramiento de la productividad y generación de impactos multiplicadores hacia delante y hacia atrás, además de estimular la demanda agregada mediante el consumo obrero.

Sin embargo, al mismo tiempo que la creciente movilidad del capital debilitó momentáneamente la tasa de formación de capital en Estados Unidos, se creó una *contratendencia*: mediante las ganancias provenientes de las operaciones mexicanas de las CTNS estadounidenses una porción cada vez mayor del excedente económico mexicano fue transferida hacia aquel país. Esta contratendencia se fortaleció cuando los contingentes laborales mexicanos se desplazaron a Estados Unidos e ingresaron en los sectores industriales, reduciendo los costos de producción y elevando las ganancias. De este modo, el capital desplazado a México impactó a la fuerza de trabajo estadounidense, particularmente a su sector organizado, mientras el proceso de reestructuración industrial estadounidense creó dos vías importantes para el aumento de ganancias, que beneficiaron a un pequeño núcleo de los propietarios, gerentes y accionistas de la industria y las finanzas.

El capital desplazado a México destruyó empleos en Estados Unidos, tal como lo hizo el déficit comercial que este país desarrolló con México una vez que se consumó el acuerdo del TLCAN. En contrapartida, la ingente transferencia del excedente económico mexicano a Estados Unidos estimuló la economía de ese país, y la afluencia de millones de emigrantes mexicanos contribuyó a bajar la participación de los salarios en el ingreso nacional. El efecto neto fue crear una nueva "estructura social de la acumulación": por un lado, un contexto social más desfavorable para el grueso de la clase obrera, inmigrantes o no, y, por otro lado, la consolidación de una elite empresarial más rica y poderosa en Estados Unidos, mejor posicionada para enfrentar a los competidores foráneos sea localizando la producción en aquel país o en México, atendiendo a sus estrategias de maximización de ganancias.

No fueron, por tanto, las relaciones macroeconómicas vistas superficial y unilateralmente las que decidieron la relocalización del capital estadounidense en México. Considerando la cuestión desde el punto de vista de la reestructuración del sistema productivo de estadounidense prevaleció una lógica particular que buscaba maximizar las ganancias y superar a la competencia. Bajo esta lógica el capital desplazado a México permitiría a las empresas de aquel país comprar los procesos de trabajo bajando su costo hasta un nivel equivalente a 9%. aún aceptando que la productividad por hora no llegara a ser tan alta como las de ese país.¹² Desde el nivel microeconómico de la empresa, su-

12. Las diferencias entre los niveles de productividad son mucho menores que la diferencia salarial. En el sector automotor es común comprobar que el nivel de productividad es de 60–80% del nivel de Estados Unidos. Incluso, en algunos casos esa productividad es *más alta* que en las plantas estadounidenses (Mortimore y Barron, 2005, 18).

poniendo que la demanda final para los productos exportados hacia Estados Unidos sea estable, en muchos casos desplazar capital a México buscando “economías laborales” fue un paso lógico. En las industrias altamente oligopolizadas, tales como las automotrices, la investigación disponible indica que los procesos productivos adoptados en México que ahorran costos se traducen en ganancias (Cypher, 2001). En industrias menos intensivas en capital, tales como la del vestido, donde la identidad de marca de fábrica es importante, deberían esperarse similares incrementos de ganancias.

Por su parte, la amenaza de posteriores cambios productivos mediante el desplazamiento de producción a México sonó verosímil, y por ende debilitó a todo el movimiento obrero estadounidense, en especial al organizado. El estancamiento de los salarios en los sectores productivos de Estados Unidos es en gran medida consistente con la creciente tendencia de sus corporaciones a trasladar operaciones productivas a México. De este modo, en el proceso de reestructuración del sistema productivo estadounidense (una necesidad detectada en el curso de la década de los ochenta), comenzó un triple movimiento complejo y mutuamente interrelacionado: 1) sectores importantes del capital estadounidense se trasladaron a México para bajar, por esa vía, los costos de producción; 2) al mismo tiempo, estos sectores u otros al mudarse o amenazar con mudarse a México, fortalecieron su poder de negociación con el movimiento obrero, y 3) a medida que crecientes cantidades de trabajadores fueron desplazados por los traslados a México, declinó la proporción de la fuerza de trabajo organizada sindicalmente y se redujo la capacidad de lucha de los sindicatos para elevar los salarios en general.

En 2003, 1.2 millones de inmigrantes mexicanos laboraban en el sector manufacturero (U.S. Bureau of the Census, 2005). Esto ocurre al mismo tiempo que, entre 1995 y octubre de 2005, la fuerza de trabajo estadounidense empleada en la manufactura disminuyó en 17% (de 17.1 millones a 14.2 millones) (Norris, 2005, U. S. Bureau of Labor Statistic, 2005). Aquí se despliega un doble proceso: de un lado, los trabajadores estadounidenses son reemplazados por los inmigrantes mexicanos; del otro, la lógica de este proceso, a menudo acompañado del cierre de las operaciones en plantas propias y tomando subcontratistas (*outsourcing*) apunta claramente a reducir el costo laboral directo y a debilitar simultáneamente la capacidad de negociación del movimiento obrero organizado.

Pero el papel de los trabajadores mexicanos en la industria estadounidense en realidad es mucho mayor de lo que sugieren las cifras arriba mencionadas. Si incluimos bajo el renglón de la industria no sólo la que se sitúa físicamente en Estados Unidos, sino también la instalada en México, ya sea en el sector de la maquila o el de la maquila encubierta, en agosto de 2005 nos encontramos con 1.2 millones en Estados Unidos, un estimado 0.5 millones en el sector de la maquila encubierta y 1.2 millones en el sector de la maquila. Sumando los trabajadores situados en México al número base de los trabajadores manufactureros en Estados Unidos (14.2 + 1.7 millones) se llega a un total de 15.9 millones de trabajadores en el sistema manufacturero ampliado de Estados Unidos de los cuales 18% (*i.e.* casi uno de cada cinco) provienen del modelo exportador de fuerza de trabajo barata.

La dimensión mexicana en la reestructuración de la economía estadounidense

La enorme reestructuración de la economía mexicana a través del proceso del TLCAN no podía haber ocurrido sin el consentimiento y la participación activa de la “clase política” y la elite industrial mexicanas. La elite empresarial no apoyó la apertura indiscriminada de la economía por su convencimiento acerca de las bondades de la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo ni por su adscripción a la nueva teoría del crecimiento a la economía internacional. Los grandes grupos empresariales, particularmente los de Monterrey, siempre enarbolaron una postura neoliberal y anti-Estatal. El estancamiento de la década de los ochenta en México había forzado a muchos de ellos a buscar en la economía internacional mercados en expansión. El más cercano y el más barato para exportar era, sin duda, el enorme mercado estadounidense. Pero en esa década muchos de estos grupos enfrentaban dificultades legales, pues eran acusados y condenados por “dumping” por las agencias comerciales de Estados Unidos. En otros casos enfrentaban barreras comerciales no arancelarias u otros obstáculos puestos directamente en el camino de los posibles competidores. En su lucha por lograr formas de expandir la producción en esa década, los grupos más grandes llegaron a la convicción de que un nuevo acuerdo comercial bilateral (TLCAN) podría sortear los obstáculos legales para acceder a ese vasto mercado.

Sin embargo, estos grupos empresariales estaban especializados en la producción de una reducida gama de exportaciones potenciales, todas con un común denominador: se especializaban en productos de bajo valor agregado, tales como: cemento, minerales, bebidas, y productos industriales intermedios sencillos, tales como el acero o los plásticos. La expansión de la producción de estos productos ha beneficiado a esta élite empresarial, aunque no a México. Nunca aparecieron los esperados subproductos del aprendizaje y la profundización tecnológica. En cambio, los grupos se modernizaron al expandir sus ventas e importando nuevas maquinarias y equipos de vanguardia. Si hubo algún “aprendizaje” o subproductos tecnológicos de este proceso, sólo los hubo en Europa, en Estados Unidos y en Japón, donde se crearon las nuevas tecnologías.

De acuerdo con la teoría económica neoliberal neoclásica los efectos de difusión del “aprendizaje” y el “saber hacer tecnológico” se transferirían a los proveedores pequeños y medianos, pues las empresas gigantes estaban obligadas a compartir su conocimiento y a obligar a sus proveedores a adoptar exigentes pautas de control de calidad, procedimientos de entrega “justo a tiempo”, etcétera. No obstante, en el sistema productivo mexicano esto jamás ocurrió; en parte porque sus productores tienen un nivel de conocimiento tecnológico relativamente abajo y no están dispuestos a desviar sus ganancias en investigaciones a largo plazo (y frecuentemente infructuosas) en procesos y productos tecnológicos avanzados. Pero lo que ha anulado los ingenuos escenarios de los economistas liberales neoclásicos es, ante todo, el carácter secreto y la cerrada integración vertical de los grupos. Éstos no difunden su *know-how* a los proveedores, sino que tienden a crear sus propios proveedores, estrechamente controlados. También suelen importar los insumos de tecnología superior, o comprarlos de otros grandes grupos nacionales. Cuando recurren a una red proveedora, normalmente estos pequeños y medianos proveedores son incorporados a la red de producción internacional en el nivel más bajo

posible (productos simples, intensivos en trabajo, con bajos niveles y con pautas productivas de baja calidad). En otras palabras, no se transmite “aprendizaje”, ni se necesitan formas productivas modernas, ni hay efectos de “difusión” (Pozas, 200, pp. 226-227). En un estudio sobre las relaciones con los proveedores de uno de los principales grupos empresariales, María de los Ángeles Pozas descubrió que 60% del valor de los insumos industriales provenía de subsidiarias del vasto complejo al que pertenecía el grupo, 35% eran suministrados por otros grupos (o en el caso en el que los mismos tenían un alto grado de complejidad tecnológica, por transnacionales), y apenas 5% de los insumos –los productos menos complejos y de menor valor agregado– eran provistos por pequeñas y medianas empresas (Pozas, 2002, p. 226).

Consecuencias para México:

1. Esencialmente, el modelo exportador de fuerza de trabajo barata da lugar a un proceso de *desacumulación*, pues el excedente económico es transferido al exterior, privando a México de los efectos multiplicadores y de difusión a través de encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás. La transferencia del excedente ha tomado muchas formas, que incluyen la transferencia neta de ganancias (como sucede con las maquilas, que sólo dejan en el país el ingreso salarial y se convierten en una de las formas más brutales de transferencia de excedentes jamás registrada en la historia de América Latina), cobro de intereses, tasas de patentes y ganancias encubiertas mediante el intercambio vía comercio y fijación de precios intra-firma entre las maquilas y las maquilas encubiertas.
2. Las transferencias abarcan también la pérdida para el país de las ganancias potenciales derivadas de la educación, la salud y la crianza de los niños hasta su madurez. Cuando los emigrantes producen en Estados Unidos, mientras que los costos de su formación son pagados en México, se transfieren al país de destino ingentes montos del capital social creado en el país de origen. El sistema productivo estadounidense recibe de esta manera una forma de subsidio derivado de una sustancial porción de los gastos en educación y en salud realizados por el Estado mexicano.
3. A las transferencias arriba mencionadas deben agregarse los subsidios e ingresos fiscales que el gobierno mexicano ha perdido o dejado de percibir, y que lo sigue haciendo hasta ahora. Las empresas del sector de la maquila y la maquila encubierta no pagan cargas fiscales, están exentas del impuesto al valor agregado, y al menos para el sector de la maquila en el año 2000, el valor de los subsidios recibidos excedió a los impuestos pagados hasta el punto que estas firmas tuvieron una tasa de beneficios fiscales netos de 7.2% (Dussel Peters, 2003, 334; Schatan, 2002).
4. El modelo exportador de fuerza de trabajo barata ha tenido un costo colateral para México derivado de la desindustrialización y el consecuente estrechamiento del empleo formal, además de la descalificación de los obreros industriales que son forzados a desplazarse al sector informal, a la desocupación o a la emigración, como efecto y resultado a la vez del aparato productivo del país.

En síntesis, el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata entraña una modalidad de *integración asimétrica y subordinada* de México a la economía estadounidense. Se

Bibliografía

- Banco de México (2007), *Remesas familiares*, Consultado 02/03/2007, Banco de México, <http://www.banxico.org.mx>.
- Becerril, Isabel (2005), "El blindaje de la economía no es eterno ni infalible: IP", *El Financiero*, 9 de agosto, p. 12.
- (2006a), "México, reprobado en competitividad" *El Financiero*, 1 de septiembre, p. 18.
- (2006b), "Marco regulatorio del comercio exterior, un obstáculo", *El Financiero*, 4 de septiembre, p. 18.
- Bendesky, León (2005), "La Inflación", *La Jornada*, 15 de agosto, p. 25.
- Cadena, Guadalupe, 2005, "Manufactura, en la ruta de la 'desindustrialización'", *El Financiero*, 16 de agosto, p. 13.
- (2006a), "En la economía informal, 40% de la PEA en México", *El Financiero*, 14 de junio, p. 12.
- (2006b), "Incierto, el panorama laboral mexicano", *El Financiero* 1 de septiembre, p. 21.
- Capdevielle, Mario (2005), "Procesos de producción global: ¿alternativa para el desarrollo mexicano?" *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 7 (julio), pp. 561-573.
- Conapo (2004), *Migración internacional*, Consultado 07/01/2005, Conapo <http://www.conapo.gob.mx>.
- Cypher, James (2001), "TLCAN'S LESSONS: From Economic Mythology to Current Realities," *Labor Studies Journal* vol. 26 núm. 1 (primavera, 2001b) pp. 5-21.
- (1990), *State and Capital in Mexico: Development Policy Since 1940*, Boulder, Co.: Westview Press.
- (2004), "Development Diverted: Socioeconomic Characteristics and Impacts of Mature Maquilization", in *The Social Costs of Industrial Growth in Northern Mexico*, Kathryn Kopinak, editor (San Diego, Ca: Center for US-Mexico Studies, UCSD, 2004) pp. 343-382.
- (2005), "Poverty (Mexico)", in *Encyclopedia of Social Welfare History in North America*, edited by John M. Herrick and Paul H. Stuart (London: Sage Publications) pp. 281-283.
- Delgado Wise, Raúl (2006), "Migration and Imperialism: Mexican Labor Under TLCAN." *Latin American*

trata de un proceso acelerado en gran medida por el TLCAN y las políticas neoliberales que dieron forma a la estructura del acuerdo. Al mismo tiempo, estas políticas expresan la pasividad y el vacío en la toma de decisiones de política económica asumida por el Estado mexicano. En efecto, bajo la adopción del entramado neoliberal—, se crea una instancia neoliberal "horizontal" donde se cierran las posibilidades del TLCAN-Estado para intervenir en la dirección y orientación de la producción a través de la creación de nuevas ventajas competitivas dinámicas, o para impedir el desencadenamiento de procesos que socaven la base productiva del país. Por el contrario, el Estado mexicano adoptó una posición mediante la cual asume que los efectos externos dinámicos de las nuevas formas productivas orientadas al mercado foráneo traerán automáticamente —a través de "las fuerzas del mercado"— una reestructuración positiva del sistema productivo mexicano.

Sumario y conclusiones

Nuestro análisis de la economía mexicana bajo el andamiaje neoliberal-TLCAN abarca un enorme y complejo conjunto de elementos. Entre ellos destacan ciertas consideraciones teóricas y empíricas que contrastan tajantemente con la imagen positiva del desempeño del modelo exportador mexicano.

En primer lugar, dicho modelo no encarna un caso exitoso de industrialización orientada al exterior; por el contrario, se caracteriza por configurar una forma regresiva, básica de "sub-primarización" de las exportaciones. Si muchas naciones latinoamericanas han dado un paso atrás al especializarse en la exportación de mercancías de bajo valor agregado o productos industriales no diferenciados basados en recursos naturales (el caso más notable es Argentina), México ha dado dos pasos atrás. En efecto, el modelo exportador de fuerza de trabajo barata implica un retroceso aún mayor, al ofrecer como ventaja absoluta el trabajo barato, usualmente de baja calificación, en un contexto institucional en el que la mano de obra pueda ser utilizada con pocas restricciones en lo referente a beneficios sociales, derechos laborales, organización sindical, condiciones de trabajo insalubre o protección contra despidos.

En segundo lugar, México está sufriendo un proceso de *desacumulación*: la fuerza de trabajo empleada recibe salarios de subsistencia bajo condiciones laborales que frecuentemente entrañan daños relacionados con el trabajo y la fuerte inseguridad económica, a lo que se añade el fracaso del modelo para crear un excedente económico que pueda ser utilizado en el país. En cambio, este excedente es transferido a Estados Unidos para expandir su base productiva y contribuir a la reestructuración de la economía. Los efectos colaterales del proceso de integración imaginados o anticipados por los defensores del modelo (en la forma de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, actualización de procesos, aprendizaje tecnológico, etcétera) no sólo no han cristalizado, sino que han dado paso a un proceso de integración extremadamente asimétrico y subordinado de la economía mexicana a la estadounidense.

- Perspectives*, vol. 33, núm. 2, 2006, pp. 33-45.
- Delgado Wise, Raúl y Cypher, James (2005), *The Estrategic role of Labor in Mexico's Subordinated Integration into the US Production System Under NAFTA*. Serie *Documentos de trabajo 12/III/2005*, Doctorado en Estudios del Desarrollo, UAZ, 49 pp.
- Delgado Wise, Raúl y Márquez, Humberto (2005), "The Relationship Between Mexico-U.S. Economic Integration and International Migration Under NAFTA" Serie *Documentos de Trabajo 13/III/2005*, Doctorado en Estudios del Desarrollo, UAZ, 25 pp.
- Durán Lima, José y Ventura-Dias, Vivianne (2003), "Comercio intrafirma: concepto alcance y magnitud" Santiago de Chile: CEPAL, *Comercio Internacional*, núm. 44.
- Dutrénit, Gabriela y Vera-Cruz, Alexandre O. (2005), "Acumulación de capacidades tecnológicas en la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 7 (Julio). Pp. 574-586.
- Dussel, Enrique (2006a), "Liberalización comercial en México", en *México en Transición* Gerardo Otero, editor. México, D. F.: Miguel Ángel Porrúa, pp. 69-105.
- ____ (2006b), "Hacia una política de competitividad en Mexico": *Economía UNAM*, vol. 3 pp. 965-82.
- ____ (2003), "Ser maquila o no ser maquila, ¿Es esa la pregunta?" *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 4 (abril) pp. 328-336.
- Fernández-Vega, Carlos, 2005, "El gobierno de 'cambio' sigue empeñado en seguir la fiesta", *La Jornada*, 15 de agosto, p. 28.
- Guadarrama, José (2006), "En pañales, el desarrollo tecnológico en México", *El Financiero*, 9 de junio, p.16.
- Howard, Gorgina (2005), "El papel del Trabajo: Mexico, empleos, pocos y Malos", *La Jornada*, 11 de noviembre, p. 2.
- INEGI (2000), *Censo General de Población y Vivienda*, México; INEGI, 2005. <http://www.inegi.gob.mx>, consultado 09/07/2005.
- Juárez, Humberto y Babson, Steve (coordinadores) (1999), *Enfrentando el cambio— Confronting Change*, Puebla, México, Universidad Autónoma de Puebla.
- Lara, Arturo y Jaime Arellano y García, Alejandro (2005), "Coevolución tec-

En tercer lugar, se ha demostrado que el proceso del TLCAN no ha sido, en esencia, una política basada en el comercio, que redunde en un proceso mutuamente beneficioso de especialización económica a través de la competencia para México y Estados Unidos, como lo pregonan los modelos más encumbrados de "libre comercio". En lugar de estimular el comercio, por no hablar de "libre comercio" o comercio basado en la competencia, el programa neoliberal fue creado para servir a los fines del poder oligopólico —i.e. el control de los mercados— integrando por diversas vías a fuerza de trabajo mexicana barata y de baja calificación al proceso productivo y la reestructuración industrial estadounidense. Dicho en otras palabras, el TLCAN ha sido y sigue siendo un acuerdo de inversión y reestructuración productiva —vs. un acuerdo estrictamente comercial— que permite a las empresas estadounidenses desplazar su producción a México, sin una legislación local que las limite en cuanto a cuotas de exportación, restricciones sobre la repatriación de ganancias, acuerdos para compartir tecnología u otro tipo de restricciones.

Para Estados Unidos, los impactos dinámicos del modelo de exportación de fuerza de trabajo barata han permitido reducir los costos de producción en México y Estados Unidos mediante la incorporación de trabajo barato al proceso productivo, lo que a su vez posibilita: a) realizar mayores gastos en investigación y desarrollo que conduzcan a más elevados niveles de innovación, que a su vez contribuyan, a través de la difusión tecnológica, a la expansión del sistema industrial estadounidense, y b) financiar inversiones para la modernización de maquinaria y equipos, la realización de programas de reestructuración organizativa a niveles gerencial y laboral, y el establecimiento de programas de capacitación obrera.

Si la disminución de costos de producción en México y Estados Unidos se transmite parcialmente a los consumidores estadounidenses mediante la reducción de precios —como de hecho ha venido ocurriendo—, entonces el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata posibilita disminuir los costos de reproducción de los trabajadores estadounidenses. Ello, aunado al impulso a la baja salarial por efecto directo del reemplazo de trabajadores en la manufactura y otros sectores, contribuye al establecimiento de salarios menores en Estados Unidos que los que de otro modo se hubieran establecido, mejorando con ello la competitividad del sistema productivo y la elevación de los márgenes de ganancia.

Evidentemente, esta nueva forma de integración asimétrica y subordinada constriñe las posibilidades de desarrollo económico en México. Ello limita la creación de empleos formales en el país, expande y profundiza la pobreza y la marginación social, y potencia la emigración masiva de millones de mexicanos. La falta de estrategias para la vinculación de la IED con el aparato productivo del país, trunca su impacto multiplicador potencial sobre la economía mexicana. Por un lado, ello redundará en una dependencia cada vez mayor de las remesas para el sostenimiento de la precaria estabilidad macroeconómica y social del país, a grado tal que por primera vez éstas convergen, como

- nológica entre maquiladoras de autopartes y talleres de maquinado, *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 7 (julio), pp. 586-600.
- León González, Alejandra y Dussel Peters, Enrique (2001), "El comercio intraindustrial en México, 1990-1999", *Comercio Exterior* (julio), pp. 652-664. Vol. 51, núm. 7.
- Mortimore, Michael y Peres, Wilson (2001), "La competitividad empresarial en América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 74 (agosto) pp. 37-59.
- Norris, Floyd. (2005). "OFF THE CHARTS; Proof, Near and Far, That It's not 1950 Anymore". *New York Times* (October 15) Consultado 7/11/05 <http://select.nytimes.com/search/restricted/article?res=F40B13FD3F>
- OCDE (2005), "La emigración de mexicanos a Estados Unidos", *Comercio exterior*, vol. 55 núm. 2 febrero, pp. 148-164.
- Pozas, María de los Ángeles (2002), *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, Mexico, D.F.; El Colegio de México.
- Schatan, Roberto (2002), "Régimen tributario de la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 2 (octubre) núm. 10, pp. 916-926.
- Unger, Kurt. 2002, *Determinantes de la exportaciones manufactureras Mexicanas*, México, D.F.: CIDE.
- U.S. Bureau of the Census (2005), *Current Population Survey* Washington, D.C., USGPO (March).
- U.S. Bureau of Labor Statistics (2005), *Current Employment Statistics (Manufacturing)*, www.bls.gov/iag/manufacturing.htm (consultado 07/11/2005).
- Villavicencio, Daniel y Casalet, Mónica (2005), "La construcción de un entorno institucional de apoyo a la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 7 (julio) pp. 600-611.
- Zúñiga, Juan Antonio y Rodríguez, Israel (2005), "El crudo mexicano, en su máximo histórico", *La Jornada*, 12 de agosto, p. 24.

fuelle de divisas, con los ingresos netos de la exportación petrolera (aún con los precios al alza) y de la exportación de la maquila. Por otro lado, esta situación aunada al desencadenamiento de una preocupante tendencia al despoblamiento, pone en tela de juicio la sustentabilidad del modelo, el cual, por lo demás, al tener su cimiento en una creciente presión para emigrar, tiende a reñir con la agenda política de "seguridad" que priva en Estados Unidos. Se trata, por tanto, desde cualquier ángulo que se le mire –incapacidad para dinamizar a la economía mexicana, crear nuevos puestos de trabajo, alentar el progreso en el saber hacer tecnológico, e incorporar insumos de empresas nacionales en la matriz de relaciones productivas, etcétera– de un modelo *insostenible*; situación que demanda cambios amplios y profundos en la estrategia de desarrollo imperante, de modo que se modifique drásticamente la forma en la que ha sido concebida y orquestada la integración económica con Estados Unidos. A final de cuentas, no debe soslayarse el hecho de que ninguna nación ha podido ser desarrollada desde fuera. La teoría y la práctica del desarrollo económico nos enseñan que, históricamente, la responsabilidad principal en el impulso de este proceso debe recaer en las fuerzas sociales endógenas y particularmente en la capacidad del Estado para planear y sostener un proyecto nacional de acumulación