

México a la deriva

**Génesis, desempeño y crisis
del Modelo Exportador
de Fuerza de Trabajo**

**James Cypher
Raúl Delgado Wise**

SE
DIE
ESTUDIOS
CRÍTICOS DEL
DESARROLLO



Universidad
Autónoma de
Zacatecas



Miguel Ángel
Porrua

México a la deriva

**Génesis, desempeño y crisis
del Modelo Exportador
de Fuerza de Trabajo**

México a la deriva

Génesis, desempeño y crisis del Modelo Exportador de Fuerza de Trabajo

James Cypher

Raúl Delgado Wise



Universidad
Autónoma de
Zacatecas



Miguel Ángel
Porrua

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de la institución coeditora.

Primera edición, septiembre del año 2012

© 2012

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ZACATECAS

© 2012

Por características tipográficas y de diseño editorial

MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley

ISBN 978-607-401-638-3

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de los editores, en términos de lo así previsto por la *Ley Federal del Derecho de Autor* y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

LIBRO IMPRESO SOBRE PAPEL DE FABRICACIÓN ECOLÓGICA CON BULK A 80 GRAMOS

www.maporrúa.com.mx

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

Introducción

Este es un libro sobre la génesis, desempeño y crisis del modelo de desarrollo económico imperante en México bajo la égida neoliberal (1982-2011). Nuestra atención se centra en develar la manera y las razones por las cuales el país experimenta significativos retrocesos en su dinámica de acumulación en el marco de procesos y políticas de integración asimétrica con Estados Unidos, los cuales han redundado en una profundización de las relaciones de dependencia e intercambio desigual entre ambas naciones.

Un aspecto central de nuestra investigación consiste en dilucidar la naturaleza y características de la tendencia a la *internacionalización del capital* desencadenada en la década de los setenta y que gravita en torno a tres movimientos simultáneos: la expansión del comercio mundial, el crecimiento de los flujos financieros internacionales y la creación de sistemas de producción globalmente integrados y espacialmente diseminados, comandados por las grandes corporaciones multinacionales. La economía mexicana se inscribe y reestructura bajo estos lineamientos catapultados por la implantación de los programas neoliberales de ajuste estructural y, con mayor vigor, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Conforme al enfoque de economía política bajo el cual realizamos nuestro análisis, no se trata de un curso inmutable en el desarrollo de la economía mexicana, sino de un proceso en el que inciden actores que encarnan los intereses corporativos de cúpulas empresariales de ambos países y que involucran cambios institucionales y transformaciones estructurales de primera magnitud.

Otro aspecto de nuestro argumento consiste en plantear el “encadenamiento” de México a una situación de dependencia de trayectoria (*path dependence*) adversa. Aun cuando el término “dependencia de trayectoria”

ha llegado a ser de uso común entre los economistas ortodoxos en su tentativa por describir las fuerzas que están detrás de los “círculos virtuosos” que, supuestamente, propalan el progreso económico de las naciones, en nuestro caso recurrimos a dicha noción para dar cuenta del reverso de la moneda: los “círculos viciosos” y las sucesivas espirales cuesta abajo que se desencadenan en economías como la mexicana.

Los momentos de crisis son, con frecuencia, la ocasión para que un sistema socioeconómico nacional cambie de trayectoria y modifique su modalidad de acumulación y distribución de la riqueza. Esto acaeció en México a principios de los años ochenta, cuando, por razones que se detallan en este libro, se adoptó un conjunto de políticas que alteraron de manera drástica el curso previo de desarrollo seguido por el país, al tiempo que se trastocaron muchos de los arreglos institucionales preexistentes. El resultado, como es bien sabido, fue que la economía mexicana se reorientó bajo los principios neoliberales enarbolados por la escuela de economía de Chicago liderada por Milton Friedman y sus colaboradores cercanos. En la actualidad, quienes conducen la economía del país permanecen fascinados —y atrapados— en estos preceptos ultra *laissez faire*, a pesar de que México enfrenta la peor crisis económica de su historia moderna. Queda por verse si las fuerzas desatadas por la crisis actual serán suficientes para reconfigurar las estructuras de poder y sacar a la economía mexicana de la trayectoria adversa en la que está sumergida.

En este libro intentamos caracterizar y mostrar tanto las formas de operación del modelo neoliberal adoptado por México en los años ochenta del siglo pasado, como sus principales contradicciones y sus marcadas debilidades. También argumentamos que la ruta transitada a lo largo de estos años no es, en absoluto, una suerte de destino fatal. Es posible y necesario adoptar un nuevo itinerario de desarrollo en el que, si bien es importante valorar algunas de las fortalezas económicas que el país mostró entre 1940 y 1982, su periodo de mayor crecimiento, ello reclama de un profundo análisis crítico a la luz de las dinámicas que caracterizan al capitalismo bajo el andamiaje neoliberal. En este sentido, quisiéramos aclarar desde ahora cualquier error de percepción que pudiera surgir al respecto: no estamos, ni con mucho, sugiriendo que el dilema de México pueda resolverse con un simple retorno al pasado o con sustraerse de los procesos de internacionalización del capital en curso. Sugerimos, en cambio, que de asumirse una nueva ruta de desarrollo, ésta deberá implicar un reposicionamiento de la economía mexicana acompañada de profundos cambios estratégicos y estructurales, en el contexto de la búsqueda de un proyecto nacional alternativo de acumulación.

Un cambio de ruta no significa, empero, que México deba ignorar las fuerzas económicas y las relaciones de poder internacionales en las que está inmerso. Por el contrario, en lugar de la postura neoliberal de pasividad frente a ellas, es menester modificar drásticamente la forma de inserción de la economía mexicana en el concierto internacional. Al respecto, nuestra referencia ocasional al éxito económico relativo de varias naciones asiáticas no debe interpretarse como la sugerencia de que México puede adoptar de forma mecánica el modelo de desarrollo seguido por ellas, no obstante que algunos aspectos de tales experiencias pudiesen ser rescatados críticamente y recodificados, incluyendo, por ejemplo, el cuidadoso cultivo de la base productiva de la economía, la necesaria promoción del aprendizaje e impulso de las capacidades tecnológicas, así como el énfasis en la *centralidad del Estado* como gestor del desarrollo.

Procuramos documentar, en lo posible, las fuentes, autores y materiales estadísticos que apoyan nuestros argumentos. La recopilación de la información requerida para soportar, conjuntar y escribir este libro fue una tarea enormemente exigente, en virtud de las limitaciones de la información disponible y su inadecuación con respecto al marco categorial en el que se fundamenta nuestro análisis. Así, por ejemplo, dos capítulos fundamentales de este libro analizan la industria maquiladora y lo que denominamos “maquiladoras disfrazadas”, en referencia a procesos productivos que utilizan insumos importados con el objeto de procesar, ensamblar y exportar mercancías a partir del uso intensivo de fuerza de trabajo mexicana barata. Hasta finales de 2006, el gobierno mexicano y otras fuentes seguían con cuidado muchos aspectos de la industria maquiladora, mientras que operaciones de maquila disfrazada recibían una atención casi nula. Luego, para nuestra sorpresa, el gobierno anunció que, de manera oficial, las maquiladoras dejarían de fungir como categoría para el procesamiento de información estadística. Desde principios de 2007, las maquiladoras se integraron en una nueva categoría conceptual y estadística —las firmas de la Industria de Manufactura, Maquiladoras y Servicios de Exportación (IMMEX), explicadas en el texto— que integra las antiguas firmas maquiladoras y lo que concebimos como maquiladoras disfrazadas. Tomamos esta nueva estructura institucional como una sólida confirmación de una de las hipótesis que se había planteado a finales de 2005, al tiempo que esperábamos que, a raíz de tal reconocimiento tácito, surgirían nuevos datos estadísticos y nueva literatura especializada que posibilitara una mayor comprensión del tipo de manufactura impulsado por la modalidad de exportación que domina la economía mexicana. Seguimos todavía esperando.

A pesar de las declaraciones en el sentido de que las firmas IMMEX, que dominan el sector de las exportaciones, recibirían una nueva y mayor atención, ello no ocurrió y nos impidió actualizar algunas series de datos posteriores a 2006. Con todo, los datos que aquí presentamos son el resultado de más de cuatro años de reflexión y análisis. Desde entonces hemos desarrollado y profundizado en las hipótesis, conceptos y estructuras analíticas que configuran este libro, en cuyo núcleo figura la propuesta conceptual de que el modelo de acumulación regresivo que se implantó en México a partir de 1983 es el *modelo de exportación de fuerza de trabajo barata*, en el que se imbrican dialécticamente la exportación indirecta de fuerza de trabajo —a través de la industria maquiladora y lo que caracterizamos como maquila disfrazada o encubierta— y la exportación directa de fuerza de trabajo vía emigración laboral.

En el capítulo 1 se presenta una amplia introducción a la estructura socioeconómica de México, junto con las hipótesis centrales que dan cuerpo a nuestro argumento. Además, planteamos que el “modelo” de acumulación actual caracterizado por la exportación de fuerza de trabajo barata ha dado muestras fehacientes de insustentabilidad que, entre otras cosas, se evidencian a través del desencadenamiento de la crisis de 2008-2009.

Los capítulos 2 y 3 ofrecen los antecedentes históricos y el contexto necesarios para el análisis. En el capítulo 2 nos centramos en el proceso de implantación del neoliberalismo y la lucha por la hegemonía de la política económica nacional; ofrecemos también una reevaluación y reinterpretación de buena parte de la tan criticada política de Industrialización por Sustitución de Importaciones que imperó en el país hasta principios de la década de 1980. Por su parte, en el capítulo 3 analizamos la manera como la política neoliberal adoptada en México condicionó y se vio condicionada a la vez por la negociación del TLCAN; nos centramos, asimismo, en el proceso de “vender el TLCAN” a partir de preceptos insostenibles y carentes de toda fundamentación provenientes de la economía neoclásica, que preveían una situación de intercambio beneficiosa para los tres socios comerciales involucrados (“ganar-ganar-ganar”) y abriría una ancha avenida para el desarrollo de México y su ingreso *fast track* al primer mundo.

Los capítulos 4 y 5 ofrecen un análisis detallado de las operaciones de procesamiento en las maquiladoras y las maquiladoras disfrazadas, que han sido la columna vertebral del modelo neoliberal implantado desde los años ochenta. En estos capítulos analizamos críticamente una diversidad de interpretaciones acerca de la naturaleza de estos sectores, como es el caso de la hipótesis enarbolada por algunos estudiosos del tema que postulan que la

industria maquiladora, a medida que avance en su proceso productivo hacia subsecuentes “generaciones”, traerá consigo dinámicas de aprendizaje y progreso tecnológico. También dedicamos considerable atención a la industria automotriz y de auto partes, que constituye el tema principal del capítulo 5. Aquí y en otras partes del texto explicamos algunos de los entretelones de los procesos de desarticulación, que han propiciado la destrucción de la base productiva nacional de la economía mexicana.

El capítulo 6 se centra específicamente en lo que nosotros denominamos la exportación *directa* de la fuerza de trabajo: la migración masiva de mexicanos a Estados Unidos. Consideramos esta migración como un efecto y resultado del modelo neoliberal, que es excluyente por naturaleza, al distribuir las oportunidades de ingreso hacia una pequeña minoría y dejar a millones de mexicanos sin otra opción que la de abandonar su país. En el lado estadounidense de la frontera operan distintos procesos: la fuerza de trabajo inmigrante ha sido incorporada al proyecto transnacional de Estados Unidos, y en particular de las grandes corporaciones multinacionales de ese país, para reestructurar la producción, ahora con la importante participación de inmigrantes mexicanos cuya fuerza de trabajo es de bajo costo. Las consecuencias de estos procesos, tanto para México como para Estados Unidos, son discutidas en el capítulo 7 en el que se ofrece, además, una perspectiva crítica acerca de las visiones dominantes sobre la relación entre migración y desarrollo, las cuales tienden a sobredimensionar el papel de las remesas.

En el capítulo 8 se ofrece una caracterización conceptual de los procesos de internacionalización de capital y una crítica de las ideas prevalecientes con respecto a la manera un tanto apologética en la que las visiones hegemónicas tienden a concebir las dinámicas de “globalización” en curso. También esbozamos dos iniciativas clave, necesarias para superar el efecto de “estancamiento” institucional actual y trascender las políticas que han mantenido a México atado a una dependencia de trayectoria adversa.

Finalmente en el capítulo 9, a manera de epílogo, se plantea el profundo dilema por el que atraviesa la economía mexicana en la coyuntura reciente (2009-2011). Ante el evidente fracaso de la tentativa de reestructuración neoliberal y la perspectiva de un cambio de gobierno en México, la moneda está en el aire. La disyuntiva que se presenta es seguir a la deriva y cuesta abajo, hacia un despeñadero que sólo augura mayor destrucción, violencia y degradación social, o dar un drástico cambio de timón que posibilite el reencauzar al país hacia una senda progresista de desarrollo.

Capítulo 1

Estructura socioeconómica y crisis actual de México

El dilema económico de México estriba en que, por un lado, la estrategia económica vigente está llevando a la nación a niveles cada vez más elevados de desarticulación, estancamiento y emigración; por el otro, en que tanto las ideas de cambio como sus agentes han sido excluidos del discurso político. En similar tenor, es posible sostener que: “México ha perdido el paso. [...] Aparece como un país de instituciones débiles, desdibujado en su identidad internacional [...] Un país, se diría, al que le sobra pasado y le falta el futuro” (Castañeda y Aguilar Camín, 2009, pp. 34-35). En síntesis, el dilema de México resulta en un *status quo* intolerable que se ha mantenido bajo condiciones relacionadas con el efecto institucional conocido como *lock-in* (“dependencia del sendero”), a través del cual tiende a obstruirse el cambio estructural fundamental requerido y se refuerza, en cambio, un andamiaje institucional para que éste sea considerado cada vez más como algo impensable por los poderes fácticos y, con frecuencia, por la creciente masa de población subalterna, cada vez más empobrecida y degradada socialmente.

En el eje central de la estructura económica mexicana está la exportación de productos manufacturados, donde los automóviles y las piezas automotrices ocupan un lugar preeminente. En el primer semestre de 2009, las exportaciones e importaciones de México cayeron 30 por ciento; resulta aún más notable que las exportaciones de automóviles y piezas automotrices se desplomaron 40 por ciento. No es de sorprender, entonces, que en el segundo trimestre de 2009 el Producto Interno Bruto (PIB) bajara a una razón real mayor del 10 por ciento, con una expectativa de reducción anual total del 7 por ciento, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas. Para encontrar estadísticas que se aproxi-

men al desastre económico enfrentado por México en 2009 habría que remontarse a las de la Gran Depresión de principios de la década de 1930.

El contexto actual nos trae a la memoria un cliché muy viejo: “Cuando el Tío Sam estornuda, a México le da pulmonía”. A pesar de lo trillado que está, y de lo cansados que estamos de escucharlo, nunca, en la larga historia mexicana, ha sido más cierto que hoy. En el transcurso de los años ochenta, México enganchó su suerte a la de Estados Unidos con un nudo que fue considerado irreversible: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entrara en vigor al inicio del año 1994. Desde los años ochenta, cuando el gobierno mexicano —conducido por los grupos empresariales cimeros, organizados bajo el mando de la élite económica corporativa— le apostó todo a un modelo económico basado en exportaciones, el éxito económico ha sido abrumadoramente dependiente del crecimiento del mercado de consumo de Estados Unidos, el cual ha absorbido de 85 a 90 por ciento de las exportaciones mexicanas en años más recientes.

Poder económico y político concentrado: los conglomerados mexicanos

Hay que distinguir el papel de los conglomerados mexicanos como un elemento fundamental para facilitar la comprensión de la estructura de la sociedad mexicana. Una manera de captar el tremendo grado de concentración de la riqueza y el ingreso en los más altos estratos de la sociedad es analizando en el mercado mexicano de valores. Según el Banco Mundial (BM), dicho mercado facilitó la negociación de acciones de 170 grandes empresas, de las cuales las diez mayores entre las no-financieras controladas por familias representaban 61 por ciento de la capitalización total de la bolsa mexicana (BM, 2003, p. 1). Dichas compañías, y las siguientes diez más grandes de México, son controladas en un 100 por ciento por familias, según el estudio de 2006 del BM (Guerrero, López-Calva y Walton, 2006, p. 9). En las diez compañías más grandes, los tres accionistas mayoritarios eran titulares de 64 por ciento del capital (BM, 2003, pp. 1-2). El BM añadió el siguiente resumen: “En muchas empresas, una clase de acciones otorga pleno derecho de voto a los directivos familiares, mientras que los demás tienen derechos de voto limitados o inexistentes. Los grupos financieros e industriales han sido clave en el desarrollo económico mexicano. Los grupos empresariales se caracterizan por una integración vertical, horizontal o conglomerada, en la que los corporativos toman la mayoría de las decisiones clave, que incluyen finanzas, política de dividendos, activos fijos y la contratación de los directores generales” (BM, 2003, p. 2).

Por lo general, estos enormes conglomerados son conocidos en el país como los grupos nacionales de poder o, simplemente, “los grupos”. El término abarcaría más de 20 empresas —quizá 30 o más—, cada una de las cuales, a su vez, posee y/o controla otras grandes compañías. Un grupo “típico” puede poseer o controlar 10 o 15 compañías más o menos grandes. El afamado grupo ALFA, de Monterrey, ofrece un buen ejemplo de la estructura de muchos grandes “grupos”. En 2009, las ventas de ALFA fueron 52 por ciento internacionales y 48 por ciento nacionales. ALFA cuenta con cuatro grandes compañías: 1) Alpeck, uno de los mayores fabricantes de productos de poliéster en los países miembros del TLC, con un total de 18 plantas en tres países; 2) Nemark, una entre el pequeño número de fabricantes de autopartes con dueños mexicanos; consta de 29 plantas productivas en 13 países (Ford es dueña de 7 por ciento de esta compañía); 3) Sigma, dedicada a la producción de alimentos congelados, opera 30 plantas y 141 centros de distribución en nueve países, procesando anualmente 800 mil toneladas de producto congelado; 4) Alestra, una empresa que ofrece comunicaciones por fibra óptica en 198 ciudades de México (AT&T es dueña de 49 por ciento de Alestra) (Hernández Morón, 2009, p. 5A). En 2008, ALFA era la décima empresa privada más grande de México. Medidas por sus ventas, ocho de las 20 mayores empresas del sector privado en 2008 eran “grupos” mexicanos; el resto eran empresas transnacionales y empresas no conglomeradas de dueños mexicanos, como Cemex.

En términos más generales, las “grandes empresas” de México —unas 3,051— constituyen solo 0.3 por ciento de todas las compañías; pero son propietarias de 74 por ciento de los activos empresariales, pagan 69 por ciento de los sueldos y salarios, emplean 52.3 por ciento de la fuerza laboral (formal) y producen 74 por ciento del valor agregado (De María y Campos *et al.*, 2009, pp. 88-89). De estas grandes compañías, 403 representan 75 por ciento de todas las exportaciones de México (González G., 2009, p. 24).

Las principales 400 empresas de México, con ingresos por concepto de ventas equivalentes a 41 por ciento del PIB anual, solo pagan 1.7 por ciento de “carga” fiscal sobre sus ingresos, de acuerdo con un estudio realizado por una dependencia de la Secretaría de Hacienda (Posada y Zúñiga, 2009, p. 32). Mientras tanto, los ciudadanos comunes pagan un impuesto de 16 por ciento sobre el valor agregado en todas sus compras de consumo, salvo alimentos y medicinas.

Desde mediados de los años setenta, este poder económico concentrado se ha transferido de manera directa a la arena de la política pública, principalmente a través de las grandes y bien organizadas asociaciones empresariales mayores, como el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) (Ross Schneider, 2002).

Como resultado, el destino de México desde diciembre de 2007, cuando Estados Unidos entró en su peor desplome económico desde la década de 1930, ha sido precipitarse por una espiral descendente. Al convertirse el deslizamiento por la contracción económica en una avalancha a finales de 2008 y principios de 2009, la máxima autoridad de México en cuestiones de economía, Agustín Carstens —en aquel entonces su secretario de Hacienda—, anunció que la situación económica de México apenas llegaba a “un catarrito”. Aunque parece haber ajustado su perspectiva desde entonces —en agosto de 2009 anunció que México sufría un “*shock* económico” sin precedentes—, la negación ha sido moneda de cambio en los altos círculos de la élite política durante toda la crisis económica actual; de inmediato, el presidente Calderón quiso desviar la atención pública del comentario de Carstens, al afirmar que Estados Unidos había “tocado fondo”; en ello estaba implícito que se reanudaría en breve el impetuoso crecimiento impulsado por los consumidores de la economía estadounidense que habían captado la producción de las plantas mexicanas de exportación (principalmente de propiedad extranjera y dominadas por compañías de Estados Unidos).

Alan Riding escribió en cierta ocasión un libro fascinante sobre México y Estados Unidos; en él resumió, de modo brillante, desde el título, la subyacente relación entre ambos: *Vécinos distantes* (*Distant Neighbors*) (Riding, 1984). En el prólogo aparece una de las hipótesis centrales del libro: “Probablemente, no hay en el mundo dos vecinos que se entiendan menos” (Riding, 1984, p. xi). Podría pensarse que los gestores de las políticas mexicanas se habían esforzado mucho por superar su déficit conceptual de Estados Unidos, dado que apostaron todo el éxito (y fracaso) de su economía —idealmente diseñada para nutrir a más de 112 millones de ciudadanos— a la expansión del mercado estadounidense, que en los últimos años ha absorbido más del 80 por ciento de las manufacturas exportadas. Pero no fue eso lo que ocurrió. Así que, cuando el presidente Calderón dijo confiado (más de una vez) que la economía estadounidense había “tocado fondo”, lo que intentó comunicar —lo que el pueblo mexicano entendió que había comunicado— fue que México pronto encontraría el camino de vuelta a “los buenos tiempos”, cuando los consumidores estadounidenses se cargaban de deudas y rehipotecaban sus casas para costear un crecimiento en las importaciones, tan impresionante como en apariencia interminable, de productos duraderos de consumo.

De acuerdo con datos de la Reserva Federal estadounidense, la deuda del consumidor estalló un 94.4 por ciento, subiendo, entre 1990 y 2000, de 3,600 a 7 mil millones de dólares. Esta hazaña que parece milagrosa se repitió de forma casi idéntica de 2000 a 2007, cuando la deuda total de las familias

estadounidenses saltó de 7 mil a 13,800 millones de dólares. En total, dicha deuda (hipotecas, financiamiento de autos, tarjetas de crédito, etcétera) explotó de 62 por ciento del PIB, en 1990, al 100 por ciento del PIB, en 2007. ¡Todo esto ocurrió aun cuando caían los salarios reales promedio de los obreros de la industria (que representan 80 por ciento de la fuerza laboral)! El auge del mercado bursátil en los años noventa, y el de la industria inmobiliaria de la siguiente década (hasta finales de 2006), aunado a la política de inundar el sistema crediticio estadounidense con cantidades de liquidez sin paralelo en la historia, energizaron una orgía de gastos sin precedentes. Mientras esto sucedía, más y más plantas estadounidenses trasladaban sus operaciones (por completo o en parte) a México u otros países.

Este proceso ha continuado; a mediados de agosto de 2009, el presidente Calderón visitó la ciudad de San Luis Potosí para inaugurar una nueva planta automotriz de General Motors, precisamente cuando GM se declaraba en quiebra en Estados Unidos, con un apoyo sin precedentes por parte del gobierno federal. La planta de GM México, por supuesto, había sido planeada y financiada antes del colapso de GM. A finales de agosto de 2009, la Whirlpool Corporation anunció que llevaría su planta de refrigeradores, de Evansville, Indiana, a un parque industrial mexicano, desplazando 1,100 empleos en el proceso. Whirlpool, una compañía con ventas anuales superiores a los 16 mil millones de dólares, declaró que su reubicación más reciente de operaciones de producción a México (que quizá también implique la transferencia de otros 300 empleos a un “centro de desarrollo de productos”) fue resultado de una estrategia corporativa permanente: “Para reducir la capacidad excesiva y mejorar los costos se tomó la decisión de consolidar la producción al interior de nuestras *plantas norteamericanas*. Esto nos permitirá modernizar nuestras operaciones, mejorar nuestra capacidad de utilización, reducir la redundancia de productos entre plantas, y satisfacer futuras necesidades de producción” (Jelter, 2009; cursivas nuestras).

Este libro es un estudio de lo que, en suma, es una nueva constelación de fuerzas económicas y una nueva geografía económica, y que se resume sucintamente por la Whirlpool Corporation como *plantas norteamericanas*. Los trabajadores estadounidenses han sido atrapados por un remolino de fuerzas económicas que los hunden al volverse México una ubicación preferida en la estrategia de “la carrera hacia el fondo” desatada por lo que convencionalmente se conoce como “globalización”, o *la subsecuente internacionalización del capital*. Al mismo tiempo, nuestra investigación (detallada en el capítulo 6) muestra que, de 1994 a 2008, uno de cada seis empleos creados en Estados Unidos ha sido ocupado por trabajadores de origen mexicano. Esto es, 3.8 millones

de puestos de fuerza de trabajo fueron ocupados por mexicanos durante dicho periodo.

Aunque el capital seguirá moviéndose hacia México (y a otras partes), en busca de salarios bajos (o baratos) y alta productividad, en la actualidad lo hace a razón de 40 por ciento menos que en 2007.¹ La Inversión Extranjera Directa (IED) no se invertirá a los niveles alcanzados con anterioridad, según dan a entender los gestores políticos mexicanos; no obstante, esto es solo parte de la percepción errónea expresada y conjeturada por el presidente Calderón y sus asesores económicos; el problema de fondo es que la economía estadounidense no “volverá a la normalidad”, según se definió entre 1990 y 2007. No hay retorno a una economía que alcanzó un ahorro negativo y una razón sin precedentes entre consumo y PIB hasta de 72 por ciento (como la que se alcanzó para 2007 en Estados Unidos). México cabalgó en un auge de consumo sin paralelo que incrementó la razón consumo-PIB por encima de 68 por ciento un año antes de que entrara en vigor el TLC, en 1993. Esta alza de 5 por ciento del PIB en el consumo estadounidense no puede considerarse insignificante una vez que reconocemos que en 2007 alcanzó un 69 por ciento del PIB (nominal) de México. A medida que el consumo estadounidense subía, tanto en términos numéricos como relativos, México se posicionó (o, más precisamente, empresas estadounidenses y otras de propiedad de extranjeros que operaban en México) para montarse en la cresta de la ola expansiva.

¹Es un caso común toparse en la prensa y la literatura académica con una negación no justificada de la idea de que las exportaciones de México están hoy vinculadas en un grado importante a la mano de obra barata. Una afirmación totalmente irrelevante, pero frecuente, es que hay varios países donde la mano de obra es más barata. Sin duda, esto es cierto, pero no significativo cuando el marco de referencia es que las empresas con base en Estados Unidos habitualmente explotan una diferencia salarial de 1:10 (o aproximada a esta proporción) cuando se mudan a México. Además, hay que considerar la productividad mexicana; por lo común el nivel de productividad manufacturero es bastante elevado en relación con otros países que quieren atraer empresas con su mano de obra barata.

El segundo argumento que suele plantearse es que México ha dejado de anclar sus exportaciones en actividades intensivas en mano de obra, como textiles y prendas de vestir o calzado. Esto también es cierto, aunque irrelevante. Los dos principales sectores de exportación de México, 1) autos y autopartes, y 2) electrónica se basan en las ventajas de una mano de obra *relativamente* barata, con una infraestructura por lo general satisfactoria que apoya las actividades de exportación. Algunos autores citan el hecho de que las empresas exportadoras buscan ingenieros u otro personal sumamente calificado. Cierto, y también lo es porque los ingenieros mexicanos son *relativamente* baratos. Nuestro argumento con respecto al modelo de exportación de mano de obra barata de ninguna manera implica que esté vinculado a la idea de procesos de producción *absolutamente* intensivos en mano de obra barata con los mínimos niveles de aptitud. Más bien estriba en el concepto de que la mano de obra mexicana es *relativamente* más barata, y que el diferencial en salarios entre Estados Unidos y México es colosal. En cualquier caso, el índice de costos de *outsourcing* en la Industria de Transformación de AlixPartners, en 2009, conigna a México como *más barato que China o la India* en la mayoría de componentes industriales (AlixPartners, 2009, p. 9).

No obstante, como James Galbraith escribió hace poco y de manera perceptiva, en el futuro de la economía estadounidense no es posible “volver a la normalidad” (Galbraith, 2009). Sus consumidores, como grupo, se ven ahora forzados a rebajar su consumo discrecional hasta el hueso. Las variedades de compras duraderas del consumidor, en particular las de autos y las relacionadas con la electrónica, pueden ser diferidas meses o años y, en general, reducidas de forma drástica. Aquí encontramos el dilema actual de México: 1) la caída de la IED (ahora reducida a estrategias defensivas designadas a reducir los costos de producción en un mercado *en contracción*, en lugar del mercado en explosión del periodo 1990-2007), y 2) las ventas, estancadas o en declive, de bienes de consumo destinados a exportarse al mercado estadounidense. Volviendo a Alan Riding, los gestores políticos mexicanos no han logrado dominar la dinámica del mercado norteamericanos porque, como sus homólogos norteamericanos al considerar a México, apenas tienen una mínima idea de cómo se construye (y se reconstruye) la política económica estadounidense. Habiéndose “desplomado”, de acuerdo con el razonamiento neoclásico económico que guía a los economistas formados en Estados Unidos que rodean al presidente Calderón, la economía estadounidense volverá, de manera automática, a un “equilibrio”, generando exportaciones masivas para avanzar una vez más hacia el norte y cruzar la frontera. Estas son las enseñanzas de la economía ortodoxa ordinaria, que no cuenta con una teoría real sobre la crisis económica, mucho menos con un análisis consciente de los momentos históricos de cambio estructural como el que vivimos ahora.

El modelo mexicano

Lo que durante mucho tiempo se ha denominado el nuevo modelo de desarrollo es, en pocas palabras, un fracaso. El susodicho “modelo mexicano” nunca se entendió dentro del contexto de lo que los economistas suelen entender bajo tal caracterización. Más bien, el “modelo mexicano” ha sido entendido, coloquialmente, como una aplicación más o menos fiel de lo que se conoció en los años ochenta como el “Consenso de Washington”. De modo más específico, el Consenso de Washington fue llevado a primer plano en América Latina como resultado del Congreso de 1989, “Ajuste latinoamericano: ¿Qué tanto ha sucedido?”, bajo los auspicios del bien relacionado *think-tank* de Washington: el Instituto para la Economía Internacional.

Los más encumbrados economistas ortodoxos de ocho de las naciones más endeudadas de América Latina (incluso el tan destacado trío “MBA”, consti-

tuido por México, Brasil y Argentina) fueron impulsados a promover, tanto en el simposio como en otros sitios, “lo que Washington [léase el gobierno de Estados Unidos, el BM y el FMI —de ahí el Consenso de Washington—] considera que deben hacer los países” (Ahumada, 1996, pp. 54-55). La meta era buscar “convergencia” entre las políticas económicas recetadas en Washington (bajo los presidentes Reagan y Bush I) y las formuladas en las ocho principales naciones de América latina. ¿En qué consistía el Consenso de Washington? En aquel momento, su principal promotor propuso diez puntos, reconocidos pronto como el “Decálogo”, evocando con ello el credo y autoridad de los diez mandamientos bíblicos. Por cierto, la primera propuesta del Consenso se basó en lo que era entonces el conjunto de ideas económicas con mayor aceptación, y también el menos analizado de modo crítico: la llamada “ley de la ventaja comparativa” de un economista clásico, el británico David Ricardo, planteada por primera vez en 1817.²

Aplicado de manera somera a México, el análisis de Ricardo sugería que el país debería exportar los productos en que tenía una ventaja comparativa (mucha fuerza de trabajo barata), mientras dicha fuerza laboral pudiera encontrar empleo gracias a la exportación de capital de naciones como Estados Unidos (que lo tenía en abundancia). Conforme al análisis improvisado que prevalecía en los años ochenta (en esencia en Estados Unidos, aunque también en México), si se permitía el flujo libre del capital a través de la frontera con México (IED), y si los insumos (piezas, componentes y productos semiterminados) y bienes terminados (exportaciones e importaciones, según el país) tenían libertad para moverse entre un país y otro (sin aranceles, cuotas, o barreras no arancelarias), México se “especializaría” en exportaciones fabricadas con fuerza laboral intensiva de baja o media cualificación, mientras que Estados Unidos se especializaría en exportaciones de alta cualificación, como la aeronáutica, máquinas herramientas, equipo médico, equipo computacional de primera línea, diseño, ingeniería, etcétera. *El comercio se equilibraría*, pronosticaban los analistas.

Al trasladarse a México, el capital “liberaría” fuerza de trabajo estadounidense para que trepara por la escala de calificaciones y subieran los salarios que, de hecho, estaban programados a subir en ambas naciones, según los partidarios de estas políticas. Traer una “buena política económica” a América Latina —en especial a México— formaba parte de la estrategia

²Aparte del énfasis abrumador sobre “la liberalización del intercambio”, algunos de los elementos mayores para ser adoptados por las naciones siguiendo el Consenso de Washington incluyen la privatización de las empresas paraestatales, la desregulación, la reducción de los gastos del sector público, y cortes en los impuestos pagados para las corporaciones y las familias más ricas.

“ganar-ganar” que ofrecía el Consenso de Washington. Ninguna nación en América Latina, y tal vez ninguna nación en el mundo, adoptó con mayor fervor el Consenso de Washington que México. Hasta la fecha, ninguna otra se ha apegado de modo tan resuelto a esos preceptos como nuestro país. Un viejo dicho mexicano aplica al caso: “Más papista que el Papa”. Puesto que el eje del Consenso estaba en la aceptación incondicional y acrítica de la “ley” de Ricardo, algo que había sido aplicado con cierto grado de éxito en América Latina durante el auge de las materias primas en los inicios y la mitad del siglo XIX, durante lo que se conoció como la época “liberal” o “de libre comercio”, el paquete completo del Consenso (y demás políticas de naturaleza semejante) pronto se conoció como “neoliberalismo”.

Nuestro objetivo en este libro es “develar” lo que significa en realidad esta tentativa de “teorizar” en ambos contextos, el mexicano y el estadounidense. *A priori*, cuando dichos conceptos estaban en efervescencia y debate, alrededor de 1991, nosotros alegamos que el resultado final de construir políticas sobre esas abstracciones teóricas sustentadas sobre falsas premisas sería una situación de “perder-perder” para los trabajadores mexicanos y estadounidenses, así como una propuesta de “ganar-ganar” para el gran capital estadounidense, en particular, así como para algunos conglomerados empresariales mexicanos, o “grupos nacionales de poder” (Cypher, 1993b). Desde entonces, los resultados no-filtrados no han logrado que cambiemos de postura; por el contrario, nos han conducido a un análisis más profundo y sistemático de la nueva época llamada “globalización”.

Como señalara un economista mexicano: “Todos los economistas neoliberales son neoclásicos, pero no todos los neoclásicos son neoliberales”. El neoliberalismo puede resumirse como una perspectiva extremista dentro de la economía que proclama una fe en la idea de que las instituciones económicas y las personas lograrán su máximo potencial *solo* cuando las condiciones de las fuerzas del mercado no tengan restricciones, salvo las de los límites que establecen y hacen cumplir los derechos de propiedad. Traducido, esto significa la propiedad privada de todos los recursos y plantas de producción, la ausencia de regulación sobre las empresas y los mercados de fuerza de trabajo, una ausencia virtual de cualquier tipo de red de seguridad social y, por supuesto, el movimiento irrestricto de capital y de todas las mercancías (excepto la fuerza de trabajo) a través de las fronteras. Si todo esto parece próximo a lo que se entiende como la “Escuela de Chicago” de economía, propuesta por Milton Friedman y sus compañeros (y analizada más ampliamente en el capítulo dos), es porque podemos rastrear los orígenes del neoliberalismo hasta Friedman y sus acólitos, que fueron quienes instituyeron por

primera vez la economía de la “libertad” a través de la dictadura de Pinochet en Chile, tras el golpe del 11 de septiembre de 1973.

Los economistas neoclásicos y neoliberales son esencialmente a-históricos en sus análisis, lo cual es una manera cortés de señalar que son analfabetas históricos. Por supuesto, hay brillantes historiadores de economía neoclásica que practican su oficio, pero, tristemente, su trabajo es por lo general empujado al margen y se usa de modo oportunista cuando los resultados puedan ser maquillados para apoyar algún aspecto del dogma neoliberal. Esto nos lleva a la distinción primordial entre lo mejor de la escuela neoclásica (que domina la práctica económica en Estados Unidos) y los liberales (que han dominado, hasta un grado excluyente, la arena de la política pública en México desde que el presidente Miguel de la Madrid y con mayor vigor Carlos Salinas, asumieron el poder). A regañadientes, los neoclásicos creativos (como Joseph Stiglitz y Paul Krugman) han sido galardonados con el premio Nobel por su obra, la cual demuestra las condiciones comúnmente encontradas en que el juego libre de fuerzas del mercado no regulados arroja resultados económicos sub-óptimos; en pocas palabras, la mayoría de los economistas neoclásicos reconocen (y reúnen las evidencias para probar) que los mercados “libres” con frecuencia “fracasan”, en el sentido de que son sub-óptimos. Esta perspectiva es anatema en los altos círculos mexicanos de gestión de políticas económicas, donde es abrazada la fe dogmática en el fundamentalismo del mercado, en los mejores tiempos, e incluso más en los peores, como los que ahora padecemos.

El fundamentalismo del mercado, como se aplica en México, sugiere a los gestores de las políticas mexicanas que su función es garantizar que el sector público siga siendo reducido y fiscalmente equilibrado, que la dotación de dinero esté bajo estricto control, las reservas de divisas sean abundantes, y el tipo de cambio permanezca relativamente estable. Se supone que, si se mantienen estos factores “fundamentales”, la economía crecerá a casi todo su potencial, la productividad será alta, y todos los que de verdad tengan voluntad de trabajar encontrarán empleo.

Desafortunadamente, la economía mexicana ha tenido un desempeño débil bajo esta fórmula neoliberal, incluso en sus mejores tiempos (como se explica en el capítulo 2); de hecho, como lo mostramos en este libro, se ha distinguido por el estancamiento, niveles elevadísimos de emigración, y una economía “informal” en explosión, donde quizá la mayoría de la población económica se gana a duras penas el día a día de una existencia precaria.

Nuestro análisis del “modelo” mexicano también carece de las abstracciones comúnmente asociadas con la palabra “modelo” en la llamada econo-

mía convencional. Nosotros escudriñamos la *política económica* de este modelo en un periodo histórico definido, dando todo el peso a una gama de factores (interdisciplinarios) ignorados, por lo general, tanto en los análisis económicos neoclásicos, como en los neoliberales. Para decirlo de modo más específico: no rehuimos el análisis del *poder y la estructura social*. El poder es esa variable elusiva pero de primordial importancia que por lo general desafía la cuantificación, pero revela su esencia explicativa mediante un análisis que es 1) institucional, 2) cualitativo y 3) contextualizado.

Las tesis propuestas en este libro son:

1. En lugar de un modelo exitoso basado en la exportación de productos manufacturados, México ha creado un *nuevo modelo basado en la exportación de fuerza de trabajo barata* en tres ámbitos: 1) la *industria maquiladora*, 2) el sector de la *maquila disfrazada*, y 3) la creciente venta al exterior de fuerza de trabajo como corolario de la *emigración* de millones de trabajadores mexicanos excluidos de un mercado laboral interno cada vez más estrecho y precario.
2. El nuevo modelo fincado en la exportación de fuerza de trabajo barata constituye un elemento fundamental en el proceso de la *reestructuración industrial* en la economía estadounidense iniciado en la década de los setenta y adoptado en México a partir de la década de los ochenta y que aún continúa.

Los siguientes capítulos están dedicados tanto a las implicaciones que tienen para México dichos procesos, como a sus detalles. Comenzamos por analizar a México antes de caer en su modelo actual de exportación de fuerza laboral. Luego analizamos por qué y cómo la nación fue transformada al servicio de ese modelo, destacando las agendas ideológica y económica que generaron el TLC.

Nos enfocamos también en lo que dicho proceso, encerrado en el modelo de exportación de manufacturas, ha significado para el creciente grado de dependencia de México en cuanto a su sistema de producción (además de comercio, servicios y finanzas). En este punto, presentamos datos y análisis que demuestran el surgimiento en México de una economía desarticulada, donde encontramos una importante división entre los dos sectores “maquilizados” y el resto de la economía:

1. Desde finales de 2006, las compañías de los sectores “maquilizados” de la economía se han agrupado bajo las siglas del programa IMMEX (Indus-

- tria de Manufactura, Maquiladora y Servicios de Exportación); esto es, las maquiladoras y lo que hemos denominado como *maquiladoras disfrazadas* (sumamente dependientes de exportaciones de manufacturas aunque *no* operen dentro de los confines técnicos del régimen de maquilas) son ahora parte del programa IMMEX. Estas empresas representaron 76 por ciento de todas las exportaciones de manufacturas de México en 2008 (CNIMME, 2009, Hoja 5:5d);³ más ampliamente, representaron 60 por ciento de todas las exportaciones del mismo año, aun frente al alza sin precedentes en los precios de las exportaciones petroleras de México.
2. En 2007, alrededor de 90 por ciento de la producción destinada a exportación de las compañías del IMMEX (maquilas y maquilas disfrazadas) fue producida para exportarse a Estados Unidos.
 3. En 2008, más de 44 por ciento y hasta 60 por ciento de todos los empleos del sector de manufacturas de México en las empresas del IMMEX se generó mediante actividades internacionalizadas de procesado a través del modelo fuerza de trabajo barata-exportaciones (Capdevielle, 2005, p. 568; CNIMME, 2009, Hoja 5:5d).⁴
 4. Las compañías del IMMEX, cuya mayoría corresponde a trasplantes de capital estadounidense, lograron incrementar la participación de México en las importaciones totales de Estados Unidos desde 6.7 por ciento en 1993 a 10.3 por ciento en 2008, a pesar del alza reciente de importaciones estadounidenses desde China (De la Cruz, Koopman, Wang y Wei, 2009, p. 8).
 5. Las compañías del IMMEX lograron un superávit de 46,200 millones de dólares en 2006, superando los 37,300 millones de dólares del sector petrolero, aun en medio del auge de las materias primas. En 2000, el

³Las empresas del IMMEX incluyen todas las que antes estuvieron en el programa de maquiladoras y todas las demás grandes exportadoras, como las *maquiladoras disfrazadas*, que antes participaron en varios programas que permitían la importación temporal de insumos exentos de aranceles e impuestos sobre el valor agregado si después exportaban los productos manufacturados.

⁴No hemos podido confirmar más allá de cualquier duda la exactitud de la estimación máxima. A pesar de varios intentos de aclarar con organismos como el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (CNIMME), el INEGI, e investigadores calificados, no hemos recibido una respuesta definitiva. Albergamos algunas dudas de las cifras del empleo global usadas por lo común en México con respecto a las empresas del IMMEX. El problema, creemos, estriba en que las grandes exportadoras que caen fuera de los cálculos del empleo en el sector de maquiladoras operan a la vez para las grandes exportadoras y las empresas que venden buena parte de su producción en el mercado interno, como las automotrices. Hasta hace muy poco, las maquiladoras estaban obligadas a exportar toda su producción; cuando se dio la transición al IMMEX, parece ser que *todos* los empleos de las maquiladoras con grandes exportaciones (o sean las *maquiladoras disfrazadas*) fueron integrados al cálculo de empleos del IMMEX, *independientemente de que los trabajadores se dedicaran o no a actividades estrictamente de exportación*.

superávit de IMMEX fue más de *tres veces mayor* que el del petróleo (CNIMME, 2009, Hoja 6:5e; INEGI, varios años).

Aunque todo esto ha incrementado el margen de utilidades de las empresas extranjeras, el resultado neto para México es el de una economía desarticulada y carente de autonomía y dinamismo, en la que el aparato productivo ha sido desmantelado y reestructurado para adaptarse a los requerimientos estructurales de la economía estadounidense, y que deja en manos de México apenas el control relativo de unas cuantas actividades basadas en recursos naturales con poco valor agregado, así como una serie de otras actividades rentistas como el turismo, las finanzas y los bienes raíces.

En lugar de mejorar su aparato productivo, México se rezagó aún más (en términos relativos) porque, en esencia, el modelo exportador de fuerza de trabajo barata está estructuralmente diseñado para transferir buena parte del “excedente económico” (Baran, 1957). El proceso de *integración subordinada* que bajo este modelo se prohija desincentiva inversiones tendentes a expandir la investigación, el desarrollo y las aplicaciones tecnológicas, así como toda infraestructura pública para mejorar la calidad de la educación, la salud pública y la base industrial autónoma del país. De manera simbiótica, la élite mexicana (en sus bifurcadas dimensiones económica y política, como se definen más adelante) coexiste con y facilita las dimensiones estructurales percibidas del proceso de reestructuración según lo delimitan los intereses económicos de Estados Unidos. En este proceso, ciertos beneficios *rentistas* recaen en esta élite, mientras mantiene cuidadosamente su opción de dedicarse a la devastadora fuga de capitales —o bien, despliega la amenaza de fuga de capitales— para preservar dichos beneficios. Tales son algunos de los rasgos más conspicuos de la *estructura social de acumulación dependiente-distorsionada* construida en México a lo largo de los últimos 30 años.

Ofrecemos un caso de estudio del sistema socioeconómico de México que se adecua muy bien al término “capitalismo transnacional dependiente” basado en la explotación y exportación de fuerza de trabajo barata (véase nota 2). El capitalismo transnacional dependiente conlleva la desarticulación de la economía mexicana dentro de un procedimiento de rearticulación transnacional entre procesos avanzados de producción e ingeniería ubicados en Estados Unidos que son exportados a México para ser ensamblados y, por último, transformados y vueltos a exportar como productos terminados para el mercado de consumo estadounidense. Bajo este sistema, México está saturado de enclaves —sobre todo en los estados del norte y centro-norte— dedicados a procesos de producción asimétricos en los que se reali-

zan actividades de la cadena de producción internacionalizada con poco valor agregado. Además, y a final de cuentas, las significativas utilidades, derivadas de dichas actividades (mediante *los* precios de transferencia u otros mecanismos), son repatriadas, principalmente a las compañías de Estados Unidos que participan de modo dominante en este nuevo modelo económico.

En consecuencia, presentamos una relación analítica y crítica de la producción transnacional que contraviene de manera directa las representaciones estándar y meramente abstractas de la “globalización”, conducidas en los términos de una ideología de “ganar-ganar”. Dentro de este amplio proceso de desarrollo e intercambio desigual, tomamos en cuenta, plenamente, la función de la migración mexicana hacia Estados Unidos. Esto es, rompemos con lo que ha sido, una y otra vez, la versión convencional de la migración: una función con su propia dinámica. Por lo general, los estudios sobre migración no se contextualizan dentro de un marco político-económico amplio. Nosotros, por otro lado, intentamos comprender la migración como un proceso derivado de una reestructuración dinámica del capitalismo actual en Estados Unidos. El capítulo seis de este libro, entonces, está dedicado al proceso de migración, así como a su papel y consecuencias para la fuerza de trabajo mexicana en este proceso de reestructuración.

Nuestro esfuerzo por deconstruir/reconstruir esta nueva forma de producción, compleja e internacionalizada ha exigido la formulación de nuevas categorías analíticas para capturar, describir e interpretar las nuevas realidades de este proceso, con frecuencia transnacionales. Intentamos hacer visible un conjunto de relaciones incrustadas en la realidad actual que han permanecido en diversos grados de oscuridad en numerosos trabajos de investigación anteriores que tratan sobre aspectos del modelo de exportación de fuerza de trabajo barata. Sobre todo, este caso es frecuente debido a que los análisis de la “globalización” de la producción aparecen desvinculados de los estudios sobre migración.

Sobre origen y método

Los orígenes de este libro pueden rastrearse hasta la preparación de una ponencia leída en un encuentro de la Universidad de Princeton y publicada después en una versión muy abreviada en los *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, en marzo de 2007. Para la preparación de dicho estudio explotamos nuestra extensa investigación de las economías y sociedades mexicana y estadounidense realizada en los últimos 30 y tantos años.

Desde entonces, ha sido una importante fuente de información el extenso acervo de literatura de investigación producida en ambos lados de la frontera México-Estados Unidos. Para encontrar una parte modesta de dicho trabajo —solo las fuentes aquí citadas— remitimos al lector a la bibliografía.

El libro se basa, además, en una extensa investigación primaria u original, que incluye numerosas entrevistas con los gestores políticos clave, en particular de Secretarías de Desarrollo Económico estatales. El trabajo de campo, realizado entre 2007 y 2008, implicó también la implementación de un amplio instrumento de encuesta cuantitativa y cualitativa aplicada para obtener una comprensión actualizada y detallada del funcionamiento interno de varias empresas de transformación, propiedad de extranjeros y (algunas pocas) de mexicanos en la región centro-norte de México.

Bajo los auspicios del Gobierno del Estado de Zacatecas, a través de las oficinas de la Secretaría de Planeación y Desarrollo, obtuvimos un generoso donativo del programa “Proyectos para el Desarrollo Regional, Innovación y Capital Humano” de 2007, para realizar un estudio de la industria automotriz y de autopartes en la región norcentral de México. Dicho estudio se enfocó en las estrategias de desarrollo económico de la industria de transformación en los estados de Aguascalientes, Coahuila, San Luis Potosí y Zacatecas. Este campo de investigación implicó también una serie de entrevistas con funcionarios de la industria y especialistas académicos de la ciudad de México, y se desarrolló desde finales de 2007 hasta mediados de 2008. En general, no hacemos referencias específicas en los siguientes capítulos a dicha investigación de campo; sus resultados constituyeron, más bien, información antecedente vital que nos permitió aterrizar, contextualizar y entender, tácitamente, los matices de la economía industrial mexicana, lo cual no se habría podido lograr exclusivamente a través de nuestras propias lecturas de los datos y análisis. La investigación de campo posibilitó nuevos grados de profundidad y percepción, así como información importante y minuciosa —alguna básica y de difícil acceso— para la formulación y redacción de los capítulos cuatro y cinco, centrados en el análisis de la base industrial mexicana y la industria de transformación y exportación.

Hemos encontrado que las categorías estadísticas oficiales, vinculadas como están a sus orígenes (pues sus métodos de recopilación y agrupación de conjuntos de datos servían a las metas de analizar una sola economía nacional y su estructura de producción distinta y separada), están severamente limitadas cuando se trata de analizar las formas de producción internacionalizadas; debido a esto, con frecuencia hemos intentado sistematizar la información en nuevas categorías y/o conceptos que sirvan para ilustrar

procesos fundamentales del nuevo sistema de producción internacionalizado y de la nueva división de poder, dada entre lo que Raúl Prebisch denominó el “centro” y la “periferia”.

Otro pilar de nuestro análisis es el planteamiento de una perspectiva crítica de las concepciones dominantes acerca de la relación entre migración y desarrollo. Para tal efecto, partimos de un conjunto de categorías analíticas tendientes a desmitificar las concepciones más arraigadas en relación con las causas de la migración, así como las contribuciones que los migrantes y particularmente los migrantes laborales hacen a la economía de destino y los costos que la migración tiene para los países de origen, más allá del flujo de remesas y el espejismo que se ha propalado en torno a estas. Una reconceptualización y revaloración socioeconómica y demográfica de la migración asentada en los desarrollos teórico-conceptuales enarbolados por la Red Internacional de Migración y Desarrollo (www.migracionydesarrollo.org) ha sido fundamental para los fines de nuestra investigación.

Más allá de estas fuentes básicas y conceptualizaciones teóricas, nuestro método se ha basado también en la lectura cotidiana de dos o más diarios mexicanos, así como de lo más “oficial” de Estados Unidos. Nos tomamos en serio la evaluación de los historiadores, en el sentido de que la versión de la prensa es una fuente fundamental y, aunada a material pertinente de Internet, forma una base que contribuye al primer borrador de la Historia.

¿Qué nos espera?

Si, como concluimos, el modelo basado en la exportación de fuerza de trabajo barata ha fracasado rotundamente, parece pertinente preguntar qué nos espera, cuál será el siguiente “modelo” de “desarrollo” que adopte México. Hay dos respuestas parciales a estas grandes interrogantes. Primero, nada puede ser transformado, “funcione” o no, si los gestores políticos clave no son capaces de reconocer la naturaleza del problema estructural mexicano. Segundo, nada puede cambiar en ausencia de una masa crítica de oposición —energizada con toda probabilidad por movimientos sociales— al *status quo*. En la actualidad, el compromiso con el *status quo* es discordantemente elevado; como se comenta con mayor detalle en el capítulo 3, el Consejo de Coordinación Empresarial (CCE) es el más poderoso de los gremios para los intereses del sector privado. Este organismo ha ejercido una fuerte y creciente influencia sobre la determinación de los parámetros que delimitan la política económica desde la década de 1970. En medio de la alarmante crisis de 2009, no pudo encontrar problema alguno con el modelo basado en ex-

portaciones; esto lo declaró inequívocamente el 25 de agosto de 2009 su líder, Armando Paredes, al proclamar que no había necesidad de cambiar o ajustar el modelo; según Paredes, “el problema es que nos encontramos ante el hecho de no haber avanzado en las reformas [estructurales necesarias]” (Becerril, 2009, p. 1). El término “reformas estructurales necesarias” es un código clave de la terminología en México; su contenido específico cambia de cuando en cuando. Básicamente, esta línea de argumentación sugiere que *si* los cambios estructurales instituidos por las reformas neoliberales a partir de los años ochenta llegaran aún más lejos, en el sentido de apoyarse en fuerzas del mercado no-regulado, serían eliminados los traumatismos económicos de México. En ciertos momentos, la presión de quienes insistían en realizar más reformas estructurales se ha centrado en la privatización absoluta del sector energético; en otros momentos, se ha incrementado el afán de privatizar el sistema del seguro social. Un bastión —crecientemente asechado y vulnerado— frente a estos embates es la ley laboral de México, relativamente fuerte y que tiende a nivelar un poco la cancha entre patrones casi todopoderosos y trabajadores totalmente vulnerables.

Hasta finales de agosto de 2009, la CCE y muchos miembros del gabinete económico del presidente Calderón pugnaron por un impuesto de 15 por ciento sobre el valor agregado (IVA) en todos los alimentos y medicinas; este fue propuesto como la *reforma estructural fiscal* que se pensó resolvería el creciente déficit del sector público. Las notas de prensa sugieren que el número de pobres de México —siempre una cifra discutible— creció en seis millones a lo largo de 2009, ¿qué efecto tendría entonces el impuesto sobre alimentos y medicinas en la gran mayoría de mexicanos que viven de un ingreso miserable? Al reducirse más el mercado interno, ¿cómo reactivarse el “modelo” con un impuesto sobre *ventas* de alimentos y medicinas?⁵ Estas son las preguntas que los ciudadanos comunes se hacen cuando escuchan a diario los cantos de sirena de la élite económica y política firmemente convencida de que el dilema de México puede resolverse imponiendo aún mayores “ajustes” neoliberales a la sociedad mexicana. Además, como alegó vigorosamente David Ibarra (secretario de Hacienda de 1977 a 1982), los problemas estructurales del fisco mexicano están totalmente vinculados al bajo (y con frecuencia evadido) impuesto *sobre la renta*, reducido aún más de 1997 en adelante. No obstante, este tema nunca se plantea en los círculos de donde emanan las políticas públicas, por la sencilla razón de que, conforme lo postula Ibarra, “los grupos de poder no quieren pagar impuestos” (González Amador, 2007, p. 23).

⁵ El intento de gravar el 15 por ciento de IVA a los alimentos y medicinas fracasó, pero el IVA regresivo fue aumentado de 15 a 16 por ciento el 31 de octubre de 2009.

Tampoco estos pasos ciegos hacia una mayor inmersión de México en el pantano neoliberal son meramente incitados por quienes ocupan los pináculos del poder en México. “No hay mejor coyuntura que la crisis económica” para emprender reformas estructurales, afirmó Ellis J. Juan, consejero por México del Banco Interamericano de Desarrollo con sede en Washington (Saldaña y Becerril, 2009, p. 8). Entre las “reformas” a que insta Juan, encontramos la mención a reformas fiscales (aplicar el IVA a los alimentos y medicinas), a la privatización de las paraestatales de energéticos, de infraestructuras (carreteras, agua, etcétera) y a la eliminación del legado de la Revolución Mexicana contenido en la Ley Federal del Trabajo que apoya la fuerza laboral. Cuando se formó el concepto del Consenso de Washington, el poderoso Banco Interamericano de Desarrollo (BID) era, por supuesto, miembro constitutivo del mismo. Es, por lo tanto, de cierta importancia que parezca haber un profundo entendimiento entre los agentes del Consenso y las empresas de la cúspide en cuanto a qué debería estar haciendo México para enfrentar la crisis actual.

Mas no son estas las únicas voces que claman por un cambio; cabe la probabilidad, aunque leve, de que México pueda comenzar a dejar atrás la era neoliberal. Al economista institucionalista estadounidense, Thorstein Veblen, justificadamente afamado, le gustaba decir que a veces la mano izquierda no sabe lo que hace la derecha: el 19 de agosto de 2009, la prensa delineó un nuevo plan del gobierno para habilitar a Nafinsa (el banco nacional de desarrollo, famoso por su habilidad para distribuir el capital y crear nuevas compañías industriales muy dinámicas en los años cuarenta, cincuenta y sesenta) para la creación de créditos que necesitan con urgencia las empresas pequeñas y medianas. Violando aún más los principales preceptos del neoliberalismo, el presidente Calderón declaró que el gobierno debería aumentar sus compras en el mercado nacional, en particular las que hace a empresas pequeñas y medianas (*El Financiero*, 2009, p. 27). Calderón afirmó, incluso, que quería un *contenido nacional* mucho mayor —de 35 por ciento, en lugar de 20 por ciento anterior— como condición impuesta a los proveedores mexicanos.

¿Hacia la Política Industrial?

Mientras tanto, la una vez poderosa Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) ha podido ganar cierta atención en un alegato sostenido incansablemente por ella a lo largo de los últimos ocho años. Este organismo ha pedido que se deseché el enfoque unilateral en el modelo

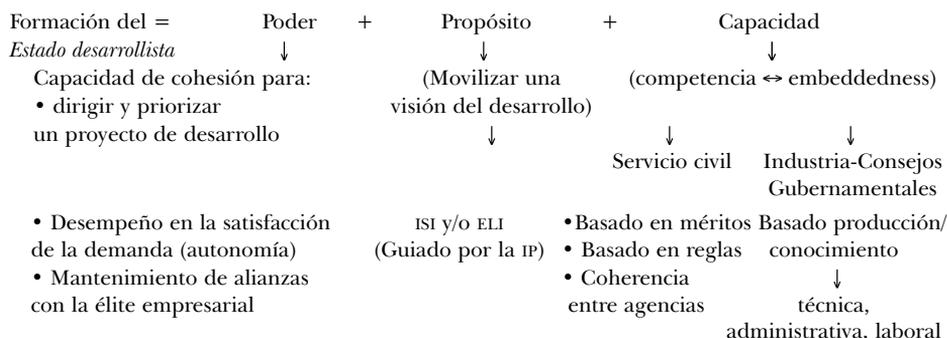
basado en exportaciones que ha facilitado el crecimiento de empresas extranjeras y diezmado las filas de los fabricantes nacionales (Posada y Reyna Quiroz, 2009, p. 27); empero no es la más fuerte asociación empresarial, ni la vocera de la élite empresarial.

En innumerables notas de prensa, la Canacintra se ha ganado encabeza-dos por hablar con franqueza sobre la necesidad de una *política industrial* revitalizada y modernizada. “Política industrial” (PI) es un término plagado de significados, en ningún sitio quizás tanto como en México; en esencia, puede decirse que la PI implica procesos y actividades que tienen ciertos puntos de referencia en común con las políticas de industrialización dirigidas por el Estado como las que dominaron las políticas económicas mexicanas del periodo 1940-1980 (hacemos un repaso del debate sobre estas políticas en el capítulo dos). Una PI tiene una dirección mucho más analítica y ágil que la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), que fue dirigida en México por el Estado.

La PI se aprovecha para reestructurar una economía; en el caso de México, esto significaría enfocarse, como parte de una primera etapa, en el mercado interno, y en un sector de exportaciones reconstituido radicalmente, como parte de un segundo enfoque diseñado para incrementar, con firmeza, el contenido nacional con mayores niveles diversificados de producción. La PI no se limita a la industria, puede usarse para promover los sectores agrícolas o de servicios, y orientarse hacia el logro de una eficiencia estática, por ejemplo, superar las fallas del mercado y capturar los efectos de la externalidad. Utilizada con eficacia, como en los casos particulares de Japón y gran parte de Asia Oriental, la PI se usa con frecuencia para lograr grandes retornos derivados de la eficiencia dinámica.

Para embarcarse en la PI, una nación debe tener una elevada *capacidad Estatal*, suficiente para sujetar al capital transnacional y nacional a los cauces de un *proyecto nacional* de desarrollo. Para aprovechar dicha capacidad y cooperar de modo paralelo con el sector privado, la PI se asocia sobre todo con la *creación/promoción* de sectores específicos (“el amanecer”), y el *ocaso* de otros sectores (“la puesta de sol”) con el fin de superar la adversa “dependencia de sendero” (*path dependence*). Las naciones que emplean la PI se ocupan de acelerar el avance tecnológico a través de centros de investigación operados por el Estado, así como de inducir, mediante medidas recíprocas, mayores gastos en tecnología dirigida por parte del sector privado para mejorar la producción y elevar los niveles de eficiencia, así como para encontrar nuevas formas de ventaja competitiva. La figura 1, a continuación, ilustra la naturaleza del *Estado desarrollista*, enfocado en tres variables clave: *poder*, *propósito*, y *capacidad*.

FIGURA 1
TRES VARIABLES CLAVE DEL ESTADO DESARROLLISTA



* Dirigir y priorizar un proyecto de desarrollo = coherencia

** Habilidad para demandar y cumplir metas de desempeño = capacidad disciplinaria

Fuente: adaptado de Cypher y Dietz (2009, 225).

La variable *poder* enfoca nuestra atención en el *cumplimiento* o la aptitud del Estado para lograr un consentimiento coherente con respecto a la jerarquización del proyecto de desarrollo. No obstante, este poder está condicionado por una alianza profunda con la élite empresarial para garantizar que la nación no se estancará por disputas entre facciones sobre las iniciativas del Estado.

La variable *propósito* enfatiza que el *Estado desarrollista* es capaz de diseñar un *proyecto nacional* viable, anclado con frecuencia a un concepto de nacionalismo extensamente aceptado. Esta visión puede encontrar expresión política mediante la PI, e incluso vía la adopción de una forma flexible de la ISI, combinado con estrategias de la Industrialización Dirigida por la Exportación (IDE).

De mayor importancia que el planteamiento de las estrategias preferentes (ISI y/o IDE), es la aptitud del Estado para generar *capacidad*. La capacidad se divide en dos componentes: primero, la *competencia*, que incluye la posibilidad de coordinar procesos entre dependencias potencialmente rivales (*coherencia entre dependencias*); segundo, *embeddedness* (enraizamiento), que se inicia al nivel de los consejos de coordinación entre el Estado y la industria, pero luego baja a las bases de producción y conocimiento en las que la sociedad mantiene y hace avanzar su aparato de producción, al movilizar y mejorar sus capacidades administrativas, su fuerza laboral capacitada/calificada, así como y sus aptitudes técnicas a través de un *sistema nacional de innovación* (comentado en el capítulo 5).

Dar un giro tan pronunciado en la política mexicana precisaría aceptar que, en general, los mercados no-regulados de las naciones en desarrollo terminan funcionando de manera inadecuada en cuanto a “la asignación” de capital a proyectos industriales en el largo plazo. En el pasado, para cerrar esta brecha de “fallas del mercado”, se dio mucha injerencia a Nafinsa, el banco nacional de desarrollo (Arés, 2007); no deja de ser significativo el hecho de que Nafinsa esté presente una vez más en las noticias como un importante actor social.

Por lo general, la PI se asocia también con iniciativas para promover la base industrial con énfasis en el contenido nacional, sobre todo en las compras del gobierno; en este sentido se orienta la declaración reciente del presidente Calderón de que favorecer dicha medida podría anunciar el inicio de un giro importante en la política. La Política Industrial debe entenderse en términos conceptuales amplios, como propone Dani Rodrik:

El modelo correcto para la política industrial no es que un gobierno autónomo aplique [óptimos] impuestos o subsidios, sino una colaboración estratégica entre el sector privado y el gobierno, tendiente a descubrir dónde están la mayoría de los obstáculos importantes para la reestructuración y qué tipo de intervenciones tienen mayores probabilidades de eliminarlos. Correspondientemente, el análisis de la política industrial necesita ser enfocado no por los *resultados* de la política —que, inherentemente, no pueden saberse *ex ante*—, sino para captar bien el *proceso* de la política. Necesitamos preocuparnos por cómo diseñar un entorno donde actores privados y públicos se reúnan a resolver problemas de la esfera productiva, donde cada lado se entere de las oportunidades y limitaciones que el otro enfrenta, y si lo que debe promoverse es, digamos, la herramienta correcta para la política industrial, un crédito dirigido o subsidios para Investigación y Desarrollo, o si es la industria siderúrgica, o la industria de *software* lo que debería ser prioritaria. De ahí que el razonamiento correcto en cuanto a la política industrial es verla como un proceso de descubrimiento donde empresas y gobierno aprendan de los costos y las oportunidades subyacentes y se dediquen a la coordinación estratégica. Los argumentos tradicionales contra una política industrial pierden mucha de su fuerza cuando la vemos en estos términos (Rodrik, 2004, 4; cursivas del original).

Aun esta breve descripción de lo esencial de la PI demuestra que México tendría que orquestar un *cambio paradigmático* para lograr un *proyecto nacional de acumulación* y salir del callejón sin salida que hemos denominado el “dilema de México”. Una desvinculación estructural (parcial o completa) del “proyecto de acumulación nacional” de Estados Unidos —el modelo de exporta-

ción de fuerza de trabajo barata analizado en este libro y que, de hecho, define el modelo de México— sería un prerequisite en la aplicación de la PI; la naturaleza y consecuencias de la ausencia de dicha política para las empresas nacionales y los procesos de desarrollo endógeno se examinan en el capítulo 5.

Nuestra investigación de campo en una serie de oficinas al nivel de Secretarías de Desarrollo Económico estatales, así como en el Encuentro Nacional en temas de desarrollo económico, donde muchos representantes de esas secretarías analizaron sus estrategias, nos convencieron de que un número importante de los líderes políticos a nivel estatal operan de acuerdo con las directivas generales del llamado de la Canacintra a desechar el neoliberalismo y adoptar alguna forma de las estrategias —ligeramente articuladas— de IDE que, en términos amplios, serían paralelas a las PI desplegadas con éxito en países en desarrollo de Asia desde las décadas de 1950 y 1960.

Nosotros de ninguna manera esperábamos encontrar esta visión, ni escucharla en forma tan contundente a nivel estatal en una nación donde la centralización y el conformismo han sido por mucho tiempo las reglas de conducta a seguir; lo que es más, las secretarías de los estados que en gran parte *no están* industrializados no plantearon argumentos para una PI mexicana renovada, así que las secretarías no están todas unidas, y todas enfocan el problema de la PI nacional desde sus propios microcosmos, pero si en alguna medida fuera posible imaginar un proceso “reversible” —tan raro en México que casi no se conoce o documenta—, este sería concebible a través de las secretarías, pues son los organismos que podrían desempeñar un papel importante para modificar las dinámicas de la gestión en las políticas económicas.

Nuestra investigación reveló que las secretarías de los estados con mayores niveles de industrialización están conscientes de lo que las otras han logrado o no, y de lo que han hecho para orquestar su éxito. Las que reconocen que México debe crear y adoptar una estrategia endógena para el desarrollo han adquirido un gran *embeddedness* (enraizamiento) con los fabricantes nacionales y transnacionales de sus regiones; los más sofisticados (cuando menos en la región centro-norte) están bien informados y cuentan con personal calificado, además de que dan muestras de un profundo entendimiento de las crecientes dificultades que enfrentan los productores nacionales. Por lo tanto, es importante reconocer el reciente llamado del secretario técnico de la Asociación Mexicana de Secretarías de Desarrollo (Amsde) para la adopción de una PI nacional como alternativa viable en el largo plazo del modelo neoliberal (Soria Hernández, 2009, p. 8). Esta postura fue adoptada tras prolongadas pláticas entre las secretarías y entre estas y la Canacintra; el llamado

incluye el apoyo a la creación de la *trinidad vital* de políticas de autonomía integradas en el estado: la profunda coordinación entre organizaciones estatales de desarrollo, el sector privado y las universidades.

La promoción de un *cambio paradigmático* proviene también de Mauricio de María y Campos quien, hasta el fin de la gestión del presidente De la Madrid, en 1988, fuera el poderoso subsecretario de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) (María y Campos *et al.*, 2009). Los capítulos dos y tres detallan algunos de los espectaculares puntos decisivos de la reestructuración de la política económica en los años ochenta y principios de los noventa que consolidaron el dominio de los “Chicago-Boys” y su ideología, misma que produjo la caída de la crucial (aunque vacilante) “coalición desarrollista” de los principales gestores de políticas, como de María y Campos. En aquel entonces, los desarrollistas fueron desplazados por una agrupación, ideológicamente muy cargada, la oportunista “coalición de libre cambio”, modelada de modo significativo por la agenda particular de las corporaciones estadounidenses (Thacker, 2000).

Cuando De María y Campos ocupó un puesto de liderazgo en el gobierno de los años ochenta, abogó por un esfuerzo concertado para adoptar un nuevo modelo de desarrollo que aprovecharía lo logrado durante el periodo de 1940 a 1982; dicho esfuerzo fue encabezado, hasta cierto grado, por su superior inmediato, Héctor Hernández Cervantes, secretario de la Secofi. Su proyecto comenzó como un intento moderado de revitalización de la economía de México dirigido por el Estado con la mira puesta en sectores estratégicos en cuanto a diversos aspectos de apoyo económico. El cambio de política incluyó promover el crecimiento basado en exportaciones, a la vez que rechazaba el programa de una apertura indiscriminada a las importaciones y el capital extranjero (Secofi, 1988). Sin embargo, para diciembre de 1987 tuvo lugar un evento umbral: al firmarse el Pacto de Solidaridad Económica, los diseñadores de las políticas de Secofi —voz principal a favor de la creación de una PI— se encontraron “condenados al ostracismo” e “incapaces de generar una acción coordinada en contra de las privatizaciones masivas y la liberalización [del comercio y la inversión extranjera]” (Schamis, 2002, p. 118).⁶

⁶Sobre el Pacto de Solidaridad Económica y las implicaciones para las políticas, véase Cypher, 1990, pp. 195-196. Al firmar este pacto, Agustín Legorreta, quien entonces encabezaba la mayor organización empresarial, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), dijo que era resultado de acciones entre el presidente y “un pequeño grupo muy cómodo de 300 personas [que] toman todas las decisiones económicamente importantes en México” (Cypher, 1990, p. 2; Schamis, 2002, p. 118).

Incluso antes de que se orquestara el Pacto de Solidaridad Económica, que marcaría la derrota total de la “coalicción desarrollista”, el ingreso de México al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade; AGAC, por sus siglas en español), en 1986 (absorbido más tarde por la Organización Mundial de Comercio), y la grave crisis de 1985-1986 fueron momentos definitorios en el colapso del poder de la “coalicción desarrollista” (Cypher, 1990, pp. 177-195). La decisión sobre el GATT, a instancias de la Secofi, abrió a México a la agenda de los partidarios del libre cambio y dio al traste con cualquier esperanza de una abertura condicionada y limitada (al estilo coreano) para la IED y el comercio. La crisis 1985-1986 “eliminó los últimos intentos de una transición gradual hacia un nuevo modelo de crecimiento” (Garrido y Quintana, 1988, 54). Se inició una nueva era de “reconversión salvaje”, apoyada de forma oportunista incluso por funcionarios oficiales, como Hernández Cervantes.

Poco después, el puesto de De María y Campos fue ocupado por Fernando Sánchez Ugarte, doctor por la Universidad de Chicago, quien ocupara altos puestos en los gobiernos neoliberales desde el sexenio del presidente Salinas (1988-1994) hasta inicios de 2008 (Babb, 2001, p. 166). A diferencia de Hernández Cervantes y De María y Campos (durante el breve tiempo que la Secofi promovió una PI), Sánchez Ugarte y sus colegas creían (al igual que Milton Friedman, su padrino intelectual) que *la mejor política económica era no tener ninguna*: “El papel del gobierno es promover la creación de un entorno económico que conduzca a la operación eficiente de mercados competitivos que motive la inversión de los particulares y la generación de empleos productivos” (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 49).

Volviendo a De María y Campos, él (como muchos miembros de la anterior élite de gestores de políticas económicas) ha seguido participando en pláticas sobre la política como miembro del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (equivalente en México al poderoso Consejo de Relaciones Exteriores de Estados Unidos). Su más reciente intervención, “Llegó la hora de cambiar el rumbo industrial”, que apareció en el diario de negocios de mayor circulación, es importante porque se refleja en los avances industriales de naciones como Corea y China a partir de 1988, todas con la ayuda de políticas de industrialización fomentadas por el Estado (De María y Campos, 2009). Mientras tanto, México se ha desindustrializado porque —según alegaba De María y Campos en un extenso estudio sobre el tema— en 1987 México abandonó su política industrial (De María y Campos *et al.*, 2009); su trabajo refleja la exasperación actual de más de unos cuantos críticos del *status quo* que hace tiempo fueran miembros relativamente callados de la élite política.

¿Podría ser, entonces, que una estrategia alternativa adquiera una forma vaga en medio de la crisis actual, como los volcanes que han hecho erupción en las tierras más llanas de los maizales mexicanos? No podemos hacer predicciones aún, pero podemos introducir un último dicho mexicano con el que topamos regularmente: “Más vale malo por conocido, que bueno por conocer”. Habiendo perdido tanto en los últimos 30 años, la gente quizá no esté dispuesta a optar por un cambio en el modelo económico que conlleve nuevos riesgos de fracaso. No obstante, diversos movimientos y fuerzas sociales contribuyeron a que en las elecciones presidenciales de 1988 y 2006 los candidatos de la oposición con una consigna de llevar a cabo un *proyecto nacional* —consistente en una clara ruptura con los modelos neoliberales imperantes— ganaran suficientes votos para ser declarados victoriosos si se hubiera tratado de elecciones imparciales (Barberán, 1988).

De cualquier forma, por el momento no existen movimientos que pudieran ser el catalizador de un cambio fundamental en la política económica. Es importante resistirse a la idea de que porque el neoliberalismo ha sido claramente la causa subyacente de la tremenda crisis actual deberá haber, tanto en México como en Estados Unidos, un cambio drástico en la política económica y social ocurrirá mecánica o automáticamente. Aquí y en otras partes, la historia es el laboratorio del análisis. Es importante, por lo tanto, recordar otro periodo que pareció señalar el abandono de las políticas neoliberales a principio de los años ochenta: Chile, tras haber abrazado con acelerada rapidez todo lo imaginable de la transición neoliberal de 1973 en adelante, se vio envuelto en una devastadora crisis económica y social. Los gestores de las políticas económicas retrocedieron algunos pasos en ciertas áreas cruciales y redujeron el ritmo de avance del proyecto neoliberal, pero no lo abandonaron. Incluso cuando se restauró el régimen democrático a finales de los años ochenta, y hasta la fecha bajo varios gobiernos “socialistas”, el proyecto neoliberal ha seguido siendo la piedra angular de la política social y económica (Cypher, 2004b).

No obstante, nosotros creemos que la crisis actual *podría* cambiar rápidamente la dinámica de las políticas en México. Como lo ilustra una encuesta nacional de MUNDOS, la dinámica socioeconómica de México es ahora en extremo fluida, donde todas las partes de la pirámide económica han experimentado un notable movilidad descendente en los últimos diez años. Todos estos cambios, supuestamente, acarrearán consecuencias políticas, y todos los cambios indicados pueden ser confirmados mediante el escrutinio de las fuentes oficiales de datos de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) u otros organismos que documentan el deterioro ocurrido en años recientes en todas las clases sociales.

La tabla 1 se enfoca en una estratificación social de cinco niveles. En la cúspide, “la clase alta” constituía 3 por ciento de la población (Grupo A) en 2000; se reduce a 2 por ciento para 2010. La escala de ingresos dentro de la clase alta es en extremo amplia, desde el límite inferior de 240 mil dólares anuales, hasta un puñado de hogares con ingresos anuales que pasan de mil millones de dólares. De la clase alta provienen los miembros de la élite jerárquica bifurcada de México. La *élite empresarial* se encuentra en el pináculo del poder; sus integrantes tienen poder para determinar en gran medida la gama de políticas nacionales posibles. Como se analiza en los siguientes capítulos, la élite empresarial ejerce su poder de establecer la gama de la agenda política a través de un pequeño número de organizaciones de la cúspide, como la ya mencionada CCE. El socio inferior de la élite está compuesto por los *gestores de políticas*, primero agrupados alrededor de la silla presidencial, aunque también incluyen poderosas secretarías del gabinete, algunos miembros del Senado, de la Cámara de Diputados, así como gobernadores selectos. Los miembros de la clase alta no viven en México, sino que parecen flotar sobre él, rodeados de séquitos —secretarias, empleadas domésticas, choferes, guardaespaldas, jardineros, etcétera— que se apresuran a cumplir sus mínimos caprichos; cuentan con dos o más residencias de lujo fortificadas y viajan con frecuencia al extranjero, donde poseen cuantiosos activos financieros.

En la cuarta columna de la tabla 1 se resumen más detalles importantes referentes a las características socioeconómicas de la clase alta (y todas las que le siguen). En la quinta columna, mostramos los resultados resumidos de la encuesta nacional con respecto a la política electoral.

TABLA 1
DINÁMICA DE LA ESTRATIFICACIÓN
SOCIOECONÓMICA EN MÉXICO 2000-2010

<i>Categorías y cambios tendenciales</i>	<i>Censo 2000 Porcentaje</i>	<i>Censo 2010 (estimados) Porcentaje</i>	<i>Riqueza e ingreso (características promedio)</i>	<i>Posición en la política electoral</i>
<i>A Clase Alta (pierde 1%)</i>	3	2	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ingreso Anual</i> > \$240,000 dólares 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificada con el partido en el gobierno. • Participación en la élite gobernante. • No hay evidencia de compromiso con un cambio en el <i>statu quo</i>.
<i>B Clase Media Alta (absorbe 1% de A, pero cae 3%)</i>	7	5	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ingreso Anual</i> ≥ \$72,000 dólares ≤ \$240,000 dólares 	<ul style="list-style-type: none"> • Identidad condicionada con el partido en el gobierno. • Participación en la tradición de reformas, principalmente a través de las políticas del PRI o el PAN. • Puede votar por la izquierda en la ciudad de México.
<i>C Clase Media (absorbe 3% de B, pero se reduce 8%)</i>	C+ 5 C 10 C-10	4 8 8	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ingreso Anual</i> ≥ \$ 15,000 dólares < \$ 72,000 dólares • hogares C y C- divididos entre la economía formal e informal 	<ul style="list-style-type: none"> • Estos segmentos son el referente para los cambios desde mediados de 1980. • Tienen a abandonar las lealtades políticas tradicionales votando por varios partidos políticos. • Involucran vaivenes en el poder y una división de votos.
<i>D Sectores de la Clase Obrera (absorbe 8% de C, pero disminuye 10%)</i>	D+15 D 10 D-10	12 11 10	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ingreso Anual</i> ≥ \$ 1,800 dólares < \$ 15,000 dólares • El segmento D+ tiene cierta movilidad social • Los segmentos D y D- tienen movilidad descendente 	<ul style="list-style-type: none"> • Algunos votos tradicionales provienen de este sector. • Tendencia de estos sectores en torno a observar características similares a las clases medias y sectores marginales.

TABLA I (Continuación)

<i>Categorías y cambios tendenciales</i>	<i>Censo 2000 Porcentaje</i>	<i>Censo 2010 (estimados) Porcentaje</i>	<i>Riqueza e ingreso (características promedio)</i>	<i>Posición en la política electoral</i>
<i>E Sectores Marginales (absorbe 10% de D)</i>	30	40	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ingreso Anual</i> < \$ 1,800 dólares • el pobre opera fuera de la economía formal, en los márgenes del Mercado de consumo • ligera esperanza de movilidad social 	<ul style="list-style-type: none"> • Los pobres marginales son clientes de los programas asistenciales diseñados como soporte del partido político en el poder. • Todos los partidos mayoritarios han seguido políticas clientelistas.

Fuentes: Análisis propio basado en el MUND Group, *Opinion and Policy Report Series* 9 núm. 25 (Sept. 1, 2009) :1-3, sustentado en MUNDOS National Poll, realizada del 24 al 28 de agosto de 2009, y complementada con “Market Research Categories in Mexico, 2009” al informe de referencia.

En la pirámide de clases sigue la clase media-alta (Grupo B), que en 2000 estaba constituida por apenas 7 por ciento de la población, que se reduce a 5 por ciento en 2010. El siguiente grupo, “la clase media” (Grupo C) incluía 25 por ciento de la población, dividido en los substratos C (+), C y C (-). Como otros grupos altos de la pirámide socioeconómica, la clase media ha experimentado una masiva movilidad descendente; de acuerdo con un cálculo estimativo, en la primera década del siglo XXI, uno de cada cinco pasó a engrosar las filas de la clase obrera o a nutrir las de los sectores marginales.

Un 35 por ciento de la población cayó a la categoría “sectores de la clase obrera”, considerada asimismo en subgrupos de los estratos D (+), D, y D (-). También aquí, las fuerzas entrópicas del modelo económico jalaron hacia abajo este estrato, el estrato mayor en 2000; con base en los datos de encuestas nacionales actuales, en 2010, esta clase verá sus filas reducidas hasta 33 por ciento de la población.

Finalmente, el Grupo E, que constituyera 30 por ciento de la población en 2000, ocupó los “sectores marginales”, dominados por los miembros del “sector informal”. El sector informal, conformado por los que no están listados oficialmente como negocios operantes registrados o por los que no son empleados incluidos en la fuerza laboral inscrita en el Seguro Social o alguna organización semejante y trabajan sin contratos sancionados oficialmente, trasciende la categoría del sector marginal; Algunos miembros del “sector informal” aparecen en la categoría D, y a veces en el sustrato C (-).

En resumen, las proyecciones de la encuesta sugieren que en el periodo 2000-2010 México ha sufrido un cambio importante en el que los estratos A perdieron una tercera parte de sus miembros (cayeron de 3 a 2 por ciento), la categoría B cayó de 7 a 5 por ciento y la C de 25 a 20 por ciento, mientras que la D bajó ligeramente a 33 por ciento y la E saltó de 30 a 40 por ciento. La pauperización del pueblo mexicano, confirmada con otros datos, monta la escena para un posible cambio rápido en la dinámica política general de la nación.⁷ Sin embargo, *en este momento*, la balanza de fuerzas sugiere una cierta continuidad laxa. Si acertamos en esta evaluación y en el análisis planteado en este libro———, la prolongada agonía de México bajo el neoliberalismo y el andamiaje del TLCAN —aun con la introducción de algunos paliativos— no muestra aún indicios claros de llegar a su fin. Tal es, en suma, el *dilema económico de México* en la actualidad.

⁷En general; MUNDOS encontró que 71 por ciento de los entrevistados pertenecían a familias con deudas que limitaban seriamente los gastos de la casa y reducían cualquier compra importante (apenas 48 por ciento un año antes). De este 71 por ciento, el nivel incrementado desde estudios anteriores fue en su mayoría en las categorías C y D del mercado social, con la mayoría en la C (-) y D (+) [véase la tabla 1 que antecede].

Estos dos segmentos (C y D) constituyen 53 por ciento de la población y son la esencia del mercado interno actual. También constituyen en la actualidad la participación política medular en las elecciones públicas y otras dinámicas ciudadanas. Con un enfoque aún más fino, alrededor de 25 por ciento de la población situado en el C (-) y D (+) es clave en la política electoral. Este segmento fue el primero en romper (de mediados hacia finales de los años ochenta) con los vigentes hábitos tradicionales de votar como habían hecho sus padres, pues, desde 1997, al llegar a la mayoría de edad, los jóvenes han sido los más fluidos en votar por distintos partidos.

Este grupo dio al neoliberal Vicente Fox su victoria en 2000, así como (la posición mayoritaria) al izquierdista Manuel López Obrador en el Distrito Federal ese mismo año, y fue el sector más disputado en las elecciones de 2006 (Grupo MUND, 2009, p. 2).

Conforme a su análisis, 20 por ciento del grupo C restante —“la clase media restante”— y 33 por ciento del Grupo D (los sectores laborales), constituyen una mayoría mercurial, ahora asediada, que sería el factor de giro en un cambio drástico de las políticas económicas en México. Podría traer al primer plano las necesidades de los productores y consumidores nacionales a la vez que obligaría a descartar el modelo de exportación de mano de obra barata.

Entonces tenemos: 1) la masa popular; y 2) cuadros profesionales tecnócratas serios y elocuentes que pugnan por el abandono del neoliberalismo. Como señala el informe del Grupo MUND:

Lo que tenemos ahora es docenas de estallidos en todo el país, a veces persistentes, con frecuencia momentáneos. Los ciudadanos comunes protestan, junto con los campesinos, los grupos indígenas y las organizaciones ciudadanas activas en defensa del medio ambiente. Se ocupan edificios en protesta por los derechos al agua y los servicios, se bloquean carreteras en protesta por tarifas eléctricas y de otros servicios y se organizan manifestaciones por querellas sin resolver, especialmente las alzas en el servicio del transporte. Hay estallidos sociales en todas partes del país, muchos de ellos fuera de la vista de los medios de la capital. La pregunta es si este cúmulo de frustraciones locales se convertirán en una masa crítica de expresión nacional” (Grupo MUND, 2009, p. 1).

Capítulo 2

La economía política del modelo mexicano basado en exportaciones

Bajo cualquier norma razonable, en especial las normas históricas pertinentes, la economía mexicana ha dado muestras fehacientes del fracaso de la tentativa de reestructuración neoliberal iniciada en 1983 y profundizada bajo la plataforma del TLCAN a partir de 1994. Las manifestaciones de este fracaso abundan desde principios de 2009; por ejemplo, las largas y tortuosas relaciones de México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) alcanzaron nuevas alturas cuando, en abril, el FMI extendió a México una línea de crédito sin precedente de 47 mil millones de dólares. El mismo día que se anunciaba el megapréstamo, el INEGI declaró que el sector industrial declinaba a una razón anual, también sin precedente, de *menos* 16 por ciento. Esto, como anunciaron los diarios, era peor que lo ocurrido en los meses más aciagos de la peor crisis que México tuvo en la segunda mitad del siglo xx, la de 1994-1995; sin embargo, el FMI felicitó a México por sus “sólidas políticas económicas” y su “disciplina fiscal”, a la vez que pronosticaba que la caída del PIB (-3.7 por ciento) sería casi la misma que en la crisis de 1983 (González Armador, 2009, p. 1). Para agosto de 2009, la baja pronosticada por el Banco de México fue de -7.5 por ciento; a finales de ese mismo año, el punto de comparación pasó de los años noventa a los treinta, solo unos meses antes de que el secretario de Hacienda de México formado en la Escuela de Chicago se burlara de la idea de que la de economía mexicana estaba en problemas, descartando la situación como un mero “catarrito”. Por encima de todo su “blindaje” —grandes reservas de divisas y planes vagos y bastante modestos de proyectos de gastos contracíclicos en infraestructura—, las dificultades de México se extendieron más allá del desplome de la economía, y el presidente intentaba despejar las acusaciones y reclamos (naciona-

les e internacionales) de que no solo presidía un modelo económico fracasado, sino un “Estado fallido”.

Alguna vez fue común encontrar una visión de México que contrastaba de manera violenta con la extendida opinión actual sobre el fracaso de la política económica de México. De hecho, de 1940 a 1982, cuando la economía nacional de México crecía a la entonces espectacular razón del 6.49 por ciento real anual (ajustada a la inflación), era típico considerar el país como un “milagro económico”. No es difícil entender cómo alcanzó México tan rápido crecimiento: el crecimiento del sector industrial, sobre todo el de transformación, jaló consigo el resto de la economía. Durante el periodo 1940-1982, el sector industrial creció a razón del 8.03 por ciento anual (Becker, 1995, p. 37).

Resulta claro que la iniciativa de industrializar a México fue el factor subyacente de lo que muchos han etiquetado como el “milagro mexicano”. El impresionante aumento real promedio en el ingreso per cápita durante ese periodo fue del 3.1 por ciento; dicho ingreso se desplomó después, cayendo a solo un 0.76 por ciento de 1983 a 2008 (Arroyo Picard, 2007, p. 181; CEPAL, 2008a, p. 120); el gran crecimiento económico de México fue muy “compartido”, en diversos grados y, en ocasiones, incluso mayor para los campesinos y trabajadores que para las otras clases. Sin embargo, de 1983 a 2008, los escasos beneficios cosechados fueron arrebatados por los estratos más altos de la economía (con cierta atención a las políticas públicas “específicas” para transferencias de ingresos a los más desesperados). Cuando se evaporó la postura nacionalista del periodo anterior, las empresas y los inversionistas extranjeros tuvieron demandas proporcionalmente mayores a la riqueza de México. La pequeña mejora económica que puede encontrarse en este periodo posterior surgió de un proceso que los economistas definieron con frecuencia como “excluyente” o “polarizante”, en contraste con la naturaleza “incluyente” del crecimiento económico de 1940 a 1982. En una palabra, como anotamos en el capítulo 1, el nuevo marco de la política se denominó “neoliberalismo” (comentado en la siguiente sección).

Es claramente simplista e inexacto intentar encapsular a toda una nación en una sola palabra descriptiva, sea esta “fallida”, o “milagro”. También es claro el hecho de que México tuvo una vez una *estructura social de acumulación* funcional y *endógena* que ha sido sustituida por una economía *reestructurada/rearticulada/subordinada* donde la fuerza motriz primaria de acumulación es *exógena*, impulsada por Estados Unidos.

En el presente libro buscamos entender esta gran transformación; los temas que exploramos son de gran controversia, así que nuestro objetivo es

inyectar una narración de claridad muy necesaria con respecto a los temas más destacados de la época actual, como el desempeño de la economía y los procesos de emigración; al ahondar en ellos encontramos que nuestra materia no es solo México, sino también Estados Unidos.

Por lo tanto, al procurar responder a la pregunta ¿qué le pasó a México?, rompemos con una postura dominante durante mucho tiempo entre los analistas: el método de estudio del país. La base metodológica de gran parte del trabajo del centro de investigación de la ONU en Santiago, la CEPAL (que incubara cualquiera de las ideas clásicas asociadas con dependencia e intercambio desigual o transferencias netas internacionales de las naciones de la “periferia” a las naciones del “centro”) se fundamentó en procesos de compleja interdependencia internacional.

Nosotros continuamos en esta tradición, encontrando que para localizar factores causales medulares en México es necesario, con frecuencia, ver las cosas desde adentro de la formación social de Estados Unidos. Aunque haya pasado de moda, descubrimos que es necesario introducir críticamente la “teoría de la dependencia” para interpretar lo que ha sucedido desde 1982. Este marco de análisis, en sus diversas perspectivas teóricas, prioriza los *factores externos* como condicionantes de la dinámica interna de acumulación de capital. En el caso examinado, la influencia y el poder de los intereses estatales y empresariales de Estados Unidos se entienden, en algunas instancias, como cruciales y determinantes en las decisiones sobre políticas que han condicionado a México. Nuestra óptica, con la esperanza de dejarla clara en el curso de esta obra, es que las fuerzas y los factores *autónomos* de México ejercen muchísimo poder sobre la mayoría de las decisiones y conjeturas cruciales sobre políticas económicas. Mas al analizar puntos decisivos importantes, también es necesario incorporar un examen de los objetivos de las políticas estadounidenses. En pocas palabras, encontramos con frecuencia un *proceso de codeterminación* donde se combinan el papel de las élites de poder de México y de Estados Unidos.

México atrapado en la red del neoliberalismo.

Una explicación breve

El término “neoliberal” comenzó a usarse en América Latina a principios de los años setenta para describir el extremoso abrazo a las políticas del “libre mercado”, la Escuela de Chicago, y los modelos existentes de Chile y Uruguay. El término sugiere, de manera literal, un “nuevo liberalismo”, o un renovado énfasis en el *laissez faire* de las doctrinas económicas de Adam

Smith, mas el neoliberalismo, con su dogmático énfasis antiestatal y su postura fundamentalmente libertaria, va mucho más allá de las doctrinas de Smith y constituye una clara combinación: primero, toma algo de los defensores de la “Escuela Austriaca”, en particular, la obra de F. von Hayek, *El camino de servidumbre*, y las ideas del mentor de Hayek, L. von Mises. De igual importancia, si no mayor, son las economías “positivas” cargadas de ideología de la Escuela de Chicago, donde destacan Frank H. Knight, George Stigler, Gary Becker, Arnold Harberger y, sobre todo, Milton Friedman. Su devoción acrítica pro-empresa / anti-sindicato, por una versión capitalista del darwinismo social y la ley de la selva, marcó una posición muy a la derecha de las economías ortodoxas neoclásicas.

En un estudio que enfatiza en las raíces austriacas de este enfoque archiconservador, Kim Phillips-Fein destacó el papel decisivo desempeñado por F. von Hayek y L. von Mises en el surgimiento de esta línea de pensamiento de la Escuela de Chicago (Phillips-Fein, 2009). En los años cuarenta y cincuenta, había detrás de von Hayek y von Mises un conjunto discreto de grandes y medianos empresarios estadounidenses cuya opulencia garantizaba que la sigilosa Sociedad Mont Pelerin de Hayek prosperaría. Milton Friedman fue incorporado pronto a esta sociedad.

Quienes respaldaban esta sociedad y, en general, la obra de Hayek, financiaron el esfuerzo de Friedman por crear un manual accesible en pro de los negocios y en contra del Estado (*Capitalismo y Libertad*), formulado para provocar hostilidad general hacia las ideas progresistas de las políticas del *New Deal* propuesto por la administración del presidente Roosevelt en Estados Unidos. La historia de esta labor fue detallada por Robert Van Horn y Philip Mirowski en *The Rise of the Chicago School and the Birth of Neoliberalism* [*Surgimiento de la Escuela de Chicago y nacimiento del neoliberalismo*] (Van Horn y Mirowski, 2009).

Aunque von Hayek, von Mises y Friedman intentaron revestir de objetividad científica sus endeables, etéreas y a-históricas apologías de las fuerzas del mercado, Friedman reveló el juego en una carta a von Hayek donde se refería a “nuestra fe” en lo que es en esencia *una visión mística de un conjunto ficticio de fuerzas* del “libre mercado” que conduciría a la sociedad hacia un ideal óptimo (Phillips-Fein, 2009, p. 284). Como lo demostrara Naomi Klein, esta extraña combinación de cánones pro-empresariales alcanzó finalmente el status de la política dominante mediante el golpe militar que instaló una dictadura en Chile en 1973. Así fue como el “*laissez faire* económico” y la “libertad” propugnadas por los liberales encontraron su realización solo por vías de la violenta supresión de todas las demás ideas con respecto a políticas

económicas. Arnold Harberger —*eminencia gris* de la Escuela de Chicago— fue, en este caso, un agente crítico del cambio en Chile (Klein, 2007).

A partir de los años setenta, la adopción de dichas ideas neoliberales por parte de México se debió, en parte, a la influencia de la Escuela de Chicago en los diseñadores de políticas económicas del Banco de México; de ahí pasó a los planes de estudios de economía en la élite universitaria, como el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) (Babb, 2001, pp. 159-198). Pero de igual o quizá mayor importancia es el papel ideológico de la poderosa élite industrial regiomontana fundadora, en 1975, de la máxima organización empresarial, el CCE (como se comenta en la siguiente sección).

La organización anti-sindical del grupo Monterrey, la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), fundada en 1929, suscribió una versión extremosa del *laissez faire* que coincidió con el auge del neoliberalismo y, en apariencia, lo anticipó, gracias al proselitismo de Hayek y Friedman. Según Marcela Hernández Romo, en los años setenta, la Coparmex quería que el CCE adoptara una postura mucho más controvertida de lo que esta alta organización empresarial estaba dispuesta a asumir (Hernández Romo, 2004, pp. 89-122). Durante más de 100 años, el Grupo Monterrey ha continuado con vigor una agenda esencialmente neoliberal: “En lo ideológico, sobre todo, buscaban que el empresario fuera visto como *el nuevo Estado*, como la alternativa y solución a los conflictos originados por el gobierno. No buscaban subsumirse en este, *querían ser el Estado*. Pretendían establecer nuevos arreglos con la sociedad, la Iglesia y el gobierno a través de un Estado patrimonial corporativo (coalición de familias empresariales)” (Hernández Romo, 2004, pp. 88-89; cursivas nuestras).

El Grupo Monterrey se ve a sí mismo como distinto a los líderes empresariales cuyos orígenes datan del tutelaje del Estado en el periodo 1940-1982. En sus propias palabras, son “una casta triunfante” semejante en la mayoría de los aspectos ideológicos a los grandes y medianos capitalistas industriales que en los años cuarenta y cincuenta respaldaron a Von Hayek y Friedman en Estados Unidos. En nuestra opinión, la difusión del poder y la influencia ideológica del Grupo Monterrey dio forma a la versión *endógena* del neoliberalismo mexicano. Este proyecto anti-Estado adquirió nuevo ímpetu con las intervenciones de los economistas egresados de la Universidad de Chicago en los años ochenta.

Al afirmar lo anterior, estamos conscientes de las importantes fuerzas *exógenas* desatadas en la época de los “Programas de Ajuste Estructural” del BM, condicionadas mediante una serie de créditos importantes del FMI que México recibió de la década de los ochenta en adelante. Esta masiva y

acumulativa operación crediticia fue, por supuesto, plenamente apoyada por Estados Unidos, que apremiaron al BM y al FMI para que impusieran a México una agenda neoliberal. En todo esto, la satisfacción de las prioridades de empresas transnacionales, por encima de todas las basadas en Estados Unidos, recibieron una máxima consideración en los complejos cambios que se dieron en la política, ya fueran iniciados de manera directa por el Estado mexicano, el BM o el FMI. En este sentido, encontramos una vez más un *proceso de codeterminación* que involucra a las élites de poder tanto de México como de Estados Unidos.

Derrumbe de la industrialización por sustitución de importaciones

El rápido crecimiento económico de México durante el periodo 1976-1980 fue impulsado por un aumento sin precedentes de exportaciones de petróleo. Los últimos años de la gestión del presidente López Portillo (1976-1982) se destacaron por el desplome de los precios del petróleo y el alza en las tasas de interés al emanar los efectos represivos del monetarismo global desde el Sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos. La dependencia del exterior siempre le ha costado cara a América Latina, lección que México ha tenido que aprender más de una vez en su larga historia. Con su riqueza petrolera como garantía, México se endeudó copiosamente con bancos internacionales dedicados a “promover créditos” (*loan pushing*) durante el auge del petróleo. Al terminar dicho auge en 1981, la economía mexicana cayó sin control en espiral, al poder pagar solo los costos anuales de interés sobre la deuda con más préstamos. En 1982, incapaces de seguir sosteniendo esta frágil estructura financiera, los bancos y el peso se desplomaron. La élite económica y la clase política de México respondieron con una masiva fuga de capitales; como reacción, López Portillo indignó al sector financiero nacionalizando la banca. La incómoda tarea de un *reacercamiento* con el gran capital correspondió al sucesor de López Portillo, el presidente De la Madrid Hurtado (1982-1988).

Aunque la nacionalización bancaria de 1982 fue sin duda un catalizador que encendió la oposición de la élite empresarial contra la influencia del Estado en la economía, la élite económica sentía desde mucho tiempo atrás que su influencia disminuía: el gasto total del Estado (ingresos + préstamos) subió de 9.2 por ciento del PIB, en 1950, a 12.5 por ciento, en 1960, luego a 21.1 por ciento en 1970 y, finalmente, a 48.7 por ciento en 1982 (Cypher, 1990, p. 142). La élite empresarial había sido apartada, además de por las dimen-

siones del sector estatal, por un cambio de las políticas del Estado tendentes a favorecer la reforma agraria. Más aún, bajo el mandato del presidente Echeverría (1970-1976) se había concedido, aunque en forma modesta, más poder a los sindicatos; Echeverría era visto como un serio opositor de la élite económica debido a su nueva política de *crecimiento compartido*, que desviaba cantidades moderadas del presupuesto a los obreros y campesinos. Esto fue visto, sobre todo, por la ultra conservadora “facción norteña” de industriales y banqueros de Monterrey (el bloque mayor y más fuerte de la iniciativa privada en México), como la ruptura de un *pacto político* implícito entre el Estado y los empresarios (Cypher, 1990, pp. 99-100; Valdés Ugalde, 1997, pp. 173-194).⁸

De la Madrid enfrentó una situación imposible: su primer año en el poder fue definido por la caída en el PIB de 4.2 por ciento, en aquel entonces, el peor desempeño económico desde los días de la Revolución. México se vio obligado a pedir cuantiosos préstamos al FMI, al BM y al gobierno estadounidense que, recientemente, bajo el presidente Reagan, había abrazado el neoliberalismo de la Escuela de Chicago.

El presidente De la Madrid se vio doblemente acorralado: por un lado, por los organismos financieros internacionales y el gobierno de Estados Unidos y, por el otro, por gran parte de las empresas privadas. A través de sus grandes organizaciones empresariales como el CCE, la élite empresarial comenzó a presionar con la mayor fuerza posible por una reducción del Estado y un rechazo total de la política económica dirigida por este, y que había definido a México desde los días del presidente Cárdenas (1934-1940); estas organizaciones empresariales hablaban con una sola voz en defensa de un programa radical para privatizar las grandes paraestatales del sector industrial y de servicio que entonces definían una buena parte de la estructura económica. Esto coincidía a la perfección con los programas del FMI sobre austeridad y apertura de la economía al comercio exterior y la inversión extranjera, con el proyecto de “ajuste estructural” del BM consistente en re-

⁸A la vez que el “Grupo Monterrey” se convirtió en una fuerza central en la lucha política entre el Estado y el capital, los corporativos regiomontanos también demostraron que ellos (y algunos otros de su género) estaban en el umbral de una nueva fase de la industrialización de México. Parte de la feroz oposición a las políticas de Echeverría surgió de que el cuadro capitalista de Monterrey (mediante sus inversiones y a través tanto de la modernización de sus sistemas productivos como de la investigación científica y el desarrollo tecnológico) llegó a otra etapa en la cual podía ser competitivo en mercados internacionales sin las formas de apoyo directo que se habían usado para incubar la industrialización mexicana en el pasado (como aranceles, subsidios y créditos dirigidos). El Grupo Monterrey, entonces, buscó (sin lograrlo) políticas del Estado que estimularan las estrategias de desarrollo generado por las exportaciones en una época en la que ni el Estado ni la mayoría de las empresas estaban mínimamente preparados para emprender dicha transición.

ducir al Estado, y con el del gobierno de Estados Unidos para obligar a México a adoptar las políticas del *libre mercado* como el precio de cualquier ayuda.

Tras todas estas fuerzas combinadas acechaba una fuerte percepción, primero alentada por los economistas y después repetida sin cansancio como “sentido común” por funcionarios gubernamentales y, sobre todo, por la iniciativa privada, de que la ISI estaba “agotada”. Con el tiempo, esta percepción se convirtió en mantra, una versión del dogma de Margaret Thatcher: “No hay alternativa” (TINA, por sus siglas en inglés).

La ISI parece no haber sido bien comprendida por los economistas, quienes procuraban atacar la política subyacente que había dirigido y guiado tanto el espectacular crecimiento económico de México de los años cuarenta como el auge petrolero de finales de los setenta.

El problema central en este tratado es que la *versión mexicana* de la ISI se había entendido erróneamente como la *versión definitiva* de la ISI. México, en efecto, practicó lo que podría interpretarse como políticas de ISI *light* o *someras*, que consistían, en la mayoría de los casos, en subsidios en forma de créditos, exención de impuestos y la creación de aranceles y barreras para proteger a los productores nacionales del avance de las aptitudes internacionales de producción. En un estudio pionero sobre este tema, Fernando Fajnzylber se refirió a intentos “incompletos” y “frívolos” de la ISI en América Latina, en contraste con lo que pueden llamarse políticas *profundas* de ISI, *políticas industriales*, en efecto, como las practicadas en Asia (Fajnzylber, 1983).

En el caso mexicano, la incubación en el corto plazo de industrias infantiles se transformó con frecuencia en una práctica en el largo plazo que amparaba empresas que mantenían prácticas de producción retrógradas y no reinvertían sus pingües utilidades en capacidades tecnológicas avanzadas. México carecía de la *capacidad estatal* para romper este nudo, porque le faltaba un Estado desarrollista (descrito en el capítulo 1, figura 1). Como lo ha demostrado en detalle comparativo Alice Amsden, las naciones asiáticas, siguiendo los lineamientos de las políticas de ISI, pudieron formar sus propios *campeones industriales* (Grupo Samsung, Grupo Daewoo, Grupo SK, Grupo LG, Corporación Hyundai, en Corea); allá, las políticas de ISI enfatizaron una dependencia selectiva, condicionada y *mínima* de IED, reservando la mayoría de la economía para las empresas privadas y paraestatales. La inversión en el largo plazo en investigación científica y capacidades ingenieriles —que en su momento arrojó *rendimientos crecientes* en muchas áreas al fomentar prácticas dinámicas en *mejoramiento* (*upgrading*) de los productos en esas naciones—

mantuvo sus economías al margen de la producción intensiva en mano de obra y productos sencillos fabricados con tecnología prestada, y la orientó hacia prácticas que implicaban aprendizaje tecnológico para la creación endógena de tecnología (Amsden, 2001).

México no solo no logró desarrollar una aplicación crítica, creativa y dinámica de las políticas de la ISI, sino que, al confiar de manera pasiva en que las transnacionales introdujeran la tecnología, ignoró también —entonces y ahora— la centralidad del avance científico y tecnológico, iniciando efectos del derrame para la industria mexicana.

El ataque contra la ISI fue encabezado por muchos analistas e intereses y apoyado por un estudio muy citado que publicaran Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos (Boltvinik y Hernández Laos, 1981, pp. 456-534). Estos autores proyectaron una conceptualización de la ISI muy estrecha, literal y errónea: para ellos, la ISI estaba “agotada” porque, para finales de los años setenta, México ya había creado suficiente capacidad para surtir con la producción nacional la mayoría de los bienes de consumo antes importados que necesitaba la economía; además, se habían dado grandes pasos en la producción nacional de “bienes intermedios” (insumos de procesos de producción como el del cemento). En gran parte, el sector de “bienes de capital” (maquinaria y equipo) no fue tocado por intervenciones de la ISI, quedando dependiente de las importaciones. Se alegó que México carecía de las aptitudes tecnológicas de fondo necesarias para crear sustitutos nacionales de los bienes de capital extranjeros; entonces, fue planteado comunalmente que la ISI estaba “agotada” porque la mayoría de los bienes de consumo e intermedios ya se producían en el país y la creación de una industria viable de bienes de capital era vista como fuera de toda consideración.

Pero, ¿en qué consiste la ISI? En México no faltaron respuestas a esta pregunta; no obstante, en la carrera por condenar el papel del Estado y el legado de un desarrollo dirigido por este, se prestó escasa atención a muchas de las voces mejor informadas en lo referente a los programas económicos del sector estatal. A continuación exponemos, en síntesis, las mayores aportaciones de la estrategia de la ISI para estimular el desarrollo económico en la época de crecimiento acelerado:

1. La ISI creó instituciones nuevas y necesarias que nunca habrían sido construidas por las fuerzas del “libre mercado”, debido al riesgo implicado y/o a los costos prohibitivos de capital.

2. Aunque estuvieron limitadas en el avance de capacidades de innovación científica y tecnológica, las estrategias de desarrollo conducidas por el Estado mantuvieron la soberanía nacional sobre recursos como el petróleo.
3. Las paraestatales (o las empresas mixtas públicas/privadas) permitieron la expansión de sectores desarrollados insuficientemente por la iniciativa privada.
4. Empresas del gobierno, como los hospitales, cumplieron con funciones sociales necesarias.
5. Las empresas del gobierno lograron sostener adecuados niveles de empleo y pudieron estructurarse de manera consciente para adoptar métodos de producción intensivos en fuerza de trabajo.
6. Los negocios propiedad del gobierno con gran intensidad de capital pudieron estimular inversiones privadas en actividades de apoyo, impulsando con ello toda la economía.
7. Las inversiones del Estado funcionaban con frecuencia para introducir nuevas tecnologías de procesos y/o nuevos productos fundamentales que elevaron las capacidades tecnológicas de la economía en general (Cypher, 1990, 141).

Cualquier observador interesado puede estudiar el formidable éxito logrado por naciones en desarrollo mediante una ISI *sistemática, o a fondo*, sobre todo en Asia (Amsden, 2001; Chang, 2003; Wade, 1990). Las naciones asiáticas adoptaron un enfoque por etapas claro y muy eficaz de la ISI, algo que México pudo haber seguido con facilidad en los años sesenta y setenta.

Si partimos de la sustitución de simples bienes de consumo, los países asiáticos —en especial Corea y Taiwán— incrementaron las aptitudes y capacidades de producción masiva vendida a su propio mercado a través de formas de apoyo a la industria incipiente. Una vez que alcanzaron esa meta, las naciones intentaron incrementar la aptitud de sus productores internos vendiendo sus nuevos productos en el extranjero; al hacerlo, elevaron también su nivel de eficiencia hasta alcanzar las normas mundiales y enormes economías de escala al ganar acceso a un mercado extremadamente grande. Con nuevos conocimientos prácticos (*know how*) y ganancias en divisas, los países asiáticos estaban dispuestos a incubar una siguiente etapa de bienes de consumo intensivos en capital y tecnología avanzada para venderlos en su propio mercado, mientras congelaban las importaciones. Una vez más, habiendo logrado capacidades y experiencias adecuadas en estas áreas, las nuevas industrias fueron conducidas a competir en los mercados internacionales, ganando así acceso a retornos crecientes y nuevas capacidades de aprendi-

zaje tecnológico. De ahí, el ciclo de promoción industrial se extendió a una serie *selecta* de bienes de capital; se inició de nuevo el proceso de incrementar primero la capacidad del mercado doméstico, aumentando después, de forma espectacular, esta capacidad en el mercado internacional. El Estado era a la vez *creador* de nuevas capacidades y agente dispuesto a desechar las actividades que ya no eran útiles, de modo que las industrias viejas y sin futuro fueron “hacia el ocaso”. Con respecto al Estado desarrollista, las políticas adoptadas comprobaron sus tres componentes esenciales: *poder* + *propósito* + *capacidad* (véase figura 1, capítulo 1). En pocas palabras, como lo demostrara Robert Wade, los asiáticos se empeñaron en “gobernar el mercado” (Wade, 1990); nunca fueron pasivos en el desempeño de dicho papel con respecto a la inversión extranjera —como ha sido, con demasiada frecuencia, el caso en México—; solo los inversionistas dispuestos a aportar capital para proyectos que encajaban en la estrategia general de la ISI de las naciones asiáticas fueron bienvenidos, y se vio algo de tecnología compartida o retroingeniería como un producto adicional de requisito para aceptar cualquier participación extranjera en el esquema de desarrollo (Cypher y Dietz, 2009, pp. 323-332).

Es claro que, conforme a las normas de Asia, la ISI apenas había sido ensayada en México; sin embargo, *no se había agotado* a finales de los años setenta, aunque la *incipiente* versión mexicana necesitaba un cambio fundamental. A pesar de lo que se busca afirmar con el “sentido común” mexicano de aquel entonces —y de hoy—, la ISI no es una doctrina equívoca que el tiempo había “probado que era falsa”; esto puede comprenderse fácilmente con un estudio simple de los casos exitosos y bien documentados de Asia, incluyendo Japón (Shin, 1996, pp. 94-153).

Estos puntos fueron bien entendidos por un pequeño grupo de profesionistas que buscaban realinear la estrategia de la ISI de México durante el régimen del presidente De la Madrid; bajo el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (Pronafice), este grupo de “nacionalistas desarrollistas” buscaba revitalizar y reorientar las políticas de la ISI (De María y Campos *et al.*, 2009, pp. 37-41).

Pronafice consistió en un intento de la retaguardia por adoptar una política industrial limitada designada a centrarse en diez sectores estratégicos de la economía y promoverlos. Las ideas generales de Pronafice eran: 1) *consolidar* las cadenas de producción de bienes destinados al mercado interno; 2) *dar* apoyo selectivo a la producción de maquinaria y equipo —o bienes de capital— que se importaban en cantidades abrumadoras; 3) *crear* capacidad de exportación en sectores cruciales como los autos; y 4) *apoyar* la expansión

de la capacidad de exportación (De María y Campos *et al.*, 2009, p. 38). En resumen, Pronafice fue un programa ambicioso diseñado para reestructurar la economía mexicana ahondando los programas ISI ya existentes, pero que eran someros.

Sin embargo, la década de los ochenta fue muy difícil, como ya señalamos. Los declives en el precio del petróleo, los embates de inflación y las presiones de una crisis por la deuda exterior excesiva se combinaron para minar el financiamiento y el enfoque necesarios en el largo plazo para cristalizar las aspiraciones de Pronafice. La introducción de Pronafice coincidió con un momento de fuerte tensión entre la élite empresarial y los gestores de las políticas de la “coalición desarrollista” que buscaba continuar y ahondar la era de industrialización dirigida por el Estado; estas tensiones sirvieron para empujar a las máximas asociaciones empresariales hacia una resuelta oposición a las mayores aspiraciones de Pronafice (Cypher, 1990, pp. 178-186). Como resultado, solo cinco de los diez programas estratégicos recibieron financiamiento, y para la mayoría de ellos el apoyo fue lastimosamente insuficiente (una de las excepciones fue la industria maquiladora, que inició su brote de crecimiento en los años ochenta, como se comenta en el capítulo 4).

En la época de la ISI, como han expuesto Mario Cimoli y Jorge Katz, hubo naciones que, como México, establecieron incentivos para permitir, aunque de manera limitada, un proceso interactivo de aprendizaje tecnológico entre las economías locales y las plantas sucursales de empresas multinacionales (Cimoli y Katz, 2001). Durante la época neoliberal, estos mismos investigadores documentaron un proceso de “desaprendizaje”: las empresas internacionales operan dentro de sus propios enclaves tecnológicos cerrados y los gobiernos anfitriones del “libre mercado” siguen sin estar dispuestos a imponer demandas, reglamentos o restricciones; estos gobiernos, sobre todo el de México, se imaginaron que una “mano invisible” infundiría en automático los efectos de aprendizaje a la economía nacional.

Es menester recordar que los años cruciales —a inicios de 1980—, después de los cuales México establecería, a fin de cuentas, un cambio de rumbo destinado a su actual estado de perdición, las voces de la oposición mantuvieron cierto vaivén. Vladimir Brailovsky, en su estudio *Industrialización y petróleo en México*, abogó por una expansión de las estrategias de ISI a la vez que sostenía que las barreras para el desarrollo de México eran *exógenas* y no *endógenas* (Brailovsky, 1980). Él, y otros, señalaron que las reducciones rápidas, grandes e indiscriminadas en aranceles durante el auge del petróleo habían hundido a muchos productores nacionales forzados a enfrentar un

nivel de competencia internacional muy superior: entre 1977 y 1981, las importaciones aumentaron a una razón espectacular de 28 por ciento anual, violando el Plan Nacional, que había estipulado un crecimiento de 14 por ciento (Sosa Barajas, 2005, pp. 81-82). Ya bajo la presidencia supuestamente “estadista” de López Portillo, los economistas neoclásicos, comprometidos con una estrategia de “libre mercado”, exigían el deceso de las intervenciones de la ISI y estaban atrincherados en algunas dependencias del gobierno federal donde se gestaba e implementaba la política económica nacional. En este y otros casos, lograron esgrimir una influencia decisiva sobre la política comercial y arancelaria, abriendo las compuertas a las importaciones sin haber pensado en el desarrollo de una estrategia de competitividad para las empresas mexicanas.

El sector automotriz

La disputa sobre la política económica del Estado creó un zigzag en muchas áreas importantes durante los últimos años de la ISI. En 1977, por ejemplo, el gobierno publicó un decreto donde dictaba que para 1982 los productos de automóviles con bases en México debían generar de manera colectiva una balanza comercial positiva (o sea que se exportarían más autos que los importados).⁹ El decreto dio la vuelta para la producción de automóviles, induciendo un nuevo patrón de producción en las fábricas extranjeras, quienes trajeron cuantiosas inversiones para cumplirlo. Sin embargo, no se dictó ningún decreto sobre la industria de autopartes; entonces, ignorando las necesidades de este gran sector clave y dejándolo a su suerte, el déficit comercial del sector automotriz en general —autos y autopartes— fue cuatro veces *mayor* para el periodo 1980-1981 que el déficit comercial promedio de este sector entre los años 1971-1979 (Sosa Barajas, 2005, p. 126).

A finales de los años setenta, un estudio de las relaciones insumo-producto del sector automotriz y de autopartes mostró claramente que una mayor expansión arrojaría rendimientos crecientes mediante la inducción de efectos de dinámicas de enlace y arrastre hacia delante y hacia atrás, in-

⁹A diferencia de las naciones sudasiáticas, la industria automotriz de México no fue desarrollada por intereses empresariales mexicanos; en lugar de ello, algunas de las mayores transnacionales crearon el sector automotriz mexicano, mientras que en las naciones asiáticas, sobre todo en Corea, esa industria prosperó mediante estrategias formuladas para capturar los beneficios externos de esta industria al interior de la economía nacional. La ventaja para los gestores de las políticas, conforme fueron dispuestas y desarrolladas en Asia es que, vista a fondo, la estrategia de ISI constituye una barrera para la imposición de políticas de reestructuración mediante la influencia de las transnacionales.

duciendo inversiones, creando empleos, aprendizaje y transferencias de tecnología; con tal enfoque, el crecimiento del sector avanzaría a una rapidez mayor que la del crecimiento general de la economía, lo cual significaría el potencial de “sector líder” que jala consigo una gran parte de la economía nacional. Como lo recalcó Sosa Barajas, el decreto de 1977 era un “eslabón perdido” en la estrategia ISI de México; por fin, el método seguiría el mismo camino que recorrieron las economías de Asia: la nueva estrategia se enfocó en *combinar* el apoyo y los incentivos para el desarrollo del *mercado interno y el externo*; no obstante, está claro que la falla —fácil de corregir— estaba en haber excluido del decreto a la industria de autopartes.

Con las organizaciones empresariales cumbres al ataque como nunca antes, con mayores divisiones entre los consejeros *nacionalistas-desarrollistas*, quienes veían el pasado intervencionista de México más allá del prisma de los modelos neoclásicos meticulosamente contruidos y totalmente irrelevantes de economías avanzadas perfectamente competitivas, y con un nuevo cuadro de economistas ortodoxos formado en Estados Unidos mirando precisamente por este prisma, el presidente De la Madrid abandonó los objetivos incrustados en el decreto automotriz de 1977.

En 1983 se promulgó el decreto para el “Desarrollo y Modernización de la Industria Automotriz”; su propósito era *reducir* la exigencia de contenido nacional de 60 a 36 por ciento para 1994 (Sosa Barajas, 2005, p. 131). Al mismo tiempo, el nivel arancelario efectivo para la industria de autopartes se fue reduciendo de 28 por ciento en 1984, a solo 4 por ciento, para 1987. La esperanza que pudo haber de usar la industria automotriz como “sector líder” cayó por tierra; el candidato más prometedor para la estatura de “campeón nacional” había sido diezmado.

El abandono y desmantelamiento de la estrategia de los desarrollistas nacionales no pudo ser atribuido nada más al influjo de los “jóvenes prodigio” neoclásicos que rodeaban a De la Madrid; debe darse el peso que corresponde a las insistencias del FMI y del BM, que alegaban que el prolongado intento de México por incubar el sector automotriz nacional había sido “ineficiente”. A pesar de la fe de estos organismos financieros internacionales en las fuerzas de la “mano invisible”, la desregulación de la industria automotriz —como parte de la nueva estrategia orientada a la exportación impuesta a la economía mexicana— arrojó resultados negativos: el coeficiente de importaciones en el sector de autopartes se remontó de 46 por ciento, en 1983, a 71 por ciento en 1991.

Sin embargo, en ese punto la política pública cambió de nuevo y continuó una serie de intervenciones parciales del Estado, a pesar de la ideología

neoliberal de los recientes gobiernos de México. Para principios de los años noventa, los resultados del sector automotriz eran tan desastrosos, que las estrategias ISI se implementaron otra vez en 1994. Como consecuencia rápida, el efecto fue reducir el déficit comercial del sector automotriz (exportaciones menos importaciones tanto de autos como de autopartes). Más adelante, la nueva política permitió al sector automotriz operar con un superávit muy elevado (16,300 millones de dólares en 2008). El mal financiado Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 del presidente Zedillo (1994-2000)—iniciativa nacionalista defensiva inducida por la crisis de 1994-1995—dio cabida a algunos nuevos toques para vehículos importados, permitiendo con ello ampliar y profundizar la base industrial de los armadores y fabricantes de autos. En 2004 se suspendió todo el apoyo gubernamental al sector automotriz permitido bajo los acuerdos del TLC. No obstante (como se verá en el capítulo 5), incluso bajo la presidencia neoliberal de Vicente Fox, en 2003 se instauraron nuevas políticas promocionales de seguimiento por parte del Estado.

Éxito potencial en bienes de capital

Aunque los comentarios posteriores sobre la época del auge petrolero de López Portillo representan, por lo general, como quijotesca y miope la política del gobierno, estaba lejos de ser toda la historia: el auge contenía auténticas posibilidades de reformular las estrategias de la ISI. Había un acomplamiento natural que la “coalición desarrollista” mexicana se esforzó por traer a la vida. México pronto se convirtió en un participante mayor en exportaciones de petróleo y necesitó buques petroleros, demanda que satisfizo casi en su mayoría con naves importadas. De 58 sectores industriales, el de transportes alcanzó el mayor índice de importaciones a principios de los años setenta. Sin embargo, bajo las políticas anteriores de la ISI, México ya había establecido una vasta y relativamente sofisticada industria siderúrgica, incluso innovadora. El gobierno de López Portillo lanzó una nueva iniciativa entre 1977 y 1982: “La fabricación de embarcaciones mayores y de mayor complejidad en plantas industriales nacionales caracterizadas por un elevado nivel tecnológico” marcaron “el inicio de una nueva era” (Sosa Barajas, 2005, p. 153).

México pronto comenzó a construir lo que ahora son los buques “Panamax”, petroleros de hasta 80 mil toneladas de envergadura, el tamaño máximo que tolera el Canal de Panamá. A uno de los tres astilleros nuevos o muy ampliados del Estado, el AUVER, situado en Veracruz, se le asignó la tarea de

procesar 35 mil toneladas anuales de acero. Esta capacidad planeada era más de 3.5 veces el acero total procesado por todos los demás astilleros nacionales juntos operando a su máxima capacidad. De 1971 a 1975, la producción de los astilleros nacionales aumentó a razón de 2.9 por ciento anual. Con el nuevo proyecto de ISI, la producción aumentó a razón de un 17.9 por ciento anual entre 1976 y 1982 (Sosa Barajas, 2005, p. 154). En potencia, la nueva estrategia tenía capacidad para “jalar” hacia la modernidad a toda la industria pesquera artesanal. Puesto que había acceso a dos océanos, la nueva estrategia mexicana de ISI ofreció la posibilidad de crear una *ventaja competitiva dinámica* en una industria de gran valor agregado (la pesca comercial). Esto podría fácilmente haber conducido a actividades derivadas, como el procesado y el transporte de pescado. Sin embargo, el repentino fin del auge petrolero y la nueva afinidad por las políticas del “libre mercado” significó que no se realizaría el gran potencial de este proyecto.

Nafinsa: los últimos esfuerzos por reorientar la ISI

La historia de la época de la ISI en México está irremediabilmente vinculada a Nacional Financiera (Nafinsa), el mayor “banco de desarrollo” del país. En 1940, Nafinsa recibió instrucciones del gobierno mexicano para perseguir los siguientes objetivos: 1) promover la industrialización, 2) impulsar la producción de bienes intermedios y de capital, 3) invertir en infraestructura, 4) ayudar a estimular y desarrollar talento empresarial autóctono, 5) crear confianza en el sector privado mexicano, y 6) reducir el papel de la IED en la industria.

Nafinsa tuvo dos grandes etapas: la primera de 1940 a 1947, fue de promoción intensa de la industrialización, y la segunda de 1947 a 1960, de promoción de infraestructura e industria pesada. En sus inversiones, y como parte de sus políticas innovadoras, Nafinsa puso énfasis en los efectos de enlaces potenciales, concepto muy conocido hoy en día que Nafinsa lanzó a principios de los años cuarenta. En un estudio clásico sobre esta institución, Calvin Blair destacó así la naturaleza “sistemática” de sus inversiones:

Nafinsa estableció en 1941 un departamento de promoción y comenzó a hacer estudios sistemáticos de proyectos de fomento industrial. Con predilección por la industria de transformación, promovió empresas en casi todos los sectores de la economía mexicana durante años subsiguientes. La lista de compañías apoyadas con créditos, garantías o compra de acciones y bonos es como una “quién es quién” de las empresas mexicanas (Blair, 1964, p. 213).

Además de promover las paraestatales, Nafinsa se dedicó extensamente a prestar capital a largo plazo al sector privado y a crear sociedades de co-inversión, tanto con el sector privado mexicano, como con compañías internacionales. Nafinsa era el ancla en un nuevo modelo económico “basado en la colaboración entre el Estado y el sector privado” (Arés, 2007, p. 212). A través de Nafinsa, el Estado mexicano *originó 56 por ciento de toda la creación de capital fijo de 1950 a 1970* (Arés, 2007, p. 213). Para 1961, sus inversiones apoyaban a 533 compañías industriales, y las inversiones en el largo plazo eran el doble de los préstamos correspondientes extendidos por la banca privada.

Nafinsa fue una piedra angular de lo que entonces se conoció como el “milagro mexicano”, y continuó siendo un prominente agente del desarrollo hasta finales de los años ochenta, pero su “edad de oro” fue durante las décadas de 1940 y 1950, cuando la renuencia del sector privado a comprometer fondos en la industria era particularmente acentuada. Para principios de los años noventa, todas las empresas del Estado de los cientos que Nafinsa ayudó a crear, excepto 13, se habían privatizado, fusionado o liquidado, a medida que los gobiernos neoliberales sucesivos promovieron olas de privatización.

Dada su enorme influencia en la estrategia de crecimiento de México durante el periodo de la ISI, no es de sorprender que los prestigiados profesionistas de Nafinsa se opusieran al nuevo modelo de desarrollo que propugnaban 1) los asesores neoclásicos de economía de De la Madrid, 2) la nueva organización cimera empresarial, el CCE, 3) el Fondo Monetario Internacional, 4) el BM y 5) Estados Unidos bajo los gobiernos de los presidentes Reagan y Bush padre. Habiendo estado alguna vez casi a la par en poder e importancia con el Banco de México y la Secretaría de Hacienda, Nafinsa cayó de la cúspide de la estructura político-económica mexicana en el régimen del presidente Echeverría (1970-1976). No obstante, en 1982, Nafinsa aún proporcionaba 37.5 por ciento de todo el crédito disponible para el sector de transformación. Para 1991, esa cifra cayó a apenas 10.3 por ciento (Becker, 1995, 39).

Muy hábiles para maniobrar dentro de las estructuras de la gestión de políticas económicas, los especialistas de Nafinsa se ocuparon en un intento de retaguardia que contrarrestara el ímpetu de la construcción del modelo neoliberal de 1982 a 1994. Nafinsa no ponía en duda la necesidad de nuevas capacidades de exportación que exigirían una reestructuración radical del modelo de la ISI, pero en lugar de desechar ese modelo, buscó aprovechar el éxito logrado por México, ahora mediante una PI.

Como señalamos en el capítulo 1, la PI buscaba proporcionar, mediante actividades impulsadas por el Estado, un *proyecto nacional de acumulación*. En el caso de México, los economistas de Nafinsa perseguían políticas sectoriales que incubaran actividades clave de manufactura, como los automóviles y productos electrónicos que se percibían con gran potencial competitivo en el entorno internacional (Casar Pérez, 1989). Sin embargo, a diferencia de los economistas neoclásicos y neoliberales, Nafinsa sostenía que México no debía abandonar súbita e indiscriminadamente sus aranceles y otras formas de nivelar la cancha entre una economía nacional retrasada y desarticulada y la de naciones industriales avanzadas. De hecho, Nafinsa destacó el hecho de que no había nación que hubiera avanzado en su posición industrial mediante políticas simples de *laissez faire* (Becker, 1995).

La intervención del Estado —alegaban los economistas de Nafinsa— era un *sine qua non* del desarrollo económico nacional; esto significaba que México tendría que discriminar entre las formas y tipos de IED y condicionar su papel de anfitrión del capital extranjero mediante hábiles estrategias de negociación (Pérez Aceves y Echavarría Valenzuela, 1988, pp. 43-45). Además, la IED debía permitirse de manera selectiva, en la medida que pudiera aprenderse y compartirse tecnología. Finalmente, y de máxima importancia, la IED debía conducir al desarrollo de una base industrial nacional de compañías proveedoras que adquirieran conocimientos prácticos mediante interacciones con las transnacionales que fueran depositarias y creadoras de una gran parte de las capacidades tecnológicas.

Nafinsa se opuso a subsidios directos y reducciones de impuestos, aunque favoreció la incubación de sectores cruciales mediante 1) acceso preferencial a créditos, 2) una infraestructura mejorada, y 3) programas dirigidos de educación y capacitación. Se propusieron incentivos fiscales predeterminados y créditos especiales para inducir una modernización tecnológica y la adopción de cambios técnicos vanguardistas (Becker, 1995, pp. 114-115). Guillermo Becker fue profeta al destacar la crítica a la falta de avances en investigación y desarrollo, sobre todo en el sector privado, y pugnó por una serie de intervenciones:

1. Fortalecer un programa colectivo de investigación y desarrollo entre las universidades y la gran industria, “fijando metas y programas específicos de colaboración”.
2. Incrementar el apoyo financiero y fiscal en el corto y largo plazos a compañías que hicieran inversiones en investigación científica y desarrollo de tecnología.

3. Buscar métodos para adquirir y transferir tecnologías industriales de vanguardia mediante un programa de orientación técnica.
4. “Establecer una meta sexenal de inversión para el país en investigación científica y desarrollo tecnológico que por lo menos duplique la proporción de PIB que actualmente estamos aplicando como país, conviviendo con el sector privado objetivos propios que se vigilen periódicamente” (Becker, 1995, pp. 109-111).

Becker alegó, sobre todo, que era “indispensable” establecer un programa permanente diseñado para crear e integrar las cadenas de producción de los proveedores nacionales; dicha estrategia establecería la base del programa nacional de tecnología. Sería necesario que el Estado asignara prioridad a ciertos sectores de la base de la industria de transformación y emprendiera de inmediato dicho programa (Becker, 1995, p. 120). De no ser así, subrayaron los economistas de Nafinsa, la política de incrementar exportaciones de bajo valor agregado causaría la importación de bienes de capital y materiales intermedios por México, dejando al país con una pléyade de insuficiencias estructurales: una base industrial en general estancada, el empleo a la baja y la desindustrialización, un sistema educativo atrasado, un débil desempeño en el área de tecnología, diseño e innovación endógenas, un nivel ínfimo de capacitación técnica, falta de integración con las cadenas de proveedores y su fracaso general en la modernización de las empresas pequeñas y medianas (Becker, 1995, p. 89).

Surgimiento de los técnicos neoclásicos y la ideología neoliberal

Como hemos expuesto, no existe una verdadera base para sostener la idea de que la ISI se había agotado, y no había otra alternativa para México que una política económica nacional de *ultra-laissez faire*. En lugar de adaptarse a nuevas *políticas industriales y tecnológicas* nacionales, tuvo lugar una serie de eventos que desviarían el *locus* de la política de apoyo de las fuerzas económicas endógenas a las exógenas, fuerzas en las que México difícilmente podía influir en cualquier sentido. La gran transformación en la política, que se dio de manera parcial y a regañadientes durante el sexenio del presidente De la Madrid, se consolidó luego durante el remolino del régimen del presidente Salinas. A los cambios estructurales realizados durante su sexenio les faltarían aún los cambios significativos de las políticas adoptadas durante las presidencias de Zedillo, Fox y Calderón, que se han distinguido por su continuidad o “estabilidad”.

La crisis de 1982-84 inició un proceso crucial de reestructuración de las relaciones entre el Estado y las poderosas organizaciones empresariales de la cúspide, en particular el CCE. “Una vez asumido su cargo, a finales de 1982, el presidente De la Madrid puso la mira en el CCE para recuperar la *confianza* y el apoyo del sector privado” (Ross Schneider, 2002, p. 98; cursiva en el original). Por supuesto, las grandes organizaciones habían sido “consultadas” hacía mucho, y se dio seria consideración a sus opiniones sobre la política económica nacional; sin embargo, se inició un cambio complejo en el que el CCE y otras grandes organizaciones se convirtieron en participantes cruciales de lo que antes fuera un proceso muy cerrado de gestión de políticas. Ahora, los gestores de la política económica del Estado tuvieron que *renunciar a la gran autonomía* que habían disfrutado durante largo tiempo; la iniciativa privada no solo participó mucho más en el proceso de gestión de las políticas económicas, sino que, con frecuencia, estableció los parámetros. Las reuniones con la participación clave de los representantes de los *grupos nacionales del poder económico* estuvieron a la orden del día al aproximarse el fin del sexenio de De la Madrid: “De mayo de 1986 a mayo de 1987, el CCE celebró 18 asambleas ‘extraordinarias’ (además de las ordinarias), la mayoría de ellas con secretarios y subsecretarios de economía. En ese mismo periodo, hubo nueve encuentros de delegaciones del CCE con el presidente De la Madrid y más de 40 con los secretarios de Economía” (Ross Schneider, 2002, p. 98).

En apariencia, las primeras iniciativas de una nueva estrategia de *libre comercio impulsado por las exportaciones* emanaron de los economistas del Banco de México provenientes de la Escuela de Chicago (Thacker, 1999, p. 59). Para 1985, el FMI y el BM eran copatrocinadores activos de este proyecto: “Cuando el presidente Miguel de la Madrid asumió la postura [con el Banco de México] en julio de 1985..., el poder relativo del patrocinio del libre comercio adquirió el ímpetu necesario para llevar a México a la apertura comercial” (Thacker, 1999, p. 59).

Señalando el viraje, México se afilió al GATT en 1986, evento que la mayoría de los observadores consideraron un parteaguas. Obviamente, la afiliación al GATT significaba que la estructura arancelaria de México sería muy modificada y reducida; sin embargo, fue más significativo el umbral que se cruzó pues, hasta ese momento, México se había resistido a afiliarse a la mayoría de las organizaciones internacionales, como la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), donde su postura independiente y nacionalista podría verse comprometida. México pronto buscaría su incorporación a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) —denominado comúnmente el “Club de los ricos”— ya que las afiliaciones

externas parecían conferirle cierto estatus y legitimación que la élite política buscaba con avidez.

Sin embargo, dichos cambios no fueron fáciles, pues grandes números de la élite de gestores de políticas tenían profundo arraigo en el pasado, y ninguno de ellos más que el propio De la Madrid: “Los economistas y otros funcionarios del gabinete de De la Madrid de ninguna manera estaban unánimemente convencidos de la conveniencia de un programa de liberalización más extendida. De la Madrid [era] ... un “desarrollista” del tipo que abundaba en México... en los años cincuenta. [Ellos] creían firmemente en la necesidad de la intervención del Estado para promover el desarrollo, incluso en medidas como la sustitución de importaciones” (Babb, 2001, pp. 179-180).

La designación de De la Madrid como “desarrollista” no es una distinción menor; coincidimos con Babb en este punto crucial, y encontramos poco convincente la abundante literatura que pretende definir a De la Madrid como neoliberal, aunque no cabe duda de que los pasos iniciales por el camino que conduce a adoptar plenamente el neoliberalismo se iniciaron durante su sexenio; sin embargo, esta histórica transición ocurrió debido a la escisión en las filas de la élite de gestión de políticas económicas y a las crecientes presiones al Estado para que avanzara en su postura neoliberal; estas presiones no nada más llegaron de varias secretarías clave del aparato estatal, sino también, y sobre todo, de la élite empresarial organizada, en especial del CCE. Asimismo, debe reconocerse la importancia de las agendas neoliberales perseguidas por el FMI y el BM, así como el empeño puesto para que México fuera su máximo experimento en la aplicación de un conjunto de ideas que llegarían a conocerse como el Consenso de Washington (discutido en el capítulo 1).

Excavando desde dentro, en el estilo inflexible e indudable que ha distinguido a los economistas de la Escuela de Chicago, estaba Francisco Gil Díaz. Gil Díaz tenía un doctorado en Economía por la Universidad de Chicago y sostenía una estrecha relación con el padrino de los “Chicago Boys” chilenos: Arnold Harberger. Con el tiempo, él y sus colegas, con banqueros aliados de la Secretaría de Hacienda, ganaron el debate sobre la dirección que adoptaría la política económica. Esta victoriosa facción también se fortaleció por su cooperación activa con las iniciativas de políticas en el BM. En 1984, el BM tramitó un préstamo de “ajuste estructural” —el primero otorgado a cualquier nación— conocido como *trade policy loan*, y cuya finalidad consistía en implementar una “liberación” masiva del comercio internacional (Babb, 2001, p. 181). Según el *Financial Times* de Londres, “México redujo sus barreras comerciales mucho más de lo que el banco le exigía” (Babb, 2001, p. 181).

Los gestores mexicanos de políticas fueron presionados para otorgar una concesión tras otra en el amplio contexto de una economía en evidente estado de descomposición: en 1985, a través de una carta al FMI, el Banco de México se comprometió a revisar por completo la política comercial mexicana. En 1986, Estados Unidos presionó a México para que accediera al modelo de “austeridad” del FMI como el precio a pagar por su intercesión en las negociaciones de México con la banca internacional para reestructurar su deuda externa (Babb, 2001, p. 181).

En tiempos pasados, el crecimiento había sido impulsado por un rápido incremento de la inversión del gobierno que “jaló” consigo al resto de la economía nacional. De 1960 a 1980, la formación (inversión) de capital bruto del sector público creció a la espectacular razón de 10.6 por ciento anual (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 19). Con el Estado asumiendo un papel de liderazgo tan dramático durante tanto tiempo, no es de sorprender que el crecimiento en la inversión del sector privado fuera también elevado: en promedio, 7.1 por ciento anual. Esto ilustra la ventaja del efecto de “empujar hacia adentro” (*crowding in*), exactamente el resultado opuesto a la insistencia de la Escuela de Chicago en el sentido de que el gasto del gobierno lleva el “efecto de desplazamiento” (*crowds out*) al sector privado. De hecho, el objeto mismo de la estrategia de la ISI era generar una “externalidad” positiva al inducir la inversión del sector privado mediante inversiones masivas del sector público en áreas cruciales y estratégicas.

Pero ahora, en la atmósfera de asedio que descendió sobre México a principios de 1981, la inversión del sector público se colapsó en una pasmosa caída del 7.8 por ciento anual de 1980 a 1985. Reducir el Estado y privarlo de cualquier superávit que pudiera usarse para ampliar la base capital del sector público era la *idea central* tras la estrategia neoliberal que se impuso a México. Con datos y argumentos distorsionados (apenas las mínimas “pruebas”), los ideólogos que seguían el modelo del Consenso de Washington sostenían que el Estado era el *locus* de todas las ineficiencias de la economía; mientras tanto, en el transcurso de los años ochenta, los estados asiáticos, en especial Corea y Taiwán, continuaron implementando su versión de la ISI y mejorando aún más sus economías.

En México, como era de esperarse, el desplome de la inversión del sector público jaló la inversión del sector privado en su caída, que alcanzó un índice promedio anual de 2.2 por ciento en la década. Ninguna economía podría aguantar semejante avalancha, en la que, de 1980 a 1985, la inversión total (pública + privada) cayó a un promedio anual de 4.5 por ciento (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 19).

Mientras que la macroeconomía subía y bajaba con los brutales declives de 1982-1983 y 1986, el régimen de De la Madrid se distinguió por ligeras caídas: el PIB bajó a razón de un promedio anual de 0.1 por ciento entre 1982 y 1988 (Cypher, 1990, p. 158); esto significa que el *ingreso* per cápita bajó de un promedio anual de 2.6 por ciento; es decir, más de 16 por ciento durante este sexenio.

Para los trabajadores y muchos millones más de personas cuyo ingreso se determinaba según el salario mínimo, la situación era mucho peor; los salarios de obreros industriales, ajustados a la inflación, cayeron aproximadamente un 38 por ciento de 1982 a 1988, más del doble de la caída general del nivel de vida (Gambrill, 2008, p. 65).

Los neoliberales afirmaban que, al reducirse el Estado, el sector privado prosperaría y la inversión se dispararía —con el capital extranjero a la cabeza—, mejorando la productividad y el ingreso a medida que las tecnologías importadas fueran incorporadas en la base de producción, pero la experiencia de México ha sido muy distinta. Desde los albores de la era neoliberal, la inversión en la industria de transformación era poca, cuando no negativa: de 1984 a 1993, dicha inversión cayó en promedio a una razón de -3.4 por ciento anual, después de lo cual subió hasta 1.8 por ciento anual, punto en que casi se estancó entre 1994 y 2000. Pero luego, de 2000 a 2006, la inversión en esta industria volvió a caer un -3.9 por ciento anual (De María y Campos *et al.*, 2009, p. 69).

La economía de México no solo se hundió durante los años ochenta, sino que también se *transformó estructuralmente*; el esquema del nuevo modelo se basó claramente en el concepto que tenían el FMI y el BM de *un desarrollo encabezado por la exportación*, mismo que definió el nuevo modelo. Pero el *desarrollo*, en cualquiera de sus sentidos, estaba a punto de terminar para las mayorías mexicanas. Como señalamos al principio de este capítulo, el crecimiento del promedio anual real per cápita fue solo de 0.7 por ciento desde 1983 hasta 2008, y *ninguna parte* de este mísero crecimiento fue a dar a la clase trabajadora; de hecho, en 2002, el salario real para los obreros industriales, ajustado a la inflación, era más o menos un 14 por ciento menor al nivel que tenía en 1983 (Gambrill, 2008, p. 65).

Como parte del PIB, las exportaciones habían sido muy bajas de 1960 a 1980: solo 4.8 por ciento en promedio (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 17). Esta proporción subiría a casi una tercera parte del PIB en muy poco tiempo: de 1985 a 1993, la exportación de manufacturas en México “ha aumentado más rápidamente que en cualquier otro país del mundo” (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 121). Esas

exportaciones se enfocaron primariamente en el mercado estadounidense, donde, en 1993, la participación de México en las importaciones de Estados Unidos era de más del doble del nivel de 1985 (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 145). La mayor fuerza en esta rápida transición fue la de la industria maquiladora, en gran parte propiedad de extranjeros (sobre todo de estadounidenses) que importan virtualmente todos sus insumos (menos la fuerza de trabajo) y, en aquel tiempo, exportaban toda su producción (la importancia crucial de esta industria en el nuevo modelo económico de México será discutido a detalle en el capítulo 4).

Aunque en su formación general el neoliberalismo excluye cualquier papel del Estado en la economía que no sea mínimo, como el Estado “velador”, quienes proponían el modelo basado en exportaciones alegaron que era posible conceder una excepción: el Estado podía y debía ser *promotor* de las exportaciones. Esta excepción es muy extraña: los economistas de la Escuela de Chicago, que dirigían las nuevas políticas económicas en el sector industrial bajo el presidente Salinas, sostenían que el papel del gobierno debería limitarse estrictamente a “crear el entorno para la operación eficiente de los mercados” a la vez que mantenía la estabilidad macroeconómica (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, pp. 50, 119). En la práctica, las políticas de México llegaban mucho más allá de cualquier interpretación razonable sobre dichas limitaciones, buscando potenciar de forma activa las exportaciones de manufacturas mediante modificaciones drásticas de la ley mexicana en lo relativo a las inversiones extranjeras y a los créditos y subsidios centrados en las empresas que eran candidatos para el nuevo modelo basado en exportaciones (Cypher, 1991). Así las cosas, mientras que el nuevo dogma neoliberal sostenía que el Estado era la fuente de toda la ineficiencia económica y que la solución del problema del Estado estribaba en reducirlo a su mínimo nivel de “velador”, en la práctica, el Estado mexicano no solo se redujo, sino que también se *redesplegó*. De haber habido cualquier base teórica y empírica rigurosa para su perspectiva anti estatal, habría sido imposible conferir al Estado el papel central que ocupaba en el nuevo modelo.

Como hemos mencionado, durante la época de la ISI *light* (o “somera”), el Estado actuó *inicialmente* con cierto grado de adecuación en lo que se refería al manejo y guía de la economía. A pesar de ello, las políticas débiles y erróneas tuvieron con el tiempo un efecto acumulativo. México navegó sin problemas por lo que llegó a llamarse “la ISI fácil” —la incubación de simples industrias de bienes de consumo— y luego zozobró, mientras que los países asiáticos abrazaban estrategias integradas centradas al mismo tiempo en *mejoramiento* (*upgrading*), exportación y diversificación (sin ignorar el mercado interior).

Si a principios de los años ochenta el Estado se hubiera removilizado para construir un nuevo *proyecto nacional* con una primera etapa alrededor del mercado interno, hubiera podido recapturar el dinamismo que mostró de 1940 a 1982, mas para lograr eso, habría tenido que crear una estructura notablemente distinta para su política. Esto habría sido posible incluso más adelante, si no hubiera sido por el hecho de que la elección presidencial de 1988 fuera tomada por el Partido Revolucionario Institucional (PRI), que robó la elección al nacionalista triunfante, Cuauhtémoc Cárdenas (Krause, 1998, p. 25).

En una retrospectiva de la reestructuración ingeniada por la facción neoliberal en la administración de De la Madrid, y sobre todo en la de Salinas, Celso Garrido y Ricardo Padilla alegaron que la “externalidad negativa” del nuevo modelo era la “economía segmentada que ‘externaliza’ fuera del país todos los factores dinámicos de la actividad económica” (Garrido y Padilla, 2007, p. 86). Aún más, sostenían que la “reorientación” de la economía hacia el mercado externo mediante programas de privatización de las empresas que manejaba el Estado, o la desregulación —como el abandono de una política arancelaria cohesiva que facilitó un *tsunami* de importaciones— con el objetivo proyectado de alcanzar mayores niveles de eficiencia, “por lo menos no ocurrió en la manufactura” (Garrido y Padilla, 2007, p. 95). De hecho, el resultado fue un incremento en las exportaciones de manufacturas *a expensas de encoger el mercado interno de estos productos*.

En dicho contexto, el país se *desindustrializó*, cayendo la participación de manufacturas en el PIB, de 23 por ciento en 1998, a 17 por ciento en 2003. En 1982, el empleo de fuerza de trabajo en las plantas manufactureras representaba 12.8 por ciento, que cayó a 11.8 por ciento para 2006 (De María y Campos *et al.*, 2009, p. 65). Los declives en este sector crucial han continuado: el empleo se redujo en 12.6 por ciento de 2000 a 2008 (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2009). Su solución al *impasse* actual fue “rearticular el sector externo y el mercado interno” (Garrido y Padilla, 2007, p. 86): “bajo la nueva organización económica tenemos dos economías: la del sector externo, con una consistente tendencia expansiva, y la del mercado interno, consistentemente estancado” (Garrido y Padilla, 2007, p. 99). En pocas palabras, México deber enfrentar una devastadora dualidad industrial que ha surgido como resultado de la adopción del modelo neoliberal basado en exportaciones.

Inversión Extranjera Directa: componente medular del modelo neoliberal

El modelo “externalizado” dirigido por las manufacturas fue propulsado en la mayoría de los casos por la IED, en particular de Estados Unidos. Las dos reformas a la ley que rige la IED, promulgadas a finales de los años ochenta y principios de los noventa, abrieron la economía mexicana como nunca antes, conduciendo a un alza espectacular en inversión extranjera. Durante el sexenio de De la Madrid, la IED acumulativa alcanzó poco más del doble. Este patrón de incrementos acumulados superiores al 100 por ciento se repitió durante las gestiones de los presidentes Salinas y Zedillo. Más tarde, la administración del presidente Fox (2000-2006) disfrutó una explosión de hasta el 131 por ciento en IED. Sin embargo, en 2002, la IED dejó de crecer de manera lineal, y los años 2003, 2005, 2006 y 2008 mostraron resultados relativamente bajos (Secretaría de Economía 2009; Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 155; Guillén, 2004, p. 197).

La promulgación del TLCAN a finales de 1993, coincidió con la segunda reforma de la Ley de Inversiones Extranjeras. De 1993 en adelante, el TLCAN sería, en apariencia, una razón primordial para el súbito incremento en la IED por parte de Estados Unidos; de 1990 a 1993, los incrementos anuales de dicha inversión en México promediaron ligeramente más de 2 mil millones de dólares anuales; luego, de 1994 a 2000, promediaron 6,450 millones de dólares (Guillén, 2004, p. 197).

Aunque desde hace mucho tiempo el gobierno mexicano ha distinguido los crecientes niveles de IED como importantes (si no fundamentales) para su éxito, en un contexto más amplio se ve claramente que solo una pequeña porción del desempeño económico global de México puede explicarse por los niveles de IED. La IED, aun cuando encuentra el camino hacia inversiones *productivas* en lugar de gastos superfluos en centros de compras de lujo, hoteles, edificios de oficinas ostentosos o algo semejante, puede ser una inversión original (*greenfield*) —creación de una nueva planta, o nuevo equipo— o la adquisición de una empresa existente. Los datos disponibles no permiten hacer esta distinción, pero las *adquisiciones* han sido bastante relevantes a juzgar por las notas sobre adquisiciones internacionales reportadas en la prensa de negocios: por ejemplo, en 2001, México era considerado entre los principales receptores de IED, pero 71 por ciento de dicha inversión fue a compras de compañías mexicanas ya existentes (Gazcón, 2002, p. 15).

En cualquier caso, *bajo los más optimistas supuestos que ignoran las inversiones y adquisiciones no productivas*, la IED —expresada como parte del total de inver-

siones anuales mexicanas (o formación de capital bruto fijo)— fue solo de 10 por ciento en 2000, y del 8.9 por ciento en 2006, dos años recientes representativos (CEPAL, 2008b, Tablas 2.1.1.41, 2.1.1.67).¹⁰ Si asumimos generosamente un aumento de 10 por ciento en la formación de capital debido a la IED, y también ponemos a un lado el problema de inversiones no productivas y situaciones afines, haciendo cálculos simples de modelos de crecimiento, cualquiera puede estimar la importancia de la IED para el crecimiento.

Puede mostrarse que en 2006, cuando México tuvo un excelente año y el PIB creció a un ritmo de 4.8 por ciento (ajustado por la inflación), el índice de crecimiento solo habría sido del 4.1 por ciento si *no* hubiera habido IED (Cypher y Dietz, 2009, p. 462). Expresado de otra manera: aunque de 2006 a 2007 la IED aumentó 27 por ciento en términos ajustados a la inflación, la economía mexicana se desaceleró; ese año, el crecimiento fue de un modesto 3.2 por ciento incluso. Así que, aun cuando México logró un alto grado de crecimiento de la IED, supuestamente un gran catalizador de la economía según el modelo neoliberal por el que propugnara el gobierno mexicano a la par del FMI y el BM, el índice de crecimiento de México *declinó* un impresionante 33 por ciento. Es claro, entonces, que la importancia de la IED para determinar el desempeño económico de México es modesta y que, incluso cuando la IED aumente mucho año con año, la economía podría experimentar una *desaceleración* notable en su índice de crecimiento.

Crecimiento: una visión más extendida

Los promotores del proyecto neoliberal de México centrado en las exportaciones han experimentado dos breves periodos de euforia cuando el país atravesaba por un, en apariencia, exitoso proceso de reestructuración. Como hemos mencionado, los trascendentales años de De la Madrid fueron perversos, sobre todo para la clase trabajadora. Luego, en palabras del historiador Enrique Krauze, llegó “el hombre que sería rey”: Carlos Salinas de Gortari (Krauze, 1998, pp. 771-778). Durante un breve momento, muchos observadores, tanto en México como en el extranjero, anunciaron que había llegado el nuevo “milagro mexicano”: el crecimiento económico real promedio alcanzó un saludable ritmo de 4.25 anual desde 1989 hasta 1992 (Nadal, 2003, p. 57). El año siguiente, 1993, la economía creció solamente 1.9 por ciento. El año

¹⁰ Las cifras de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), a precios constantes, toman como base el año 2000. La IED se convirtió de montos en dólares nominales, provistos por la Secretaría de Economía, a montos en dólares constantes, conforme al índice de precios al consumidor de Estados Unidos. Este método no carece de debilidades, pero debe servir como una guía suficientemente exacta que nos permita expresar estos datos ajustados a la inflación.

de 1994, crucial por ser de elecciones, pareció encontrar al modelo neoliberal en excelente condición al subir el crecimiento hasta 4.5 por ciento. Sin embargo, una mirada más escrutadora mostró que la economía estaba tremendamente desequilibrada: en 1994 México tuvo un déficit comercial sin precedentes de 7.1 por ciento de su PIB; la administración de Salinas orquestaba una burbuja económica: los créditos extranjeros simplemente estimulaban las posibilidades de crecimiento de la economía en el corto plazo; una economía con este déficit comercial estaba fuera de toda consideración en el contexto del nuevo modelo neoliberal. Después de todo, la era de la ISI había sido criticada y descartada por casi todos los observadores debido a que México no había incrementado su capacidad de exportación en muchas áreas. Ahora bien, con el eje de crecimiento puesto en la exportación de productos manufacturados, ¿qué había ocurrido?

Contestar a esta pregunta es uno de los objetivos preponderantes de este libro. Antes de entrar en la exposición detallada que emprendemos en los siguientes capítulos, repasaremos aquí solamente unos cuantos de los principales elementos a considerar cuando se evalúa el nuevo modelo basado en exportaciones. Como mencionamos, México se apresuró a alardear que entre 1985 y 1993 la exportación de bienes manufacturados había aumentado con mayor rapidez que en cualquier otro país del mundo; durante esos años ocurrió una rápida transformación estructural en el sector de exportaciones, al dispararse las exportaciones de productos manufacturados desde el 37.6 por ciento de todas las exportaciones, en 1985, hasta un asombroso 81.8 por ciento en 1993 (Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta, 1994, p. 145).

En aquellos días de euforia, la promesa de nuevas y grandes oportunidades de exportación bajo el TLCAN sedujeron a la mayoría de los observadores, al grado de creer que México al fin había superado los problemas que le habían llevado al colapso del auge petrolero de los años setenta y al largo estancamiento de la era de De la Madrid.

¿Había México reencontrado su fórmula para el éxito, como proclamaban Salinas y sus asesores, en especial el arrogante secretario de Hacienda, Pedro Aspe, quien con frecuencia se regodeó acerca de “la manera mexicana”? (Aspe, 1993). La economía mexicana se derrumbó en 1981, cuando el déficit comercial llegó al nunca visto 6.1 por ciento del PIB, luego alcanzó 4.6 por ciento del PIB en 1991, 6.7 por ciento el año siguiente, y 5.8 por ciento en 1993. Año tras año, la economía mexicana desafiaba las leyes de gravedad de la economía, en una suerte casi desconocida que los asesores de Salinas interpretaron (irónicamente) como un voto de confianza en el

nuevo modelo basado en exportaciones. Luego llegó 1994, cuando, como ya dijimos, el déficit comercial alcanzó su límite máximo, 7.1 por ciento del PIB. En aquel entonces, el FMI utilizó una cruda taquigrafía para identificar a las economías que operaban fuera de control: un déficit de 3 por ciento se consideraba señal de gran inestabilidad, y a 5 por ciento se encendían sin parar las luces rojas. De acuerdo con las conocidas normas de la economía internacional, era como si México condujera a 225 kilómetros por hora en una calle de sentido opuesto. La colisión era inevitable.

A principios de 1996, una vez que terminó la devastadora crisis de 1994-95, la economía creció rápidamente; el crecimiento promedio fue de 5.4 por ciento de principios de 1996 a finales de 2000. Como sucedió bajo Salinas, durante estos cinco años, el pavoneo jactancioso fue característico de la clase política mexicana. El TLCAN —se dijo a los observadores— estaba dando resultados; México había reencontrado el elixir mágico del crecimiento. El presidente Zedillo descartó a todos y cada uno de los detractores del nuevo modelo neoliberal como “globalifóbicos” y propició el fin del largo régimen del PRI; su sucesor, el presidente Fox, predijo confiadamente que llevaría la economía a seis años de crecimiento a razón de 7 por ciento real anual.

Pero el crecimiento de los últimos cinco años del régimen de Zedillo se debió, en parte, a la catastrófica caída del PIB en 1995, a raíz de la cual, y hasta finales de 1997, no recuperó el nivel que tenía en 1994, ajustado a la inflación. El crecimiento se dio entonces fue inducido en su mayoría por el auge en Estados Unidos de la “nueva economía” de la tecnología de la información (TI). Una vez que el índice National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ) de acciones de TI se desplomó a inicios de 2000 —anunciando el final de la burbuja especulativa de las .com— la economía mexicana comenzó a perder ímpetu. Al margen de la retórica del presidente Fox, la economía mexicana se atascó en una zanja durante tres largos años: durante 2001, 2002 y 2003 la economía mexicana solo creció en total 1.5 por ciento. El ingreso *per capita* declinó a medida que el proyecto de la “maquilización” se rompía en pedazos. Uno de los sectores que encabezaban la estrategia de maquiladoras de Zedillo, el de los textiles y las prendas de vestir, fue diezmado por la competencia de China. Hubo un éxodo masivo de empresas extranjeras libres de ataduras (“footloose”) con procesos intensivos en fuerza de trabajo que dejó a México sin una estrategia de crecimiento.

Grandes dificultades de la industria automotriz de Estados Unidos condujeron a otra ola de capitales estadounidenses (IED) en dirección a México para el periodo de 2004 a 2007. Esto ayudó a restañar las heridas abiertas por las diezmadas industrias textiles, ropa y calzado, entre otras. El retorno

a la economía de burbuja en Estados Unidos, de finales de 2003 a finales de 2007, permitió el surgimiento de exportaciones de bienes manufacturados, pero esta vez fueron de la misma importancia las remisiones de los millones de emigrantes mexicanos obligados a huir de su patria a resultas del modelo neoliberal, en particular el de su componente del TLCAN. Además, mientras que en exportaciones de productos básicos México no era tan dependiente como casi todas las naciones de América Latina, el auge del petróleo, el gas y una serie de minerales incrementó los ingresos de México por exportaciones mientras que atraían aún más olas de IED en busca de recursos mexicanos. En la recta final a las elecciones presidenciales de 2006, el gobierno federal y los gobiernos de los estados y municipios gastaron sin miramientos, como siempre sucede. La demanda de trabajadores y materiales para la construcción entró en auge, empujando el crecimiento de México a mayores niveles a medida que los efectos multiplicadores de dichos programas penetraban los más amplios estratos de la sociedad. Las remisiones acarrearón nuevos niveles de gastos en los más necesitados. En total, 2006 fue un año fuerte, con un crecimiento que alcanzó 4.8 por ciento. El optimismo posterior a las elecciones y el desbocado auge que continuó en Estados Unidos durante casi todo 2007 mantuvieron a la economía en una expansión respetable.

Sin embargo, ninguna de estas situaciones eliminó el creciente “déficit de empleos” de México ni la necesidad de satisfacer la demanda de más de un millón de nuevos ingresos anuales al mercado laboral. Para reducir el “déficit de empleos”, la economía tendría que crecer a razón de 5 a 6 por ciento durante años; para 2007, nadie percibía esto como remotamente posible. En 2008, la economía volvió una vez más a casi estancarse, con un crecimiento real de solo 1.8 por ciento.

El año 2009, como dijimos, hundiría más a México en su fase de “alto” y del modelo dependiente de “alto y adelante” que desde 1989 ha dominado la economía. El viejo cliché de “pobre México, tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos” rara vez fue más acertado. Con México en una caída libre absoluta, los economistas de la Escuela de Chicago que guiaban a Calderón guardaron silencio.

Los intereses empresariales clamaron por intervenciones keynesianas y gastos masivos en la tan necesaria construcción de infraestructura; México había llegado a una encrucijada, y no se oían voces coherentes que le instaran a una solución creíble; había enganchado su carro a la economía de Estados Unidos, país que estaba al borde de una depresión, y ahora recogería la cosecha que el neoliberalismo había sembrado durante más de un tercio de siglo.

Capítulo 3

TLCAN: la reestructuración de Estados Unidos y el realineamiento de México

Para México, ningún evento económico durante el pasado cuarto de siglo puede compararse ni remotamente con la batalla por la aprobación del TLCAN y los impactos aún reverberantes de este drástico cambio de política. En los asuntos que examinamos en este libro, este acuerdo trilateral no es un determinante total, pero sí ofrece, en buena medida, el *contexto estructural* crucial que sirve como marco e información para buena parte de nuestro análisis. Dicho de otro modo, en sus etapas de preparación, puesta en práctica y consolidación, el TLCAN exigió e indujo *cambios estructurales* en México. Cómo, por qué y qué efectos tuvieron estas etapas de preparación, implementación y consolidación constituyen el tema del presente capítulo.

El contexto estadounidense

Antes de pasar directamente a esta enmarañada red de causalidad en relación con el TLCAN en México, resulta fundamental enfatizar la naturaleza *asimétrica* del acuerdo; es decir: mientras México sufrió cambios estructurales como consecuencia del TLCAN, el impacto en Estados Unidos fue de una magnitud notablemente menor. Esto no significa que el TLCAN, y lo que este representó tanto en lo simbólico como en lo real, fuera un emprendimiento menor para Estados Unidos. Más bien, para Estados Unidos el TLCAN fue parte importante de una iniciativa mucho mayor; algo que precipitó el TLCAN, en el caso de Estados Unidos, fue la creación gradual del llamado sistema “triádico” de bloques económicos globales.

Los voceros y escribas de los grandes poderes económicos hablaron y escribieron de manera elocuente sobre una impecable nueva era de “globalización”. Mientras tanto, en los años ochenta, se dio un esfuerzo concertado

por construir la Unión Europea (UE) y fortalecer sus vínculos con partes del “mundo en desarrollo” que tenía lazos heredados originados en el colonialismo europeo; Japón estaba haciendo algo muy similar en Asia.

Como reacción ante todo esto, en especial ante su obsesiva fijación con la idea de “Japón como el número uno” en algún momento del futuro cercano, Estados Unidos ha buscado construir su propio bloque defensivo/ofensivo: primero el TLCAN, luego una Asociación Latinoamericana para el Libre Comercio (ALALC). En esencia, los grandes poderes estaban operando en la construcción de un sistema global que fuera, en muchos aspectos, lo inverso de un sistema económico globalizado “horizontal”, como proponían los expertos con la hipótesis de “el mundo es plano”; mientras que la retórica del “libre comercio” producía ecos interminables, las naciones poderosas se consumían en una batalla por una posición exclusiva o privilegiada en asuntos de finanzas, comercio y producción.

La clave para entender lo que fue —y sigue siendo— nuevo y esencial en la época actual es el término “producción”. Hasta hace muy poco, la economía internacional había sido definida por los temas del comercio y las finanzas. La producción estaba geográficamente anclada; las naciones contaban con una base industrial nacional o, por lo general, buscaban construir una. La economía formal, en especial la practicada por los especialistas en economía internacional, se comportaba como si la producción fuera alguna clase de consideración de fondo “ya dado”; por ejemplo, cuando las naciones importaban demasiado y exportaban demasiado poco, la base industrial nacional se encogería en la medida en que los bienes producidos en el extranjero (supuestamente más baratos o mejores) eran sustituidos por bienes producidos por la economía nacional. Las naciones no podían permanecer en una posición de déficit comercial durante mucho tiempo: se generaría una escasez de divisas extranjeras —según el argumento— debido a que la nación no estaba exportando suficiente para “ganar” las divisas extranjeras necesarias para financiar las importaciones. Como consecuencia de su “escasez”, el “precio” de la divisa extranjera se elevaría, lo que significaría que el valor de intercambio de la divisa nacional descendería. El resultado: las exportaciones de la nación deficitaria serían más baratas y las importaciones más caras, lo cual ampliaría las exportaciones, mientras que las importaciones se verían reducidas. La nación que antes fuera deficitaria “automáticamente” se movería a una posición de equilibrio comercial.

El sistema de producción que subyace a este modelo era un simple “yo-yo”. En el mundo teórico que se asumía, iba hacia arriba, hacia abajo y alrededor; en la realidad, donde el *tiempo* es una variable crucial, el comercio

del país deficitario experimentaría la destrucción de sus firmas de exportación, la quiebra tendría como consecuencia la dispersión en todas direcciones de preciosas habilidades colectivas que habían sido cultivadas durante décadas, e incluso más tiempo. Aun *si* la relativa re-precación de las divisas derivara eventualmente en una situación en la que se tornara lucrativo exportar, la base industrial de la nación podría verse diezmada por el pasado incremento en las importaciones. Mientras que la nación con déficit comercial pasaba por un proceso de *desindustrialización*, el desarrollo (dinamismo tecnológico) en la manufactura continuaría avanzando, de modo que la recuperación implicaría una doble tarea: 1) recrear sistemas de producción que eran altamente interdependientes y tácticos; 2) recuperarse de un hiato tecnológico que se había generado durante la etapa de desindustrialización.

De conformidad con la economía neoclásica convencional, se esperaba que los productores en una nación logaran ese hecho de proporciones monumentales sin una guía específica o sin *promoción nacional* por parte del sector estatal; hacerlo de otro modo implicaría adoptar “políticas comerciales” (*trade policies*) y violar las estructuras del libre mercado que guiaban el análisis económico internacional.

La desindustrialización ocurrió en Estados Unidos a lo largo de los años setenta, si no es que antes, causada por aumentos en las importaciones y por la nueva movilidad del capital. Los economistas de esta vertiente esperaron confiados —con base en el análisis neoclásico esbozado líneas antes— a que el déficit comercial de Estados Unidos desapareciera, mientras rechazaban o negaban a los comentaristas “desinformados” que veían que algo fundamental e irreversible estaba configurándose.

Según estos comentaristas “desinformados” (con frecuencia enlazados de alguna manera a los estados del “cinturón oxidado” alrededor de los Grandes Lagos, golpeados más fuerte que los demás por la nueva competencia proveniente de las naciones “emergentes” y de Japón), Estados Unidos estaba atrapado en una espiral descendente de desindustrialización. Esas tendencias continuaron y se ampliaron en el curso de la década de los ochenta; solo las recesiones redujeron el poder adquisitivo para importar. Cada recuperación y expansión conllevó nuevas olas de importaciones, nuevas rondas de la base productiva nacional desplazada fuera del país, y la sensación creciente, entre muchos diseñadores de políticas y corporaciones, de que Estados Unidos estaba perdiendo en la nueva era de la “competitividad”. Estas nuevas tendencias y temas —de algún modo vinculadas todas con *la nueva movilidad del capital*— enmarcaron y condicionaron la respuesta de los diseñadores de la política nacional de Estados Unidos y de las corporaciones estadounidenses; tales fuerzas buscaron, eventualmente, la promoción del

TLCAN como un importante medio para lidiar con la necesidad de reestructurar la economía de Estados Unidos en la nueva era.

La creación del TLCAN

El acuerdo conocido como TLCAN contó con antecedentes de largo legado: al menos en retrospectiva, resulta significativa la creación en 1986 de la Comisión Bilateral sobre el Futuro de las Relaciones entre Estados Unidos y México; esta organización reunió a académicos especialistas en políticas de ambos lados de la frontera y produjo, eventualmente, una influyente exploración de todos los aspectos relacionados con la integración de las dos naciones bajo el concepto de “interdependencia”, y agrupada en cinco volúmenes. En noviembre de 1987, la administración Reagan (1981-1989) firmó con México el Marco Bilateral Estados Unidos-México sobre Comercio e Inversión, diseñado en parte para reconocer “la importancia de promover un ambiente más abierto y predecible para el comercio y la inversión internacional” (Glade y Luiselli, 1989, p. 135).

En abril de 1988, se aprobó el decreto sobre el intercambio y competitividad globales (Omnibus Trade and Competitiveness Act), una de las piezas más amplias de legislación comercial en la historia de Estados Unidos. Este decreto incluía un texto relacionado con el Acuerdo Bilateral entre Estados Unidos y México de 1987, e instaba al presidente “a continuar en la promoción de... una ampliación del comercio y la inversión que fueran mutuamente beneficiosas” (Glade y Luiselli, 1989, p. 134). En noviembre de 1988, el presidente electo, Bush, se reunió con el presidente electo, Salinas, en Estados Unidos; por primera vez, Bush presentó de manera oficial la idea de un acuerdo bilateral de comercio e inversión. Salinas respondió en ese entonces: “No estoy a favor de esa propuesta” (Cameron y Tomlin, 2000, p. 59). No obstante, en octubre de 1989, México y Estados Unidos firmaron un acuerdo con respecto a la facilitación de las pláticas para el comercio y la inversión, que incluía un “plan de acción” en el que se especificaba un periodo de negociaciones de octubre de 1989 a octubre de 1991. La consolidación eventual del TLCAN no tenía que ver con el “comercio”: en numerosas ocasiones, el gobierno mexicano había dejado perfectamente claro que la motivación de México para entrar en las negociaciones de lo que se convertiría en el TLCAN era aumentar la IED y la inversión en portafolios, no el comercio (Cameron y Tomlin, 2000, pp. 1, 40).¹¹

¹¹ Ciertamente, se dio el caso de que algunos sectores de la élite empresarial mexicana buscaran el acuerdo del TLCAN por razones asociadas con el comercio, porque les daría acceso al mercado más grande del mundo. En varios casos, antes del acuerdo del TLCAN, los diseñadores

A finales de 1993, el acuerdo del TLCAN estaba casi asegurado; la única variable faltante consistía en unos cuantos miembros del congreso de Estados Unidos quienes, por diversas razones, no estaban listos para votar a favor; el régimen de Clinton se valió de todos los medios, justos y no, para hacer que se diera el voto. En la brillante y notable narración de su libro, *The Selling of Free Trade*, John MacArthur cuenta cómo la promesa de un viaje de cacería de patos con Clinton bastó para comprar el voto de un congresista, Bill Brewster (MacArthur 2000, 263); los representados por Brewster estaban, en el momento, 100:1 *en contra* del TLCAN. El presidente Clinton participó en 21 actos distintos de “compra de votos” documentada y la Casa de Representantes aprobó el TLCAN por un margen de 16 votos el 17 de noviembre de 1993 (MacArthur, 2000, pp. 264, 274). Dado que el voto del Senado de Estados Unidos estaba seguro a favor del TLCAN, y con el proceso legislativo (en ese entonces) funcionando en México como un mero trámite, de acuerdo con lo esperado, el TLCAN comenzó su existencia el primero de enero de 1994.

Para diciembre de 1993, mientras el gobierno mexicano se apresuraba a diseñar una nueva ley sobre inversión extranjera (abriendo prácticamente toda la economía, con excepción del sector energético), parecía que el proyecto neoliberal regional había logrado un impulso imparable. Los oposi-

estadounidenses de políticas económicas utilizaron parte de su arsenal para bloquear o reducir las exportaciones mexicanas; los líderes empresariales mexicanos y los diseñadores de políticas del Estado asumieron, erróneamente, que la política nacionalista se superaría con la aprobación del TLCAN. Pero este interés en el comercio por parte de los conglomerados mexicanos ha resultado ser una consideración menor por dos razones: primera, porque las firmas mexicanas no eran lo suficientemente competitivas para desempeñar un papel protagónico en la expansión de las exportaciones de México hacia Estados Unidos, con la notable excepción de 1) algunas firmas mexicanas que dependen de recursos naturales como Cemex (cemento), Gruma (harina de trigo), Tamsa (tubería de acero), 2) firmas que pueden explotar de manera adecuada el mercado hispano en Estados Unidos, y 3) unos cuantos que resultan ser *las excepciones*, como Grupo San Luis, la transnacional de partes automotrices, y los siempre ágiles y reestructurados conglomerados con sede en Monterrey [siendo los tres de mayor magnitud el ya mencionado Cemex, FEMSA (refrescos), y Grupo Alfa (petroquímica, productos alimenticios y acero)]; segunda, porque mientras que las exportaciones de México crecieron a una tasa extremadamente rápida a partir de 1993, esto se debió en especial al proyecto estadounidense de invertir fuertemente en México —sobre todo en el sector automotriz— con el propósito de exportar productos manufacturados producidos con fuerza de trabajo mexicana barata como su principal insumo.

En 2008, con excepción de Pemex, las seis principales firmas exportadoras eran todas corporaciones transnacionales; de esas seis, cinco eran manufactureras: General Motors, Nissan, Chrysler, Volkswagen, Ford y Coca-Cola. Grupo México e Industrias Peñoles son conglomerados mineros cuyo éxito en la exportación se debió simplemente a una función del sorpresivo incremento en la venta de mercancías que se dio en América Latina desde finales de 2003 hasta finales de 2008. Solo una compañía manufacturera mexicana, Mabe, aparecía cada año en la lista que publica la revista *Expansión*. Mabe, que opera desde 1987 en una alianza estratégica con General Electric Corporation, es herencia de la era de la ISI y sus orígenes se remontan a las iniciativas de industrialización encabezadas por el Estado durante la época del presidente Cárdenas (1934-1940).

tores al TLCAN comenzaron a prepararse para una nueva realidad que muchos habían pensado evitable hasta el momento del voto en el Congreso.

Imagínese, entonces, la incredulidad que experimentaron esos opositores en México cuando vieron los diarios del 2 de enero de 1994; entendemos que el presidente Salinas compartía esa incredulidad cuando sus asesores lo alcanzaron mientras disfrutaba de sus vacaciones en la playa: un grupo conocido como los “Zapatistas” había tomado algunos pueblos del estado de Chiapas, el estado más meridional de México. En el país en que *no pasa nada* había ocurrido algo totalmente inesperado. Los “Zapatistas” afirmaron que su levantamiento armado se había disparado a partir de la puesta en práctica del TLCAN el primero de enero. Con el tiempo, el levantamiento “Zapatista” se esfumó, pero el sentido de que algo final e inevitable había ocurrido —un sentimiento que se asociaba con todos los comentarios desde el 17 de noviembre de 1993 hasta el primero de enero de 1994— se acabó para siempre.

El TLCAN llevó las disputas a punto de inflamación con los sindicatos antes de ser aprobado y así permaneció desde entonces. En Estados Unidos, en la elección presidencial de 2008, el TLCAN retornó como un tema importante, en particular en los estados del “cinturón oxidado”. Los dos principales candidatos del partido demócrata, Obama y Clinton, se vieron obligados a hacer algunos comentarios vagos en contra del TLCAN al tiempo que prometían con evasivas abordar, en caso de ser electos, algunos de sus efectos más notables.

La frenética especulación respecto a una “nueva economía” que diera lugar a buena parte de la combustión durante la más alargada expansión estadounidense desde 1993 hasta abril de 2000 (cuando el colapso de NASDAQ mostró la muerte de la “nueva economía”) sirvió para evitar el análisis crítico de los impactos del TLCAN. Al mismo tiempo, la administración Clinton buscaba sin descanso un argumento *sacado de la manga* que en apariencia nunca fue cuestionado por el amplio consenso de los economistas neoclásicos ortodoxos, algunos de los cuales desempeñaron su papel preferido en la farsa. Una y otra vez, la administración Clinton dio a conocer historias ante la prensa en las que “mostraba” que el TLCAN estaba “generando empleos” para la fuerza laboral estadounidense. Sin embargo, estos “estudios” solo contaban el cambio de los empleos de la producción nacional a la producción de las exportaciones a México; nunca contaron los empleos que se perdieron por el desplazamiento derivado de las importaciones de productos originarios de México. Nosotros, y unos pocos más, confrontamos a la administración Clinton utilizando evidencia estadística detallada para mostrar la cantidad

relativamente grande de empleos en la manufactura estadounidense que se perdieron con el TLCAN (Cypher, 2001). No obstante, dada la prosperidad general de los años de la “nueva economía”, el interés en el tema del impacto del TLCAN para los trabajadores estadounidenses se evaporó. Los economistas que habían proporcionado elaborados “modelos computables de equilibrio” en los que mostraban, más allá de toda duda, que el TLCAN constituía un convenio “ganar-ganar”, nunca voltearon ni por un momento para ver qué había sucedido en realidad; los economistas neoclásicos ortodoxos, confiados en sus pronósticos teóricos, consideraron que la mera revisión de los resultados predichos era algo que no les correspondía hacer. En efecto, la disputa sobre el TLCAN estaba agotada... ¿o no?

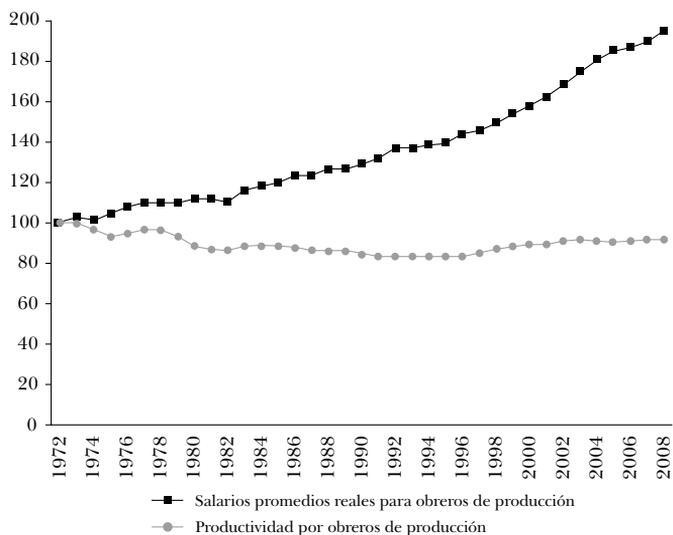
Un malestar general respecto a los temas de la globalización condujo a una duda generalizada entre la población subalterna, e incluso a la hostilidad en cuanto al TLCAN debido a: 1) el colapso de la “nueva economía” que comenzara a principios de 2000, 2) la recesión que se desató en 2001, 3) la lenta “recuperación sin empleos” que duró hasta 2003, 4) la falsa “expansión de la burbuja” de la economía por la especulación de la vivienda, de 2003 a noviembre de 2007, 5) las continuadas olas de desindustrialización que acabaron con millones de empleos en la manufactura durante la primera década del siglo XXI y, finalmente, 6) el acelerado declive económico comenzado en diciembre de 2007 que desembocó en el virtual colapso de los principales pilares del sistema financiero a finales de 2008.

Por supuesto, dentro de la profesión económica, los ideólogos del “librecambio” continuaron buscando más acuerdos al estilo del TLCAN, así como un conjunto de congresistas, cabilderos y jefes corporativos. Es concebible que las fuerzas que se combinaban para generar el TLCAN conservaran un impulso hacia delante, si se considera hasta qué grado esta camarilla estaba facultada para operar con autonomía, pero se había extinguido el sentimiento, palpable en los días de “ganar-ganar” de principios de los años noventa, de que se habían subido a un gigante. Por ejemplo, una encuesta nacional de opinión pública en Estados Unidos, en junio de 2008, mostraba que 56 por ciento de los encuestados buscaba la renegociación del TLCAN, mientras que sólo 16 por ciento se oponía a la renegociación (Rasmussen Reports, 2008). Aun más reveladora resulta la respuesta de quienes habían sido afectados de forma directa por acuerdos del libre comercio en general: con una abrumadora respuesta de 73 por ciento, este grupo encontraba que el efecto había sido negativo; solo 23 por ciento de los encuestados pensaba que los acuerdos del libre comercio en general derivaban en creación neta de empleos en Estados Unidos. Es claro que el TLCAN era nada más uno de los muchos factores

que habían llevado a la separación del ingreso por salarios de la productividad, como se muestra en la gráfica 1. Incuestionablemente, el estancamiento profundo y sin precedentes del salario real era un elemento concomitante de la nueva era de globalización, en la que el TLCAN había desempeñado un papel crítico.

El TLCAN generó un impresionante aumento —del doble y más— en la IED de Estados Unidos en México, en particular en el sector de la manufactura. La realidad del TLCAN contribuyó a generar un nuevo clima de negociaciones entre las firmas manufactureras estadounidenses y su fuerza de trabajo; en efecto, las corporaciones estadounidenses contaban con una opción nueva y muy viable, en lugar de la reinversión en Estados Unidos, y muchos la aprovecharon, indirecta o directamente (al trasladar sus operaciones al extranjero).

GRÁFICA 1
SALARIOS REALES Y PRODUCTIVIDAD EN ESTADOS UNIDOS, 1972-2005
ÍNDICE (1972=100)



Fuente: U.S. President, *Economic Report of the President 2006*, Tablas B-47 y B-49.

La investigación de Kate Bronfenbrenner acerca de las campañas en las elecciones sindicales mostró que las tasas de victoria eran de tan solo 24 por ciento en las campañas en que los trabajadores eran amenazados con un cierre de la planta seguido por la exportación de la producción (*offshoring*) (Bronfenbrenner, 2000, p. 27); México fue el país citado con mayor frecuencia por los patrones como el espacio más probable para la exportación de las operaciones. Mientras que los niveles de sindicalización habían decaído durante los años anteriores a la aprobación del TLCAN, continuaron en descenso a una tasa impresionante a lo largo de la era del TLCAN, hasta la fecha. En 1978, el 43 por ciento de los trabajadores manuales estaba sindicalizado, mientras que en 2005 la cifra bajó a 19 por ciento (Economic Policy Institute, 2008, p. 5). En general, la tasa de sindicalización bajó aproximadamente 22 por ciento entre 1993 y 2007.

Al sacar de la jugada a los sindicatos y mantenerlos a la defensiva, se evitaron los efectos de derrame positivos en el salario que los sindicatos normalmente señalan para los trabajadores no sindicalizados. La gráfica 1 —que capta fuerza de mucha mayor envergadura que el TLCAN— demuestra los resultados para los patrones y empleados que han de esperarse en la era de *la internacionalización del capital*. Desde los inicios de la era de la posguerra, hasta principios de los años setenta, el alza de los salarios había estado en sincronía con una productividad creciente. A partir de esa época, las ganancias en la productividad de los trabajadores —como resultado de la débil posición de negociación impuesta a la fuerza laboral por la nueva movilidad del capital— han venido a reforzar las ganancias corporativas.

Los mercados de fuerza de trabajo están, hasta cierto grado “segmentados”, de ahí que, con frecuencia, varios millones de los trabajadores mexicanos que se trasladaron a Estados Unidos como consecuencia del TLCAN —de acuerdo con lo que se discute en el capítulo seis— no compitieran de manera directa con los trabajadores estadounidenses en el sector manufacturero. No obstante, hay sobrada evidencia de que otro factor que contribuye a las condiciones que se dan en la gráfica 1 surge de las fuerzas de la “carrera a fondo” que operan en el mercado de trabajo estadounidense, donde millones de trabajadores mexicanos empleados en el sector manufacturero (o en otros sectores), antes sindicalizados con altos salarios, han llegado con un “salario meta” mucho más bajo al trasladarse a la esfera de producción en Estados Unidos. Con este nuevo factor de negociación, los patrones estadounidenses estarían mejor posicionados para conservar salarios bajos o hacerlos bajar aún más —para todos los trabajadores de la producción— incluso en un contexto de elevación de la productividad.

Los economistas al servicio de los promotores del TLCAN

La campaña de relaciones públicas para promover el TLCAN fue discutida adecuadamente en la prensa popular. En ese entonces y en la actualidad, faltó en la discusión el papel crucial de los economistas ortodoxos (neoclásicos) en la venta del TLCAN, no solo en Estados Unidos, sino también en México. En nuestro país, por ejemplo, el poderoso titular de la Secofi, Jaime Serra Puche, argumentó en repetidas ocasiones que no había posible debate en cuanto a los efectos del TLCAN; Serra Puche era un dedicado defensor de la aproximación del ultra-*laissez faire* de la escuela de Chicago, según demostró en la introducción que escribiera para un importante libro, *La política industrial ante la apertura*, escrito por tres economistas de la escuela de Chicago a quienes él empleaba: Sánchez Ugarte, Fernández Pérez y Pérez Motta (1994, pp. 7-10). En la tensa lucha por lograr votos del Congreso de Estados Unidos a favor del TLCAN, Serra Puche proclamó que se habían realizado 23 estudios económicos acerca de los efectos del TLCAN, y que “los 23 han mostrado que el empleo en los tres países (Canadá, México y Estados Unidos) aumentaría” (González Pérez, 1993, p. 3).

Mientras tanto, en Estados Unidos, los legisladores a favor del TLCAN, como el representante Phil Crane, se apoyaron en los estudios más citados para afirmar que “el TLCAN no es un tema partidista” porque se había determinado, por parte de estos economistas ortodoxos, que era “un generador de empleos aquí [en Estados Unidos] según todos los estudios de importancia” (Wagenheim, 1993, p. 1). Al confrontar la resistencia en Estados Unidos a continuar con el acuerdo del TLCAN, el presidente Clinton echó mano de “acuerdos laterales”, vendidos al público estadounidense como mecanismos de seguridad que regulaban las condiciones laborales y los impactos ambientales. Después de reunirse con el representante especial de comercio de Clinton (el interlocutor de Clinton), Serra Puche regresó a México y “felizmente aseguró a los empresarios mexicanos que los acuerdos laterales fueron sin sentido” (Faux, 2006, p. 13).

La venta del TLCAN en Estados Unidos constituyó un proceso en dos etapas: la *organización* del bloque de poder de intereses que la apoyaban, y la *desorganización* de los opositores (y potenciales opositores). En la *desorganización* de los opositores, el rol de la “ciencia económica” fue particularmente importante. Los principales diseñadores internacionales de políticas económicas en Estados Unidos, como el representante especial de ese país en materia de comercio, la Comisión Internacional de Intercambio, las

secretarías de Comercio, del Trabajo y de Hacienda, y las más altas instituciones *paralelas* como la (liberal) Brookings Institution y la (de derecha) Heritage Foundation presentaron un conjunto de “investigaciones” que apoyaban al TLCAN como científico, autorizado e incluyente; al mismo tiempo, el resto de la investigación (hecha por los opositores del TLC) era presentada como 1) carente de rigor, 2) ecléctica, y, sobre todo, 3) proteccionista. El principal soporte que consolidaría el proyecto neoliberal fue un constructo intelectual *paradigmático* por el cual se afirmaba y se repetía a grandes voces que el TLCAN era, por necesidad, una propuesta de “ganar-ganar” para Estados Unidos y México.

Una parte importante del esfuerzo por vender al público estadounidense el proyecto del TLCAN estaba vinculada con la reconfiguración de la imagen de México. Una serie de estudios supuestamente “académicos” y, por lo tanto, “desinteresados”, fluyó desde la Brookings Institution (en este caso estrechamente ligada con el BM), la OCDE y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); estos estudios fueron diseñados para demostrar que México había aprendido su lección, y que dejaría por propia voluntad la “coalición desarrollista” para seguir el nuevo libreto neoliberal (Lustig, Bosworth y Lawrence, 1992; Lustig, 1992, OECD, 1992; BID, 1992); lo que convertía a México en un candidato viable para la nueva sociedad económica variaba un poco con cada relato. Aun así, los elementos más citados fueron:

1. Reanudación del crecimiento económico (como consecuencia de la adopción de políticas extremadamente *laissez faire*).
2. Incremento en la inversión extranjera (al evitar las políticas de sustitución de importaciones y las PI).
3. Reducción de la deuda externa.
4. Eliminación del déficit en el sector público.
5. Privatización de las industrias propiedad del estado.
6. Incremento en las exportaciones de manufactura.

La verdadera historia, por supuesto, era más compleja y menos clara. Por ejemplo, México había fallado de manera estrepitosa para compensar su incremento en las importaciones de manufacturas con sus crecientes exportaciones, abriendo entonces un déficit comercial sin precedentes de cerca de 7 por ciento del PIB, en 1992. El bien conocido comentarista mexicano, Jorge Castañeda, acusó que el déficit comercial —explicado en gran parte por exportaciones no controladas de Estados Unidos hacia México— era una maniobra *consciente* de parte del siempre astuto presidente Carlos

Salinas para vender el TLCAN en Estados Unidos (Castañeda, 1993, p. 41). Después de todo, si Estados Unidos contaba con un abrumador superávit comercial frente a México, ¿qué tanto daño podía darse al abrir aún más la demanda mexicana de productos estadounidenses que generarían más empleos?

En un ataque de relaciones públicas con escasos precedentes, el gobierno de Estados Unidos se presentó en la épica lucha por el TLCAN como un observador desinteresado —aunque poderoso— que simplemente quería que México recibiera las justas recompensas por su comportamiento ejemplar. En esta lacrimógena narración, el presidente Salinas habría orquestado un exitoso programa de modernización económica. Dadas estas condiciones, sería extremadamente miope para Estados Unidos dejar pasar la ratificación del TLCAN, imponiendo con ello una derrota de políticas en una nación sin recursos a la mitad de una transformación notable. Además, México destacaba como el ejemplo principal ante todas las naciones en vías de desarrollo, al mostrar lo que podía lograrse por medio de la disciplina, el trabajo duro y una “responsable” política económica, todo lo cual era atribuible, en última instancia, a la primacía del mercado y al sector privado.

De ese modo se construyó un enorme mito sobre la “exitosa reestructuración” de México. Al mirar detrás del telón, el historial de Salinas no impresionaba; el crecimiento estaba a mitad del nivel logrado en el periodo 1940-1982. En lugar de ser ejemplo de confianza en las fuerzas del mercado, las privatizaciones de México habían sido escandalosamente corruptas, aunque quizá el tema no era bien comprendido en Estados Unidos en esa época (MacLeod, 2005; Teichman, 1995). El crecimiento de México, en el nivel en que se ubicaba, tenía mucho que ver con las formas de asistencia exterior más que con la iniciativa privada impulsada por las fuerzas competitivas del mercado. El modesto crecimiento logrado estaba ligado estrechamente con un apoyo de gran envergadura, que carecía de antecedentes, por parte de los organismos financieros internacionales (del BID, del FMI y, sobre todo, del BM).

Desde 1988 y buena parte de los años noventa, México recibió del BM más asistencia que cualquier otra nación. Los flujos multilaterales pretendían el efecto de aumentar los flujos financieros y la IED hacia México. En el caso de Estados Unidos, los flujos bilaterales eran importantes; en 1992, el banco de exportación-importación de Estados Unidos (Eximbank) contaba con un impresionante valor de 7,500 millones de dólares en créditos de exportación vigentes hacia México, lo que abarcaba 50 por ciento de su exposición ante toda América Latina. Como comenzaron a acusar cada vez más los economistas mexicanos, el crecimiento anémico era “exclusivo”, por-

que los salarios cayeron de forma marcada a medida que la economía se expandía; por ejemplo, en 1992, 29 por ciento más pobre de la fuerza de trabajo tenía ingresos por salarios, ajustados a la inflación, que estaban 64 por ciento por debajo de los niveles logrados en 1976 (Corro, 1993, p. 26).

En esa época, México tenía una forma peculiar de registrar las inversiones extranjeras, sumando los flujos financieros con las inversiones en plantas y equipo, con el objetivo de mostrar grandes cifras a *la élite del poder* estadounidense, crédula por propia voluntad, que se inclinaba a responder favorablemente —por razones ideológicas y pragmáticas— a un enorme esfuerzo de cabildeo por parte de las corporaciones transnacionales estadounidenses que deseaban *garantizar* su alcance global en México. Vale la pena recordar que los esfuerzos de cabildeo y, en general, los orientados a vender la idea del TLC que se montaron en Estados Unidos por parte de las transnacionales estadounidenses y el gobierno mexicano carecían de precedentes en la historia de Estados Unidos (Cypher, 1993a). En efecto, los observadores afirmaban que el esfuerzo de cabildeo del gobierno de México en Estados Unidos era, en ese momento, el más elaborado y costoso montado alguna vez por un gobierno extranjero (Vita, 1993, p. B1), de manera que, detrás del humo y los espejos, el incremento en inversión en el sector privado durante el régimen de Salinas era bastante sospechoso.

Aparte de inversiones crecientes en los sectores de la maquila, la electrónica y el automotriz (que se discutirán en los siguientes capítulos), el dinero parecía estar fluyendo en buena parte hacia actividades especulativas impulsadas por el aumento en el ingreso recibido por los más ricos. Por ejemplo, tan solo en la ciudad de México se dio un incremento estimado de más de 3,500 millones de dólares en la construcción de edificios comerciales entre 1989 y 1992; es decir, más de 1,000 millones se vieron absorbidos en 150 nuevos centros comerciales; 2 mil millones, en edificios de oficinas (muchos de ellos utilizados para albergar las oficinas de firmas que intercambiaban acciones en el aceleradamente creciente mercado de valores de México) y 500 millones se fueron a nuevos hoteles de lujo (*El Financiero*, 1992, p. 3). En 1993, más de 56 por ciento de la IED en México (según se definía en ese entonces) se dirigió al mercado de valores (Ascendion, 1993, p. 17). A medida que se acercaba el momento fatal de la votación final en torno al TLCAN, según el autorizado Banco de México, en el primer trimestre de 1993, 77 por ciento de la IED que fluía hacia México se dirigía a la compra de deuda del gobierno, deuda corporativa y acciones en el mercado de valores.

Los detalles mencionados arriba, por supuesto, están lejos de constituir una lista definitiva de los muchos factores, en buena parte ignorados, que

podrían servir para desmitificar la idea del presidente Salinas como un líder mágico que, con economistas “Chicago-Boys” bien entrenados, estaba “rehaciendo” (en realidad “deshaciendo”) este país. Nosotros, al igual que otros observadores críticos del sexenio de Salinas, nos esforzamos por señalar las relaciones previamente mencionadas (aunque con escasos resultados) antes de que se aprobara el TLCAN, mucho antes de que se derrumbara el castillo financiero de naipes a finales de 1994. Se había construido un mito blindado alrededor de la idea de un México “reconfigurado”.

Sorprendentemente, este mito resucitaría en el régimen del presidente Zedillo durante la racha de crecimiento entre 1996 y 2000. Un buen indicador de la debilidad de la economía subyacente en ese lapso (y hasta el momento) fue el estancamiento en el empleo manufacturero, debido al mercado interno debilitado que dependía de los ingresos de los mexicanos de la clase trabajadora y la clase media baja; pero, en el mismo periodo, el empleo de los trabajadores de la producción (los operativos) en el sector de exportación de las *maquiladoras* aumentó en 120 por ciento entre 1994 y 2000 (Cypher, 2004, p. 362). No obstante, al ofrecer salarios que eran apenas del 60 por ciento de aquellos de la manufactura no maquiladora en 2000, el rápido crecimiento en el empleo del sector maquilador resultó insuficiente para elevar el total de los ingresos por salarios (maquiladora + no-maquiladora) recibidos por los trabajadores de la producción.¹² Incluyendo trabajadores en la producción, técnicos, gerentes y profesionales, 4.2 millones de personas trabajaban en el sector manufacturero en su nivel máximo en octubre de 2000, cayendo a 3.1 millones en abril de 2009 (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2009); en nueve años desapareció 26 por ciento del empleo en la manufactura. La base industrial nacional, a pesar de experimentar un crecimiento especulativo fluctuante, tendía a disminuir.

En este contexto más amplio es en el que deben entenderse los ejercicios de modelamiento económico del TLCAN ensayados por los economistas ortodoxos y conducidos, en gran medida, en Estados Unidos. Las grandes expectativas con respecto a los impactos positivos del TLCAN en México, proyectadas por los economistas neoclásicos en sus modelos, tenían como premisa (explícita o implícita) la falsa suposición de que el sistema económico

¹² En general, el empleo de los trabajadores en la producción se elevó de 1,977 millones en 1994 a 2,763 millones en 2000, pero la cifra salarial en su totalidad se incrementó apenas en 8.8 por ciento (en pesos reales de 1994), dado que prácticamente todo el crecimiento se dio en el sector maquilador (Cypher, 2004, pp. 362-363). El crecimiento en el sector maquilador cambió las ganancias por salarios a la región fronteriza. La mayoría, si no es que todo el incremento de 8.8 por ciento en la cifra de salarios, se filtró hacia la economía de Estados Unidos debido a que el gran incremento neto en los trabajadores del área fronteriza se convirtió en compras de rutina en el lado estadounidense.

de México se había reestructurado con éxito, de modo que la “mercadotécnica de México” —parte integral del proceso más amplio de la campaña publicitaria para el TLCAN— consistió en una ofensiva de maniobras para solidificar el proyecto neoliberal del régimen de Salinas al tiempo que lo presentaba como el final del único curso de acción racional posible. Se generó así un falso nexo entre pasado y futuro, estableciendo la justificación subyacente para el proyecto del TLCAN. Si el pasado reciente se hubiera revelado de forma correcta como un fracaso, la probabilidad de éxito futuro con la incorporación del TLCAN habría disminuido. El proceso que vinculaba el pasado ficticio con el futuro proyectado se basaba, en muchos aspectos, en los ejercicios realizados por los economistas en el periodo 1991-1992, diseñados para predecir los efectos económicos del TLCAN. Algunos de estos modelos —solo aquellos que generaban resultados positivos para Estados Unidos y México— fueron presentados una y otra vez como los estudios *con autoridad* por parte de una variedad de entidades del gobierno de Estados Unidos y las *think tanks* claves de diseño de políticas mencionadas antes (como Brookings); incluso debe mencionarse el poderoso Institute of International Economics, con sede en Washington. La lista va mucho más allá de estos participantes e incluye las agencias del gobierno federal mexicano, las importantes corporaciones transnacionales de Estados Unidos y las organizaciones encargadas de representarlas y defenderlas, como las asociaciones cumbre de empresarios: la Mesa Redonda Empresarial (The Business Roundtable), el comité asesor de carácter casi gubernamental dedicado a las políticas de comercio y negociación, dominado por las mayores corporaciones transnacionales de Estados Unidos y establecido especialmente para dar una autorizada asesoría directa a las entidades del gobierno de Estados Unidos (Advisory Committee for Trade Policy and Negotiations), y, sobre todo, la alianza estadounidense a favor del TLCAN (Alliance for NAFTA: conocida como USA*NAFTA).

USA*NAFTA era, en realidad, un frente de cabildeo de la Mesa Redonda Empresarial (MacArthur, 2000, p. 168); la Mesa Redonda Empresarial fue creada en los años setenta por medio de la iniciativa de líderes de las mayores corporaciones de Estados Unidos, como DuPont. Solo a 500 altos funcionarios ejecutivos (Chief Executive Officers, CEO) se les permite ser miembros, pero controlan miles de millones de dólares en propiedades de las corporaciones, así como decenas de millones de vidas de trabajadores.

“La idea subyacente que servía de guía a la Mesa Redonda Empresarial era que los políticos podrían ignorar las peticiones de la gerencia media y a quienes se dedicaran a cabildear para alguna compañía, sin importar el

tamaño y el poder de la compañía; sin embargo, escucharían a su CEO” (Phillips-Fein, 2009, p. 190). Según MacArthur, la Mesa Redonda Empresarial consiste en “un grupo de personas con tanta confianza y seguridad en sí mismos con respecto a su acceso al poder político que... realmente luchan por evitar que sus nombres lleguen a los periódicos. En su altísimo estrato, la satisfacción proviene de lograr lo que se proponen” (MacArthur, 2000, p. 168).

La enorme cruzada de USA*NAFTA para obligar la aprobación del TLCAN, cuya cronología construyó en detalle John MacArthur en *The Selling of Free Trade*, se facilitó con envíos por correo a una cantidad desconocida de organizaciones e individuos implicados en el tema, siempre con papel membretado oficial que llevaba el lema “North American Free Trade Agreement-Exports. Better Jobs. Better Wages” (Tratado de Libre Comercio de América del Norte-Exportaciones. Mejores empleos. Mejores salarios). James Robinson, presidente (CEO) de American Express, impulsó a los miembros de la Mesa Redonda a un vigoroso esfuerzo por hacer que las negociaciones del TLCAN entraran en el carril rápido (*fast track*) a partir de 1991, evocando la ofensiva de Estados Unidos en Iraq (la batalla en el frente doméstico era el equivalente a la “Tormenta del Desierto” [Desert Storm]) (MacArthur, 2000, p. 216). A medida que USA*NAFTA ampliaba sus esfuerzos, reunió una coalición de mil miembros, combinando las corporaciones de mayor nivel de la Mesa Redonda Empresarial con otras, miembros de organizaciones como la Asociación Nacional de Manufactureros (National Association of Manufacturers).

Las armas más poderosas en su estrategia de guerra eran los modelos económicos cuantitativos que mostraban los desmesurados beneficios mutuos que seguramente llegarían con el TLCAN; publicitaban amplia y sin cesar estos modelos, y sus esfuerzos fueron exitosos en cuanto a hacer *hegemónicos intelectualmente* los resultados “ganar-ganar” de estos. En tal atmósfera, los críticos no podrían penetrar su neblina pre-cognitiva orquestada por la ofensiva corporativa.

Modelos de equilibrio general computables, el legado de Walras

En aquella época argumentamos, y en retrospectiva es claro que era verdad, que el diseño de políticas de la élite no está totalmente determinado, sino que en cierta medida es vulnerable, como también lo es la importante función ideológica del modelaje económico ortodoxo. Aun así, la precisión es lo esencial. La rendición de cuentas (*accountability*) —en cuanto a los argumentos espurios o la economía descuidada— no suele ser un estándar gene-

ralmente aceptado entre quienes establecen las reglas o hacen de una profesión un espacio hegemónico. Ninguna de las reputaciones entre los economistas autonombrados “científicos” y “rigurosos” de marca registrada parece haber sufrido alguna vez por una comprensión incorrecta —espectacularmente incorrecta— del TLCAN. Era posible, como argumentamos en ese momento, demostrar que los resultados predichos por estos modelos ortodoxos no surgieron de un análisis científico, sino como resultado de suposiciones *apriorísticas*, inadecuadas en cuanto a su metodología (Cypher, 1993a).

Es importante entender la naturaleza amplia de los modelos utilizados para vender el TLCAN: los modelos “ganar-ganar” se basaban en una variante del modelo de naturaleza walrasiana del equilibrio general perfectamente competitivo. Léon Walras, un economista francés un tanto oscuro del siglo XIX, concibió algunas ideas con cierto atractivo que llegaron a dominar buena parte de la teoría económica de finales del siglo XX. Walras suponía que los sistemas económicos eran fluidos, mecánicos y armoniosos; en un sistema con esas características, despojado de historia, instituciones y poder, los mercados asegurarían que nada más la cantidad justa de cada uno de los productos se produciría e intercambiaría en cada uno de los mercados por medio de mercados fluidamente competitivos.

Al tratar de modelar los resultados anticipados de un *comercio* en gran parte mejorado por el TLC (suponiendo que *el desplazamiento de la inversión* hacia México no era parte del ejercicio) se utilizó una variante técnica del caso walrasiano, conocida como modelo Computable General de Equilibrio (CGE, por sus siglas en inglés). El modelo CGE permitía a los modeladores “retirar” elementos menores de la restrictiva teoría de Walras; ello les permitía admitir que la economía de una nación *desarrollada* (Estados Unidos) era distinta de una economía *en desarrollo* (México) y sostener prácticamente todas las suposiciones walrasianas con respecto al funcionamiento de los mercados competitivos. La estructura oligárquica de México, que conllevaba mercados controlados manipulados por los grupos nacionales de poder (o conglomerados), mercados de capital no competitivos, agricultura campesina, la economía informal de los vendedores callejeros, etcétera, no era tomada en cuenta por estos modeladores, quienes *asumían* que estas inconvenientes características estructurales *simplemente no existían*. De no haberlo considerado así, no habrían tenido fundamento alguno para construir sus modelos.¹³

¹³ Hace poco, Ackerman y Gallagher reseñaron críticamente la “punta de lanza” de los modelos CGE (Ackerman y Gallagher, 2008). Encuentran que algunos de los atractivos resultados que predecían quienes modelaron el acuerdo del TLCAN se han visto reducidos por medio de la modificación de las suposiciones menos sustentables: “Aunque los resultados del modelamiento del comercio global se presentan con frecuencia como evidencia de grandes ganancias a con-

Para decirlo en pocas palabras, estos modelos de estilo walrasiano-CGE suponían que todos los mercados “se aclaran”, lo que significa que en el mercado laboral no podría haber desempleo. La tasa real de desempleo en México, en caso de poder medirse con alguna exactitud, sería alarmantemente alta; eso implica, en esencia, que los desempleados, al migrar, hacer malabarismos en los cruceros de las ciudades, vender productos triviales en las calles o, simplemente, estar sentados en casa o en algún parque, se han tornado “invisibles” para el ojo estadístico (de ahí los términos de desempleo “disfrazado” o del sector “informal”).

Las otras condiciones asumidas en estos modelos generan una lista más o menos larga, y *cada una de ellas debe cumplirse para que los resultados sean válidos*. Entre estas suposiciones está la de que no haya fallas del mercado, o externalidades, lo que significa que los precios del mercado conducen a los participantes a comprar y vender exactamente la cantidad correcta (socialmente óptima) de un producto; si el óptimo social varía con respecto al resultado del mercado, el mercado fracasa. Por ejemplo: si el *smog* en la ciudad de México reduce la eficiencia laboral de los que participan en la fuerza de trabajo (y lo hace), si a los compradores de gasolina no se les cobra una tarifa que tome en cuenta este efecto externo (y no se les cobra), y si las víctimas del *smog* no son compensadas materialmente de alguna manera por su sufrimiento (y no se les compensa), entonces el mercado de gasolina no está funcionando como supone un modelo walrasiano.

Por supuesto, las externalidades ubicuas y las fallas del mercado son parte del entramado de cualquier nación en desarrollo, pero —continúa la lista— se asume que todas las firmas enfrentan mercados competitivos por sus insumos de factores; en realidad, muchas compañías tienen una tremenda influencia sobre sus trabajadores y compran insumos producidos en congl-

secuencia de mayor liberalización, los modelos CGE más discutidos en la actualidad hacen estimaciones sorprendentemente bajas de los beneficios de la liberalización del comercio de mercancías. Las estimaciones son especialmente pequeñas para los países en desarrollo, sobre todo bajo suposiciones realistas acerca del grado de la liberalización posible en el futuro” (Ackerman y Gallagher, 2008, p. 51). Hacen notar, además, que “los límites de las predicciones de los modelos globales CGE más recientes van más allá de su incapacidad para producir las esperadas predicciones de gran alcance de los beneficios para los países en desarrollo... todas se quedan cortas en cuanto a ofrecer un marco comprensivo y amplio para pensar y medir los importantes efectos del comercio... irónicamente, el aparato teórico promueve simplificaciones arbitrarias y no deseadas, ...[como] la debilidad central de ignorar a propósito los efectos en el empleo. Las preguntas relacionadas con el empleo por las que más se preocupan los diseñadores de políticas no pueden ser respondidas dentro del marco estándar de los modelos CGE, porque ni siquiera se pueden plantear. En cambio, se centra la atención en un análisis más reducido de los cambios interindustriales, partiendo, con frecuencia, de la suposición de que el número total de empleos en cada país no puede alterarse por las políticas comerciales” (Ackerman y Gallagher, 2008, p. 74).

mercados mexicanos gigantescos o corporaciones transnacionales que con frecuencia ejercen un enorme poder para fijar los precios de los productos. Y —todavía sigue la lista— se asume que la actividad bancaria y financiera es competitiva de forma natural, que todos los participantes en los mercados son racionales, que tienen “conocimiento perfecto” de todas las alternativas económicas y los efectos futuros, que todos los consumidores son maximizadores racionales, etcétera.

En pocas palabras, las apariencias que presenta el constructo walrasiano-CGE son, cuando mucho, tontas e irrelevantes; solo una enorme ignorancia del “razonamiento” que subyace a estos modelos, que nunca se aclara pero que, en cambio, es oscurecido de manera deliberada por los economistas ortodoxos, podría permitir que se realizara una transformación de ese calado como los argumentos “económicos” a favor del TLCAN. Sin embargo, se realizó, y con un gran efecto, ya que el público fue bombardeado sin cesar con los resultados generales de estos modelos que predecían un crecimiento mayor en ambas naciones: más empleo, aumento en los salarios y comercio equilibrado. Una de las más importantes suposiciones realizadas por Walras fue que *la economía se podía reducir a intercambio*: los temas de la producción y la tecnología no eran relevantes para los diseñadores de modelos CGE (Hunt, 1979, p. 266). Dicho de otro modo, al seguir la teoría general de las ventajas comparativas, se asume que el sistema productivo de México tiene amplio empleo, plenamente utilizado y, como consecuencia del TLCAN, *cambiaría* hacia la producción en actividades de fuerza laboral intensiva (debido a que esta es más barata). Mientras tanto, la economía estadounidense, también con pleno empleo y utilización plena, cambiaría hacia actividades de capital intensivo y conocimiento intensivo (porque usar el capital y el conocimiento sería más barato en Estados Unidos). Nadie quedaría perdido ni lastimado con el cambio (los recursos son intercambiables en los mercados competitivos por presuposición).

La importancia de estas suposiciones estriba en que el análisis se alejó de la producción para centrarse en el *intercambio*, o *comercio*. Como contrato de “libre comercio”, el TLCAN era presentado como una mera *permutación de insumos hacia mayores especializaciones relativas*: México haría más de lo que podía hacer más barato y vendería sus excedentes a Estados Unidos; este haría lo que puede hacer más barato y se lo vendería a México. Los consumidores de ambas naciones estarían mejor porque mejoraría el estándar de vida existente. Este *no podría* lograrse sin la especialización y el comercio porque cada nación (por presuposición) tenía combinaciones intrínsecamente diferentes de insumos (fuerza laboral, tierra y recursos, reservas acumuladas

de maquinaria y equipo) que permitían una forma única de especialización complementaria en cada nación.

Pero, por supuesto, el TLCAN no era en realidad un trato comercial; era un proyecto para abrir México a la IED de Estados Unidos. Los modelos suponían que no habría traslado de capital de Estados Unidos a México (algunos modelos permitían los flujos de capital hacia México, aunque afirmaban que no habría flujos de capital que salieran de Estados Unidos; esta presuposición persistió a pesar de que en ese momento México estaba recibiendo alrededor de dos terceras partes de su IED proveniente de Estados Unidos). Sólo el *intercambio*, no la producción, sería importante; quizá la mayoría de los economistas comparten hoy la concepción de Walras en el sentido de que el *intercambio es económico*, al ignorar con ello temas muy importantes relacionados con la producción.

Por lo regular, los modelos CGE incorporan las presuposiciones múltiples y muy restrictivas e irreales de la teoría neoclásica general del equilibrio competitivo con el uso muy selectivo de innovaciones que surgen de la “nueva teoría del comercio internacional” (*new international trade theory*); al haber alcanzado prominencia en los años ochenta, esta nueva teoría del comercio internacional conforma la base teórica de escenarios “ganar-ganar” en el comercio internacional. Esto implica un marcado contraste con teorías previas de factores de precios sobre el comercio, que demuestran que la fuerza de trabajo de una nación con salarios altos (Estados Unidos) tendría un impacto adverso a raíz de un aumento del comercio con naciones de salarios bajos.

El punto de partida para el argumento de la hipótesis que afirma que las ganancias derivadas del comercio serán de una magnitud dos o tres veces mayor que la anticipada por los modelos neoclásicos del comercio previamente existentes es la presuposición de que las dos naciones en intercambio se encuentran con una *escala de rendimientos crecientes* (los sistemas de producción se vuelven más eficientes a medida que aumentan los volúmenes de producción); además, estos *rendimientos crecientes* son compartidos de igual manera en todas las regiones, industrias y naciones. Es notable el hecho de asumir que todas las naciones son competitivas en cuanto a comercio, independientemente de sus costos actuales y del estado de su base industrial antes del comercio. Además de la presuposición de los *rendimientos crecientes*, existe otra: la consistente en la *diferenciación de productos nacionales*. Los productos diferenciados son productos que de alguna manera conllevan características distintivas; bajo esta presuposición, los productores mexicanos de partes automotrices no pueden atraer inversiones de capital prove-

nientes de Estados Unidos porque, se presupone, las autopartes de Estados Unidos están “diferenciadas”. Esta presuposición elimina los efectos dinámicos adversos del comercio, en particular, elimina los altos costos de una estructura industrial (Estados Unidos) trasladados a la nación de bajos costos (México). En los viejos modelos de comercio, los precios de los factores tienden a equipararse, prediciendo una gran caída en los salarios para los trabajadores estadounidenses.

La Nueva Economía Internacional (NEI) argumentaba que este proceso de equiparación no ocurriría debido a que el producto marginal de la fuerza de trabajo aumenta (determinando su precio) a medida que ocurren los rendimientos crecientes. Pero, además, el salario permanece alto en la nación de salarios altos, en parte porque la diferenciación lleva a los consumidores a “preferir” algunos productos elaborados en Estados Unidos, aun cuando los precios puedan ser más elevados. Los resultados de todas estas presuposiciones (rendimientos crecientes y diferenciación de productos) funcionan para asegurar un escenario de “ganar-ganar”.

En varios de los modelos utilizados se presupone que los consumidores se comportan de una manera curiosa: se asume que sus gastos se mantienen constantes en tanto proporción de importaciones frente a exportaciones: no puede haber un aumento en el consumo de importaciones como proporción del ingreso por parte de ninguna de las naciones modeladas en el intercambio. Esta presuposición de elasticidad unitaria de la demanda elimina la posibilidad de trasladar industrias de una nación a la otra. James Stanford sintetizó el carácter “Alicia en el País de las Maravillas” de los modelos CGE que se basan en las presuposiciones de la NEI:

Las predicciones del modelo dependen de su estructura teórica asumida, pero no hay manera de poner a prueba empíricamente, dentro del modelo CGE, si la estructura que se presupone describe con exactitud la economía real o no... Los modelos CGE son circulares: si la teoría sostiene que el libre comercio es mutuamente benéfico, entonces un modelo de simulación cuantitativa que se base en esa estructura teórica mostrará automáticamente que el libre comercio es mutuamente benéfico.... [E]l aparente consenso de los modeladores de CGE en el sentido de que el TLCAN será mutuamente benéfico refleja más un consenso en cuanto a las visiones teóricas previas que un consenso en la evidencia cuantitativa (Stanford, 1993).

A pesar de la brillante crítica de Stanford, los modelos CGE constituyeron el meollo de la defensa realizada a favor del TLCAN por el gobierno de Esta-

dos Unidos, así como por parte del gobierno mexicano. En febrero de 1992, la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (International Trade Commission-ITC) fue anfitriona de una reunión en la que se promovía el trabajo de los modeladores del CGE (USITC 1992). Actuando como si fuera un promotor de estos modelos que habían generado los resultados deseados, la ITC afirmó entusiasta: “Los modelos CGE están firmemente asentados en la teoría económica” con “soportes rigurosos” que muestran que “se espera que los tres países se beneficien” del TLCAN (USITC, 1992, p. v). El representante especial de comercio para Estados Unidos afirmó que la reunión demostraría que el régimen tenía un “compromiso serio... para considerar todos los resultados de investigación *calificados* que refirieran a argumentos *válidos* propuestos por *todas* las partes involucradas en... el debate” (USITC, 1992, p. A-3; énfasis nuestro). Acontecimientos orquestados de manera similar se dieron en la Brookings Institution a principios de 1992, seguidos por otro de la ITC en enero de 1993, “mostrando”, de nuevo, que el TLCAN carecía, según los profesionales de la economía, de cualquier base para dudar de la situación de “ganar-ganar” para Estados Unidos y México (Cypher, 1993a, pp. 157-158). En este punto, se dejó en manos del presidente Clinton y sus técnicas de compra de votos el llevar el proyecto a su conclusión triunfal.

El contexto mexicano: una morfología del capital nacional y de la IED

No es de sorprender que diez años después de la aprobación del TLCAN, tanto el BM como el gobierno de Estados Unidos llegaran a la conclusión de que solo un aproximado de 25 por ciento del incremento en las exportaciones de México que siguieron a la aprobación del TLCAN, se debían a la reducción en las tarifas, las barreras comerciales y la garantía de acceso a los mercados en cada una de las naciones (Lederman *et al.*, 2004). En otras palabras, 75 por ciento de los incrementos en las exportaciones de México se debieron a factores que no fueron incluidos en las estimaciones de los modelos CGE. La mayoría de estos incrementos, por supuesto, podrían explicarse por el aumento en la IED que México recibió sobre todo de Estados Unidos; el resto habría de explicarse por la reestructuración ocurrida dentro de los grupos nacionales de poder mexicanos (o conglomerados), como se discute más adelante.

Para expresarlo de manera breve, en apenas una década, el BM y la ITC se habían alejado de su opinión “científica” en el sentido de que los efectos del *intercambio* explicarían los resultados derivados del TLCAN; el capital no

se movería. Ahora se veían obligados a admitir que los cambios en la inversión eran una parte central del proyecto del TLCAN, algo que se habría sabido simplemente por medio de una observación detallada de los intereses empresariales que en última instancia impulsaron y guiaron el proyecto del TLCAN, al tiempo que utilizaban los “conocimientos” disponibles de los economistas de profesión para dejar escapar nubes de ofuscación. Al revisar el debate y sus verdaderos efectos, no es posible aislar los impactos del TLCAN de otros acontecimientos que han influido en el curso de los eventos en México.

Nuestro propósito es ofrecer una valoración cualitativa del desempeño socioeconómico de México durante el periodo de *crecimiento encabezado por las exportaciones*, reconociendo que el TLCAN ha sido una parte significativa de ese proyecto más amplio. Desde una perspectiva histórica, queda claro que el TLCAN fue parte de un proceso largo y complejo de “apertura” de la economía mexicana; un proceso en el que fueron destruidas instituciones, acuerdos, leyes, concepciones y relaciones sociales construidas o formadas durante la época del presidente Cárdenas (1934-1940); no obstante, a pesar de lo radical que haya sido el cambio impuesto, es obvio que los elementos del pasado no pueden simplemente borrarse.

Cuando comenzó la crisis de finales de 1994, que continuó con una fuerza arrasadora a lo largo de 1995, se hizo evidente que el modelo neoliberal estaba fracasando. En vez de ser una bala de plata, el TLCAN no permitiría evitar la peor depresión económica que se hubiera visto en México desde los años treinta. Sin embargo, a pesar de toda la devastación que se dio a partir de los duros métodos del régimen de Salinas para hacer progresar el proyecto neoliberal, y que terminaría con el desastre de 1994-1995, una sostenida recuperación entre 1996 y 2000 permitió un espacio suficiente para reconstruir el nivel de confianza en el nuevo modelo; ello permitió que la clase política de México retornara a su agenda, ampliando los cambios estructurales al tiempo que consolidaba aun más el modelo neoliberal; de cualquier manera, con el surgimiento de un posterior declive económico serio (generado por una recesión en Estados Unidos en 2001), el comienzo del fin del modelo neoliberal estaba a la vista.

A principios de 2001, la mayoría de los mexicanos encuestados indicó que el TLCAN no había beneficiado a México (Moreno, 2002, p. 169). Esto significaba un tremendo cambio con respecto a la euforia generalizada entre la mayoría de los mexicanos a principios de la década de los noventa, cuando Salinas repetía confiado que México estaba en el umbral del ingreso al primer mundo. México debe “acelerar la transformación económica interna [e] incrementar nuestra participación en el mercado global” [porque] —dijo Salinas

en su segundo informe de gobierno— “queremos que México sea parte del primer mundo, no del tercero” (Puga, 2004, p. 73).

Mientras que muchos, estimulados por la clase política, creían que en poco tiempo habría signos estables de convergencia en el ingreso entre México y las naciones desarrolladas, el “hueco en el desarrollo” se amplió. En 1980, el PIB per cápita de México era 47 por ciento del nivel de la OCDE, pero para 2005 había quedado muy atrás, registrando apenas 34 por ciento (Moreno-Brid y Ros, 2009, p. 223). Este cálculo constituye, de hecho, una representación por debajo del grado al cual la mediana de los hogares se quedó atrás en México, dado que la distribución de ingreso era todavía más desigual en la era neoliberal de lo que fue durante la era de la ISI. El coeficiente Gini de desigualdad en el ingreso quedó en un impresionante nivel elevado de 0.57 a principios de los años sesenta, luego (durante buena parte del periodo de ISI) descendió rápidamente hasta su punto más bajo de 0.429 en 1981, tras de lo cual se elevó, en 2000, en plena era neoliberal, a 0.481 (Boltvinik, 2003, p. 394; Székely, p. 2005).

Carlos Moreno-Brid y Jaime Ros afirman sucintamente respecto a los beneficios esperados por los diseñadores mexicanos de políticas económicas:

El gobierno mexicano veía el TLCAN como un instrumento para lograr tres metas inmediatas. Primero, se pensaba que el acuerdo tenía el potencial para reforzar el comercio de México con Estados Unidos, además de los flujos de inversión extranjera (IED) provenientes de este país... Segundo, se presuponía que el TLCAN induciría a las firmas locales y extranjeras a invertir en la producción de bienes comercializables en México con el objeto de explotar el potencial del país como plataforma de exportación hacia Estados Unidos. El tercer objetivo, decididamente político y económico..., consistía en garantizar el inicio del proceso de reforma económica de México. La creencia era que asegurar la durabilidad de las reformas del mercado y tener un acceso privilegiado al mercado norteamericano... elevaría rápidamente la productividad, el empleo y los estándares de vida (Moreno-Brid y Ross, 2009, p. 165).

Todas estas frases, con excepción de la última y crucial, resultaron ser un cálculo correcto del impacto del TLCAN. Necesariamente, el gobierno mexicano desempeñó una función de Estado que le era requerida al representar a México en la negociación del TLCAN. Pero hay una pregunta implícita en la cita previa: ¿actuaba el gobierno mexicano con autonomía, lo que construía el acuerdo del TLCAN? Investigadores especializados en las complejas relaciones entre el Estado y los representantes de grandes actores del sector privado sostienen

que el TLCAN constituía un acontecimiento liminar que cambiaba las relaciones que se habían respetado por largo tiempo entre el Estado y el capital. Es decir, en el establecimiento de los parámetros generales del diseño de políticas económicas, la élite empresarial mexicana, representada por el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), el CCE y otras organizaciones cumbre, había seguido durante décadas a los principales diseñadores de políticas del presidente.¹⁴ Entre 1985 y 1994, empero, se había establecido una nueva relación estructural de “corresponsabilidad”, con la construcción del TLCAN como marca de un momento crucial.

Cristina Puga ha analizado en detalle, en varios libros y artículos académicos, las relaciones entre las organizaciones empresariales cumbre y el Estado, así como las divisiones entre los propietarios de las firmas. Con base en ese trabajo, ha concluido que la crisis de principios de los años ochenta, junto con la formación y la consolidación del CCE en los años setenta, derivaron en el surgimiento de una nueva actitud por parte de los propietarios y gerentes de los “grupos económicos” (o conglomerados) de mayor tamaño con respecto al diseño de políticas y la naturaleza de la crisis económica de los años ochenta; esta reformulación del *status quo* equivale a un “cambio cualitativo entre las grandes empresas y el gobierno”; a medida que surgieron los trazos del “nuevo modelo” (neoliberalismo + crecimiento encabezado por las exportaciones) los líderes empresariales estuvieron “obligados a desarrollar nuevas formas de comunicación con el gobierno y a involucrarse directamente en el diseño e institucionalización del nuevo modelo” (Puga, 2004, p. 61). Los acontecimientos dentro de este periodo, y en particular dentro de la larga negociación del TLCAN, les ofrecieron “una situación en la que podían consolidar nuevas formas de intervención y a la vez organizar un sistema de colaboración que les permitiría superar las divisiones internas y estimular la participación y la corresponsabilidad de los elementos conjuntos de las grandes empresas” (Puga, 2004, p. 61).

Puga considera que el nuevo modelo ha sido “promovido por los patrones”, quienes han “sostenido el progreso” de una “operación de negocios... arreglada con el Estado para formular los principales elementos de la polí-

¹⁴Tan solo hay 36 miembros en el CMHN; en 1992, estos individuos controlaban aproximadamente 67 mil millones en recursos propiedad de sus conglomerados, que en ese entonces equivalían a 22 por ciento del PIB. Sus firmas empleaban a 450 mil personas, una porción considerable de toda la fuerza de trabajo en el sector privado dentro de la economía formal (Montesinos, 1992, p. 114). Según Ross Schneider, “el CMHN es el único canal directo institucionalizado entre los grandes líderes empresariales de Monterrey y sus contrapartes en la Ciudad de México” (Schneider 2002, 92). Entre otros logros, al CMHN se le acredita por haber seleccionado a Carlos Salinas para que fuera el siguiente presidente de México en una reunión secreta sostenida en 1987 (Ross Schneider, 2002, p. 92).

tica económica” (Puga, 2004, p. 7). La nueva relación entre el Estado y el capital, simbolizada de la mejor forma por el TLCAN, fue, asimismo, resultado de una nueva generación de líderes empresariales que no solo realinearon la posición tradicional subordinada de las organizaciones empresariales frente al Estado, sino que también se sumergieron en formas de organización política y de acción directa, que culminaron en la toma del control del Estado con la elección presidencial de 2000, en la que el Partido Acción Nacional (PAN) llegó al poder. Las negociaciones del TLCAN “comenzaron una colaboración singular con el gobierno, que luego se convirtió en un nuevo paradigma” (Puga, 2004, p. 9; cursivas nuestras). Sintetizando su hipótesis, clara, distinta y bien documentada, Puga afirma:

La contribución analítica de este trabajo es concebir la participación de los patrones mexicanos como una forma de *coordinación económica* que ha colaborado en la institucionalización de nuevas normas para guiar el mercado y formalizar el modelo de exportación de la economía mexicana; como tal [por ende], ofrecer una visión clara que va más allá de las explicaciones anteriores... con el objeto de comprender las acciones de la empresa como un elemento funcional en el mantenimiento del orden social y en la organización de la economía en un doble nivel, nacional e internacional (Puga, 2004, p. 13).

La confirmación comparativa de la hipótesis de Puga ha sido construida con mucho cuidado por Vivek Chibber, cuya obra, *Locked in Place: State Building and Late Industrialization in India*, resulta muy convincente al defender la idea de que en la India y en Corea el “estado desarrollador” llegó a ser parcialmente “desmantelado” debido a fuerzas endógenas (Chibber, 2003, p. 245). En efecto, el éxito mismo de la industrialización encabezada por el Estado genera amplios complejos de firmas organizadas con una profunda capacidad tecnológica que, a medida que adquieren sus propios intermediarios financieros y otros medios de financiamiento, dejan de ser tan dependientes como lo fueron en el pasado respecto a la capacidad del Estado de canalizar capital hacia ellas. También diversifican y adquieren firmas proveedoras, o aseguran de alguna otra forma la disponibilidad de los insumos. Al ser independientes en términos de manejo tecnológico y financiamiento, y por tener una red de firmas proveedoras, las grandes firmas industriales ya no son, como antes, meras creaciones del Estado. Están dispuestas a ser *disciplinadas* por el Estado, aunque están ansiosas por conservar los subsidios y otros favores que les son concedidos. En verdad, las grandes firmas “empu-

jan de regreso” y luchan por abrir un espacio mayor dentro de la economía para la actividad en el sector privado.¹⁵

Esto ha llevado, al menos en el caso de Corea, a un ambiente más *laissez faire*; en el caso de la India, las firmas deseaban más poder / autonomía dentro de la economía nacional, pero continuaron buscando el mantenimiento de la alianza entre el Estado y la industria privada en lo que se refiere a la competencia extranjera. La hipótesis, entonces, es que propio éxito del Estado en la creación de un nuevo núcleo industrial coherente lleva al eventual declive en el papel del Estado en la economía, puesto que su apoyo e intervenciones ya no son un requisito para el progreso económico rápido y sostenido.

La pregunta relevante es el grado al cual esa transición es realmente efectiva en términos de crecimiento sostenido. Se podría intentar aplicar al análisis de Chibber al caso de México, considerando, por ejemplo, el inicio de 1980 como el momento de ruptura entre el Estado y los líderes industriales; sin embargo, el desempeño económico de México entre 1981 y 2009 ha sido, cuando mucho, mediocre y, quizá con mayor exactitud, desalentador (como se hizo notar en el capítulo uno). También debemos ser cautelosos en el trazo de paralelos internacionales que asuman demasiadas semejanzas, porque (como se documenta en los siguientes dos capítulos) México no ha logrado una profundidad financiera y tecnológica, ni una red eficiente de firmas proveedoras, que habrían sido los requisitos para yuxtaponer “el impulso hacia atrás” proveniente del sector privado con un proyecto viable de crecimiento económico.

La privatización: un nuevo comienzo para los oligarcas empresariales¹⁶

Aun cuando se asume, por lo general, que la aproximación más vigorosa adoptada por Salinas respecto al tema de la privatización reflejaba un giro del Estado hacia una trayectoria neoliberal más definida, Puga sostiene que el más pragmático de los líderes empresariales comenzó una campaña a

¹⁵ Para una aplicación similar en el caso de México, véanse nuestros comentarios sobre el grupo Monterrey en la nota 1 del capítulo 2.

¹⁶ El presidente De la Madrid privatizó 537 firmas propiedad del Estado, mientras que Salinas heredó 618. Al final de su sexenio, Salinas había vendido 160 empresas, había liquidado 152, extinguido 51, fusionado 17 y transferido 11; solo quedaron 216 firmas del Estado (Concheiro Bórquez, 1996, pp. 76, 82). De esta cantidad, solo 70 por ciento eran firmas industriales o comerciales. Además, “el gobierno federal puso a disposición del sector privado 893,392 hectáreas en 24 zonas de reservas minerales, que ya habían sido exploradas y comprobadas por técnicos del gobierno” (Concheiro Bórquez, 1996, p. 83).

principios del sexenio de Salinas para ejercer mayor presión con el propósito de lograr ganancias de las privatizaciones y obtener concesiones a partir del proceso de privatización (Puga, 2004, p. 77). Una de las principales conclusiones de la obra de Elvira Concheiro Bórquez, *El gran acuerdo: gobierno y empresarios en la modernización salinista* fue que

Con el proceso de privatización de importantes firmas, los mayores capitalistas lograron hacer tratos rentables, pero más importante fue que ello estableció una nueva función para los líderes empresariales en la que los límites de lo estrictamente económico se borraron. El proceso de la venta de las firmas paraestatales —y es este quizá lo más importante *fue una transferencia de poder*. El Estado mexicano, habiendo reducido considerablemente su poder económico, se acercó aun más al ideal neoliberal de un “Estado sin propiedad”, no solo al revitalizar importantes corporaciones industriales y financieras, sino también al haber abierto las puertas del poder político, lo que equivale a decir que ahora la influencia privada llegaba a áreas que hasta el momento habían estado cerradas a los grupos económicos (Concheiro Bórquez, 1996, p. 91; cursivas en el original).

Para los grandes grupos económicos de poder nacionales, el proceso de privatización se equiparaba con un proceso de *acumulación por despojo*, para usar la terminología de David Harvey (Harvey, 2007). Era aun más dulce, porque el Estado reservó abrumadoramente este tesoro nacional para el capital mexicano. El 93 por ciento de todas las firmas vendidas quedaron en posesión de negocios mexicanos, aunque 20.5 por ciento del valor de las firmas vendidas fue transferido más tarde a firmas extranjeras que ya eran socias de los grupos: “Si prestamos atención a cuáles eran los planes del gobierno en ese entonces y a las condiciones económicas favorables [de las privatizaciones], los líderes empresariales estaban detrás de las proyecciones de los asesores de Salinas, mostrando interés únicamente en aquellas firmas a la venta que ellos consideraban una fuente garantizada de ganancia” (Concheiro Bórquez, 1996, p. 83).

El CCE estuvo particularmente activo en la formación del proyecto de privatización, y este Consejo “consolidó su posición como intermediario en la formación de la política económica por medio de un intenso diálogo con los funcionarios de gobierno y con el presidente de la república” (Puga, 2004, p. 77). En un periodo de 12 meses, entre 1986-1987, “el CCE sostuvo 18 reuniones extraordinarias, la gran mayoría de las cuales fueron con los secretarios o subsecretarios del gabinete dentro del área económica, mientras que las delegaciones de los líderes del CCE tuvieron nueve entrevistas con el presidente De la Madrid y 40 de sus más altos funcionarios” (Puga, 2004, p. 77).

Quienes han observado el proceso de privatización argumentan que se trató de un parte aguas histórico de tal magnitud que solo puede compararse con acontecimientos que hicieron época, como el realineamiento del poder económico durante el siglo XIX que siguió a la apropiación y venta de las tierras comunales de la población indígena y de las propiedades de la iglesia, lo que generó una nueva clase de oligarcas terratenientes (Concheiro Bórquez, 1996, p. 92). Al centrarse en específico en la re-privatización del sector financiero durante el sexenio de Salinas, se argumenta que “solo por medio de un acto de esta magnitud podría el gobierno actual recuperar la *confianza* del sector privado” (Concheiro Bórquez, 1996, p. 92; cursivas en el original).

Las privatizaciones nunca se concibieron como meras subastas de recursos públicos; las ventas fueron arregladas a puerta cerrada, permitiendo al gobierno una gran discrecionalidad en cuanto a favorecer a determinados grupos, y aumentando de manera significativa la distancia entre los conglomerados de mayor tamaño frente a las firmas medianas y pequeñas (Puga, 2004, p. 81). Las privatizaciones han de entenderse como parte de un proceso más amplio: “en 1990, Rolando Vega, presidente del CCE afirmó que ‘no sólo se ha reducido la distancia’ con el gobierno, sino [que] también al sector privado ‘se le ha dado una significancia en el sector productivo, lo que constituye un cambio radical’” (Puga, 2004, p. 81).

De la privatización a la globalización: COECE

Para 1990, el régimen de Salinas comenzó a poner sus miras un poco menos en la consolidación del modelo neoliberal y más en la *nueva acomodación entre el capital y el Estado*, dando prioridad a la idea de que el destino de México debía estar atado a las fuerzas dinámicas de la economía global (Puga, 2004, p. 73). Aun cuando México se había unido al GATT en 1986 y había logrado ampliar en gran medida sus exportaciones, Salinas estaba frustrado por las numerosas formas de las barreras arancelarias informales que operaban para reducir los beneficios esperados del nuevo enfoque en los vínculos económicos internacionales; también molesta le resultaba la permanencia de las prácticas de *dumping* por parte de las corporaciones estadounidenses en México. La asociación empresarial cumbre, el CCE, había presionado para ingresar al GATT; de modo oportunista, los gigantescos conglomerados mexicanos buscaron el re-alineamiento de su producción para el mercado global, dado que el mercado interno mexicano había caído desde una gran altura en algún momento de 1981.

Las condiciones estructurales llevaban a Salinas a optar por el TLCAN, cosa que hizo a principios de 1990. Esta decisión estuvo muy relacionada, en apariencia, con la intervención de otra de las poderosas organizaciones empresariales cumbre, el Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (CEMAI).¹⁷ El presidente del CEMAI en esa época era hermano de quien encabezaba el CMHN (véase la nota 4, referente a esta asociación). Él y el cercano presidente del CCE (quien había sido asesor de Salinas en 1989 en cuanto a temas económicos) comenzaron a presionar a favor de un acuerdo del TLCAN, con el apoyo de los líderes de los sectores petroquímico y automotriz. El gobierno mexicano notificó de manera oficial a la nación que había comenzado las negociaciones para el TLCAN en una reunión del CEMAI en marzo de 1990 (Puga, 2004, p. 118). Se consolidaba ahora una nueva alianza entre las firmas exportadoras, los grandes conglomerados, las organizaciones empresariales cumbre y el gobierno; todos estos componentes fueron instrumentales de una campaña para convencer al público de que el TLCAN era deseable.

El elemento más importante en esta nueva alianza fue el rol de la COECE, creada en septiembre de 1990; la COECE era, de hecho, un brazo del CCE y su representante oficial en las negociaciones del TLCAN (el CMHN también ha desempeñado un importante papel en su creación). Con la COECE como la voz principal de los empresarios en la negociación del TLCAN, quedó establecido el dominio de los mayores conglomerados mexicanos (o *grupos*). Al mismo tiempo, el gobierno estableció un consejo asesor especial sobre comercio internacional, asignando 11 de las poderosas posiciones a miembros del CCE y a líderes de los *grupos*.

Cuando el gobierno mexicano anunció los planes, en marzo de 1990, de apoyar el TLCAN, el CCE rápidamente creó la COECE. A su vez, la COECE y el gobierno crearon comités asesores descentralizados de aproximadamente cinco funcionarios y de ocho a diez representantes de empresas para que acompañaran las negociaciones. Estos comités se organizaron primero en 20 grupos sectoriales y luego se reorganizaron, a medida que avanzaban las negociaciones, en 18 grupos temáticos. De 1990 a 1992, los grupos de representantes empresariales y de funcionarios de gobierno sostuvieron 1,333 reuniones, aproximadamente una docena a la semana. En un principio, varios grupos sectoriales y asesores trabajaron

¹⁷El CEMAI había sido el principal asesor para el CCE en asuntos económicos internacionales hasta la creación de la COECE. Desde que comenzó a organizarse, el CEMAI fue la fuerza más influyente para presionar por la apertura a la inversión internacional. Era la organización empresarial con mayor experiencia para generar *joint ventures* y “alianzas estratégicas” que superaran las fronteras, tanto con los consorcios mexicanos como con las corporaciones transnacionales. Los directores del CEMAI surgían de estos consorcios y corporaciones transnacionales (Puga, 2004, p. 133).

para recolectar y analizar datos de base. Más tarde, los representantes de los grupos asesores siguieron de cerca las negociaciones y los funcionarios de gobierno mantuvieron un constante contacto con ellos. Los representantes empresariales no pudieron acceder a la mesa de negociaciones con Estados Unidos y con Canadá pero de manera figurada, y a veces literal, estuvieron en el “cuarto de juntas” (Ross Schneider, 2002, pp. 100-101).

La COECE constituyó el “cuarto interlocutor” a lo largo de las negociaciones entre Estados Unidos, México y Canadá. Los representantes del Estado mexicano siempre estaban acompañados por los más altos negociadores de la COECE, cuya aprobación debía obtenerse en cada paso de las negociaciones. La COECE no simplemente enmarcó los parámetros de la negociación para el estado mexicano, sino que desempeñó también un papel activo en la venta del TLCAN a la población mexicana y al Congreso de Estados Unidos; cuestionó muchas de las iniciativas propuestas por los negociadores estadounidenses, pero estaba tan ansiosa por obtener nuevas inyecciones de IED que estaba dispuesta a ceder en casi cualquiera de los puntos de importancia, a excepción de la desnacionalización de la producción del petróleo, del gas y de la electricidad.

La COECE, por su parte, y el gobierno mexicano, por la suya, establecieron pronto oficinas de cabildeo en Washington para presionar a favor de las negociaciones expeditas (*fast track*) que quitarían al gobierno de Estados Unidos la posibilidad de alterar cualquier aspecto del trato secreto que se forjaría a lo largo de tres años por parte de los negociadores estadounidenses y mexicanos. Los gastos de México en el cabildeo en defensa del TLCAN a partir de ese momento no tenían precedente; mientras que estas fuerzas utilizaban en esencia la misma metodología para la venta del TLCAN en Estados Unidos que la utilizada en México, sus esfuerzos se enfocaban en gran parte en Estados Unidos. Los funcionarios del gobierno mexicano que estaban en la oficina de cabildeo en Washington se reunieron con 320 miembros del Congreso estadounidense; el incansable líder de la oficina, Herman von Bertrab, presentó su defensa del proyecto del TLCAN en 360 distintas ocasiones (Puga, 2004, p. 127).

La COECE no era otro añadido a las organizaciones empresariales cumbre, constituía un cambio *cualitativo* en la relación entre los conglomerados mexicanos y el Estado; ahora, los oligarcas económicos se “convertirían en participantes activos en la elaboración de las políticas públicas” (Puga, 2004, p. 134). La relación era tal que muchos observadores entendieron, erróneamente, que la COECE era una organización oficial del gobierno mexicano. Esta confusión resulta comprensible dada la profunda interpenetración entre

el Estado y el sector privado: en preparación para la negociación del TLCAN, los líderes empresariales de la COECE realizaron alrededor de 400 reuniones con la Secofi y con otras dependencias a nivel de gabinete (Puga, 2004, p. 139).

Juan Gallardo, el muy hábil líder de la COECE, a cuya impresionante presentación a favor del TLCAN asistimos en Los Ángeles en 1991, afirmó que los objetivos de la COECE eran:

1. Formar un frente común de intereses empresariales.
2. Proporcionar un grupo de expertos para guiar las negociaciones del TLCAN.
3. Servir a los intereses empresariales nacionales y proporcionar un vínculo entre los sectores privados y las naciones negociantes.

Según Jorge Marín, representante ante la COECE del sector textil y del vestir (y luego presidente del CCE), la COECE “fue el elemento crucial del éxito en la negociación” (Puga, 2004, p. 141).

Para los conglomerados de México, el objetivo inicial del acuerdo había sido un nuevo marco que atrajera la inversión extranjera proveniente de Estados Unidos; los temas de comercio no habían sido una preocupación central. Durante el largo periodo de las negociaciones, el gobierno mexicano estuvo inmerso en un complejo proceso de reestructuración institucional, cambiando las regulaciones, leyes, e incluso la Constitución, para consolidar el nuevo modelo de exportación. Todo ello fue diseñado para proporcionar a los conglomerados nacionales y a las corporaciones transnacionales la certidumbre de que la estructura económica de México quedaría constituida de manera irreversible.

En este contexto, México comenzó a poner en práctica una política industrial para fortalecer a los líderes exportadores, en particular para desarrollar aún más el sector maquilador. Una vez que se había logrado la aprobación y que el poder presidencial había pasado a Ernesto Zedillo (1994-2000), su gobierno, atado de manera putativa a una postura *laissez faire*, profundizó y fortaleció esta política industrial con la aprobación de las asociaciones empresariales cumbre; no obstante, la crisis de 1994-95 había impactado en gran medida a los conglomerados mexicanos, limitando e incluso destruyendo a veces sus planes para la reestructuración exitosa en cuanto al cumplimiento de los requisitos para el nuevo modelo de exportación. El efecto de la crisis fue bifurcar la élite empresarial mexicana:

A pesar del apoyo recibido, los grupos mexicanos de mayor importancia no estaban en condiciones (tecnológicas, productivas, financieras y organizacionales) para enfrentar la competencia, y esto se manifestó claramente a partir de la crisis

de diciembre de 1994... Las consecuencias de esta crisis implicaron un proceso desigual y contradictorio para los grandes grupos mexicanos. Para los que se organizaban alrededor de los llamados grupos financieros, esto significó 1) la pérdida de la propiedad y gestión, y con ella la erosión de su *poder dominante* en el sistema financiero mexicano; 2) la recomposición del poder económico de estos grupos alrededor de la banca española y estadounidense; 3) el debilitamiento de los conglomerados industriales vinculado al proceso de privatización de la banca.

Para los grupos no vinculados con la propiedad y el control de la banca, las consecuencias llegaron al siguiente resultado: 1) un acelerado proceso de transnacionalización... de los grupos mexicanos por medio de alianzas estratégicas e inversión extranjera directa... 2) una mayor participación de las corporaciones transnacionales extranjeras mediante IED, fusiones y alianzas estratégicas (Morera Camacho, 2005, p. 36; cursivas nuestras).

En pocas palabras, el modelo de exportación que habían impulsado, con tozuda tenacidad, los grupos mexicanos y el gobierno mexicano, se había logrado. Pero, de una manera nunca anticipada, el constructo resultante operó en buena parte contra sus intereses; debido a los errores, fallas en el cálculo y la mera ineptitud de estos actores económicos dominantes, se las arreglaron para tomar la derrota por las fauces de lo que podía haber sido una victoria moderada. En lugar de ser amos en su propio ámbito al tiempo que orquestaban una poderosa *volte face* desde la industrialización encabezada por el Estado hacia un modelo de exportación exitoso, México había construido lo que hemos denominado un modelo de exportación de fuerza de trabajo barata. El impacto de estos enormes cambios se explora en los capítulos siguientes.

Capítulo 4

El sector maquilador: piedra de toque del modelo mexicano de exportación

Cuando a principios de los años ochenta, los diseñadores mexicanos de políticas económicas se vieron presionados a abandonar las estrategias de industrialización encabezada por el Estado que durante tanto tiempo les habían funcionado para pasar al modelo quimera de desarrollo dirigido por las exportaciones, el paso más expedito y oportunista que dieron fue el de vincular esta nueva estrategia con el sector maquilador.¹⁸

El programa de maquiladoras es conocido oficialmente como “Programa 806-807 de la aduana estadounidense” (U.S. Customs 806-807 Program), y también como “Programa de industrialización de la frontera” (Border Industrialization Program-BIP). Comenzó en 1965, cuando se dio por concluido el programa “Bracero” de admisión temporal de trabajadores agrícolas mexicanos en Estados Unidos, iniciado en 1942, en el marco de la escasez de fuerza laboral derivado de la Segunda Guerra Mundial.

Tanto el programa de maquiladoras como el programa “Bracero” eran acuerdos oficiales entre los gobiernos mexicano y estadounidense; para México, el incentivo consistía en proporcionar empleos en una región que en buena parte estaba olvidada y que durante siglos había sido un territorio de descuido y pobreza. El programa de maquiladoras era un pequeño gesto, un amago sin esfuerzo, que daba la apariencia de integridad nacional. En realidad, a lo largo de los años sesenta y setenta, el centro de poder de México (asentado firmemente en la ciudad de México, con un importante satélite en Monterrey) prestaba escasa atención, si es que lo hacía, al BIP. Sería sencillo concluir que la frontera era un estorbo —casi otro país— que, cuando mucho, habría de pasarse por alto.

¹⁸ Este capítulo no pretende ser un estudio detallado de los orígenes y la historia del sector maquilador; sobre estos temas, susceptibles de consulta, existe un amplio e importante cuerpo de investigación (Gereffi, 1992; Kopinak, 1996; Kopinak, 2004).

Para Estados Unidos, la iniciativa BIP era un programa de pequeño calibre. De acuerdo con su concepción y puesta en práctica, las compañías manufactureras con sede en Estados Unidos recibirían un incentivo para establecer plantas de ensamblado de fuerza de trabajo intensiva con sede en México, a lo largo de la extensa frontera, desde Tijuana hasta Matamoros. Las partes y los componentes hechos en Estados Unidos podían trasladarse, sin pagar impuestos, hacia dentro y hacia afuera de México. En 1966 apareció por primera vez una nueva categoría en las estadísticas oficiales que registraban el balance de pagos de México: *servicios por transformación* (el valor añadido por “transformar”, o ensamblar productos en la frontera). En ese entonces, todo el programa registraba apenas 3,200 millones de dólares, 0.143 por ciento del valor de los ingresos de México por exportaciones (INEGI, 1985, p. 718). Diez años después, el sector maquilador llegaba apenas a 4.4 por ciento de los ingresos de México por concepto de exportaciones. Muy probablemente, cuando estaba por terminar el sexenio del presidente Echeverría, en 1976, y el poder pasó al presidente López Portillo, un observador atento de la economía política de México no dedicaría atención alguna a la débil trayectoria del programa maquilador.

Todavía en el importante año de 1983, las maquiladoras generaban apenas 2.9 por ciento del total del valor de las exportaciones. En ese año había solo 600 plantas maquiladoras; 94 por ciento de ellas se concentraba en los cuatro estados fronterizos, en particular en las ciudades de Tijuana y Ciudad Juárez (Nacional Financiera, 1995, p. 365). Tres años después, el despegue de las maquiladoras era evidente: existían ya 1,125 plantas en la frontera, casi el doble de las establecidas en 1983. Para 1994, más de 2 mil plantas ensamblaban componentes importados desde Estados Unidos con el objeto de exportar hacia ese país una amplia gama de bienes y partes de consumo.

La estrategia de crecimiento encabezada por las exportaciones, ahora plenamente vigente, había llevado al sector maquilador a convertirse en una piedra angular. El empleo se elevó de 151 mil, en 1983, a 581 mil, en 1994. En ese punto, 82 por ciento de los empleados se clasificaba como “obreros”, o trabajadores, mientras que las filas de los técnicos y gerentes eran escasas, y así han permanecido. La desbandada hacia la frontera de México estaba motivada, sobre todo, por el deseo de reducir los costos de la mano de obra.¹⁹

¹⁹ Las firmas maquiladoras también están presentes, en un grado mucho menor de concentración, en varios de los estados del interior; 78 por ciento de la producción se da en la región fronteriza.

Este poder de atracción no ha disminuido; la firma con sede en San Diego, Made in México, una compañía de servicios de administración en maquiladoras, afirmó contundentemente en su página web en 2009 que —con su asistencia y guía— sus clientes podrían reducir los costos de mano de obra hasta en 75 por ciento si transferían sus operaciones a México desde Estados Unidos (Made in Mexico, 2009).

El sector maquilador constituye el punto inicial para un análisis detallado del modelo de crecimiento basado en las exportaciones porque, por definición, ha estado asociado con la exportación de productos manufacturados; en muchas formulaciones ha estado ligado con el concepto de trabajadores de bajo costo, sin protección y, en esencia, no sindicalizados (es decir, bajo contratos de protección), que en 2004 generaron 55 por ciento de las exportaciones de productos manufacturados desde México (Bancomext, 2005).

En esencia, la industria maquiladora importa sus insumos (componentes, partes, diseño, ingeniería, etcétera) —marcadamente, provenientes de Estados Unidos—. Los diversos insumos se combinan con fuerza de trabajo barata en la producción (el pago diario en 2008 se ubicaba entre los 4 y los 10 dólares, además de las prestaciones), y un ligero componente de fuerza laboral técnica ensambla los productos finales y los re-exporta hacia la economía estadounidense.

En 2000, el empleo en el sector maquilador se elevó en 123 por ciento respecto a 1994, el equivalente a 1.3 millones de trabajadores (INEGI, 2009a). El Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (CNIMME) —la poderosa asociación patronal de la industria maquiladora— estima que por cada empleo directo en el sector maquilador se generan otros tres por medio del efecto del multiplicador de empleos (CNIMME, 2008, p. 4); de esta forma, en el periodo de rápido crecimiento de las maquiladoras (1994-2000), la industria fue considerada *un polo de crecimiento* tanto en los términos de las exportaciones como en los términos de los 2,157 millones de empleos adicionales —directos e indirectos— creados en esos años. En otras palabras, con la creación de un promedio de 308 mil nuevos empleos al año en los primeros siete años del TLCAN, el sector maquilador fue la fuente más importante para la creación de empleos. De la suma neta de los empleados durante este periodo de 1994 a 2000, 3.31 millones de puestos, aproximadamente, el sector maquilador generó un impresionante 65 por ciento del crecimiento del empleo formal nacional de forma directa e inducida (a través del efecto multiplicador en los empleos).

Sin embargo, desde principios de 2001, el empleo se redujo y luego se estancó. En 2006, último año en que el gobierno registró datos de empleo en el sector maquilador, este se había reducido a 1.17 millones, 10 por ciento menos que en 2000. En la gráfica 2 puede verse que el rol del sector maquilador en la economía nacional alcanzó un límite máximo y que desde 2000 ha dejado de desempeñar el papel de polo de desarrollo dentro de la economía. De hecho, el valor agregado constituye ahora una porción (de ventas) cada vez menor de la producción bruta de valor agregado en el sector maquilador. Así, en general, a pesar del crecimiento del empleo en la maquila en la era del TLCAN, y a pesar del aumento en el valor total de las exportaciones de la maquiladora en México, el país conserva una proporción relativa cada vez más reducida de los beneficios económicos derivados de estas actividades, incluso cuando aumentan los costos en términos de esfuerzo físico agregado: la tasa de valor agregado descendió de 18.2 por ciento, en 1988, a solo 8.2 por ciento, en 2003, una caída de 55 por ciento (Capdevielle, 2005, p. 571).

GRÁFICA 2
EXCEDENTE DE LA MAQUILA
(EXP-IMP COMO % PIB)



Fuente: INEGI, 2006, Estadísticas Económicas, Sector Maquiladora; Rocha, 2006, Review of the Economic Situation in Mexico, 386.

Relativamente, en términos de costos de oportunidad, México aporta más cada año, lo cual quiere decir que si el país contara con una estrategia viable de desarrollo podría obtener una proporción mayor de los beneficios de la industria maquiladora, o involucrarse en un proceso nacional de mejora que eventualmente podría llevar a un *proyecto nacional de desarrollo* con base en otras formas de actividades de manufactura. También es notable el nivel esencialmente estático de integración nacional en el sector maquilador, según lo señala el coeficiente de integración (insumos nacionales/producción bruta). A grandes rasgos, 60 por ciento de los (pocos) insumos nacionales en 2003, se deriva, por ejemplo, del sector de servicios en actividades de limpieza, contabilidad, empaque, envío y otras actividades similares. Sólo 3 por ciento del valor total de la producción se deriva de insumos de componentes/manufacturas nacionales (Capdevielle 2005, 570). Considerando el empaque, la electricidad, el transporte, etcétera, el contenido nacional como proporción del valor de la producción total del sector maquilador fue solo 8 por ciento en 1988 y casi lo mismo —9.8 por ciento— en 2003 (Capdevielle, 2007, p. 81). Como argumenta Capdevielle, no se dio una tendencia visible.

A pesar de los datos cuantitativos que han demostrado repetidamente la debilidad de la industria maquiladora, un cuadro significativo de investigadores mexicanos continúa, hasta el momento, proporcionando estudios cualitativos de la llamada “segunda y tercera generación” de formas maquiladoras que, según este cuerpo de investigación, tienen potencial para las muchas externalidades que plantea la llamada “nueva teoría del crecimiento” (Cypher, 2004a; Dutrénit y Vera-Cruz, 2005; Lara, Arellano y García, 2005; Villaviencio y Casalet, 2005).²⁰ Sin embargo, ninguno de estos estudios ha presentado datos cuantitativos convincentes que sugieran que *en conjunto* el sector maquilador sea algo más que una operación de ensamblaje con fuerza de trabajo barata, carente prácticamente de vínculos hacia atrás o hacia delante con el sistema productivo mexicano;²¹ a pesar de los muchos esfuerzos por que así

²⁰ La nueva teoría del crecimiento de los años ochenta planteaba impresionantes efectos dinámicos de un mayor comercio e inversión extranjera, en particular externalidades positivas debido a efectos de aprendizaje, difusión tecnológica y las aplicaciones de nuevas formas de producción y de organización administrativa.

²¹ Los vínculos hacia atrás (*backward linkages*) son formas de interdependencia económica que enlazan un producto con los proveedores; si los proveedores son nacionales, el impacto económico de comprar más insumos se siente dentro de la economía nacional. Los vínculos hacia delante (*forward linkages*) son las interdependencias económicas que pueden existir entre el productor y el consumidor final; por ejemplo, la industria del acero generará vínculos hacia delante si el producto es utilizado como insumo en la construcción de un sistema ferroviario nacional. El sistema ferroviario, a su vez, es apenas un intermediario en el transporte de productos finales. Los efectos de los vínculos hacia atrás, hacia delante y horizontales son considerados elementos clave en cualquier proyecto de desarrollo económico nacional porque sirven

sea, estos estudios tampoco han establecido alguna vez una tendencia dinámica significativa de magnitud suficiente para cambiar la entrópica naturaleza estructural fundamental de la industria maquiladora.

Cuando crecía el sector maquilador (en términos de empleo) entre 1994 y 2000, los empleos directos creados pagaban 52 por ciento menos que aquellos correspondientes a la manufactura no-maquiladora, mientras que los costos de la vida de los trabajadores de la maquiladora que se concentraban a lo largo de la frontera Estados Unidos/México eran considerablemente más altos que en otros estados del interior (Cypher, 2004a, p. 362). En pocas palabras, el proyecto de la maquiladora nunca fue una estrategia de desarrollo nacional, a pesar de las optimistas predicciones de un cuadro incansable de investigadores mexicanos, y en la actualidad lo es todavía menos. Sobre todo, debería enfatizarse que, por naturaleza, la industria maquiladora no representa la exportación de productos mexicanos manufacturados; representa casi nada más la exportación de fuerza de trabajo mexicana encarnada en los productos finales ensamblados y exportados.²²

El crecimiento de la maquiladora alcanzó su cima a principios de 2001, cuando más de 3,800 firmas operaban en todo México, la mayoría de ellas concentradas en los estados fronterizos. En ese momento, estaban empleados 1'339,000 trabajadores mexicanos en las plantas. En 2001, 48.6 por ciento del valor de todas las exportaciones mexicanas provenía del sector maquilador; a partir de 1983, este sector era el componente impulsor del nuevo modelo económico, transformando la economía mexicana en un grado rara vez registrado en economía alguna. Una economía orientada hacia dentro que veía el sector exportador como terreno para aumentar la rentabilidad económica en el petróleo, la minería y la agricultura, se convirtió rápidamente en una economía orientada hacia el exterior que concentraba sus energías en productos manufacturados cada vez más complejos y sofisticados que alcanzaron una ventaja competitiva por medio de fuerza de trabajo barata.

Pero el crecimiento estable en el largo plazo en el empleo se acabó en 2000-2001; dos eventos importantes, casi simultáneos, ensombrecieron de manera duradera una industria que había sido portadora de la esperanza en un México revitalizado y reestructurado. El primero y más duradero fue el descenso en el crecimiento económico de Estados Unidos comenzado en

para transmitir una variedad de efectos de cascada y efectos multiplicadores cruciales, incluyendo los efectos multiplicadores en el empleo y en la demanda final.

²²En 1996, Carlos Tello sostenía que el incremento drástico en la exportación de productos manufacturados de México consistía en no más que la exportación de fuerza de trabajo barata, pero posteriormente las implicaciones de este comentario no fueron establecidas formalmente (Tello, 1996).

2000, y que pronto se convertiría en recesión. Con más de 80 por ciento de toda la exportación de productos manufacturados con rumbo al mercado de Estados Unidos, los productores con sede en México se enfrentaron de pronto con una capacidad excedente y con exceso de inversión al llegar nuevas plantas que comenzaron a producir. Después de que terminó la recesión en 2001, comenzó en Estados Unidos la “recuperación sin empleos”, coartando por años el crecimiento en el poder de compra. La recesión en Estados Unidos duró oficialmente ocho meses, pero la economía dejó de producir empleos por 32 meses (Miller, 2009, p. 15). No fue sino hasta marzo de 2005 que se reinició el proceso de expansión en el empleo. Bajo estas circunstancias, fueron postergados los automóviles, los aparatos electrónicos, los productos de tecnología de la información y una gran cantidad de artículos que antes fluían de México hacia los hogares estadounidenses.

Un conjunto de suposiciones de larga vigencia habían estado operando, hasta que trascendió el impacto de esta situación tanto por medio de los círculos de diseño de políticas en el gobierno y de la élite empresarial mexicana: México se encontraba bien dotado por la circunstancia de estar junto al mercado masivo de mayor tamaño en el mundo. Con su capacidad para reducir costos, México ocupaba un nicho seguro, surtiendo una parte importante del insaciable mercado masivo de bienes de consumo manufacturados de Estados Unidos; sin embargo, en el momento mismo en que China fue aceptada en la Organización Mundial de Comercio (OMC), México quedó atrapado en una “crisis de tijeras”: su mercado final mostró signos de estancamiento.

Tener la autorización de la OMC era importante para los potenciales inversionistas corporativos; ahora, la IED se dirigía hacia China a una tasa mucho mayor, con frecuencia a expensas de México. Esto se pudo notar muy pronto en todo el país en la industria del vestido, pero China impactaría muchas otras industrias de fuerza de trabajo intensiva en el sector maquilador. Por más extraordinariamente barata que fuera la fuerza laboral mexicana, los mercados globales estaban reaccionando, en efecto, ante el hecho de que era “demasiado cara”. La carrera de México hacia los precios más bajos había encontrado un contrincante a su medida.

Cuando acabaron las estadísticas oficiales que registraban el sector maquilador, en los primeros meses de 2007, había solo 1'170,962 empleados distribuidos en 2,810 plantas (INEGI, 2009a);²³ es decir, el empleo se había

²³ En esa fecha, las firmas maquiladoras fueron subsumidas bajo un nuevo régimen conocido como IMMEX. Las firmas IMMEX incluyen todas aquellas que estaban en el programa de maquiladoras, más todas las firmas de alta exportación que previamente eran parte de varios programas que permitían la importación temporal de insumos exentos de tarifas y de impues-

reducido en 12.5 por ciento, y la cantidad de plantas maquiladoras se había reducido en 24 por ciento respecto a su máximo reciente. Aproximadamente una de cada cuatro plantas maquiladoras todavía está detenida, como “lápidas” plagadas de hierba, a lo largo de las entradas o salidas de importantes ciudades en todo México.

Poco a poco se fue estableciendo un nuevo consenso social, compartido por todos los estratos sociales, desde los limpia zapatos hasta los ejecutivos: México tendría que abandonar el sueño de que las maquiladoras darían una respuesta a la pregunta que tanto tiempo ha preocupado al país: “¿En dónde se crearán empleos?” Para finales de 2009 se había roto el sueño de que las maquiladoras ofrecerían empleos “iniciales” (que constituirían los escalones más bajos de una escalera que México podría subir para alcanzar el desarrollo económico).

Vale la pena recordar que durante los años en que los mexicanos estuvieron ligados a este espejismo, de 1982 a 2000, los empleos directos se incrementaron multiplicados por 11; además, como ya se mencionó, en la maquila, cada empleo conllevaba un efecto “multiplicador” (aunque fuera limitado) que alimentó aún más las ilusiones de quienes proponían la industria como una “generadora de empleo”.

A pesar de las serias pérdidas en tiempos recientes, desde 2000, antes de la actual caída devastadora que comenzó en septiembre de 2008, también debe señalarse que el valor agregado producido por la industria maquiladora —en esencia la “cuenta total de los salarios” que pagaron las maquiladoras— se elevó en 15.3 por ciento (en términos ajustados para la inflación) desde 2000 hasta diciembre de 2006 (INEGI, 2009a). Con una cantidad menor de trabajadores operando en una cantidad mucho menor de plantas, el tamaño promedio de las plantas se elevó, así como la productividad por

tos al valor agregado si luego eran exportados en productos manufacturados (las firmas de alta exportación que no eran maquiladoras eran conocidas antes como firmas Pitex [Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación] y, en un grado mucho menor, como firmas Altex). Las firmas IMMEX también pueden importar maquinaria y equipo, sin pago de tarifas u otros cargos, mientras dure el programa IMMEX (lo que no se ha especificado). La razón para la creación de este nuevo régimen puede ser simplemente la de racionalizar y unificar varios programas gubernamentales que facilitaban y subsidiaban a los participantes en el sistema de producción globalmente integrado con sede en México. La transición al régimen de IMMEX generó escasos comentarios en México. Bajo ciertas circunstancias, las firmas no-IMMEX pueden operar como subcontratistas de las firmas IMMEX, incrementando con ello la red de firmas que participan en procesos de manufactura “en bono” y, además, se puede esperar, incrementando las ventajas de costos y haciendo avanzar la lógica de la ganancia del sector de exportación de las maquiladoras/IMMEX. Para analistas como los autores, la importancia del decreto IMMEX consiste en que ahora resulta imposible contar con datos en series de tiempo para las maquiladoras que abarquen más allá de 2006, disminuyendo con ello la capacidad de ofrecer valoraciones precisas y actuales de este programa.

trabajador. En pocas palabras, las plantas más débiles y marginales (con frecuencia las de textiles y ropa) fueron cerradas, mientras que en las ciudades fronterizas como Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez creció la cantidad de plantas dedicadas a la fabricación de automóviles y de autopartes.

La crisis de 2000-2001 obligó a una marcada reestructuración del sector maquilador. Está todavía por verse de qué manera se desarrollará la crisis de finales del 2008-2010, pero todo indica que sus efectos serán más graves y de mayor alcance, y que no serán necesariamente unidimensionales. Con su estrategia de la carrera al fondo, México podría lograr ganancias por el colapso de la industria automotriz en Estados Unidos. Las plantas automotrices de México están diseñadas, en su mayoría, para construir automóviles pequeños y eficientes. En este momento, la industria automotriz estadounidense planea mantener muchas de estas plantas y construir más mientras continúan las presiones para reducir costos (como se discutió ya en el capítulo 2).

En un ámbito más general, desde el momento en que se inició la actual caída, de septiembre de 2008 hasta junio de 2009, México perdió 114 firmas maquiladoras. El primero de julio de 2009, el saldo era de 2,600 firmas en operación, 30 por ciento menos que a principios de 2001. A lo largo de la frontera, 70 por ciento de todas las firmas había experimentado un descenso en las ventas, desde septiembre de 2008 hasta mediados de 2009. El sector más afectado fue el automotriz, en el que 91 por ciento de todas las firmas vieron caer sus ventas; fue seguido por el sector de la electrónica, en donde 82.6 por ciento de las firmas sufrió reducciones en las ventas (Colín, 2009, p. 3A).

En términos generales, el total de las exportaciones de las maquiladoras descendió en 26.1 por ciento sobre su base anual de cálculo en los primeros seis meses de 2009. Las exportaciones de las maquiladoras cayeron más rápido que las exportaciones de las industrias no maquiladoras. A partir del nivel logrado en la primera mitad de 2007, la IED cayó en 36 por ciento entre enero y junio de 2009 (Becerril y Saldaña, 2009, p. 9). La tasa de descenso de la IED en el sector maquilador fue todavía mayor. Se estima que el empleo descendió en 7 por ciento: 161 mil puestos en comparación con el nivel de 2008. Sin embargo, estas estadísticas deben ser contextualizadas; una nueva aproximación a las caídas en la producción se ha institucionalizado en el contexto de la actual crisis: “Paros técnicos”, que en esencia consisten en despidos de dos, tres o incluso cuatro días (en algunos casos, incluso de una semana al mes, o más) se convirtieron en la forma más utilizada para conservar la

fuerza de trabajo al tiempo que se recortaba el costo de los salarios. La tasa de desempleo en los estados fronterizos estaba por encima del promedio nacional en 2009, pero habría sido mucho más alta de no haber sido por los despidos temporales obligados.

Una importante consecuencia, no intencional, del programa de maquiladoras (y del modelo orientado hacia las exportaciones en general) ha sido la de crear una geografía económica de los “tres Méxicos”; la cual ha desplazado el “dualismo”, vigente por muchos años, y que en buena parte había privilegiado al corredor de la Ciudad de México, dejando al resto del país en la penuria (a excepción del enclave de Monterrey). Como han demostrado cuidadosos estudios econométricos, bajo el paradigma orientado a la exportación, la frontera y la región centro-norte de México se ha separado de manera constante de la región mejor conservada de la Ciudad de México, dejando ahora a los estados al sur del Distrito Federal como un “tercer México” con un nivel de ingreso per cápita notablemente inferior (Dávila, 2008). Las regiones del norte y centro-norte se han convertido en el espacio preferido tanto para las maquiladoras como para las operaciones maquiladoras disfrazadas (como se discute en el capítulo 5), al aumentar con ello el ingreso *per capita* muy por encima del promedio nacional.

Al analizar el sector maquilador, podemos identificar tres etapas simples: 1) *inicio vacilante* de 1966 a 1982; 2) *aceleración dinámica* de 1983 a 2000; y 3) *estancamiento y reestructuración* de 2000 a 2007²⁴ (es posible que, a raíz de la devastadora crisis comenzada a finales de 2008, se inicie una cuarta etapa, pero aún es demasiado pronto para saber cómo resultará).

Nuestro análisis del sector maquilador se concentrará en el periodo entre 1982 y 2007. Aquí situaremos el sector maquilador dentro del tema más amplio del desarrollo económico nacional. A pesar de los enormes —a veces también impresionantes— cambios logrados por el programa maquilador, demostraremos que este constituyó una iniciativa pasiva y fracasada. Este resultado se dio tanto por su propia estructura como por las rigideces de las políticas impuestas como consecuencia de las anteojeras ideológicas neoclásicas y neoliberales que limitaron las perspectivas de la élite política y económica.

²⁴ En general, esta periodización corresponde con el incremento en la IED en los años ochenta, superior a la de los setenta. En el periodo de 1971-1978, la IED anual creció de 168 millones de dólares a 383 millones de dólares. Con excepción de las inyecciones del *boom* petrolero de 1979-1981, la IED creció de 627 millones, en 1982, a 3,157 millones de dólares, en 1988 (Nafinsa, 1995, p. 347). Es evidente que parte del incremento en la IED se debió a las privatizaciones que atrajeron inversionistas extranjeros, y que solo una parte fue hacia las manufacturas en las maquiladoras (y a las maquiladoras disfrazadas).

Capacidad manufacturera disminuida en Estados Unidos

La confluencia de varios factores contribuyó al rápido crecimiento de las firmas maquiladoras y, en consecuencia, a la expansión del empleo en las maquiladoras de 1983 a 2000. En el lado estadounidense, en específico el lado *activo* de este proceso, sería difícil exagerar el ataque frontal contra los sindicatos y la promoción general de la desregulación generada por el impacto de las políticas del presidente Reagan desde principios de 1981 hasta principios de 1989 (Kleinknecht, 2009).

El exitoso debilitamiento del poder de la fuerza de trabajo tuvo un efecto dinámico: a medida que descendía con rapidez la membresía, la fuerza laboral contaba, años tras año, con menos recursos para luchar contra el traslado de las plantas hacia México. La recesión, que presentó dos puntos de máxima profundidad —de enero a julio de 1980, y de julio de 1981 a noviembre de 1982— generó tasas de desempleo que se acercaron brevemente a 11 por ciento, indicando que la economía había ingresado en un territorio de depresión; el crecimiento en los puestos de trabajo no se retomó sino hasta finales de 1983. Quizá, con otro presidente, las plantas que trasladaban sus operaciones a México en medio de una grave crisis habrían generado alguna resistencia política, sin embargo, Reagan y sus asesores apreciaban cualquier proceso que pudiera disminuir, directa e indirectamente, el poder de la fuerza de trabajo organizada en particular, y de la clase trabajadora en general. Como consecuencia, la proporción de la fuerza de trabajo representada en los sindicatos disminuyó de aproximadamente 24 por ciento, en 1980, a 18.5 por ciento, en 1989 (Mischel *et al.*, 2007; figura 3W).

Durante los años ochenta, el temor a “Japón como número uno” se fortaleció como tema, lo que implicaba que las firmas manufactureras estadounidenses estuvieran siempre en la búsqueda de métodos para reducir costos. Establecer operaciones productivas, en particular en el cercano México, resultaba de lo más atractivo para las firmas de las industrias electrónica y automotriz que acababan de ser muy golpeadas; se trataba precisamente de las industrias en las que, para esta época, Japón había establecido los parámetros de eficiencia.

La estrategia de trasladar fuera del país los espacios de producción, y diezmar la base industrial estadounidense, se topó con cierto nivel de críticas: uno de los intentos más interesantes, importantes e ignorados por alejar a Estados Unidos de su emergente estrategia de recuperación de los salarios bajos fue un libro del Consejo de Relaciones Exteriores (Council on Foreign

Relations), titulado *Manufacturing Matters* (Cohen y Zysman, 1987). Su análisis, que iba en contra de la corriente de declaraciones optimistas de corte neoliberal y neoclásico, en el sentido de que “el mercado sin regulaciones siempre resuelve mejor” —luz que orientó el régimen de Reagan, y que pronto se convertiría en el himno económico del régimen de Salinas en México—, señalaba las consecuencias que se hacían más evidentes a medida que Estados Unidos se deslindaba de su propia historia y de sus más recientes lecciones aprendidas de Japón en cuanto a las virtudes y las posibilidades de las políticas industriales fuertes y bien dirigidas. Los autores ilustraban sucintamente el contexto en que los productores estadounidenses habían trascendido la frontera hacia México en los años ochenta:

Recientemente, las firmas [estadounidenses] dominaban los mercados mundiales; ahora deben ajustarse a ellos. Hace 25 años, [Estados Unidos] producía aproximadamente la misma cantidad de automóviles a la semana que los producidos por Japón en un año. Los europeos escribían libros acerca del desafío y los secretos de las gigantescas firmas [de Estados Unidos], mientras que se inquietaban por las diferencias tecnológicas y las inalcanzables ventajas [de Estados Unidos] en sus productos, su producción, su estrategia de mercadeo y sus técnicas de administración. Ahora, los japoneses producen más automóviles por año que nosotros (Cohen y Zysman, 1987, pp. 59-60).

Los ejecutivos japoneses, como Akio Morita, director de Sony Corporation, fueron de una dureza inusual en sus observaciones en cuanto a la indiferencia estadounidense frente a su base industrial:

La industria estadounidense podría perder todo, a menos que reubique su base manufacturera en su territorio. Las compañías estadounidenses han trasladado su producción a países de bajos sueldos o han adquirido partes y productos de ensamblado de países como Japón, que pueden hacer productos de calidad a bajos precios. El resultado es que la industria estadounidense se vacía. Estados Unidos está abandonando su *status* como potencia industrial (Jones, 1986, p. 59).

Décadas después, la crítica de Morita sobre Estados Unidos, por su aproximación de “Mr. Magú” frente a la desindustrialización, encontró eco en un heredero de la fortuna de Henry Ford. En una entrevista en 2009, William Clay Ford Jr. declaró:

No es posible encontrar una economía saludable en ninguna parte del mundo que no cuente con una fuerte base industrial... [Estados Unidos] aparenta ser el

único país en el mundo que no valora eso. En el resto del mundo en el que Ford hace negocios, el gobierno y la gente entienden esto y hacen todo lo que pueden para mejorarlo... La manufactura todavía tiene el mayor efecto multiplicador, en términos de creación de empleos, que cualquier sector de la economía (Vlasic, 2009, p. 14).

Cohen y Zysman utilizaron datos cuantitativos y, además, hicieron un análisis teórico para demostrar lo absurda que era la actitud dominante de los economistas de la época de Reagan, pasiva en el sentido de que se podía volver la espalda a la manufactura. En esa época, al igual que en esta, se utilizaba la afirmación neoclásica/neoliberal: Estados Unidos podría ascender al siguiente peldaño, el de la economía con base en los servicios (o en el conocimiento); sin embargo, argumentaban Cohen y Zysman, perder la manufactura significaba renunciar a la capacidad tecnológica: si la industria se trasladaba a otros espacios (*off-shore*), una economía basada en los servicios no tendría los medios para renovar y ampliar la base tecnológica de la economía de Estados Unidos.

Pero Estados Unidos ya había recorrido buena parte de ese camino al abrir un déficit sin precedentes y en rápido aumento en el saldo de exportaciones/importaciones de productos manufacturados que comenzara en 1982, mientras que el saldo comercial manufacturero de Japón se había elevado de 12,500 millones de dólares en 1970 a un promedio de más de 100 mil millones de dólares en los años ochenta. El éxito de Alemania también era espectacular, aun cuando se ubicaba detrás del japonés (Cohen y Zysman, 1987, p. 63). La proporción estadounidense de las exportaciones mundiales había descendido de 26 por ciento, en 1960, a solo 18 por ciento, en 1980. De 1965 a 1983, la productividad manufacturera estadounidense (producción por hora por trabajador) había aumentado en 40 por ciento, mientras que la de Alemania saltó a 96 por ciento y la de Japón registró un incremento de 343 por ciento. A partir de 1976, tanto Alemania como Japón lograron niveles de productividad más altos que los de Estados Unidos (Cohen y Zysman, 1987, p. 66). No es de sorprender que la tasa de ganancia de la industria manufacturera estadounidense, antes de impuestos, cayera de aproximadamente 13 por ciento, en 1963-1965, a tan solo 7 por ciento, en 1982. Estados Unidos, proclamaban Cohen y Zysman, sufrió una crisis de confusión al no lograr comprender la naturaleza y la magnitud de la transición industrial global ocurrida en los años ochenta; asimismo, argumentaban que la fuerza de trabajo de menor costo no era la respuesta; Japón y Alemania igualaban o mejoraban las condiciones salariales y laborales de Estados Unidos. Estados

Unidos podría restaurar su competitividad si se ceñía a desarrollar su núcleo manufacturero y encontraba una combinación de estrategias de salarios altos como base de una PI, al tiempo que se reformaba su sistema nacional de innovación (Cohen y Zysman, 1987, pp. xii, 81, 98-99).

Con una muy notable excepción, la de la creación del consorcio gubernamental/privado Sematech —que rescató de su casi desaparición las industrias de manufactura de semiconductores en Estados Unidos y abrió el camino para el inicio y auge de la TI de los años noventa— el análisis detallado de Cohen y Zysman fue ignorado (Pages, 1996, pp. 89-108).

La resucitación de la industria de semiconductores por parte del gobierno, al estar en proceso de ser arrollada por la japonesa, no estaba impulsada por el abandono de los dogmas del “libre mercado” propuestos por los economistas neoliberales y neoclásicos; en cambio, era (en buena parte) la excepción que confirmaba la regla, y era también la más reciente aplicación de la política industrial *sub rosa* que Estados Unidos había empleado efectivamente a través del sector militar desde las épocas de la Segunda Guerra Mundial.

En vez de los pasos propuestos por Cohen y Zysman (y por sus entusiastas colegas en la mesa redonda de Berkeley sobre economía internacional), los diseñadores estadounidenses de políticas económicas y la élite corporativa siguieron el camino exactamente opuesto:

- Exportación de capital y tecnología a los santuarios de los bajos salarios.
- Construcción y mantenimiento de estructuras institucionales para asegurar que los salarios no puedan ser aumentados de manera significativa en los nuevos enclaves manufactureros del exterior.
- Incorporación de procesos avanzados de producción para lograr niveles de productividad en los santuarios de bajos salarios que se aproximan a los niveles de las naciones industriales avanzadas.
- Utilización de la amenaza de las plantas manufactureras que salen del país para reducir los salarios en Estados Unidos y privar a los trabajadores estadounidenses de sus logros en productividad.
- Importación de trabajadores de bajos salarios para lidiar con lo que resta de la base industrial manufacturera y aumentar la reserva de trabajadores desesperados y, por ende, dóciles.

He aquí un breve ejemplo, concreto, de la manera en que estas fuerzas comenzaron a ejercer sus oscuros poderes en los años setenta y ochenta: los paros laborales y las huelgas en la industria eléctrica estadounidense habían

sobrepasado los 100 anuales a excepción de uno de ellos —cuando la cantidad fue de 98— entre 1956 y 1981. En 13 de esos años, los paros y las huelgas excedieron los 150 anuales; pero en 1982 —durante el gobierno de Reagan— cayeron de manera abrupta a aproximadamente cero, nivel en que se mantuvieron al menos hasta 1986.

A lo largo de los años setenta, la industria electrónica estadounidense, encabezada por RCA, que contaba en 1979 con 5,600 trabajadores en los pueblos fronterizos, trasladó sin cesar su producción a México (Cowie, 1999, pp. 117, 124). Tanto la ofensiva laboral total lanzada por el régimen de Reagan, como la creciente tendencia a trasladar al exterior la producción de electrónicos constituyeron las nuevas condiciones estructurales que derivaron en el colapso de la resistencia de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, de los salarios.

Cohen y Zysman defendieron con entusiasmo su versión de la renovación incluyente desde el momento en que se consolidaba el nuevo modelo de fuerza de trabajo manufacturera de bajo costo. México, por supuesto, fue el espacio en el que se realizó con mayor amplitud el nuevo modelo, diseñado para mantener una base manufacturera competitiva controlada por Estados Unidos, con el único objetivo de restablecer la tasa de ganancias.

Cohen y Zysman comprendieron y expresaron el reciente surgimiento de una “revolución manufacturera” basada en la fusión de electrónica avanzada y de computadoras que permitía una diversidad de aplicaciones, incluida la inteligencia artificial, robótica avanzada, máquinas-herramientas programables y automatizadas, entre otros logros, y la denominaron “automatización programable”; la reciente ola de tecnologías constituiría el fundamento de una nueva era que acabaría con el “fordismo” de máquinas y equipos especializados y que abriría la puerta a nuevas técnicas de producción “flexible” automatizada, de cantidades limitadas de productos. Advirtieron que las nuevas tecnologías estaban lejos de ser una panacea: “El nuevo equipo servirá para remediar la caída [estadounidense] o para reforzarla” (Cohen y Zysman, 1987, p. 162). Para ellos, la pregunta crucial era la referida a la “integración”: ¿podría Estados Unidos lograr las combinaciones y proporciones correctas, como habían hecho los japoneses?

A lo largo de los años ochenta y noventa —y todavía en el momento actual—, la industria estadounidense había luchado por lograr las combinaciones y proporciones correctas. Una parte importante de ese esfuerzo se había dado en las firmas maquiladoras y en las maquiladoras disfrazadas (incluyendo las operaciones masivas de Ford Motor Company en México, que no se mencionan en la entrevista con William Clay Ford Jr.). Impulsar la producción de la industria maquiladora en los años setenta era difícil debido

a los importantes costos iniciales (como la creación de una adecuada infraestructura de parques industriales); además, el sentido de urgencia abrumadora de parte de los manufactureros estadounidenses por reestructurar solo estaba logrando un crecimiento muy lento, en términos acumulativos, a lo largo de los años setenta.

En un principio, los aumentos en los precios de la energía al inicio de los setenta y la profunda recesión de 1973-1975 fueron vistos como factores en el corto plazo que momentáneamente evitaban que Estados Unidos lograra el fuerte crecimiento que había gozado entre 1947 y 1971 —al que con frecuencia se había aludido como “época de oro”. Cuando los industriales se dieron cuenta de que la “época de oro” había dado lugar a la “época de plomo” y que Estados Unidos había perdido su dominación en la manufactura, tanto tiempo admirada, comenzó una nueva era de preocupación. Pero la preocupación, como la expresaban comentaristas brillantes como Cohen, Zysman, Bennett Harrison y otros cuantos, no era suficiente (Harrison, 1994).

Es bueno recordar que la marca del pensamiento económico de los años ochenta era la charlatanería de la economía de la oferta y, en general, las raras creaciones de la Escuela de Chicago, cuyas visiones de los siempre benéficos resultados ofrecidos por un mercado libre totalmente carente de restricciones se tornaron hegemónicas (Heilbroner y Milberg, 1995); este pensamiento fue aún más cierto en México y, desde entonces, así ha permanecido.

El sistema de producción globalmente integrado

La integración —lograr las combinaciones y proporciones correctas— se convirtió en un asunto que implicaba trasladar las operaciones a otros espacios, en particular hacia México: “Para 1990, el Parque Bermúdez había crecido hasta ser el mayor parque industrial del mundo; ese rincón de [Ciudad] Juárez contenía por sí solo 46 plantas, 49 compañías y 35 mil trabajadores” (Cowie, 1999, p. 171).

Al menos en los años ochenta, la sabiduría convencional era que las plantas maquiladoras se limitaban a simples operaciones de ensamblado, a las que se relegaban las actividades de fuerza laboral intensiva de baja productividad. Esto era verdad —y sigue siéndolo durante la primera década del siglo XXI—, quizá para 40-50 por ciento, o más de las plantas maquiladoras (como se discute más adelante). Sin embargo, para el resto y para las plantas maquiladoras disfrazadas (analizadas en el siguiente capítulo), la revolución tecnológica y organizacional en la producción, señalada por Cohen

y Zysman, ha encontrado expresión —al menos en cierto grado considerable— del lado mexicano de la frontera.

En los años ochenta, varias plantas en Juárez, en particular la RCA,²⁵ comenzaron a transformarse hacia formas de producción de capital intensivo en el ensamblado, formas más flexibles en la organización del trabajo y hacia un incremento radical en los esfuerzos por conservar a los empleados bien capacitados y deseables. Las fábricas de productos electrónicos comenzaron a incluir inversiones en alta tecnología, mayor automatización, círculos de calidad, estrategias de producción flexible, un incremento en los niveles de capacitación, un aumento en la cantidad de trabajadores por planta y una diversificación en los productos manufacturados. Las nuevas formas de organización del trabajo y de innovación en el producto también difuminaron la distinción entre el trabajo industrial realizado en Estados Unidos y el realizado en México (Cowie, 1999, p. 171).

Las tendencias mencionadas por Cowie son muy importantes, aunque no por las razones que suelen enfatizarse en México. En nuestro país, durante los últimos 20 años, un grupo entusiasta de investigadores ha argumentado reiteradamente que, dado que la composición del capital y la tecnología de la industria maquiladora ha cambiado, esto proporciona evidencia *prima facie* de que la industria maquiladora es un sector de punta de la economía, capaz de “jalar” con ella el resto de la economía (Carrillo y Rosio Barajas, 2007). Es decir, la industria maquiladora no nada más ha sido notable en su crecimiento (hasta 2000-2001), sino también en su capacidad para atraer IED y generar empleos —sus *dimensiones cuantitativas*—; mucho más importante: es uno de los primeros sectores en aportar el *cambio cualitativo* en el sistema de producción mexicano. Esto es así, argumentan, porque las maquiladoras “de segunda generación” —según las describe Cowie en la cita anterior— son una fuente de efectos de “cascada” tecnológica y de “aprendizaje” (estos temas se discutirán un poco más adelante).

Lo que nos interesa enfatizar aquí es de qué manera estos procesos de producción más avanzados han de entenderse en su contexto adecuado. Sea o no que los procesos de mayor avance tecnológico contribuyen al desarrollo económico de México, es un tema fallido, desde la perspectiva de las opera-

²⁵ Por 75 años, aproximadamente, RCA fue una firma de primer rango en productos electrónicos para el consumo directo en Estados Unidos. Notable por sus profundas capacidades tecnológicas, RCA no logró, empero, llevar el paso de los competidores internacionales, en particular los japoneses, ya que cambió el ritmo y la dirección de las tecnologías de punta. A principios de los años ochenta, poseía las instalaciones productivas de mayor tamaño en el Parque Bermúdez; en 1986, RCA fue absorbida por GE Corporation y luego fue vendida al conglomerado francés Thompson.

ciones maquiladoras de propiedad estadounidense, el origen de cerca del 90 por ciento de las IED en la industria (Dussel Peters, 2010, p. 59). El propósito de poner en operación esos procesos productivos tan avanzados ha sido, por supuesto, comprometerse en una lucha defensiva por parte de los manufactureros estadounidenses que buscan contrarrestar las fuerzas de la entropía que los abrumó en los años setenta y ochenta. Lo que debe destacarse es que las plantas con mayores capitales se pensaron como *componentes suplementarios* en un nuevo *sistema de producción globalmente integrado*, que se ha institucionalizado desde finales de los años setenta y principios de los ochenta hasta este momento por casi todas las grandes manufactureras que operan en el sistema Triad. En esta transición, *algunas* naciones dependientes y económicamente débiles fueron ubicadas dentro de nuevas redes y nodos de producción.

El proceso estuvo lejos de ser homogéneo o *global*. México, por razones históricas, geográficas, de ajuste político-económico y de dotación de recursos (dotaciones en apariencia ilimitadas de fuerza de trabajo barata, que aún no se agotan), ha sido el lugar preferido para el desplazamiento global del sistema de producción nacional de Estados Unidos, pero está lejos de ser la única ubicación. Esto significa que, geográficamente, el sistema de producción nacional estadounidense incluye ahora un conjunto de *enclaves* de producción en México, sobre todo en el norte y centro-norte de México.

Más que en cualquier otra industria, esta “lógica” de desplazamiento ha estado impulsada por las estrategias empleadas en las industrias automotriz y de las partes automotrices (Dicken, 2003, pp. 355-398). Por ejemplo, Dussel Peters, en un estudio de la IED entre 1994 y 2005 en el sector manufacturero mexicano (que incluye a las maquiladoras), encontró que tres de las diez áreas más importantes para la inversión extranjera estaban relacionadas con el sector automotriz (Dussel Peters, 2010, p. 66). En total, las áreas de producción de partes automotrices, de ensamblado de automóviles y de sistemas eléctricos para automóviles, acumulaban 22.4 por ciento de toda la IED y un abrumador 45 por ciento de las diez áreas productivas superiores que recibían IED. Para destacar aún más la diferencia con respecto a otros sectores, el siguiente sector en importancia, acumulaba apenas 4.82 por ciento de todas las IED en los años citados, y se dedicaba a la manufactura de refrescos de soda (seguido muy de cerca por la inversión en cigarrillos).

La manera en que operan los sistemas de producción globalmente integrados en México no permite una interpretación simple. Al analizar los datos acumulados, los factores coyunturales e institucionales, Capdevielle ha presentado la narración teórica más convincente del dilema de México:

en la actualidad, México es apenas uno de los muchos lugares importantes en una compleja red interactiva internacionalizada. El sistema de producción “no es resultado del libre comercio internacional, aunque ello sea un requisito, sino que es la estrategia de las organizaciones productivas [por ejemplo las Corporaciones Transnacionales (CMN)] lo que define las nuevas formas globales de competencia y cooperación” (Capdevielle, 2007, p. 52). En esta nueva estructura internacionalizada de producción, el rol de México, según lo definen las CMN con sede en Estados Unidos —que son las que dominan en esta estructura— es proporcionar un componente estratégicamente necesario que no puede conseguirse con facilidad en Estados Unidos; esto es, una reserva abundante y en apariencia inagotable de fuerza de trabajo barata, flexible, ágil y a la que se puede capacitar con rapidez, una descripción que en tiempos muy recientes definía al 79 por ciento de la fuerza de trabajo de las maquiladoras (Capdevielle, 2007, p. 71).

El nuevo sistema de procesos de producción es fluido y, con frecuencia único, según se mide de una industria a otra y de una nación a otra. Las relaciones establecidas no son estables y no existe una sola vía de organización; la nueva estructura está marcada por un alto grado de rivalidad, inducida por cambios tecnológicos rápidos que generan obsolescencia y cambios en los procesos de producción; asimismo, está construida por una simbiosis de mercados no regulados a la vez que de iniciativas de planeación instituidas por los agentes que participan en el sistema. Capdevielle argumenta que la nueva estructura engloba aproximadamente 50 por ciento de toda la fuerza laboral mexicana empleada en actividades de manufactura, lo que implica tanto las maquiladoras como las maquiladoras disfrazadas, o lo que recientemente se ha denominado el sector IMMEX (que engloba 81 por ciento de todas las exportaciones manufacturadas en 2006).

Las actividades asumidas en México por las CMN son supuestamente de alta rentabilidad; no obstante, los datos disponibles no registran la magnitud de esta rentabilidad. El análisis de Capdevielle de esta situación es como sigue: los trabajadores de las maquiladoras son mucho más productivos de lo que sugieren las cifras; por medio de “precios de transferencia” —la facturación a la baja del valor de los productos semi-terminados y terminados que se exportan desde México, y la facturación a la alta de los insumos intermedios que llegan a México—, la verdadera naturaleza rentable de la industria maquiladora sigue oculta. Si no fuera ese el caso, México —en particular los trabajadores mexicanos— tendría un reclamo legítimo en cuanto al valor de su productividad. Una poderosa razón para sostener esta afirmación es que los trabajadores de las maquiladoras, a pesar de que es frecuente

un alto nivel de mecanización y de sofisticación de los procesos de producción, muestran niveles prácticamente estancados de productividad en los registros oficiales. Otra razón es que, bajo diferentes esquemas de contabilidad (que excluyen los precios de transferencia), los trabajadores mexicanos del sector manufacturero (no maquilador) muestran niveles de productividad significativamente mayores (sin niveles equivalentes de sistemas de producción).

Estos conjuntos de relaciones, lo que incorrectamente podría concebirse como “anomalías” o “asimetrías”, son, de hecho, componentes orgánicos, centrales del sistema de producción globalmente integrado. En otras palabras, puesto en un plano teórico más amplio, las maquiladoras son un generador consistente y valioso de *transferencias de ingreso no devengado* para las firmas con sede en Estados Unidos (y, por supuesto, para todos los otros inversionistas extranjeros que participan en prácticas similares).

Nuestra comprensión convencional de la operación interna del sistema maquilador y de la magnitud de la transferencia de excedentes provenientes de México se ve bloqueada por una serie de arreglos complejos que derivan en pagos injustos a los trabajadores, evasión de impuestos y una crónica desvalorización de los recursos como la tierra y las estructuras. El régimen de maquiladoras evita la comprensión en cuanto a la magnitud de las rentas tecnológicas potenciales que México podría captar de modo parcial bajo una estructura institucional clara, guiada por una conciencia nacional del desarrollo como la que se ha mostrado con frecuencia en Asia:

El concepto de valor bruto incluye salarios, impuestos y los excedentes de operación brutos, lo que incluye tanto las ganancias como la depreciación del capital fijo [maquinaria y equipo]. En el caso de la industria maquiladora, los salarios están incluidos claramente, pero las operaciones contables de las compañías pueden ser alteradas con respecto a las ganancias netas y al pago de los impuestos asociados a ellas y, dado el método [contable] de ingresar los recursos entregados como si fueran insumos, la medida del valor agregado no refleja la depreciación de esos recursos. El resultado es que, debido a los métodos de operación de la industria maquiladora que se permiten según las actuales reglas y regulaciones, los cálculos tanto del nivel de valor agregado como de la productividad con base en este son subestimados (Capdevielle, 2007, pp. 76-77).

A pesar de las consideraciones previas, la esencia de la industria maquiladora consiste en liberar al capital internacional de la obligación de pagar los salarios que supuestamente se pagarían en las naciones industriales avan-

zadas, aun cuando las complejas combinaciones de maquinaria, tecnología y organización producen niveles extremadamente altos de productividad laboral, lo que permite la realización de actividades de alto valor agregado en los centros de ganancia en el exterior seleccionados por las CMN. Los nuevos sistemas permiten la deconstrucción y la reconstrucción de complejas cadenas de valor al insertar fuerza de trabajo mexicana barata en procesos avanzados de producción. Todo ello permite que la realización de los dividendos de la fuerza laboral, el capital y la tecnología ocurran fuera de México. “Esto significa que las firmas [maquiladoras] puedan, paradójicamente, hacer uso intensivo de capital y de tecnologías de punta en la producción de productos avanzados, sin que ello implique el pago de salarios más elevados, o con porciones mayores de insumos locales” (Capdevielle, 2007, pp. 76-78).

Vale la pena recordar que los insumos nacionales para los procesos productivos, con excepción de los empaques, el transporte, la electricidad, etcétera, equivalen aproximadamente a 30 por ciento del valor de todos los insumos en el sector manufacturero nacional, pero solo a 3 por ciento en las firmas maquiladoras. Como observa Guillén: “En torno al polo de exportación están reunidas con escasa frecuencia las actividades de ‘vinculación hacia atrás’ o de ‘vinculación hacia delante’ en el lado mexicano, debido a la débil integración de todo el sector exportador en el sistema interno de producción; en cambio, existen sobre todo en el lado estadounidense. Esto ha generado *cadenas regionales de producción* de carácter transnacional, que han sido sustituidas por cadenas nacionales de producción” (Guillén, 2004, pp. 186-187).

La generación de un enclave

Términos como “naciones dependientes” y “economías de enclave” han caído en desuso, en especial entre la mayoría de los analistas del sector maquilador. Sin embargo, conviene considerar el concepto de economía de enclave —relegado hace mucho a los sistemas económicos nacionales dominados por las plantaciones y la extracción minera— para entender el impacto socioeconómico a largo plazo de la IED tanto en los sectores de la maquiladora como en los de no-maquiladora en México. Concentrándose en la industria de la TI en los alrededores de Guadalajara (que comenzara como consecuencia de las inversiones de las maquiladoras), Gallagher y Zarsky encontraron que:

La estrategia encabezada por las IED ha tenido un éxito limitado para estimular el crecimiento de las firmas mexicanas, ya sea como competidoras o como proveedoras de las multinacionales. En cambio, la industria mexicana se está va-

ciando y la economía en su conjunto se ha bifurcado en una “economía de enclave”, extranjera, y una economía nacional. Dentro del sector de la TI, una industria nacional creciente fue desaparecida y reemplazada por un enclave extranjero de TI (Gallagher y Zarsky, 2007, p. 1-2).

Sus conclusiones aparecen en agudo contraste con la sabiduría convencional en el sentido de que las IED son la fuente de conocimiento (*know-how*) transferible. Entre muchos otros, la OCDE dio impulso a esta aproximación con el siguiente pasaje (citado por Gallagher y Zarsky):

Dadas las adecuadas políticas del país de destino y un nivel básico de desarrollo, una gran mayoría de los estudios muestra que la IED dispara los derrames de tecnología, ayuda a la formación de capital humano, contribuye a la integración del comercio internacional, ayuda a generar negocios más competitivos y mejora el desarrollo de las empresas (Gallagher y Zarsky, 2007, p. 4).

De lo mencionado antes, debe enfatizarse “*dadas las adecuadas políticas en el país de destino...*”. La investigación en cuanto a qué tan efectivamente las naciones en desarrollo de Asia han construido políticas adecuadas para apropiarse de porciones sustanciales de las potencialidades para los derrames ha estado disponible durante décadas (Amsden, 1989; Gereffi, 1992). Y, como mostramos en el capítulo 2, México alguna vez demostró una capacidad sostenida, no únicamente por las “políticas del país de destino” que resultarían ventajosas, sino también por las políticas industriales endógenas que llevaban o complementaban la promoción de IED.

Habiendo hecho las observaciones precisas, el estudio de caso de Gallagher y Zarsky de la industria de TI llevó a una síntesis amplia que apuntaba con exactitud al meollo del creciente dilema de México:

Las capacidades endógenas para la producción y la innovación que se tenían en las firmas nacionales constituyen la base para el desarrollo industrial sustentable. En la mayor parte de las economías medianas a grandes, las firmas locales llevan la mayor parte de la actividad industrial. Un flujo de llegada de IED puede aumentar rápidamente las ganancias derivadas de las exportaciones y el empleo local. Sin embargo, si [las CMN] se desarticulan con respecto a la economía local, es decir, si sus transferencias financieras, tecnológicas, de conocimiento y de capital humano se conservan en buena parte dentro de las compañías extranjeras, las firmas locales no aprenden a promover funciones tecnológicas más avanzadas que les permitan subir en la cadena de valor. Los beneficios de la IED se captan primordialmente dentro del enclave extranjero en vez de que se difundan a lo ancho de la economía (Gallagher y Zarsky, 2007, p. 5).

La escasamente convencional historia de la industria de TI de México comenzó en los años setenta, cuando el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) decidió que el camino para incrementar la autosuficiencia en tecnología debía pasar por la entonces emergente industria de la computación. En la búsqueda por construir a partir de las capacidades ya instaladas en la industria electrónica, el Estado promovió una nueva industria que proveería a la vez el mercado nacional y exhibiría una fuerte capacidad de exportación. Se permitió participar en el programa solo a las CMN dispuestas a aceptar 1) la propiedad minoritaria de hasta 49 por ciento del capital invertido, 2) la meta de lograr una capacidad de proveer 70 por ciento de los requerimientos nacionales en la industria de las computadoras y 3) el gasto del equivalente a 3-6 por ciento de los ingresos por ventas en investigación y desarrollo (Gallagher y Zarsky, 2007, pp. 122-128). El programa funcionó notablemente bien por un tiempo: para 1987, 56 por ciento de la demanda de computadoras estaba cubierta siguiendo los requerimientos del programa. Aún más importante, a la luz de las metas generales del programa, un sorprendente 50 por ciento de la producción era aportado por los productores de propiedad totalmente mexicana.

¿Qué sucedió? En 1985, IBM buscó establecer su primera planta manufacturera en Guadalajara, pero se resistió ante el requerimiento del 49 por ciento de la propiedad; buscó establecer a México como la alternativa del sector privado frente a los esfuerzos encabezados por el Estado en las naciones en desarrollo por instituir una industria de las computadoras. El gobierno mexicano estableció un trato, exentando a IBM de la regla de propiedad nacional. IBM se estableció con propiedad al 100 por ciento, bajo la condición crear un nuevo Centro para Tecnología de Semiconductores en el que se entrenara un cuadro de profesionales mexicanos en el periodo 1988-1994. Pronto, IBM “exigió y se le concedió la excepción en la regla de la *joint venture*” del programa de TI y no se exigieron condiciones recíprocas de parte de IBM (Gallagher y Zarsky, 2007, p. 125).

Para 1987, otras firmas extranjeras recibieron los mismos privilegios, sin condiciones, y con ello se instituyó la nueva política de “liberalización”; en 1990, el presidente Salinas había comenzado a dismantelar la industria nacional de computadoras: las negociaciones del TLCAN sellaron su destino. Ya no permitiría el gobierno las tarifas para promover la producción nacional e, igualmente importante, el gobierno dejó de hacer compras preferenciales a los proveedores nacionales. El contenido local y el mínimo de requisitos de investigación y desarrollo también fueron abandonados.

México aún clamaba por comercio extranjero cuando la crisis de los años ochenta se extendió sobre el país. Abandonar el programa de industrialización encabezado por el Estado en este sector se pensó como una forma de atraer más IED y generar el tan necesario comercio extranjero. La IED se elevó en un factor de 4 en la industria electrónica en general.

Sin embargo, en la industria de la TI y en otras más, México sufre del “medio faltante” de proveedores locales que sean receptores del conocimiento difundido. En Asia, estas firmas nacionales productivas manejan las capacidades tecnológicas al grado de mantener la competitividad global y, con ello, ayudar en el impulso del proceso de exportación:

En vez de contratar con firmas mexicanas locales, las grandes empresas globales (*flagships*) [como Hewlett-Packard e IBM] invitaron a grandes empresas manufactureras (MC) [Manufactureras Contratadas], como Flextronics y Solectron, con contratos principalmente con Estados Unidos, para ubicarse junto con ellas en Guadalajara. Las MC, a su vez, construyeron su ventaja competitiva a partir de la administración de un tercer nivel de proveedores globales, principalmente del este de Asia, con un margen extremadamente reducido de ganancia. Menos de 5 por ciento de los insumos se proveían localmente; lejos de generar un crecimiento de bases amplias, el “Valle del Silicio” de México se había transformado, para el año 2000, en un enclave extranjero y solo unas cuantas de las 50 firmas mexicanas originales de TI estaban todavía en operación (Gallagher y Zarsky, 2007, p. 7).

El fracaso del sector mexicano de TI no era un asunto menor; “más que en cualquier otra industria, México ponía sus esperanzas de desarrollo económico posteriores al TLCAN en el crecimiento local de una industria de tecnología de la información vibrante, orientada a la exportación” (Gallagher y Zarsky, 2007, p. 71). La industria global de TI, más concentrada que la industria petrolera global, estaba en 2000 plagada por una capacidad excesiva. Las CMN con sede en Estados Unidos reaccionaron a esta competencia intensificada agobiando primero a las firmas proveedoras mexicanas al atraer a sus propios MC favoritos —quienes con frecuencia tenían capacidades tecnológicas que excedían a los productores del más alto nivel, como IBM—. Cuando fracasó esta estrategia para resolver las dificultades de las CMN con sede en Estados Unidos, la reacción fue trasladar la producción a Asia, en específico a China. Todo esto dejó a México aún más lejos de la frontera tecnológica, con menores capacidades endógenas y con menos manufactureros/proveedores nacionales de los que tenía 15 o 20 años antes. De 2000 a 2003, las exportaciones cayeron en 60 por ciento, la IED se redujo

precipitadamente y 60 mil puestos de trabajo se fueron a China (Gallagher y Zarsky, 2007, pp. 71-88; 99-157).

A través de un liderazgo gubernamental efectivo, las naciones asiáticas han sido capaces de manejar la IED para desarrollar una base nacional de proveedores en el sector de TI y en otros más. Las políticas empleadas han facilitado el logro de procesos tecnológicos avanzados en la manufactura y han generado vínculos con las universidades locales para establecer en conjunto agendas de investigación. Todo ello ha dado como resultado firmas nacionales viables y vigorosas, junto con nuevos líderes locales capaces de establecer su propia capacidad de exportación. Esta vía óptima ha sido seguida en Taiwán, China, India, Malasia y, hasta cierto grado, en Corea.

Por su parte, México adoptó la fe neoliberal con pasividad con respecto a los mercados y a su hostilidad frente a las políticas públicas. A partir de 1973 y hasta 1989, México operó dentro de las líneas establecidas por la ley de transferencia de tecnología, que intentaba asegurar que México podría negociar en forma constructiva para adquirir tecnologías de fuentes externas bajo condiciones que promoverían la investigación y el desarrollo nacionales. En 1990, la reformulación del presidente Salinas de esta política permitió que solo las firmas directamente involucradas con la IED (por ejemplo, las CMN) determinaran el alcance (si es que se daba alguno) de las transferencias de tecnología.

Podemos ver de qué manera los efectos de estos cambios de políticas tuvieron impactos en la industria de las computadoras y de la electrónica: las CMN estadounidenses reaccionaron ante la competencia intensificada abarrotando las firmas de proveedores mexicanos, trayendo sus propias firmas de MC preferidas, las que —repetimos— con frecuencia tenían capacidades tecnológicas que excedían las de los productores del nivel más alto.

Crecimiento de las exportaciones sin un crecimiento encabezado por las exportaciones

Moreno-Brid y Ros captaron con exactitud el dilema de México en un comentario conciso: “Se ha dado un rápido crecimiento de las exportaciones, pero no ha habido un crecimiento rápido impulsado por las exportaciones” (Moreno-Brid y Ros, 2009, p. 227). Recordemos las dimensiones recientes del carácter central de la transformación de México encabezada por las maquiladoras. Entre 1994 y 2005 (antes del incremento en los precios del petróleo), 72.3 por ciento del crecimiento del PIB de México podía atribuirse al incremento

en las exportaciones. A partir de 1989 y hasta 2005, el volumen de las exportaciones nacionales se incrementó multiplicado por un factor de seis (Arroyo Picard, 2007, p. 185). “A lo largo del periodo 1985-2005, la inversión extranjera creció multiplicada por un factor de 7..., el 28 por ciento, bajo la forma de fusiones y adquisiciones, mientras que el 72 por ciento fue inversión realizada por primera vez (*greenfield investment*)” (Gallagher y Zarsky, 2007, p. 54). Las exportaciones de productos manufacturados como proporción de las exportaciones totales se incrementaron de 10 por ciento, en 1980, a cerca de 85 por ciento, a finales de los años noventa. Este desempeño en las exportaciones era más extraordinario que el de Malasia (19 al 79 por ciento), Indonesia (2 a 45 por ciento), Tailandia (25 a 74 por ciento), e incluso Singapur (43 a 86 por ciento) (Gallagher y Zarsky, 2007, pp. 85-86).

Si la exportación de productos manufacturados y mucha IED son un atajo hacia el desarrollo económico, ¿qué explica los salarios estancados de México en la manufactura, el problemático déficit en el empleo (más de un millón de puestos al año), una impresionante inmigración y alarmantes niveles de pobreza? Esta pregunta ha sido respondida por varios analistas.²⁶ Sería muy difícil mejorar el análisis sintético que ofrecen Huerta Moreno, Maldonado y Mariña Flores:

La modalidad neoliberal de acumulación no conlleva ni expansión ni desarrollo; es, en cambio, una concentradora de ingreso y riqueza y por ende de las oportunidades rentables para todas las esferas económicas... En el caso particular de México, las políticas de desregulación y la apertura indiscriminada del sector internacional han desarticulado las cadenas productivas internas, desindustrializando el país, al tiempo que han maquilizado y concentrado la estructura productiva del sector manufacturero, aumentando su dependencia de las exportaciones. Esta dependencia surge de la tendencia a importar tanto los bienes de capital como los insumos intermedios de la industria manufacturera a una tasa mayor a la expansión de las exportaciones, dando lugar a los bien conocidos efectos negativos en la balanza de pagos. En términos relativos, la importación de bienes intermedios ha crecido de manera significativa como consecuencia del crecimiento de las exportaciones de las maquiladoras y debido a la *progresiva*

²⁶ Las inversiones desde la base (*greenfield investments*), en contraposición con las absorciones de plantas y equipos ya existentes (*takeover*) por parte de inversionistas extranjeros, es una nueva adición neta a la formación de capital. En el análisis económico convencional, las inversiones desde la base deberían mejorar la razón entre capital/fuerza de trabajo, aumentar la productividad de la mano de obra, incrementar los salarios y el consumo, así como generar efectos multiplicadores en un círculo virtuoso de crecimiento y desarrollo cada vez más amplio. Entre 1975 y 2002, los salarios cayeron alrededor de un tercio en el sector de la manufactura, y cerca de 10 por ciento en el sector maquilador (Gambrill, 2008, p. 65).

maquilización de la manufactura tradicional... La tendencia decreciente a importar bienes de capital nos muestra... que la anticipada modernización de la tecnología no ha ocurrido: en cambio, durante el periodo de reestructuración neoliberal, el sector empresarial ha buscado utilizar la mano de obra de manera intensiva, dada la disponibilidad de trabajadores de bajo costo (Huerta Moreno, Maldonado y Mariña Flores, 2007, p. 106).

La amplia —pero exacta— caracterización de la economía mexicana bajo lo que estos autores denominan la “modalidad neoliberal” merece, además, la siguiente consideración; primero, la desindustrialización: el sector nacional de la manufactura se redujo de 23 por ciento del PIB, en 1988, a 17 por ciento, en 2003, y permaneció en ese nivel al menos hasta finales de 2008 (Garrido Padilla, 2007, p. 88; Dussel Peters, 2009, p. 49).²⁷ Al mismo tiempo, el peso del sector maquilador, expresado como porción del total de exportaciones de productos manufacturados, se elevó de forma notable. Como ya se ha señalado antes, el sector nacional de manufactura (sin incluir a las maquiladoras) paga salarios significativamente más altos, lo cual quiere decir que, en general, el ingreso por salarios se ha reducido de manera notable a medida que el sector nacional de la manufactura se ha reducido mientras que el sector maquilador ha crecido.

Asimismo, por medio de programas instituidos en los años noventa para promover importaciones temporales de insumos (que discutiremos en el siguiente capítulo), una parte considerable de los productores mexicanos se tornaron similares a las maquiladoras al depender cada vez más de una creciente oleada de proveedores extranjeros y de insumos importados, incluidos los bienes de capital. No solo ocurrió esto, sino que además las compañías que no estaban orientadas a la exportación comenzaron a depender de insumos importados por varias razones: en algunos casos sus proveedores nacionales fueron sacados del mercado debido a la rápida caída en los aranceles y otros cargos (como el abandono de la legislación de contenido local o la falta de voluntad de gobierno para comprar productos nacionales); otras compañías se redujeron durante la crisis de 1994-1995, a los cambios abruptos en la tasa de cambio, a la crítica carencia de financiamiento para las empresas pequeñas y medianas. Las firmas nacionales no pudieron evitar una diversidad de impuestos, mientras que las maquiladoras sí, y así lo hicieron.

Sin intentar establecer una lista exhaustiva de los factores que derivaron en la desindustrialización, el punto a destacar es que incluso las firmas que

²⁷ Esta medida no incluye a las firmas maquiladoras, pero sí a las maquiladoras disfrazadas que temporalmente importan insumos sin pagar derechos ni impuestos.

no estaban conectadas de forma directa con la nueva economía “externalizada”, acabaron con frecuencia importando más insumos; por ejemplo, con excepción de las maquiladoras y las firmas maquiladoras disfrazadas, los productores de manufacturas incrementaron su importación de insumos intermedios de 14.1 por ciento, en 1980, a 21.8 por ciento, en 1993, y 33.8 por ciento, en 1998 (Flores, 2004, p. 110). En efecto, con excepción de la crisis de 1994-1995, el déficit comercial del sector de la manufactura se ha incrementado de manera estable: para 2008, el sector manufacturero en su conjunto tenía un déficit comercial de más de 30 por ciento (Dussel Peters, 2009, p. 46). Esto significa que el excedente comercial de las maquiladoras y de las firmas maquiladoras disfrazadas —la condición *sine qua non* del modelo existente con base en la exportación de manufacturas— es constantemente minado por la gran y creciente tendencia de los manufactureros que *no* son exportadores a importar cada vez más de sus insumos intermedios. En el análisis final, esto ha significado que México tenga una balanza comercial (en cuenta corriente) que desde 1994 hasta 2008 redujo a cerca de cero. En pocas palabras, México exporta más y por ello puede *importar* más y más productos que antes eran producidos o hubieran podido producirse nacionalmente.

Desde el punto de vista de la economía mexicana, y de la población mexicana en general, las tendencias mencionadas antes parecen perversas, y lo son. Sin embargo, el modelo basado en las exportaciones nunca tuvo la intención de facilitar el desarrollo económico *mexicano*. El modelo pretendía instituir una estrategia *defensiva* de parte de las grandes firmas estadounidenses de manufactura, con frecuencia tecnológicamente avanzadas.²⁸ Desde esta perspectiva, es posible ver la maquiladora y el sector maquilador disfrazado —lo que ha sido etiquetado como el sector IMMEX desde principios del 2007— como un “éxito” porque, por lo general, cumple con sus objetivos.

El capital mexicano en el modelo de exportación

Respecto a los *grupos* o conglomerados mexicanos, el punto central del proyecto del presidente Salinas era “fortalecer los grupos empresariales” (Vidal, 2004, p. 57). Sin el fortalecimiento de los grupos (que adquirieron la mayor parte de los recursos privatizados en los años ochenta y noventa, pagando con frecuencia una bicoca con respecto al valor real de los organismos públi-

²⁸ Vidal, especialista en el área de los conglomerados mexicanos, señala que “solo unas cuantas” firmas de propiedad mexicana —destacadamente, las fabricantes de partes automotrices Desc y Grupo Saltillo Industrial— han estado dispuestas o han sido capaces de participar en el aumento de las exportaciones (Vidal, 2004, p. 57).

cos) estos grupos oligopólicos/monopólicos estarían —en palabras de Salinas— “[en] difíciles [circunstancias] para enfrentar los desafíos competitivos de la globalización, y México quedaría fuera de los mercados mundiales” (Vidal, 2004, p. 57). Esto no significó, empero, que Salinas previera que los *grupos* tendrían un grado considerable en cuanto a capacidad de exportación de manufacturas; en cambio, se les “acomodaría” en virtud de los nichos rentables que ocupaban dentro de la economía mexicana, al tiempo que se facilitaba la expansión de las firmas estadounidenses en diversas formas. Dadas sus inversiones previas y su conocimiento de los mercados nacionales, los *grupos* estaban en posibilidad de realizar actividades no manufactureras, como la minería, o la especulación en bienes raíces, en donde las rentas económicas se acumulaban rápido y con facilidad.

El debate sobre las firmas maquiladoras de “segunda y tercera generación”: ¿mejorar los procesos de producción?

El modelo mexicano orientado a la exportación parecería generar (como señalan Moreno-Brid y Ros) un rápido crecimiento de las exportaciones y ninguna posibilidad de *desarrollo* impulsado por la exportación. En pocas palabras, funciona muy bien en los términos de las condiciones bajo las que fue creado y bajo las cuales ha evolucionado en la actualidad; es un resultado lógico de *integración asimétrica*. Debido a que no genera ni puede generar vínculos viables hacia delante, hacia atrás o laterales, debido a que no contribuye ni puede contribuir a captar las rentas tecnológicas o sus derivados, solo puede, bajo la actual estructura institucional y de políticas, cuando mucho, contribuir de modo relativamente trivial al avance de las potencialidades productivas de la población mexicana.

En cualquier caso, parecería ser este el consenso al que llega un amplio cuerpo de investigación, pero está lejos de tal acuerdo debido a los esfuerzos entusiastas de una escuela de investigadores quienes, desde los años noventa, insisten en que han ubicado procesos sistemáticos de transferencia tecnológica. Estos autores, reunidos en torno al prolífico trabajo de Jorge Carrillo, han producido una gran cantidad de material derivado de la investigación. En el otro lado de la disputa no solo se encuentran muchos de los autores citados en secciones anteriores de este capítulo, sino en especial el también prolífico Enrique de la Garza Toledo y sus colaboradores cercanos en la investigación. Este capítulo termina considerando los más fuertes argumentos presentados por los protagonistas del debate acerca de la existencia o no existencia de las

llamadas maquiladoras de segunda y tercera generación, así como de las consecuencias de las hipótesis propuestas por los protagonistas, comenzando con las visiones de Carrillo y sus colegas.

Evolución y mejoramiento en las plantas maquiladoras

Una porción considerable de los investigadores que buscan etiquetar al programa de maquiladoras como un éxito parcial o total para México, en los términos de su promoción o apoyo al desarrollo económico, elaboró una postura “schumpeteriana”. J. A. Schumpeter, uno de los más grandes economistas del siglo xx, enfatizó muchas cosas que ahora se asocian con el término “schumpeteriano”, entre ellas la idea de que los sistemas económicos “evolucionan”, en lugar de separarse y regresar a cierto equilibrio competitivo; se ha puesto de moda recordar uno de los más importantes conceptos de Schumpeter, “el huracán de destrucción creativa”. Para expresarlo de manera sucinta: Schumpeter creía que la búsqueda de ganancias impulsaba el sistema económico a nuevas alturas, ya que las industrias, después de lograr sus posiciones establecidas, eran desplazadas inevitablemente por firmas que iniciaban utilizando nuevas tecnologías que hacían que las antiguas fueran obsoletas. De tal forma, la destrucción de lo viejo constituyó la *creación* de lo nuevo (y mejor). La tecnología es frente y centro en cualquier análisis “schumpeteriano”, algo que siempre ha incomodado a los economistas neoclásicos; y más hacia el frente y centro —en la visión de Schumpeter— estaba el papel del “empresario” como el “innovador” que lucha y que impulsa todo el proceso de destrucción creativa y, por tanto, de crecimiento económico.

Hemos de enfatizar, de entrada, que, *prima facie*, la asociación con Schumpeter es extrañamente selectiva porque es claro que el agente causal en el esquema de Schumpeter está ausente en México. Es decir, en lugar de ciertas excepciones que confirman la regla (por lo general asociadas con la región de Monterrey), los “empresarios schumpeterianos” son prácticamente inexistentes en el ámbito nacional, y no pueden existir en la industria maquiladora, porque las maquiladoras constituyen los puntos distantes de la puesta en práctica de procesos de producción que han sido predefinidos hasta en el más mínimo detalle. Los gerentes de las plantas maquiladoras, incluyendo a todos los que nosotros entrevistamos al investigar para este libro, son tomadores de órdenes, no sus generadores. Cuando las plantas maquiladoras alteran algún aspecto de la producción, situación que se da en muy

raras ocasiones, no se debe a una *innovación en el sentido schumpeteriano*, sino que equivale a cambios que se dan como incrementos. En el constructo teórico de Schumpeter, el empresario realiza la decisión de saltar de lleno hacia una nueva área tecnológica, asume riesgos considerables y pone en práctica cambios estructurales en las tecnologías de producción y de procesos. Los gerentes de las maquiladoras se encuentran en el extremo más distante de la cadena productiva; su tarea es aceptar instrucciones detalladas desde la cima de la cadena productiva. Cualquier cambio que se les *permita* poner en práctica será, en todo caso, marginal.

La idea de que las maquiladoras han de entenderse en el contexto de un análisis evolutivo ha sido planteada al menos desde finales de los años ochenta (Gereffi, 1992). Ha aparecido una amplia literatura y nosotros nos centraremos nada más en algunas de las narraciones presentadas en dos esfuerzos recientes. Jorge Carrillo y María del Rosio Barajas recopilaron un conjunto de artículos en los que Carrillo y Redi Gomis afirman que en la región fronteriza “los gerentes de las firmas extranjeras han sido ‘mexicanizados’ y asumen decisiones que son cada vez más autónomas con respecto a sus matrices” (Carrillo y Gomis, 2007, p. 18). Según estos autores y sus colaboradores, las firmas maquiladoras ya no son simples plantas de ensamblaje, e identifican cinco etapas del sector, que van desde simple ensamblaje hasta diseño e ingeniería avanzadas. Este esquema se subdivide en tres “generaciones”: ensamblaje simple, maquiladoras de segunda etapa o “segunda generación” (en donde las firmas utilizan procedimientos de *just-in-time* y de “mejores prácticas”), y la tan alabada “tercera generación”, a través de la cual son colocados los aspectos más avanzados y complejos de la producción: diseño, ingeniería, investigación y desarrollo.

El hecho es que *sí hay* un puñado de esos centros avanzados junto a la frontera y en el interior de México; la pregunta, empero, es: ¿qué hacer con eso? Por el momento, unos cuantos casos aislados con dificultad podrían constituir una tendencia y no sugieren que las plantas que han ido más allá del simple ensamblaje evolucionarán algún día para ser centros de investigación y desarrollo que generen avances tecnológicos endógenos. Podemos, por tanto, descartar la idea de que existe una “tercera generación” de plantas, o evidencia alguna de que esa “generación” vaya a surgir en un futuro cercano dadas las actuales políticas y prácticas; al descartar esta idea, también cae por tierra una porción importante del argumento de que las maquiladoras están transmitiendo “aprendizaje” y realizando “transferencias tecnológicas”.

¿Qué hay entonces de las llamadas plantas maquiladoras de segunda generación? Es sorprendente que Carrillo y Gomis afirmen que “los salarios

no ascienden con la productividad, ni a medida que ocurre la modernización; la parte sustantiva de la actividad maquiladora sigue siendo el ensamblaje, con una fuerza de trabajo escasamente capacitada; la integración con el sistema productivo nacional es escasa” (Carrillo y Gomis, 2007, pp. 26-27). En seguida, afirman que 80 por ciento de los trabajadores en la región fronteriza siguen teniendo baja capacitación y que la cantidad de técnicos empleados no ha cambiado mucho de 1980 a 2000 (Carrillo y Gomis, 2007, p. 37). Aun así, insisten en que a lo largo de la frontera las plantas ahora son “heterogéneas” en términos de sus niveles de tecnología y organización; sus hallazgos de investigación “nos permiten demostrar la existencia de un sector moderno que ha logrado progresar en el proceso de superación industrial” (Carrillo y Rosio Barajas, 2007, p. 13).

Rosio Barajas y dos de sus colegas introducen el concepto de estructuras “teco-productivas”, con el argumento que en la región fronteriza su clasificación les permite asociar 51.5 por ciento de las plantas de la muestra operando en un “nivel básico”, y 45.1 por ciento operando en un “nivel intermedio” (Rosio Barajas, Rodríguez y Almaraz, 2007, pp. 164-166). Dado que, en otra parte, este grupo ubica únicamente tres plantas en el “nivel avanzado”, no queda claro cómo es que los autores llegaron al cálculo de que 3.4 por ciento de las plantas estaba en la categoría avanzada —alrededor de 10 de las plantas de la muestra—. El intento de los autores por clasificar sobre la base de una estructura “teco-productiva” acaba en un enredo cuando reconocen que grandes cantidades de las plantas *básicas* utilizan tecnologías de punta, 48 por ciento de aquellas que operan en el “nivel básico” afirmaban que sus tecnologías de base eran comparables con las más avanzadas del mundo (Rosio Barajas, Rodríguez y Almaraz, 2007, p. 185).

Nuestros instrumentos de encuesta, utilizados en un estudio del sector automotriz y de autopartes en un estado del centro de México, indicaron que estos resultados no pueden repetirse con facilidad. Ninguno de los gerentes de planta entre los entrevistados para nuestro estudio afirmó algo como eso. En cualquier caso, lo que Carrillo y sus asociados documentaron es una *distinción sin diferencia*. Algunas plantas, quizá una cantidad considerable, se han reestructurado y sus procesos de producción ahora son más avanzados. Pero eso no significa que los niveles salariales hayan aumentado, no se han encontrado evidencias sustanciales de transferencias tecnológicas ni de producciones aledañas, los niveles más elevados de complejidad en la producción no han incrementado las actividades de agregación de valor en México, ni ha estado asociado este cambio con mayores grados de autonomía frente a las operaciones de sus plantas matrices (Rosio Barajas, Rodríguez y Almaraz, 2007, p. 148).

El segundo compendio reciente que sintetiza un cuerpo considerable de investigación con una aproximación “evolutiva” se centró en varios temas relacionados con el aprendizaje y el mejoramiento. Vera-Cruz y Dutrénit afirman que *sí hay* efectos de cascada desde las maquiladoras; señalan que, sin embargo, ello involucra una “muy pequeña” cifra de firmas (Vera-Cruz y Dutrénit, 2007, p. 244). ¿Cuándo —podríamos preguntar— la categoría “muy pequeña” se intersecta con la categoría “insignificante”? En este segundo compendio, Capdevielle parecería tener la última palabra al reconocer que el nivel de complejidad de muchas plantas ha evolucionado, que ha mejorado el conocimiento técnico aplicado al proceso productivo, que las estructuras organizacionales y las capacidades gerenciales se han tornado más sofisticadas, que muchos productos son ahora tecnológicamente más avanzados; no obstante, dos plantas idénticas ubicadas en dos naciones distintas pueden producir distintos niveles de valor agregado (Capdevielle, 2007, pp. 83-86). Por tanto, es posible establecer la importante distinción entre *mejorar los procesos de producción* y *superar el valor*. En México, mientras que los procesos de producción han sido mejorados en un grado notable, la *apropiación* del valor se basa en la propiedad (externa) de la tecnología y del equipo de capital, lo que significa que la parte de México en el proceso de producción globalmente integrado sigue siendo la oferta de fuerza de trabajo barata.

La perspectiva crítica de Enrique de la Garza

El más reciente intento de Enrique de la Garza por captar la esencia de las operaciones de las maquiladoras está basado en un estudio empírico muy amplio, conocido como ENESTYC 1999 y 2001; sus resultados son los más recientes disponibles del estudio de mayor alcance realizado sobre la industria maquiladora. Con base en este estudio (que también ha confirmado la investigación de FLACSO), De la Garza desecha la idea de la tercera generación de maquiladoras y cuestiona la idea de las maquiladoras de la segunda generación (Puyana, 2008, pp. 17-18). Señala que solo 3.6 por ciento de las máquinas herramientas en las maquiladoras eran “máquinas de control numérico” y 5.2 por ciento de las máquinas herramientas utilizadas eran “máquinas computarizadas de control numérico”. En otras palabras, más de 90 por ciento de las máquinas herramientas en el sector maquilador eran obsoletas (De la Garza, 2005, p. 49). Solo 17 por ciento de las maquiladoras realizaba alguna forma de investigación y desarrollo. Las firmas extranjeras dominantes dedicaban solo 1.15 por ciento de su ingreso al gasto en tecnología. 87 por ciento de este gasto estaba destinado a maquinaria y equipo, dejando 0.01 por

ciento del ingreso para gasto en investigación y desarrollo (De la Garza, 2005, p. 51).

Los vínculos hacia atrás y hacia delante —las interconexiones que la nueva economía del crecimiento enfatizó que serían los mecanismos para aprender y los efectos en cascada—, se encontraron tan solo en 2.8 por ciento de las maquiladoras que subcontrataban con otras maquiladoras; estas actividades de subcontratación implicaron únicamente 5 por ciento del valor de la producción realizada por los subcontratistas (De la Garza, 2005, p. 58). Casi dos terceras partes (64 por ciento) de los empleados en la industria maquiladora tienen una antigüedad de tres años o menos, mientras que, en promedio, los trabajadores reciben únicamente 13 horas anuales de entrenamiento (De la Garza, 2005, pp. 61, 63), lo cual sugiere que los efectos de “aprendizaje” serán mínimos.

Mientras que las plantas maquiladoras han hecho relativamente poco para generar una transformación tecnológica radical en sus procesos de producción, De la Garza sostiene que el esfuerzo en el nivel organizacional ha sido mayor. Para las grandes maquiladoras (con más de 250 empleados), que se hacen cargo del grueso de las ventas, los cambios organizacionales habían sido introducidos por 64 por ciento de las firmas para 1994, aumentando a 95.4 por ciento para 2001 (De la Garza, 2007, p. 65).

Por lo regular, quienes comparten la perspectiva del *mejoramiento* (*upgrading*) argumentan que estos cambios en la organización —que implican un cambio del “fordismo” al “toyotismo”— son parte del proceso de construcción de una nueva *economía del conocimiento* en México. Pero De la Garza, experto en procesos laborales, también cuestiona esta noción, pues encuentra que las firmas en México practican una forma abreviada y superficial de producción que combina elementos “fordistas” de principios del siglo xx para la producción de ensamblaje, con formas “tayloristas” de aceleración de finales del siglo xix y formas organizacionales “toyotistas” de finales del siglo xx. En 2004, 77.3 por ciento de las firmas maquiladoras conservaba la antigua configuración taylorista-fordista; 47 por ciento de ellas operaba con promedio a bajos niveles de 1) entrenamiento de la fuerza de trabajo, 2) niveles de tecnología y 3) niveles de flexibilidad. Sólo 22.7 por ciento operaba con prácticas toyotistas (justo a tiempo, círculos de calidad, mejoramiento continuo de los procesos laborales, producción flexible, etcétera). De estas firmas que habían pasado por una transformación organizacional, 75 por ciento operaba con niveles de tecnología promedio o por debajo del promedio, así como en lo referente a flexibilidad y entrenamiento de la fuerza de trabajo (De la Garza, 2007, p. 70).

En pocas palabras, incluso quienes defienden la hipótesis del mejoramiento tienen grandes dificultades para establecer su existencia y no pueden demostrar que haya alcanzado un nivel significativo. La reestructuración organizacional para instituir “las mejores prácticas” derivada del modelo de Toyota, también se ha exagerado. Por desgracia, un análisis cuidadoso de la trayectoria del sector maquilador apunta a reforzar el antiguo *adagio* francés: “Mientras más cambian las cosas, más permanecen iguales”.

Capítulo 5

El sector maquilador disfrazado y más allá

Este capítulo se centra en las firmas maquiladoras “paralelas”, aquellas firmas que han operado con elevados niveles de exportación de productos manufacturados y bajo esquema de importación similares a la maquila, pero que no habían sido registradas bajo el régimen maquilador. Así, comenzaremos por sintetizar brevemente las características generales de este tipo de firmas, además de analizar su importancia; luego nos dedicaremos a un estudio de caso, regional, sobre el sector automotriz. Esto nos permitirá ampliar sobre algunos de los temas cruciales que entran en juego en lo que se refiere a la continuidad de las actuales políticas económicas. Un examen de estas firmas paralelas demuestra una vez más que el enfoque de exportación-a-toda-costa, vinculado a un proceso de producción carente, en gran medida, de regulaciones e impulsado por y para el capital transnacional —proveniente de Estados Unidos en una abrumadora mayoría— ha conllevado la marginación de la débil base industrial mexicana. Incapaces de participar en este proceso de producción, salvo en muy raras instancias, las capacidades tecnológicas endógenas de México se han atrofiado.

Características generales del sector maquilador disfrazado

A partir de 1985, varios programas de gobierno permitieron a las firmas trasplantadas de propiedad extranjera, así como a compañías de propiedad mexicana, la posibilidad de vender en el mercado nacional y, al mismo tiempo, conservar las exenciones tarifarias y otros privilegios que recibían las firmas maquiladoras en lo referente a partes y componentes importados —incluidos maquinaria y equipo— cuando su producción se exportaba. Para estar en esa

categoría se requería lograr y conservar un nivel mínimo de exportaciones. En ese entonces, esas firmas eran parte del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex) (De María y Campos *et al.*, 2009, pp. 37-41).

El Pitex comenzó como parte de una amplia iniciativa conocida como Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice 1984-1988); con la intención de abarcar diez sectores clave —incluido el sector automotriz, en el que tuvo su mayor éxito— Pronafice fue el último de los esfuerzos de los “nacionalistas desarrollistas” por racionalizar las políticas de sustitución de importaciones durante el periodo 1982-1987 (como se discutió en el capítulo 2). Las firmas Pitex eran definidas de diversas maneras en la visión oficial: como corporaciones que realizaban “exportaciones indirectas” y como firmas que participaban en “operaciones de sub-maquila”. En 2002 se les requirió que exportaran al menos 500 mil dólares por año, o 10 por ciento de su producción.

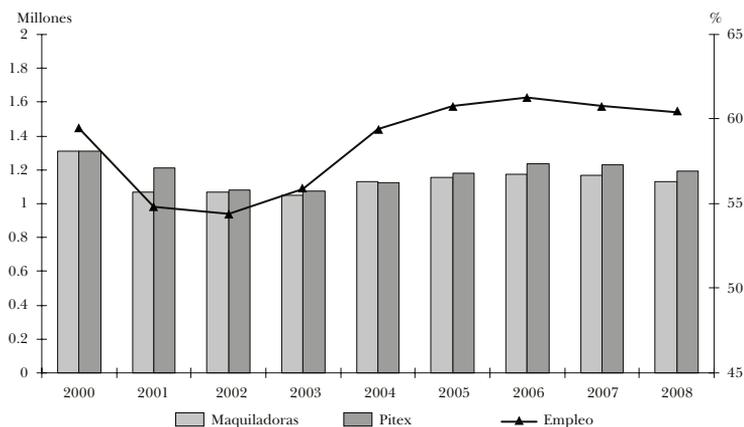
Hemos denominado *maquiladoras disfrazadas* a estas plantas de alta exportación que no han sido clasificadas bajo la categoría de maquiladoras. Estas firmas se caracterizan por operar con una porción significativa de su producción dedicada en esencia a procesar insumos importados para su re-exportación. No obstante, estas actividades, similares en muchos aspectos a las realizadas por las firmas maquiladoras, fueron reconocidas de manera oficial en la discusión del modelo orientado a la exportación, sino hasta finales de 2006. Es decir, existe una amplia literatura que analiza casi todos los aspectos de la industria maquiladora, y una marcada escasez de análisis que se centren en las más de 3 mil firmas que operan en el *sector maquilador disfrazado*. Con el tiempo, las diferencias entre ambos sectores se redujeron al grado en que formalmente, en 2007, las dos se fusionaron en el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, o IMMEX. Este programa permitía que las firmas que antes eran Pitex recibieran formalmente los beneficios que habían recibido las firmas maquiladoras.²⁹ En pocas palabras, en la actualidad no hay diferencias notables

²⁹En noviembre de 2006 el gobierno mexicano decretó que dejaría de existir la diferencia jurídica entre las maquiladoras y las maquiladoras del sector disfrazado. En 2007, todas las antiguas firmas maquiladoras y todas las firmas que operaban bajo provisiones especiales como importadoras temporales de insumos (las maquiladoras disfrazadas) quedarían registradas bajo el mismo decreto, conocido como el “Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación”. La combinación de las áreas [maquiladora + *maquiladora disfrazada*] constituye el sector IMMEX y, en el ámbito oficial, dejó de utilizarse el término maquiladora (Saldaña, 2006, p. 19). Además de eliminar un término ya familiar, parece que el decreto no impone cambios sustantivos, ya sea en la fuerza laboral o en el capital. La recolección de información, central para este capítulo y el anterior, permaneció estancada hasta finales de

entre las firmas maquiladoras y las *maquiladoras disfrazadas* en los términos de sus pagos de derechos aduanales, leyes de importación-exportación y de impuestos internos.

La gráfica 3 registra el nivel general de empleo en las firmas *maquiladoras disfrazadas* o Pitex, incluyendo aquellos trabajadores que *no* participan en actividades de exportación (o sea, el empleo manufacturero total). En los años más recientes, el nivel general de empleo en las firmas Pitex de hecho excedió, o, al menos, igualó el nivel en las maquiladoras según el CNIMME, que recoge los datos (como se muestra en el eje de la izquierda).³⁰ La línea en la figura refiere a la escala a la derecha y a las medidas del nivel de empleo en las firmas IMMEX (maquiladoras + *maquiladoras disfrazadas*) como porción de todo el empleo formal en la manufactura.

GRÁFICA 3
EMPLEO EN PROGRAMAS DE PROCESAMIENTO
PARA LA EXPORTACIÓN, 2000-2008



Fuente: INEGI "Maquiladoras"; CNIMME, 2009. "Estadísticas" *Indicadores básicos de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación*, Hoja 5d. Secretaría de Trabajo y Previsión Social, 2009. "Estadísticas del sector".

2009. Según las fuentes gubernamentales, el banco de datos que se refiere a las firmas IMMEX no corresponderá de forma directa con los métodos utilizados en la contabilidad oficial de la industria maquiladora.

³⁰ Los datos del CNIMME no especifican si las cifras de empleo de las antiguas firmas Pitex son las de *todos* los trabajadores o los de la porción de los empleados de esas firmas que producen para el mercado de exportación. Otros comentarios nos hacen pensar que las cifras de empleo de la gráfica 3 para las firmas que antes se clasificaban como Pitex (actualmente IMMEX) pueden exagerar en cuanto a la cantidad de involucrados en la exportación de productos manufacturados (véase nota 2 del capítulo 1 para más detalle en cuanto a la fortaleza de estas estimaciones).

A principios de 2007, el sector IMMEX consistía en 3,620 firmas Pitex y 2,795 firmas maquiladoras. A mediados de 2009 había un total de 6,120 firmas IMMEX, 295 menos que en 2007). Estas firmas produjeron (de acuerdo con lo señalado en el capítulo 1) 83 por ciento de todas las exportaciones de productos manufacturados y 68 por ciento del total de las exportaciones. Pero en 2005 las exportaciones de las maquiladoras excedieron las realizadas por las firmas Pitex en 44,500 millones de dólares (96,800 millones frente a 52,300 millones) (Cañas y Gilmer, 2007, p. 10). Además, entre 2000 y 2005 las firmas maquiladoras mostraron un crecimiento exportador mucho mayor que las *maquiladoras disfrazadas*.

Hay importantes diferencias geográficas y estructurales de otros tipos entre las maquiladoras y las *maquiladoras disfrazadas*. Todavía en la actualidad, 82 por ciento de las maquiladoras están concentradas en siete estados fronterizos. Las *maquiladoras disfrazadas* son firmas predominantemente más antiguas, de las cuales solo 35 por ciento están ubicadas en la región fronteriza. Una cantidad similar de plantas *maquiladoras disfrazadas* —35.5 por ciento del total— está ubicada en el antiguo corredor industrial del centro de México, en los estados de México y Puebla y en el Distrito Federal; pero la tendencia es inequívoca, el crecimiento futuro ocurrirá sobre todo en la región fronteriza y en los estados del norte-centro. La ubicación geográfica resulta importante porque capta algunos de los elementos distintivos, esenciales de las *maquiladoras disfrazadas*: estas firmas tienen sistemas de producción más antiguos y más profundos —mayor intensidad de capital, menos operaciones de fuerza laboral escasamente calificada— y sus sindicatos tienen una historia de liderazgo y responsabilidad con sus afiliados, lo cual es raramente reproducido en los estados fronterizos y en los estados del norte-centro. Es importante el legado de la representación sindical derivada de la industrialización encabezada por el Estado, pero también hay importantes diferencias porque las principales CMN aceptan, por lo general, políticas de relaciones industriales en las que el pago de salarios de subsistencia no es parte de las metas (Cypher, 2004a, p. 363). Las actividades productivas de las *maquiladoras disfrazadas* emplean al menos a 500 mil trabajadores, lo que representa más o menos 37 por ciento de todos los trabajadores en la manufactura fuera de las maquiladoras, quienes por convención se asume que trabajan en el sector manufacturero *nacional* (Capdevielle, 2005, p. 568).³¹

³¹ Nos referimos a los trabajadores formalmente registrados, según los define la cobertura del sistema de Seguridad Social tabulado por la Secretaría del Trabajo. Todos los trabajadores de las maquiladoras se incluyen en la fuerza de trabajo formal en el sector de la manufactura.

Las plantas IMMEX del norte producen en la actualidad productos idénticos a los que durante un largo periodo han sido elaborados en el antiguo corredor industrial del centro del país, como automóviles; sin embargo, en las maquiladoras disfrazadas, provenientes del viejo sector manufacturero nacional, la cultura del pago y del trabajo es prácticamente del doble (o muy próxima al doble), considerada respecto a la operación rutinaria entre las maquiladoras (esta distinción no se da en todos los vínculos de la cadena de insumos: los proveedores de autopartes de menor categoría fabrican los productos que requieren fuerza de trabajo intensiva, donde prácticamente no hay tendencias innovadoras registrables que pudieran requerir una profundización del capital o nuevos programas de entrenamiento de la fuerza de trabajo, y se pagan los salarios más básicos de las maquiladoras, con escasas prestaciones). El tamaño del diferencial de los pagos entre los dos sectores de alta exportación es difícil de calibrar y promediar, en especial porque las *maquiladoras disfrazadas* no han recibido, por parte de los investigadores, la atención que han recibido las maquiladoras; sin embargo, es probable que los resultados sean notables, con base en la diferencia que se ha registrado entre los trabajadores de la industria del vestido y los del sector de los productos electrónicos —ambas operaciones típicas de las firmas maquiladoras— y el sector de trabajadores del “equipo de transporte” —representado fuertemente en las firmas de las *maquiladoras disfrazadas*—. A principios del siglo XXI, los trabajadores de la industria del vestido promediaban un salario de 1.60 dólares por hora, mientras que los trabajadores de la electrónica recibían 2.45 dólares por hora (Ruiz Durán, 2003, p. 61); en contraste, los trabajadores del equipo de transporte promediaban 4.99 dólares por hora, con prestaciones más amplias.

Con independencia de las grandes diferencias salariales, los trabajadores reciben salarios muy bajos, considerando el hecho de que su productividad alcanza con frecuencia niveles parecidos a los de naciones industriales (del norte).³² Es común que el diferencial en salarios sur/norte (México/Estados Unidos) se dé en el rango de 1:7 en el sector maquilador indirecto/*disfrazado* (en el sector automotriz, el diferencial es de 1:6). Este diferencial puede ser de casi *el doble* de la relación 1:7 en el sector maquilador. La Organización Internacional del Trabajo encontró que para los trabajadores mexicanos en el sector de la manufactura *en su totalidad* (maquiladoras + no-maquiladoras)

³²Sobre productividad, véase Shaiken para una narrativa ya vieja; más recientemente, véase Mortimore y Barron en lo que se refiere a los hallazgos de que la productividad en la producción de ensamblado de automóviles en México *equivale* a los niveles de Estados Unidos (Shaiken, 1990, pp. x-xi; Mortimore y Barron, 2005, p. 48).

en relación con los trabajadores estadounidenses de la manufactura en 2003 la razón era de 1:11 (Howard, 2005, p. 2). Aun cuando la IED se ha derramado en México a lo largo del periodo del TLCAN, los salarios en el *sector maquilador disfrazado* han caído más de 12 por ciento. Entre 1994 y 2003, los salarios se incrementaron apenas en 3 por ciento o menos en el sector maquilador, a pesar del aumento en la productividad. El 3 por ciento del más bajo salario diario pagado a los trabajadores de las maquiladoras equivalía a 12 centavos de dólar en 2004 (Cypher, 2004a, p. 363).

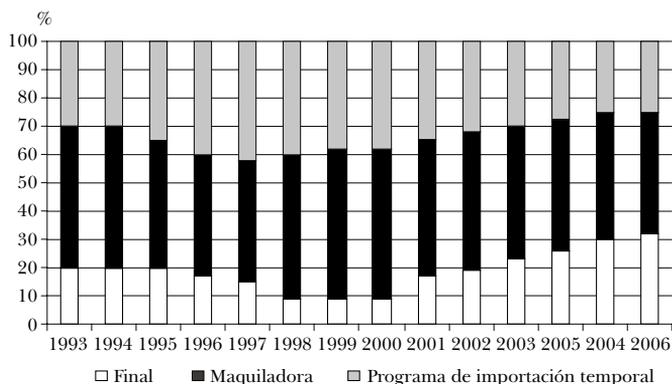
Más generalmente, una cantidad cercana al 38 por ciento de todo lo producido para exportación (procesado/manufacturado) en años recientes se realizó por medio de esquemas de incentivos para la importación temporal —como Pitex— y un programa similar, conocido como Altex (Capdevielle, 2005, pp. 564-565; Dussel Peters, 2006, pp. 83-85).³³ Las firmas *maquiladoras disfrazadas* son, con muy raras excepciones, grandes CMN, por lo general estadounidenses, que incorporan partes y componentes hechos en las maquiladoras (las llamadas “exportaciones virtuales”), o partes y componentes provenientes de una red de proveedores mexicanos asignados, para generar productos manufacturados terminados —con frecuencia de naturaleza sofisticada, como automóviles— que luego son exportados, en primer lugar al mercado norteamericano (véase gráfica 4).³⁴ Además, *la mayor parte* de las actividades de procesamiento de las maquiladoras disfrazadas consiste en la importación *temporal* directa de partes y componentes que son re-exportados tras haber sido procesados o ensamblados en las plantas de las *maquiladoras disfrazadas*. Un tercer aspecto de esta estructura de “triangulación” consiste en exportar productos maquilados y luego, quizá con un mayor procesamiento, reimportar estos productos como insumos en el *sector maquilador disfrazado*, en el que son procesados aún más y exportados de nuevo.

En conjunto, las firmas disfrazadas de maquiladoras y las firmas maquiladoras generaron 70 por ciento de las exportaciones en 2005, como se muestra en la gráfica 4. En todo el periodo de vigencia del TLCAN hasta 2006, los dos sectores maquiladores (a los que a veces se hace referencia como sector de *transformación*) generaron un promedio de 78 por ciento de todas las exportaciones (Becerril, 2006, p. 18; Dussel Peters, 2006, p. 75).

³³ Altex representaba a “firmas de alta exportación”. Según la Secretaría de Economía, en 2000 había también 3,600 firmas proveedoras exentas del impuesto al valor agregado cuando proporcionaban insumos a las firmas maquiladoras o a las firmas disfrazadas de maquiladoras.

³⁴ La categoría “exportaciones finales” (o “no procesadas”) ha aumentado significativamente debido al auge de *commodities* desde 2002 y por el hecho de que muchos artículos enlistados bajo “exportaciones manufacturadas” son materias primas escasamente transformadas, como el cemento, y producidas primordialmente por conglomerados de propiedad mexicana. La significancia de estos conglomerados (o *grupos de poder*) fue expuesta brevemente en el capítulo 1.

GRÁFICA 4
MÉXICO: EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR TIPO



Fuente: Bancomext, (2005) Atlas de Comercio Exterior, México; Bancomext (2006) Sistema Integral de Información de Comercio Exterior.

Resulta frecuente que este movimiento de insumos de las firmas maquiladoras a las grandes CMN constituya “transacciones intra-firma” dado que por medio de *joint-ventures* o de propiedad directa las grandes CMN controlan varias firmas proveedoras de las maquiladoras.

[El comercio intra-firma] es un comercio que se da dentro de los confines de la firma —aunque atravesando fronteras nacionales— como transacciones *entre diferentes partes de la misma firma*. A diferencia del comercio que se asume en la teoría del comercio internacional —y en las estadísticas de comercio recopiladas por las agencias nacionales e internacionales— el comercio intra-firma no se da sobre la base del “alcance de la mano”. No está, por tanto, sujeto a los precios del mercado externo, sino a las decisiones internas de las CMN (Dicken, 2003, p. 52).

Las transacciones intra-firma de Estados Unidos en cuanto a las importaciones en los sectores automotriz y de la electrónica —los dos sectores más grandes de exportación en México— se ubicaron en 75.9 y 67.5 por ciento, respectivamente, en 2002 (Durán Lima y Ventura-Días, 2003, p. 59). Cada vez más, las exportaciones mexicanas se han realizado como transacciones dentro de la misma industria y con frecuencia en el interior de la misma firma. Por ejemplo, en el periodo de 1990-1994, 55 por ciento del crecimiento en las exportaciones se dio como comercio dentro de la misma industria. En el periodo de 1995-1999, esta porción equivalía a 88 por ciento del crecimiento de las exportaciones (León González y Dussel Peters, 2001, p. 657). Este creci-

miento se concentraba en una banda muy angosta del sector industrial —9 por ciento de las 88 divisiones industriales abarcaban 88 por ciento del crecimiento en comercio, siendo las dos áreas de mayor magnitud la automotriz y la electrónica. Estas tendencias tuvieron notables consecuencias en las partes automotrices: entre 1989 y 2001, 77 por ciento del incremento en las importaciones de autopartes hacia Estados Unidos provenía de los países del TLCAN, y 80 por ciento del incremento en las exportaciones se dirigió hacia el área del TLCAN (PNUD, 2004, p. 153).

En total, para 1999, el nivel de transacciones dentro de la misma industria había alcanzado cerca de 50 por ciento del valor de todas las exportaciones mexicanas, incrementándose ligeramente por encima de 40 por ciento de todas las exportaciones al comienzo de la década (León González y Dussel Peters, 2001, p. 664). Para 2006, el crecimiento en las transacciones dentro de la misma industria en al menos una de las áreas significativas se había incrementado marcadamente en relación con 1993: al utilizar un índice para las transacciones intra-industriales en la industria automotriz, Jorge Alberto López y Óscar Robil encontraron que esas interacciones se habían incrementado en 25.6 por ciento —el índice aumentó de 0.78 a 0.98—, lo que significa que prácticamente toda la producción automotriz y de autopartes estuvo ligada con las actividades transfronterizas intra-industriales para 2006 (López y Robil, 2008, p. 98).

El crecimiento de las transacciones intra-industriales significa que las firmas que operan en México, ya sea como maquiladoras, como maquiladoras disfrazadas de Estados Unidos o como firmas de propiedad de grupos empresariales mexicanos, se están convirtiendo (por medio del aumento en la IED y una diversidad de operaciones de *joint-venture*/alianzas estratégicas) en elementos de un sistema de producción de Estados Unidos y México globalmente integrado, diseñado, en efecto, para subordinar el sistema de producción mexicano a las necesidades dinámicas de las CMN con sede en Estados Unidos. En términos más generales, los procesos que se pueden percibir en el sector automotriz también se encuentran en el nivel macroeconómico: por ejemplo, un “índice de desplazamiento industrial” —que mide el grado al cual la producción nacional de manufacturas ha sido desplazada por las importaciones— se ubicaba en 29.5 por ciento, en 1993-1994, aumentando a 43.7 por ciento, en 2003 (De María y Campos *et al.*, 2009, pp. 79-80).

En el *sector maquilador disfrazado*, los insumos/componentes de producción nacional han disminuido de 32 por ciento, en 1993, a 22.6 por ciento, en 2004 —una caída de 25 por ciento en tan solo 11 años (Cadena, 2005, p. 13). Cuando menos 40 “cadenas productivas” que involucraban firmas de propiedad mexicana, pequeñas y medianas, han sido exterminadas en este

proceso —firmas que, según una investigación reciente, proveían tanto a los grandes exportadores como al mercado nacional (Cadena, 2005, p. 13).

En un estudio de caso reciente, la caída de los proveedores nacionales para la CMN Volvo fue notable: en 1999, Volvo contrató a 430 proveedores mexicanos; en 2003, solo quedaban 99. Los restantes proveedores mexicanos aportaban a Volvo tecnología de bajo nivel y componentes de bajo valor agregado (Ivarsson y Alvstam, 2005, tabla 6). Durante estos años, se estableció un cambio en los principales proveedores y Volvo compró, cada vez más, insumos de alto valor agregado provenientes de otras CMN —proveedoras que trasladaron sus operaciones a México.

En esencia, estas grandes firmas exportadoras, como Volvo (una maquiladora disfrazada), participan gradualmente en un proceso de reducción de la base industrial *nacional* a medida que sustituyen por insumos y proveedores extranjeros los componentes y productores mexicanos. Esta situación deja casi únicamente el valor de la fuerza de trabajo mexicana como el componente que determina el valor agregado, ya que 77 por ciento de los insumos del proceso de producción son importados. Además, cuando los insumos de origen mexicano se agotan, el impacto no se limita a destruir las firmas proveedoras y los empleos, sino también *el complejo conjunto de relaciones socioeconómicas y de habilidades que se han acumulado a lo largo de décadas*. Una vez que esta red de relaciones ha sido barrida, únicamente una política industrial sistemática en el largo plazo puede revertir los efectos de la desindustrialización y de la pérdida de capacidades técnicas.

Las firmas gigantescas participan ahora en un grado mucho mayor de subcontratación, a la vez que se reservan las actividades productivas con el más alto valor agregado. Esto ha generado nuevas presiones sobre las firmas proveedoras: las CMN exigen ahora mayores niveles de producción con mayores parámetros de calidad y desempeño, y esperan mejores procesos de producción que requieren de mayor intensidad de capital y de altísima capacidad tecnológica. Este cambio organizacional ha eliminado miles de firmas mexicanas, cuyos procesos de producción son trasladados a otras CMN proveedoras. Un estudio calcula que para el año 2010 sólo se quedarán entre 25-100 de los 600-800 proveedores de primer nivel del sector automotriz en México, y 2-4 mil de los 10 mil proveedores de segundo nivel que había en 2001 (cada vez más, estos se están convirtiendo en propiedad de manufactureros extranjeros por contrato, según se menciona en el capítulo 2) (Mortimore y Barron, 2005, p. 10).³⁵ Mortimore y Barron señalan que en este

³⁵ Mortimore y Barron ofrecen una clara descripción del sistema de niveles jerárquicos de las firmas proveedoras que proporcionan la cifra de 15 mil partes y componentes necesarios

proceso son cada vez más los proveedores estadounidenses de primer nivel —subsidiarios de CMN de Estados Unidos— los que dominan la industria de las autopartes (Mortimore y Barron, 2005, p. 19). Aumentar el *outsourcing* tiene beneficios colaterales en el sentido de que las CMN pueden evitar o fragmentar los sindicatos al trasladar porciones significativas de los insumos para la producción hacia proveedores cautivos (no-sindicalizados); esta práctica ha sido bien documentada en la planta gigante de Volkswagen en Puebla, que exporta principalmente automóviles terminados hacia Estados Unidos (Juárez y Babson, 1999).³⁶

El sector automotriz en México, vanguardia del modelo de exportación

La industria global en el sector automotriz y de autopartes está altamente concentrada; en 2002, había solo 180 plantas de ensamblaje y las compañías proveedoras a gran escala controlaban 80 por ciento de las ventas en todo el mundo (PNUD, 2004, p. 21). A principios del siglo XXI, el sector automotriz y de autopartes en México, en términos de su tamaño medido según el valor total de sus exportaciones, estaba solo detrás del sector petrolero.

La industria automotriz se divide en dos: por un lado, los datos para 2009 indicaban que existían 14 corporaciones extranjeras de gran escala con operaciones en México dedicadas a la producción/ensamblado de automóviles; por otro lado, en 2006 se registraban alrededor de 1,100 productores de autopartes, la mayoría conformaban compañías pequeñas y medianas. Se

para producir un vehículo (Mortimore y Barron, 2005, p. 47). En lo que respecta a la productividad de Nissan en México, véase nota 9, más adelante.

³⁶La fragmentación de los sindicatos es también una táctica transnacional empleada por los productores de automóviles en Estados Unidos, quienes, ante la crisis sin precedentes de sobreproducción en 2006, decidieron diezmar el sindicato United Auto Workers (UAW), despidiendo a 113 mil trabajadores por medio de la venta de subsidiarias en las plantas de GM-Delphi, y a 75 mil trabajadores en Ford. La mayoría de estos empleos irían a México, donde los salarios estaban entre 3.50-4.60 dólares por hora, frente a 27 dólares por hora en Estados Unidos. Desde 2006, la UAW ha estado agobiada por la bancarrota de GM y de Chrysler (en 2009), además de la presión ejercida por Ford en la que quizá sea la más reciente ronda de reestructuración para los gigantes automotrices de Estados Unidos. Esta reestructuración continúa favoreciendo la expansión en México: en 2009, GM terminó una enorme planta “desde los cimientos” (*greenfield plant*) ubicada en San Luis Potosí, dando empleo a 1,800 trabajadores. Ford planea abrir una nueva planta en México, además de ampliar sus dos plantas ya existentes y su planta de motores. Daimler Chrysler, por su parte, inyectará 1,000 millones de dólares a sus operaciones en México. Otras inversiones estadounidenses fluirán hacia el sector de las autopartes, en donde ya están empleadas 430 mil personas (Malkin, 2006, pp. 1, 4). La mayor proporción de las inversiones recientes (4 mil millones de dólares desde 2005 a mediados de 2006) fue canalizada hacia el sector maquilador disfrazado.

calcula que 700 de estas firmas —las de mayor tamaño— eran propiedad de capital extranjero (Sievers Fernández, 2008, p. 14). Las plantas de producción/ensamblaje a gran escala están completamente actualizadas con una alta composición de capital. Una porción de la industria de autopartes está ligada de modo directo con las plantas de ensamblaje, a las que se les denomina proveedoras de *primer* nivel. Los proveedores de primer nivel están muy avanzados en términos de tecnología, es frecuente que *aun más* o en un nivel equiparable al de los gigantescos fabricantes de automóviles. Sin embargo, ya sea en México o en el extranjero, la gran mayoría de las firmas proveedoras —las de tamaño y capacidades limitados— no tienen producción directa ni lazos mercantiles con las grandes corporaciones de ensambladores.

La geografía es un factor importante para comprender el sector automotriz: desde los años veinte hasta los setenta, se atendía el mercado nacional desde el corazón de la industria, ubicado en el Distrito Federal y en el vecino estado de México. A comienzos de los años ochenta, la industria automotriz de Estados Unidos reaccionó ante el surgimiento de la industria automotriz japonesa. Japón dio un salto, de controlar 1.3 por ciento del mercado global de automóviles, en 1960, a una cima de 26 por ciento en 1989 (Dicken, 2003, p. 357). Su éxito se debió en parte a una diversidad de técnicas de producción que incluían el control de inventario *just-in-time* y el sistema de producción “toyotista” o “delgada”.

Las innovaciones productivas de los japoneses derivaron en la reestructuración de la industria automotriz de Estados Unidos; fueron introducidas varias de las innovaciones japonesas en nuevas plantas, que se ubicaban cada vez más en México. En contraste con las plantas “fordistas” de estilo antiguo, instaladas en el corredor industrial del centro de México, las nuevas plantas de propiedad estadounidense en las regiones norte y centro-norte de México fueron diseñadas para utilizar la mitad de la fuerza de trabajo, la mitad del espacio, la mitad de la inversión en maquinaria y equipo y la mitad de la ingeniería para desarrollar el mismo nivel de nuevos automóviles en la mitad del tiempo que las plantas “fordistas”.³⁷

Para las compañías estadounidenses, la principal innovación fue concebir la industria como esencialmente móvil, a pesar de la necesaria inversión

³⁷ Con un acceso fácil al mercado de Estados Unidos, en especial después de aprobado el TLCAN, los japoneses también reubicaron parte de su producción en México. De hecho, la “producción delgada” (*lean production*) en sus plantas en el extranjero pudo mejorar los impresionantes niveles de productividad logrados en Japón; por ejemplo, la planta de Nissan ubicada en Aguascalientes ha sido clasificada por la corporación como su *planta más eficiente* en el mundo en términos de productividad laboral.

de gran magnitud en capital fijo. A partir de los años setenta, el primer paso fue promover nuevas plantas de ensamblaje, o componentes significativos de la producción, como plantas para la producción de motores, en los estados del sur de Estados Unidos, históricamente opuestos a la clase trabajadora y de muy escasa sindicalización; siguiendo la misma lógica, sacaron la producción de los estados del norte-centro en donde se habían ubicado los sindicatos más exitosos y mejor organizados; sin embargo, una vez dado este importante paso, y con la presión de la industria automotriz japonesa, uno de los movimientos fundamentales no resultó: el trasladar la producción hacia los estados del norte y del norte-centro de México en busca de fuerza de trabajo aun más barata (“representada” casi universalmente por sindicatos que ofrecían una “protección” pasiva y dócil).³⁸

Para las firmas de Estados Unidos, algunos “decretos” oficiales eran una barrera para entrar a México en los años ochenta; con estos decretos se reservaba, en gran parte, la industria automotriz para una élite empresarial recién conformada. Más importante: en este ambiente nacionalista y “desarrollista” ya superado, un decreto de 1977 sobre la industria automotriz reservaba un alto nivel de contenido de la producción a las firmas nacionales. Para las firmas estadounidenses esto significaba que México no sería una alternativa viable en su intento por reestructurarse y enfrentar el desafío japonés a menos de que México les concediera “tratamiento nacional” para sus operaciones trasplantadas. Para sintetizar una historia que ha sido tratada en capítulos anteriores, en el contexto de una larga y aguda crisis económica que se extiende a lo largo de la “década perdida” de los ochenta, el espíritu nacionalista de México, que alguna vez fuera famoso, se tornó relativamente dócil; poco a poco, fueron modificados las leyes y los decretos que habían reservado gran parte de la industria automotriz y de autopartes como un “campeón nacional” para la burguesía industrial. El *coup de grâce* para las aspiraciones de industrialización autónoma de México (como enfatizamos en el capítulo 3) se dio en las negociaciones y la puesta en práctica del acuerdo del TLCAN.

Como ha señalado Alejandro Dávila Flores, hay una gran cantidad de evidencia de que el TLCAN eliminó algunas de las tendencias hacia la centralización de la producción industrial dentro y en los alrededores del Distrito Federal, creando un cierto atractivo para los estados de la frontera y sus vecinos. El corredor del Distrito Federal y los alrededores perdió su posición

³⁸ Ciertamente, no toda la producción se fue a esta región; Chrysler se destacó por su lealtad a la región de Toluca, tan cercana a la Ciudad de México, y por sus intentos de lograr eficiencias por medio de los efectos de aglomeración en el antiguo corredor industrial central en México (Lara Rivero, García Garnica y Trujado, 2004).

hegemónica como área central de la producción industrial y un proceso heterogéneo convertiría las regiones del noreste y el centro-norte en el espacio de buena parte de la producción con el objeto de minimizar los costos de transporte hacia el mercado de Estados Unidos. Los procesos de aglomeración y de *clustering* tuvieron el efecto de elevar de manera continua el PIB regional per cápita en 35 por ciento por encima del promedio nacional, en 1993, a 48 por ciento, en 2004.³⁹ Es decir, Dávila Flores documentó una tendencia lineal en la que esta diferencia se amplió cada vez más (Dávila, 2008, p. 62).

El centro de las concentraciones industriales más importantes era el estado de Chihuahua, que en 2004 englobaba 40 por ciento del PIB regional en el noreste. Otras áreas en donde se ubicaron enclaves industriales impulsados en gran parte por la IED son los estados de Coahuila, Tamaulipas y Nuevo León. Esta región tiene un gran peso en términos del papel de la industria, posicionándose 16 por ciento por encima del promedio nacional (Dávila, 2008, p. 63). La asociación parece directa: una porción considerable del diferencial entre los estados del norte y del norte-centro y el promedio nacional podría parecer consecuencia del grado relativamente alto de industrialización. Algunos factores notables respecto a la industria en esta región son 1) la presencia de industrias que utilizan metales (en particular la automotriz y de autopartes), 2) la “industria básica de los metales”, como las plantas de producción de acero que atienden la industria automotriz (vínculos hacia atrás) y 3) la industria química (al demostrar, de igual manera, vínculos hacia atrás). La inversión del sector público es también una característica distintiva de la región en general: las infraestructuras carreteras, de gas y de agua son elementos que se apoyan mutuamente en el patrón de desarrollo regional, de acuerdo con lo que han argumentado con frecuencia los defensores de la política industrial (Dávila, 2008, p. 65).

Anticipando la llegada de la largamente buscada categoría de *tratamiento nacional* para las fábricas automotrices de Estados Unidos (lograda con el TLCAN), a principios de los años noventa, si no es que antes, los gigantes automotrices comenzaron a realizar inversiones descomunales en las regiones norte y centro-norte de México. El patrón geográfico de inversión estaba ligado parcialmente a la industria maquiladora ya existente en los estados fronterizos. Además, y de mayor importancia en términos de este aumento en la inversión, existían las plantas en los estados de Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí y Aguascalientes, que formaron un nuevo corredor automotriz (con efectos de “aglomeración” o *clustering*) para las firmas esta-

³⁹Más adelante se discutirá el concepto de “aglomeración” (*clustering*) y sus implicaciones.

dounidenses durante el TLCAN.⁴⁰ Toda esta inversión estaba anclada, en muy buena medida, en esfuerzos en el largo plazo emprendidos tanto por algunos estados como por el gobierno federal mexicano para construir una amplia infraestructura, consistente en parques industriales bien diseñados, contruidos estratégicamente en lo que se refiere a su ubicación con respecto al mercado de Estados Unidos, que ha recibido 87 por ciento de las exportaciones automotrices de México. Los parques industriales se complementaban con un conjunto de servicios públicos indispensables, en particular agua y electricidad, junto a modernas carreteras y redes de comunicación. Como complemento de la infraestructura convencional, en 2009 operaba en México una impresionante red de 260 parques industriales que empleaba de forma directa a 500 mil trabajadoras de la manufactura, más un estimado de 1.5 millones adicionales, empleados indirectamente como consecuencia de los efectos multiplicadores en el empleo (González G., 2009, p. 27). Los parques industriales, que albergaban por lo común firmas CMN proveedoras, habían sido contruidos por medio de iniciativas del sector público que implicaban subsidios desde todos los niveles de gobierno, con frecuencia con importante capital mexicano del sector privado.

Todos estos factores y fuerzas ayudan a explicar la creciente intensidad en la exportación de las operaciones en el ensamblado de automóviles en México: en 2008 más de tres de cada cuatro vehículos —79 por ciento— producidos eran exportados. Esto significaba un importante cambio que disminuía el papel del mercado exterior en relación con el pasado; por ejemplo, en el periodo de 1997-2004, el mercado interno de México absorbía casi una tercera parte de la producción de vehículos (Taboada Ibarra, Robles Rodríguez y Velásquez García, 2006, p. 103).

En la actualidad, anclada en las regiones del norte y central de México, la industria automotriz y de autopartes es de gran alcance, y en ella se ubican seis de las diez más grandes firmas extranjeras en México. Solo 0.6 por ciento de todas las firmas manufactureras eran productores automotrices y de autopartes; no obstante, en 2004, el 12 por ciento de todos los empleados en el sector manufacturero, junto 16.6 por ciento del total de salarios y sueldos

⁴⁰ Por supuesto que la industria automotriz en esta región no se limita a las firmas estadounidenses. Destacan sobre todo dos plantas japonesas altamente competitivas: la planta de Nissan, en Aguascalientes, a la que hacemos referencia en el texto, y la planta de Toyota, en Baja California. La planta de Nissan se concentraba primero en el crecimiento esperado en el mercado mexicano; ahora se ajusta de forma adecuada dentro del concepto de *maquiladora disfrazada*, al haber cambiado su énfasis hacia las exportaciones. La planta de Toyota fue diseñada para exportar hacia el mercado de Estados Unidos tras la aprobación del TLCAN; Toyota buscó aprovechar a plenitud una amplia red de firmas maquiladoras concentradas/aglomeradas junto a la frontera para lograr economías productivas.

recibidos como ingresos en el sector manufacturero, se derivaban de las firmas automotrices y de autopartes (AMIA, 2009); quizá sea más significativo que, en este mismo año, este sector hubiera sido responsable de 17.7 por ciento del total de la producción de manufacturas.

La importancia fundamental del sector automotriz en el desempeño del modelo mexicano de exportación basado en la fuerza de trabajo barata descansa en el hecho de que, en 2008, era la fuente de mayor magnitud en las exportaciones de manufactura desde México, y llegaba a 21.4 por ciento del total. En 2007, las exportaciones del sector automotriz de autopartes alcanzaron los 41,900 millones de dólares, mientras que las importaciones de componentes, partes y maquinaria para este sector fue de solo 26,450 millones. El considerable superávit comercial generado por la industria (15,450 millones de dólares, u 88 por ciento del superávit petrolero en un año muy fuerte para esta industria extractiva) demuestra su papel clave para el sostenimiento del modelo de exportaciones sustentado en la fuerza de trabajo barata, ya que el superávit se utiliza ampliamente para cubrir los déficits comerciales en muchas áreas en las que el sistema productivo mexicano es insuficiente.

Con respecto al impresionante superávit comercial de este sector, es importante señalar que, en 2004, la industria de autopartes casi revirtió su prolongado déficit comercial, que había tendido a negar buena parte del estímulo generado por las plantas de ensamblado automotriz que producían superávit comercial. En 2007, la industria de autopartes tuvo un pequeño déficit, diez veces menos que el de 2001 (De María y Campos, 2009, p. 84); en contraste, en 1994, el déficit comercial en autopartes constituía el equivalente a 114 por ciento del valor de las exportaciones de autopartes (INEGI, 2000; 2008: cuadros 3.3.8, 3.3.9). ¿Cómo fue posible, en el espacio de apenas diez años, alterar la naturaleza de la industria de autopartes, estable durante tanto tiempo? Un factor apabullante fue la expansión y reestructuración de la industria de autopartes en México.

En la actualidad, el sector de autopartes ya no está dominado por una combinación de capital estadounidense ni por firmas de propiedad mexicana, que se distinguen por su atraso productivo y tecnológico. El capital mexicano, prácticamente inexistente en las plantas ensambladoras, se enfrenta ahora a la marginación en la producción de autopartes. En 2007, controlaba solo 23 por ciento del capital invertido en la industria de autopartes, de ahí que notemos un proceso de *des-mexicanización*. Debido a las recientes inversiones, el capital alemán es ahora el de mayor cuantía en la producción de autopartes, seguido por el estadounidense (33 por ciento *vs.* 30 por ciento). La nueva cara de la industria de autopartes en México es, en

apariencia, consecuencia de una gran oleada de IED entre 2003 y 2007. En esos años, la expansión de la producción de autopartes contó con un flujo de inversión de 8,125 millones de dólares en plantas y equipos, así como en fusiones y adquisiciones (INA, 2008). Durante estos años, las inversiones extranjeras en el sector de autopartes fueron más de cuatro veces mayores que las inversiones extranjeras en las operaciones de producción/ensamblado automotriz.

Volviendo al aspecto de las operaciones de producción/ensamblado en la industria, la producción de vehículos alcanzó cerca de un millón al año en el periodo 1993-1995. Apenas cinco años después, en 2000, la producción casi se había duplicado a 1.9 millones de vehículos anuales. El incremento en la producción fue consecuencia de una serie de ampliaciones de plantas comenzada en 1995. En 2007, México produjo 2.02 millones de vehículos. Técnicamente, México alcanzó niveles nunca antes registrados de producción anual en 2008, cuando salieron 2.1 millones de vehículos de las plantas de propiedad extranjera. Pero, de hecho, esto no fue representativo de la situación de 2008, porque las cifras mensuales comenzaron a desplomarse a partir de octubre, a medida que el mercado estadounidense se dirigía al colapso. Tras haber sido un “sector líder” para la economía mexicana en años recientes, y el principal ejemplo de éxito en la exportación de manufacturas, la situación se acercó a la catástrofe en 2009.

La competitividad de la industria automotriz y las políticas de Estado

El impresionante crecimiento en las capacidades productivas de 1997-1998 a 2007-2008 fue consecuencia de inversiones considerables que, sorprendentemente, no se ajustan al conocimiento habitual con respecto a la puesta en práctica de las políticas neoliberales en México, sobre todo en el periodo del presidente Fox. A finales de 2003, su régimen anunció el “Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles”. Los propósitos del decreto eran:

1. Generar subsidios para esta industria con el propósito de aumentar la IED.
2. Reducir las tarifas que afectan a esta industria.
3. Generar subsidios para que las CMN importen vehículos, bajo la condición de un aumento en la exportación de vehículos (ello permitiría una mayor importación a precios bajos de los vehículos grandes, de lujo, buscados por las clases alta y media en México, según se definieron en el capítulo 1, tabla 1).

4. Autorizar el aumento en las importaciones de vehículos cuando hay un compromiso con los programas continuos de entrenamiento de los trabajadores, o con la ampliación de la infraestructura de producción, o el desarrollo de proveedores nacionales, o la transferencia de tecnologías los proveedores de segundo y tercer nivel (Miranda, 2007, p. 223).

El *decreto* tuvo un importante efecto en términos de IED dirigida a la industria; con este, Toyota realizó importantes inversiones en la región fronteriza, Nissan amplió de manera significativa sus instalaciones productivas en Aguascalientes, mientras que Volkswagen realizó compromisos similares en Puebla, al tiempo que Chrysler y Ford ampliaron sus plantas existentes y construyeron nuevas en los estados del norte y centro-norte (Miranda, 2007, p. 224). Ford, por ejemplo, anunció nuevas inversiones por 3 mil millones de dólares en 2008, sobre todo para renovar su más antigua planta en el extranjero (Chávez, 2009, p. 24; Durán, 2009, p. 13). Esta planta pronto produciría 324 mil vehículos anuales, 90 por ciento para exportación, principalmente a Estados Unidos; tal ampliación incrementaría el empleo local en las plantas de 600 empleados a 2,300-3 mil, y es muy probable que aumentara la compra total de autopartes en México por parte de Ford, de 6 mil millones de dólares a 9 mil millones anuales; además, la renovada planta de Ford se estimaba que emplearía 500 ingenieros en 2010.

Es importante señalar que, una vez más, el modelo de exportación con base en la fuerza de trabajo barata, se cimenta en salarios *relativos*, no absolutos. En este caso, el traslado de capacidades productivas hacia México asociadas a las ingenierías no sería una señal de que México esté mejorando sus capacidades productivas autónomas; en cambio, Ford controlaría el flujo de tecnología y aprendizaje al mismo tiempo que reduciría sus costos de ingeniería —lo más probable— por un factor de diez.

No obstante, según el análisis de Arturo Miranda, México no es competitivo en el nuevo orden internacional debido a una infraestructura inadecuada. Como consecuencia, aun cuando creció la inversión, esta quedó atrás del ritmo de expansión de muchos países, por lo que México cayó del octavo lugar en producción de vehículos, en 2000, al undécimo, en 2004 (Kearney, 2008, p. 1; Miranda 2007, p. 226). Las tasas de crecimiento en la producción de vehículos fueron espectaculares entre 1995 y 2000, cuando la producción se expandió a una tasa anual de 15.6 por ciento (Kearney, 2008, p. 2), sin embargo, la industria se estancó entre 2000 y 2006 con tasas de crecimiento anual promedio de apenas 0.8 por ciento. Este proceso de retraso con respecto a tendencias más amplias (globales) fue todavía más agudo en la industria de autopartes,

donde cada día las compañías instaladas en México pierden mercado ante la incursión en la fabricación de vehículos de partes componentes importados, principalmente desde los países de origen de las compañías de la industria terminal con proveedores desarrollados localmente, cuyos niveles de productividad y calidad les permiten exportar partes a México a precios competitivos [es decir, más bajos] (Miranda, 2007, p. 226).

Aun cuando es incuestionable que, como señala Miranda, la mayoría de los proveedores nacionales producen con un sistema de producción descapitalizado y obsoleto, hay algunas excepciones que sugieren —con la ayuda de una política industrial nacional renovada— la posibilidad de facilitar una nueva estructura de proveedores nacionales modernizados (Garrido y Padilla, 2007; Cardero García y Domínguez Villalobos, 2007). Pero, en términos más generales, hay muy pocas firmas participantes entre los 600 productores de autopartes que han alcanzado niveles de competencia en los escalones más altos de las capacidades tecnológicas y de investigación y desarrollo, áreas en las que, por lo regular, los empresarios mexicanos no se han distinguido. Para llegar a este nivel de competitividad ha sido necesario establecer alianzas estratégicas con firmas ubicadas en Estados Unidos. Según el análisis comparativo realizado por Alejandra Salas-Porras, esas alianzas que se han formado en México no han elevado el nivel de desempeño como para alcanzar el de los *chaebols* de Corea. No obstante, la autora encuentra que esas alianzas han sido importantes para algunas de las firmas nacionales de mayor tamaño en la industria de las autopartes:

Solo en la industria petroquímica, y sobre todo en la de autopartes, se observan alianzas estratégicas de trascendencia para el desarrollo y distribución de productos. Entre los de mayor proyección tecnológica, encontramos la de Nematik, una filial de [grupo] Alfa que, en 1979, inició una asociación con la empresa estadounidense Ford. A partir de dicha alianza se crean tres institutos de investigación [uno de ellos en Monterrey] para desarrollar y mejorar cabezas de motores monoblocks de aluminio y otras autopartes. Esta alianza le ha permitido a Alfa alcanzar una posición importante en el mercado de estos productos y convertirse en el principal productor de cabezas de aluminio a nivel mundial. Por su parte, el grupo Desc —a través de su subsidiaria Spicer— inicia en los años setenta, en el marco de la nueva Ley de Inversión Extranjera, una asociación con la empresa estadounidense Dana Corp, que se ha extendido sensiblemente para incluir proyectos de investigación y desarrollo, así como la distribución de productos para la industria automotriz (Salas-Porras, 2007, pp. 323-324).

Incluso cuando el decreto de diciembre de 2003 (mencionado previamente) estimuló nuevas inversiones, tanto el bajo nivel generalizado en la expansión de la demanda final como las debilidades estructurales de la industria —sin contar las excepciones mencionadas— han cuestionado el futuro de la industria terminal automotriz y de autopartes como sector líder en el modelo de exportación de manufacturas en México. El modesto crecimiento de la demanda ha sido superado en mucho por la expansión de las instalaciones para la producción que ha dejado a México con un serio problema de capacidad ociosa que en 2004 alcanzaba 40 por ciento (Miranda, 2007, p. 232). En 2009, la producción sería menor que la de 2004, nivel más o menos igual al de la producción lograda en 1997-1998. La industria automotriz de México enfrenta ahora un nivel alarmante de *sobreproducción/capacidad ociosa*, dado dentro de un contexto *global* en el que la capacidad total instalada es capaz de producir 90 millones de vehículos mientras que, a principios de 2009, operaba en un nivel de producción de apenas solo 66 millones de vehículos (Coy, 2009, p. 25).

No hay correspondencia entre el crecimiento en la demanda de automóviles en Estados Unidos y la oferta de automóviles diseñados en México para su mercado. Las preferencias en el mercado estadounidense se han dirigido cada vez más hacia los vehículos de marca producidos en Asia y Europa, mientras que la mayor parte de las exportaciones automotrices desde México se deriva de marcas productoras con sede en Estados Unidos (Miranda, 2007, p. 238). Por estas razones, concluye Arturo Miranda que “con el nivel de automatización logrado por el sector automotriz y el abaratamiento de la tecnología, los bajos costos salariales no serán suficientes para justificar la ampliación de las operaciones en México” (Miranda, 2007, p. 239).

El proceso de exclusión tecnológica en las autopartes

La producción de autopartes, dominada alguna vez por los productores nacionales, se ha visto afectada por un continuado proceso de cambio estructural a lo largo de los últimos 30 años. En la actualidad, las gigantescas plantas de producción/ensamblaje incorporan, por lo común, nuevas formas de producción modular. Han adoptado las prácticas “toyotistas”, logrando niveles de desempeño muy altos con su maquinaria de producción infundida con la alta tecnología de punta y con una fuerza de trabajo altamente capacitada. Igualmente importante, si no es que más, es el hecho de que esta transición se ha dado hacia los proveedores de primera fila, es decir, hacia aquellas firmas que proveen de forma directa las plantas de producción/ensamblaje.

En estas actividades de reestructuración de los proveedores, las capacidades técnicas para la producción son equiparables casi siempre a las que tienen las propias plantas de producción/ensamblaje de las CMN, *si es que no son incluso superiores*. Para responder a las demandas impuestas a los proveedores de primera fila por parte de las plantas de producción/ensamblaje, los proveedores de los más altos niveles deben mostrar una habilidad considerable en la entrega de productos construidos por medio de profundas capacidades tecnológicas, ingenieriles y de diseño. Solo las firmas que operan en las fronteras de la competitividad internacional pueden operar como proveedores de primera fila. Muy pocas firmas de la producción de autopartes de propiedad nacional (no más de las dos mencionadas —Nemak y Spicer— y posiblemente Desc y Grupo Sattilo Industrial) son capaces de cubrir estos requisitos.

No siempre ha sido así y tampoco es necesario que las plantas productoras de propiedad mexicana permanezcan en la periferia de la cadena de proveedores, relegados a ser productores de segundo y tercer nivel. Los proveedores de segundo y tercer nivel producen los insumos que requieren de mayor intensidad de fuerza laboral y de menor tecnología, incluyendo algunos de los componentes más simples; estas firmas venden hacia arriba (los proveedores de primer nivel) en la cadena, de ahí que estén atados y dependan de las estrategias de los proveedores de primer nivel, cuyas actividades, a su vez, están determinadas por los productores/ensambladores de las CMN.

Los proveedores de bajo nivel, en especial los del tercer nivel, pagan salarios más bajos y es frecuente que sufran altos niveles de rotación laboral, a veces por encima del 100 por ciento anual. Sus capacidades tecnológicas son moderadas o inexistentes. Las firmas de propiedad mexicana operan en estos nichos de escaso valor agregado de la industria, si es que la hay en absoluto. En una muestra de 16 proveedores para nuestra investigación de campo en el norte-centro de México no encontramos proveedores mexicanos y solo dos proveedores de primer nivel operados por capital japonés.

Para que las firmas mexicanas reingresen en este mercado sería necesario adoptar una nueva política industrial diseñada para, al mismo tiempo, encabezar y apoyar el sector privado, de modo semejante al que alguna vez dio resultados durante el desarrollo encabezado por el Estado. Para entender la actual encrucijada en el sector automotriz es necesario relatar, de manera muy breve, parte de su historia. En los años cincuenta, y en especial en los sesenta, durante décadas de rápido crecimiento del mercado interno, la industria automotriz fue un sector de punta en la economía mexicana; por desgracia, las políticas utilizadas para su promoción tenían un carácter

opuesto a la exportación, lo que provocó un déficit en la balanza de pagos. Dado que el impulso original para promover el sector surgió de una política de industrialización dirigida a la sustitución de importaciones, la situación de los años setenta era insostenible; debido a ello, el gobierno federal promulgó el decreto de 1977 que obligaba al sector en su conjunto a convertirse en cinco años en un exportador neto (es decir, en un generador de divisas extranjeras) (Sosa, 2005, p. 123). Irónicamente, fue casi en ese mismo momento cuando las CMN automotrices estadounidenses comenzaron a ubicar nuevas plantas de alta tecnología en el norte de México; con estas inversiones, México se convirtió rápidamente en un exportador neto en lo que se refiere a producción de vehículos. Sin embargo, a partir de 1976 y hasta hace muy poco, la industria de autopartes mostró una *mayor* tendencia a importar. El énfasis en la política siguió dándose en las operaciones de producción/ensamblaje de gran magnitud de las CMN, al tiempo que se dejaba de lado la industria de autopartes de propiedad mexicana. El impacto general de estas fuerzas contradictorias fue que para 1980-1981 el déficit del sector era cuatro veces mayor de lo que había sido en promedio entre 1971-1979 (Sosa, 2005, p. 126). De hecho, el aumento en las importaciones de partes y componentes de repuesto fue tal, que el déficit en el sector automotriz era equivalente a 58 por ciento del déficit de *toda* la economía en 1980. Aun cuando era evidente la necesidad de una política industrial dirigida al sector de autopartes, estaba tan de moda el rechazo ideológico de cualquier política relacionada con una propuesta de industrialización encabezada por el Estado, que la norma era satanizar ese tipo de iniciativas.⁴¹

Aun así, según la Industria Nacional de Autopartes (INA, 2008), el déficit en la industria de autopartes se había reducido, para 2005, a tan solo 780 millones de dólares. Al año siguiente, la industria de autopartes operó con un pequeño superávit comercial. Como indican los datos agregados para el comercio, la industria de autopartes, se había transformado por completo entre los ochenta y 2006. Esta transformación se debió al colapso de las compañías de propiedad mexicana de autopartes y al surgimiento de aproximadamente 60 compañías de propiedad extranjera de primer nivel. Como se ha señalado, las compañías de primer nivel tienen, con frecuencia, capacidades tecnológicas que pueden *superar* a las de las corporaciones productoras y ensambladoras en la industria terminal de automóviles. Ninguno de los datos disponibles derivados de la investigación sobre la reestructuración de la industria de autopartes en México indica que las firmas de propiedad mexicana hayan desempeñado un papel significativo en este proceso, sino

⁴¹ Para mayores detalles, véase la sección “El sector automotriz”, en el capítulo 2.

que siguen como participantes marginales en la industria, con excepción de las firmas mencionadas antes (Nemak y Spicer). Esto puede atribuirse a las limitaciones que enfrentan estas firmas en términos de modernización de su maquinaria y equipo, su incapacidad para participar en el rápido progreso de las innovaciones tecnológicas que son impulsadas por las corporaciones extranjeras de primer nivel y la falta de niveles significativos de financiamiento por parte de los sistemas bancarios. Enfrentan, además, el problema de prácticamente todas las firmas de segundo y tercer nivel —fuera de unos cuantos *clusters*, la mayoría en el área fronteriza—: al no ser parte del “sistema de producción globalmente integrado” intentan sobrevivir en un contexto de producción en el que el apoyo auxiliar necesario para su anclaje es, la mayoría de las veces, inexistente; existen en un ambiente más extensivo en donde sus exigencias cotidianas simplemente no pueden cumplirse debido a la falta de una red de apoyo para mantenimiento y reparación. Por lo general, las reparaciones pueden realizarlas solo los talleres de corte artesanal. Es frecuente que las partes y reparaciones pequeñas, pero necesarias, puedan conseguirse únicamente importándolas desde Estados Unidos o enviando el trabajo a ciudades más grandes, como Guadalajara. Con excepción de grandes ciudades fronterizas en donde la producción para la exportación se ha establecido desde mucho tiempo atrás, los proveedores más pequeños enfrentan el hecho de que necesitan una base cercana de firmas proveedoras, locales, calificadas, que, con frecuencia, no existe.

Irónicamente, tanto en el ámbito nacional como en el regional, la brecha entre las grandes plantas de las CMN para la producción/ensamblaje terminal y sus proveedores asociados, que operan en los niveles segundo y tercero, ha crecido, en buena medida, gracias a las exenciones fiscales que el estado mexicano concede, por lo regular, a las CMN que operan en la industria terminal. Por ejemplo, en 2007, General Motors recibió más de 50 millones de dólares en subsidios, cuando el gobierno pasó por alto sus pagos requeridos de impuestos. Mientras tanto, Chrysler recibió más de 19 millones de dólares en subsidios fiscales, junto a los recibidos por Volkswagen, de más de 12 millones de dólares; por su parte, Nemak —subsidiario del grupo Alfa en Monterrey (en parte propiedad de Ford)— recibió alrededor de 6 millones de dólares (Norandi, 2008, p. 42).

Con esos beneficios fiscales en el ámbito federal disponibles para las CMN y las firmas de *joint-ventures* (con frecuencia duplicados o superados en el ámbito amplio de subsidios extendidos por los estados anfitriones) y con las crecientes exigencias de las últimas dos décadas aproximadamente, no es de sorprender que una industria de autopartes reestructurada y desnaciona-

lizada haya reducido de modo sustancial su déficit comercial en 90 por ciento entre 2001 y 2007 debido a las grandes y continuas oleadas de IED generadora de mayores capacidades en la industria de autopartes (De María y Campos *et al.*, 2009, p. 84). En 2008, por ejemplo, México habría de recibir casi 2 mil millones de dólares de IED en la industria de autopartes (INA, 2008); esto sugiere que la tendencia a desplazar las compañías de autopartes de Estados Unidos y otras naciones hacia México es un fenómeno que continúa.

Para cerrar esta sección es necesario contextualizar el crecimiento de la industria automotriz y de autopartes en los pasados ocho años. El incremento en la producción de vehículos ligeros, camionetas y autopartes ha ocurrido dentro del contexto de un profundo proceso de desindustrialización en México. En 2000, el sector manufacturero concentraba 35.4 por ciento de los empleos en el sector formal de la economía; en 2008, este sector generó únicamente 25.7 por ciento del empleo en la economía, sufriendo una caída absoluta de 886 mil puestos de trabajo en la manufactura entre 2000 y 2008 (León Zaragoza, 2009, p. 21). En consecuencia, mientras que las ventas en el sector de la producción automotriz, ensamblaje y autopartes creció y los niveles de empleo documentaron moderadamente en años recientes (los productores de autopartes han añadido 31 mil puestos de trabajo entre 2001 y 2006) estos efectos no han logrado un impacto lo bastante grande como para compensar por los puestos perdidos en el sector manufacturero.

La industria automotriz en el centro-norte de México

A partir de 1997, varios estados de la región centro-norte de México recibieron un considerable apoyo de parte del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y del gobierno federal, debido al hecho de que 80 por ciento de las autopartes incorporadas en los autos ensamblados en esta región eran importadas;⁴² en 1997 despegó en la región el “Programa de Integración Productiva” con el objetivo de desarrollar cadenas productivas al tiempo que se generaba un nuevo “Sistema de Desarrollo Estratégico de la Industria Automotriz-Autopartes” para la región centro-occidente (PNUD, 2004, p. 12). Los objetivos perseguidos por quienes diseñaban las políticas

⁴² Los estados incluidos en el programa de la ONU fueron Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro, San Luís Potosí y Zacatecas. Ampliamos la visión de la PNUD en esta sección para incluir algunos detalles relacionados con el sector automotriz en el estado fronterizo de Coahuila.

del sector público en la región, por los gerentes y propietarios de las plantas automotrices y de autopartes, así como por los líderes de las asociaciones empresariales de la región que participaron en el proyecto eran:

hacer evidente la desarticulación del sistema de creación de valor de la pequeña y mediana empresa frente a las filiales de empresas multinacionales que funcionan a partir de estructuras globales de proveeduría. La desarticulación se muestra en términos de la falta de vínculos formales entre los actores mexicanos en esta industria y el resultado es la pérdida continua de competitividad de la industria local frente a la dinámica global (PNUD, 2004, p. 16).

Es evidente que, en pleno sexenio del presidente neoliberal Ernesto Zedillo—ferviente admirador de la llamada “globalización”—no podía anticiparse la puesta en práctica del proyecto del PNUD. No obstante, este inmenso e incluyente estudio refleja la importancia de la industria automotriz en general y el deseo por parte de importantes elementos de la estructura del poder en los ámbitos estatal y regional de hacer un intento por confrontar las fuerzas que estaban destruyendo la base nacional de proveedores en esta industria. Es así que el estudio representó un significativo impulso en sentido inverso a la ideología que proponía “dejar que *la mano invisible* resuelva el problema”, en su apogeo durante el sexenio del presidente Zedillo.

A mediados de los años noventa, según datos presentados en el estudio del PNUD, la estructura de la industria automotriz nacional en México era la siguiente: ocho firmas gigantes de producción y ensamblaje terminal de automóviles dominaban la pirámide de la industria; debajo de estas había 60 firmas de los proveedores clave de primer nivel (casi todas de propiedad extranjera y, como hemos hecho notar, de altísima habilidad tecnológica); debajo, estaban unas 600 firmas de proveedores de segundo nivel y 100 de proveedores de tercer nivel, ubicadas a una distancia considerable (si no inmensa) de las capacidades productivas de los proveedores de primer nivel. En esta jerarquía, las firmas nacionales se quedaban con las actividades menos rentables de la pirámide.

Según los objetivos del programa creado para promover la industria, la promoción estaría a cargo del banco de promoción de exportaciones, Bancomext, y de la Secretaría de Economía. El objetivo del programa era *cambiar radicalmente la estructura de la industria automotriz* en el transcurso de cuatro años, basándose en la idea de *duplicar* la cantidad de proveedores del primer nivel, añadiendo 30 nuevas compañías de propiedad mexicana junto con otras 30 de propiedad extranjera de alta tecnología. Además, el pro-

grama pretendía estimular la creación de 250 nuevas firmas proveedoras de segundo nivel: 150 de propiedad nacional, el resto, de propiedad extranjera. Finalmente, el proyecto proponía la creación de 50 nuevas firmas de propiedad extranjera de tercer nivel junto a 200 de propiedad nacional (PNUD, 2004, p. 20).⁴³

Por desgracia, aun cuando el proyecto hubiera sido muy importante en lo relativo a abordar algunos de los temas más críticos relacionados tanto con el desarrollo económico regional como con el nacional, nunca fue puesto en práctica en el ámbito regional debido a la falta de financiamiento. Sin tomar en cuenta el marco temporal del proyecto, bastante alejado de la realidad, lo interesante es el hecho de que en el nivel de quienes diseñan las políticas en los estados de la región hubo una aguda conciencia de la necesidad de revertir la trayectoria que había excluido un número cada vez mayor de firmas de propiedad mexicana de la participación significativa en la industria de autopartes. En este proyecto quedaba entendido e implícito que sería necesario adoptar alguna forma de *política industrial* con el objeto de aprovechar el potencial para el desarrollo de la industria automotriz. Es decir, en el nivel de los diseñadores de política de la región existía una conciencia de que los efectos de derrame que surgían de la industria de autopartes (en términos de “externalidad” de aprendizaje y de transferencia de capacidades tecnológicas de gran importancia) solo ocurrirían en caso de existir elementos de una política industrial que pudieran facilitar la realización y transferencia de beneficios a partir de las porciones dinámicas de la industria automotriz hacia la economía mexicana.

En el ámbito regional, los diseñadores de políticas intentaban adaptar las firmas de propiedad nacional a las difíciles realidades de una industria automotriz global en reestructuración en donde las CMN dedicadas a la pro-

⁴³ Como suele suceder, la información de diversas fuentes no registra el mismo número de proveedores de primer nivel en México. Varios autores han insistido en que había aproximadamente 350 proveedores del primer nivel en 2005 o 2006. Si, de hecho, hubo 60 proveedores de primer nivel a mediados o finales de los años noventa, es imposible imaginar que hubiera 350 de esas firmas —todas firmas gigantes, internacionalmente competitivas, de punta— operando en México en 2005. La dificultad, creemos, se debe a que, al ir de una fuente a otra, no existe un acuerdo en lo que relativo a definir qué constituye con exactitud un proveedor de primer nivel. La definición común y usual es que se trata de un proveedor que trabaja de manera directa con una corporación que fabrica automóviles, y le ofrece entregas a término medio de sub-sistemas relativamente complejos, como motores o transmisiones; de ahí que tener un contrato para entrega directa a la planta de un artículo menor no es suficiente para que una compañía de baja tecnología (que entrega tapas de cubos, por ejemplo) pueda definirse como proveedora de primer nivel. Es frecuente que, en la actualidad, los fabricantes de automóviles acudan a sus proveedores de primer nivel para resolver dificultades tecnológicas que ellos mismos son *incapaces* de resolver.

ducción/ensamblaje ejercían una creciente influencia sobre los proveedores con el objeto de incrementar sus demandas de desempeño y capacidades. Para poder participar en la cadena productiva —incluso en los niveles segundo y tercero— los fabricantes de automóviles exigen, cada año, que los proveedores sean más competitivos en las operaciones a gran escala y que, al mismo tiempo, sean capaces de hacer entregas en “nichos” de mercado (producción de menos de 200 mil unidades); además, determinan efectivamente qué firmas pueden operar en la cadena productiva, exigen que los proveedores sean auto-suficientes en el diseño de nuevos componentes y tengan a disposición la capacidad para producir, moldear y fabricar materiales primarios básicos como plásticos, acero, aluminio, textiles y cristales, junto con las certificaciones de calidad como ISO (PNUD, 2004, pp. 21, 23).

Para que los proveedores nacionales elevaran su nivel de desempeño, sería necesario aumentar de forma considerable la capacitación y la especialización de la fuerza laboral y tener al alcance la posibilidad de transferencias tecnológicas significativas. De tal forma, en los años noventa, con sus limitados recursos, “los fabricantes de autopartes en la región demandan instrumento de apoyo y servicios de consultoría que les permitan implantar y actualizar los sistemas de gestión de la calidad” (PNUD, 2004, p. 23). Otro tema crítico fue que no existía un procedimiento que permitiera a los proveedores nacionales obligar a la cooperación en la transferencia de tecnologías cruciales. Por otra parte, con el objeto de cubrir las expectativas del proyecto estratégico de desarrollo propuesto, los fabricantes de partes sostenían que debería haber acceso a financiamientos a tasas preferenciales con el propósito de comprar nueva maquinaria y equipo. Los proveedores nacionales enfrentaban también el hecho de que el acuerdo del TLCAN pronto haría más difícil la situación: de 1994 a 2003 contaron con una forma de seguridad modesta, dado que al menos 20 por ciento del valor agregado en el ámbito nacional de la industria automotriz habría de provenir de productores mexicanos (o sea, contenido nacional). Ese apoyo, junto con una tarifa de 10 por ciento sobre las autopartes importadas, fue eliminado en 2003. La idea del nuevo programa de promoción del PNUD era privilegiar las asociaciones que combinaran fabricantes mexicanos y capital mexicano con los proveedores extranjeros en los niveles uno y dos. Detrás del proyecto de promoción nacional estaba una nueva apreciación de la ventaja competitiva surgida de la proximidad geográfica de las firmas mexicanas con el mercado estadounidense.

Quizá esta perspectiva parecía inusual o atípica dada la exagerada popularidad del concepto de “globalización”, que sugería que el capital era com-

pletamente móvil, teniendo poca consideración por el costo de transportación en declive. Pero en nuestras entrevistas con la CMN japonesa Nissan, en su planta de Aguascalientes, en los últimos meses de 2007, no era visible el concepto de “encogimiento del espacio”, tan popular en muchas interpretaciones del proceso de “globalización”. Debido a los retrasos temporales en la entrega y los altos costos en el transporte, ampliar el papel de las firmas nacionales (y/o el contenido nacional) en su cadena de proveedores era parte del propio plan de Nissan para la promoción de su base de proveedores; esto significa que compañías como Nissan, al tiempo que reconocen que las firmas mexicanas ya existentes y las potenciales que operan dentro de la cadena de proveedores, operarán en el futuro con capacidades tecnológicas inferiores, y a veces con niveles de capacitación y conocimiento sub-óptimos en su fuerza de trabajo; *sin embargo*, poseen una importante *ventaja competitiva latente* que puede cristalizarse por medio de políticas industriales específicamente dirigidas, puestas en práctica en los ámbitos nacional, regional o de las *firmas*. Nissan, al reconocer que esa transición no se lograría dado el marco de *laissez faire* de las políticas nacionales y los problemas financieros y de coordinación experimentados en el ámbito regional, ha tomado la determinación de intentar ampliar su proveedor nacional, *sui generis*. Esa política muy bien puede formar un importante contrapeso a las debilidades estructurales en la base de proveedores y en las capacidades tecnológicas en deterioro que enfrentan los proveedores nacionales bajo el actual modelo.

En respuesta a la iniciativa de Nissan —que solicitó, además, ayuda al gobierno para resolver la falta de una base de proveedores nacionales con el objeto de evitar la importación de la mayoría de sus insumos— y a las necesidades de muchos otros fabricantes, el gobierno mexicano creó en mayo de 2007, junto con asociaciones del sector privado, como la Asociación Nacional de Autopartes (INA), una nueva institución: la Alianza Automotriz para la Articulación Productiva (AMIA) (Saldaña, 2007, p. 18). El suceso no tenía precedentes históricos, debido a que constituyó un esfuerzo combinado por parte de las dos asociaciones de grandes ensambladoras —AMIA e INA— y el gobierno para formar una alianza en busca de mecanismos que resolvieran la debilidad en la base nacional de proveedores. Hasta la fecha, los detalles del programa, incluidos los que se refieren a su puesta en práctica, alcance, financiamiento y logros, han sido escasos. Es evidente, no obstante, que ese programa (y existe al menos uno más que se centra en crear una alianza para desarrollar tecnología en la industria automotriz) representa una considerable desviación con respecto a las políticas neoliberales y un importante paso hacia la construcción de una política industrial en el sector automotriz.

Existen varios antecedentes dentro del amplio cuerpo de investigación teórica y empírica que abarca el campo del desarrollo económico, indicando la importancia de privilegiar la base nacional de proveedores. El concepto más reconocido y aplicado continuamente es el concepto pionero de Albert Hirschman sobre la importancia de los vínculos “hacia delante” y “hacia atrás” (de acuerdo con lo mencionado ya en el capítulo anterior). Se ha encontrado que esos vínculos, ya sea hacia delante, hacia niveles superiores de procesamiento, o hacia atrás (impulsando en última instancia hacia la producción de productos primarios) generan importantes efectos de “atracción” (*pull*), derrame, aprendizaje, externalidad y, además, impactos de sinergia en las naciones menos desarrolladas, todos en operación con la finalidad de bajar los costos de producción y, a la vez, mejorar la eficiencia de las interacciones de una firma a otra y de una industria a otra. En una economía en la que la IED que surge de las operaciones de ensamblaje es el factor catalizador que induce la expansión de la base de proveedores, la importancia de captar y difundir estos efectos de encadenamiento por medio del sistema de producción de manufacturas es de la más alta prioridad. Esto es así porque, *si* los efectos multiplicadores que operan por medio de estos vínculos hacia atrás y hacia delante solo se sienten en la nación de origen de la IED, o *si* estos efectos se limitan a los vínculos reforzados entre los enclaves locales dominados por el capital extranjero y los procesos de producción asociados que se ubican en la nación de origen del capital, la nación receptora quedará sin recibir los efectos en el desarrollo que señala Hirschman.⁴⁴

Como demuestra el caso mexicano, los efectos dinámicos enfatizados por Hirschman no pueden lograrse en un sistema dominado por *enclaves de producción*. Independientemente de los productos elaborados o del nivel de avance del proceso de producción, en una economía de enclave prácticamente no hay efectos de vinculación o de difusión/derrame u otras externalidades relacionadas, lo que deja el país anfitrión con poca o casi nula capacidad de aumentar los niveles de productividad, pues los insumos hacia el proceso de producción y las tecnologías utilizadas son importados. Es decir, los procesos de producción son, de hecho, *exógenos* a la economía receptora. Cualesquiera que sean los efectos de difusión/derrame o de aprendizaje que puedan lograrse, estos son realizados de forma *endógena* dentro

⁴⁴ Más allá de los efectos directos e indirectos enfatizados por Hirschman, un cuerpo de investigación más reciente, conocido como la “nueva teoría del crecimiento”, ha encontrado una gama aún más amplia de efectos económicos potenciales, sugiriendo que es posible obtener “retornos crecientes” por medio del proceso de crecimiento económico, sea este inducido, o no, por IED (Cypher y Dietz, 2009, pp. 239-270). Surgido entre los años ochenta y noventa, este marco teórico pone el acento central en las posibilidades de captar una gama de “externalidades positivas” por medio de efectos de aprendizaje o por medio de efectos de cascada tecnológicos.

de la economía que investiga, establece la ingeniería, diseña y produce los insumos y la maquinaria que más tarde utilizará para producir. Todo ello es independiente de la nación en la que ocurran las secuencias de ensamblado y procesamiento. La idea esencial detrás de la iniciativa del susodicho “Sistema de Desarrollo Estratégico de la Industria Automotriz-Autopartes” era estimular la ampliación de la base nacional de proveedores con el objeto de superar la estructura de enclave de la industria de autopartes, para adquirir con ello las ventajas de los efectos de los círculos virtuosos de la industrialización endógena.

En la región norte-centro de México, debido a la iniciativa de las asociaciones de productores y, en particular, de las secretarías de Desarrollo Económico de los estados, se han generado intentos significativos por dar seguimiento a las ideas básicas expresadas en la iniciativa regional mencionada antes (es decir, el “Programa de Integración Productiva” de 1997, que no se llevó a cabo). Varios estados asumieron importantes iniciativas relacionadas al conjuntar a productores de autopartes, asociaciones empresariales importantes y a los diseñadores estatales de políticas económicas. En Aguascalientes, un aspecto del proceso continuado que perseguía las metas más amplias propuestas en el proyecto regional de las Naciones Unidas para la industria de autopartes fue una iniciativa centrada en el desarrollo de bases de proveedores nacionales para las firmas involucradas en la fabricación de motores de automóviles y partes para motores. El 85 por ciento del valor agregado en este segmento fue producido en Aguascalientes, aunque no hubiera estado conformado, en su mayor medida, por participantes nacionales. Además, la productividad de la industria automotriz en Aguascalientes fue de 1.6 veces mayor que el promedio nacional para la industria automotriz (PNUD, 2004, pp. 78-90). Por otro lado, entonces, parecía razonable centrarse en estrategias de cooperación entre los sectores estatal y privado que pudieran permitir a los productores nacionales en Aguascalientes captar una porción mayor del valor agregado con el objeto de lograr algunos de los efectos positivos en el desarrollo que enfatizaba Hirschman.

Por otra parte, desde principios de los años noventa en adelante, la relación entre los fabricantes de automóviles y las firmas del primer nivel sufrieron una transformación radical cuando los fabricantes de automóviles intentaron enfrentar un problema creciente de sobreproducción/capacidad ociosa: en lugar de la estructura piramidal que había operado durante mucho tiempo entre los fabricantes de automóviles y los proveedores de diversos niveles, *en la actualidad, la relación entre las gigantescas corporaciones de ensamblaje y los proveedores de primer nivel es mucho más horizontal que vertical.* A los

proveedores del primer nivel se les exige cada vez más que operen con ingeniería y centros de diseño de punta en sus áreas de especialización; al mismo tiempo, en los años noventa, adoptaron el nuevo sistema modular de construcción de componentes comunes para una plataforma de recepción de la producción en muchas plantas de fabricación de automóviles, de modo que, con el sistema modular, en lugar de la producción de un medidor del motor, un fabricante de automóviles podría solicitar que un solo proveedor produjera todo el tablero, incluyendo los medidores, sensores y demás componentes.

Todos los cambios de gran magnitud introducidos en el proceso de producción de vehículos llevaron consigo importantes implicaciones para las firmas proveedoras; en la actualidad, en vez de ser varias las compañías que elaboran un componente, se espera que los proveedores de primer nivel adquieran economías de escala de gran magnitud, así como capacidades de diseño e ingeniería, con el objeto de ser las únicas proveedoras de un sistema integral complejo de componentes que se instalarán por medio de un sistema modular en el proceso final de producción en ensamblado. Es evidente que este nuevo sistema, horizontal, en esencia, introdujo enormes cambios estructurales entre los proveedores y los fabricantes de automóviles. Los proveedores sobrevivientes se vieron obligados a alcanzar un nivel muy elevado de capitalización en maquinaria y equipo, así como a adquirir capacidades tecnológicas en el área de investigación y desarrollo. Los proveedores de los niveles dos y tres, se tornaron, con frecuencia, en simples subcontratistas o maquilan sus operaciones bajo el nuevo esquema. Dadas estas nuevas condiciones, los proveedores de motores y partes para motores en Aguascalientes se enfrentaron ahora con tremendas barreras para el ingreso en una industria automotriz en reestructuración (PNUD, 2004, pp. 78-90). Como hicieron notar los investigadores de las Naciones Unidas: “El grado de compromiso y colaboración entre los fabricantes de vehículos y sus proveedores bajo el esquema actual no tiene precedentes” (PNUD, 2004, p. 93); añadieron, además, que

los proveedores de primer nivel deben ofrecer servicio completo a los fabricantes de vehículos. Es requisito indispensable alcanzar volúmenes de producción con cero defectos, diseño y desarrollo propios, entregas justo a tiempo, costo basado en productividad, acuerdos de cooperación de largo plazo, mejoras continuas en procesos y productos y cobertura mundial (PNUD, 2004, p. 93).

José Vieyra Medrano comentó extensivamente sobre la naturaleza cada vez más horizontal de la relación entre los ensambladores de vehículos y sus proveedores, una relación que puede extenderse al menos a los proveedores de segundo nivel:

Entre 80 y 85 por ciento de los componentes que requiere un vehículo se manufacturan fuera de las plantas automotrices terminales, por lo que existe una elevada dependencia de estas con respecto a sus proveedores. Esta dependencia es solo aparente, ya que a su vez se tiene una alta integración entre proveedores y plantas terminales, siendo esta última la que controla el proceso productivo en general. En muchos casos, los principales proveedores, o pertenecen en un cien por ciento a las mismas firmas, o estas poseen un porcentaje elevado de sus acciones, a tal grado que determinan, en función de sus necesidades, el cómo, cuándo y dónde se produce. La integración es tan alta que en los acuerdos que se firman queda manifiesta la libertad por parte de las multinacionales automotrices de intervenir, en el momento en que lo crean oportuno, en las empresas proveedoras con el fin de adaptarlas a sus condiciones y demandas (Vieyra Medrano, 2000, p. 130).

Los requisitos para la participación en la red de proveedores se han redefinido y la relación entre los fabricantes de automóviles y los productores de autopartes se ha reestructurado; cada uno de los cambios introducidos manifiesta características que tienden a excluir a las firmas que ya son marginales (abrumadoramente, aquellas que son operadas como propiedad mexicana) y que solo pueden ejercer una ventaja competitiva: la fuerza de trabajo de bajo costo. Entonces, si estas firmas no están excluidas literalmente, el recurso de sobrevivencia para las que, agobiadas por requisitos de desempeño y capacidades en franca aceleración, no pueden dar el salto al nuevo orden horizontal, es operar con una tasa de ganancia más baja (cercana a cero). Bajo estas condiciones, las firmas marginales no pueden lograr el nivel necesario para reinvertir y modernizarse —ya sea mediante la reinversión de sus ganancias o por medio de créditos financieros— para lograr capacidades que les permitan niveles de producción similares a los del promedio. Para empeorar las cosas, la autonomía que fue ejercida antes por el Estado mexicano y los estados nacionales se debilitó fuertemente como consecuencia del nuevo marco internacional que fue construido como consecuencia del acuerdo del TLCAN.

El crecimiento endógeno y el sistema nacional de innovación

Con el TLCAN, México renunció a un grado considerable de autonomía, mismo que ha de reconstruirse para pensar en lograr la reestructuración del aparato productivo, tanto en la industria automotriz como fuera de ella. En consecuencia, la vía de avance apunta hacia el reordenamiento de aspectos clave

del acuerdo del TLCAN. La consolidación de esta nueva estructura de integración asimétrica sirvió para limitar a México en términos de la evolución futura de sus capacidades endógenas de desarrollo. En una declaración informativa, los investigadores de las Naciones Unidas sintetizaron un resultado central de este nuevo alineamiento estructural: “La estrategia de desarrollo implementado por México, aplicada a la industria automotriz, muestra que el país ha buscado durante la década reciente [1992-2002] consolidarse *como un centro comercial mundial, no como un centro para el desarrollo industrial*” (PNUD, 2000, p. 165; cursivas nuestras).

La solución al dilema de México no se encuentra —en último análisis— estricta o principalmente en una renegociación del TLCAN. Las limitaciones que impone el TLCAN pueden evitarse hasta cierto grado y es posible salir parcialmente de ellas. En última instancia, con o sin el TLCAN, el dilema de México se resolverá, o al menos se mitigará si se logra agencia social por parte de aquellos actores que tienen la voluntad y la capacidad para construir una alternativa económica viable. Tal alternativa habrá de centrarse en un amplio rango de fuerzas endógenas que desembocarán, de manera fundamental, en el logro de capacidades tecnológicas independientes, suficientes para promover una nueva era de industrialización incrustada; es decir, debe surgir una nueva era de industrialización a través de un proceso interactivo e interdependiente que incluya la participación activa de gerentes estatales competentes a nivel profesional, así como asociaciones industriales e industrializadas. Esta relación ha de complementarse por medio de la participación activa de un cuadro científico creciente que provenga de las universidades, las agencias de gobierno y las grandes firmas.

Según los estándares actuales en México, el párrafo anterior parecería defender una transformación que haría temblar al planeta, pero no es así. Hasta cierto punto, estas ideas nos recuerdan, simplemente, las políticas y las fuerzas sociales que contribuyeron a lanzar a México a un elevado estado de logro socioeconómico entre 1940 y 1982. Esto de ninguna manera quiere decir que argumentemos que el camino hacia delante sea por el pasado; el camino hacia delante, sin embargo, consiste en construir a partir de las prácticas exitosas del pasado, a la vez que son incorporados los nuevos elementos necesarios. México no necesita inventar mucho, hay muestras suficientes de estrategias de desarrollo exitosas que pueden adaptarse y modificarse a las circunstancias nacionales, como las actuales y pasadas prácticas en Asia y, en la actualidad, Brasil (Amsden, 2001).

Una clave para resolver el dilema parece estar al alcance, o no tan alejada, según lo indica nuestro estudio del sector automotriz. Es decir, en los ámbitos regional y estatal —en asociaciones empresariales, en algunas firmas y den-

tro de entidades diseñadoras de política importantes— existe una conciencia de la necesidad de construir una estructura de producción alternativa y, al mismo tiempo, la voluntad para realizar la tarea. Hasta el momento, estas fuerzas regionales y/o estatales han alcanzado éxitos limitados que no han tenido continuidad; no obstante, un hallazgo importante de nuestra investigación de campo ha sido el documentar que esas fuerzas en efecto existen.

La tarea que México tiene que enfrentar es la de dirigir la estrategia de desarrollo de su base industrial nacional —algo que afecta la economía nacional y no meramente unos pocos estados ágiles— hacia actividades de mayor valor agregado. Para entrar en este proceso (de *catching-up*), una PI fue puesta en práctica con éxito en una gama de naciones asiáticas en el periodo de 1960-2009 (Amsden, 2001; Shin, 1996). Un factor crítico, no solo en el caso de las naciones asiáticas en desarrollo en el pasado reciente, sino, más generalmente, en Europa, Estados Unidos y Japón en una época anterior, ha sido la realización de lo que los schumpeterianos denominan el “sistema nacional de innovación”:

[L]a expresión “sistema nacional de innovación” es un concepto amplio diseñado para centrar la atención en el proceso de creación y difusión de las innovaciones... dentro de economías nacionales específicas. Enfatiza de qué manera se introducen las innovaciones y se difunden luego en un contexto nacional, por qué difieren las economías nacionales y, hasta cierto grado, por qué las innovaciones son importantes para el cambio económico (McKelvey, 1994, p. 366).

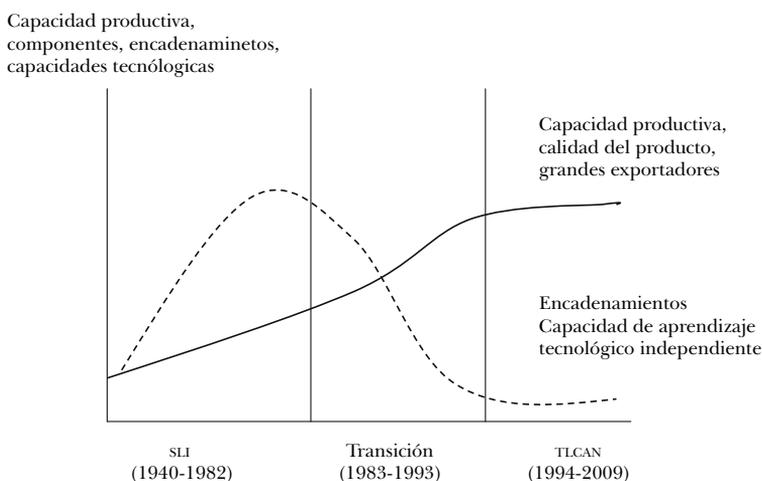
El enfoque del sistema nacional de innovación rompe con una vieja tendencia en el pensamiento económico, que suponía la existencia de una relación lineal entre ciencia y tecnología, que luego es ampliamente aplicada al proceso de producción, con lo que se mejora la productividad; esta cadena de fuerzas va fortaleciendo los procesos que llevan al crecimiento económico. La aproximación del sistema nacional de innovación plantea *que las innovaciones pueden ser sociales, institucionales, organizacionales o tecnológicas*; la producción y la aplicación del conocimiento científico, aun cuando es importante, debe compartir un peso similar con las características nacionales que estén relacionadas con los mecanismos de absorción y difusión específicos de *la estructura institucional distinta de la nación*. Uno de los principales contribuyentes al cuerpo de ideas que subyace al enfoque del sistema nacional de innovación ha sido Christopher Freeman; él sintetizó este concepto como “la red de instituciones en los sectores público y privado cuyas actividades e interacciones inician, importan, modifican y difunden nueva tecnología” (OCDE, 1987, p. 10).

En la práctica, el sistema nacional de innovación se expresa con frecuencia en términos de la red de interacciones y complementariedades entre las firmas, las instituciones públicas y las instituciones de investigación (OCDE, 1997, p. 9). Mario Cimoli analizó la debilidad general y la casi ausencia de un sistema nacional de innovación en México; señaló también que los limitados elementos de lo que generosamente podría etiquetarse como el sistema nacional de innovación están estancados, al tiempo que va incrementando la distancia entre las capacidades tecnológicas de México y las existentes en las naciones que operan en las fronteras del desarrollo tecnológico. El poco avance tecnológico que ocurre en México está en función de una tecnología importada encarnada en maquinaria y equipo (Cimoli, 2000, pp. 285-292).

Con respecto a los vínculos —los mecanismos de mayor importancia en la transmisión de los impulsos que sirven para aumentar la productividad—, Cimoli encontró que “son reemplazados cada vez más por un proceso internacional de integración” (Cimoli, 2000, p. 285). Se da un grado mucho menor de conocimiento y de difusión tecnológica; “junto a este proceso [de reemplazo], podemos ver una dramática pérdida de articulación en las vinculaciones existentes y sus proveedores nacionales de insumos”. En síntesis, podemos esquematisar los patrones de México en lo que se refiere a evolución tecnológica en la gráfica 5:

GRÁFICA 5

CAPACIDADES TECNOLÓGICAS Y EFECTOS DE INTEGRACIÓN



Fuente: Cypher and Dietz 2009, 425-429; Cimoli 2000, 286

En el eje vertical de esta gráfica se ubican los indicadores de capacidad de producción, competitividad, efectos de los vínculos (encadenamientos) y capacidades tecnológicas. En el eje horizontal, destacamos la evolución en la línea del tiempo con la distinción de tres etapas recientes: de 1940 a 1982, la dinámica económica de México estuvo influida y guiada, en gran parte, por medio de significativas intervenciones de políticas de la industrialización encabezada por el Estado; esta fue seguida por una compleja etapa de transición, de 1983-1993, analizada en capítulos anteriores; después encontramos la actual etapa del TLCAN. La línea punteada indica que a lo largo del periodo de la industrialización encabezada por el Estado hubo un marcado incremento, tanto en los vínculos, como en la creación de una capacidad de *aprendizaje* tecnológico independiente —Independent Technological Learning Capability (ITLC).

Adquirir y construir una ITLC es un paso inicial que puede, bajo las políticas correctas, derivar en la generación de capacidades de *creación* tecnológica; México, por supuesto, nunca se acercó siquiera a este nivel de desarrollo tecnológico. Una ITLC implica la apropiación o la asimilación de tecnologías existentes junto con su adaptación a las condiciones de la economía nacional; ello significa que una nación está logrando cierta *autonomía tecnológica limitada*. México perdió el sendero cuando el proceso de industrialización encabezado por el Estado enfrentó una crisis de continuidad (cuando las políticas industriales “ligeras” o “superficiales” de sustitución de importaciones podrían haber sido transformadas en formas más profundas de industrialización encabezada por el Estado). En ese punto, que coincidió con la ejecución de un crucial cambio estratégico por parte de las naciones asiáticas, encontramos que México permaneció fijo en su aplicación/concepción de la política industrial “superficial”. La línea de los “ITLC-vínculos” comienza ahora una tendencia al descenso que sigue en su trayectoria descendente hasta el punto en que la desarticulación alcanza dimensiones críticas. En consecuencia, el estancamiento de las capacidades de las grandes empresas exportadoras mexicanas data de principios de los años noventa.

En términos de capacidades tecnológicas, Mario Capdevielle encontró que 80 por ciento de la industria manufacturera de México estaba dedicada a actividades “maduras” de producción, en las que se daba poco desarrollo tecnológico subyacente (Capdevielle, 2003, p. 455), de ahí que la probabilidad de desarrollo tecnológico y de efectos de derrame fuera muy baja o nula en estas áreas dominantes. La investigación de Capdevielle reveló que las firmas manufactureras de propiedad mexicana operaban en escalones más bajos del cambio tecnológico, permanecían restringidas a los *procesos de adaptación*

de las tecnologías existentes (importadas) (Capdevielle, 2003, p. 456). Mientras que el modelo neoliberal se basa en la expansión de la IED, uno de los más significativos hallazgos de Capdevielle (aunque no sea sorprendente) fue que, *en promedio*, las firmas pequeñas y medianas gastaron más en investigación y desarrollo en relación con el porcentaje de sus ventas que las grandes firmas mexicanas (incluidos los poderosos “grupos” o conglomerados), y que, a su vez, estas grandes firmas gastaron relativamente más en investigación y desarrollo que las firmas transnacionales (Capdevielle, 2003, p. 459). En comparación, al utilizar la proporción de gastos en investigación y desarrollo/ventas totales como indicador de dinamismo tecnológico, las firmas estadounidenses gastaron al menos *cinco veces más* que las mexicanas (Capdevielle, 2003, p. 459).

Hay, sin embargo, algunas áreas de producción en la manufactura mexicana que tienen un componente, o “base científica”, que sugiere la posibilidad de efectos tecnológicos dinámicos, pero estas áreas crecientes de “oportunidades tecnológicas” no son, en la actualidad, necesariamente más notorias de lo que lo fueron durante finales de la década de la industrialización encabezada por el Estado (Capdevielle, 2003, p. 455). Según un estudio realizado por Alma Rocha y Roberto López, desde la época de la sustitución de importaciones a la actual época neoliberal, se ha dado una “marcada erosión institucional” en términos de política tecnológica/científica nacional (Rocha y López, 2003, p. 126). En la época anterior, esa política estaba dirigida a la formación y desarrollo de capacidades tecnológicas; en la época actual, los gastos se han centrado, en gran parte, en la investigación científica o teórica de enclave o *no aplicada*, en donde los esfuerzos gubernamentales han mostrado una consistente falta de mecanismos de continuidad y retroalimentación. Dentro del aparato de Estado, los gastos del gobierno en ciencia se han separado en gran parte y han carecido de coordinación respecto a los esfuerzos y programas de otras agencias.

Regresando a la gráfica 5, la línea continua capta el proceso ascendente a través del cual los grupos en México han puesto gran énfasis en los aspectos “ligeros” (o de poca profundidad) de la competitividad, como el control de calidad y las técnicas mejoradas de gerencia, mercadotecnia y contabilidad, de modo que las capacidades de producción ligeras (o superficiales) mejoraron marcadamente hasta principios de los años noventa, después de lo cual también se han estancado. Cualesquiera que fueran los elementos de un sistema nacional de innovación que México hubiera iniciado en la época de la industrialización encabezada por el Estado, estos han caído en desuso. Como consecuencia, los grandes grupos o conglomerados no pudieron alle-

garse de la multiplicidad de efectos positivos externos de que gozan las firmas transnacionales instaladas en México y cuyos sistemas productivos cumplieron, en gran parte, una función de los sistemas de innovación nacionales en sus países de origen.

Detrás de las estadísticas antes presentadas en relación con la desindustrialización en México, se encuentra la constelación de fuerzas que hemos analizado en este capítulo. Nos hemos centrado en la industria automotriz por su peso y significancia, tanto en los términos de exportaciones como en los de la crucial variable de la tecnología. En relación con el papel de la tecnología, no proponemos aquí una interpretación *esencialista* de la base industrial de México; la tecnología solo es un factor más dentro de un escenario más amplio; sin embargo, su importancia es innegable; es poco frecuente, como sí sucede, en cambio, con el sector de la manufactura en general, que su análisis entre en los detalles de los procesos de internacionalización del capital, como parte del análisis de la estructura económica de México. Este capítulo ha presentado una síntesis de varios elementos que, en su conjunto, revelan la fragilidad e incoherencia del modelo neoliberal orientado a la exportación basado en procesos de producción con fuerza de trabajo barata.

Capítulo 6

La exportación directa de la fuerza de trabajo mexicana

El propósito de este capítulo es discernir el contexto y las características de la fase contemporánea de la emigración mexicana hacia Estados Unidos. Intentamos, en primer término, destacar algunos de los factores asociados con la maquilización de la economía mexicana que funcionan como detonantes de la actual dinámica migratoria; nos referimos al severo embate a las condiciones de vida y de trabajo de gran parte de la población mexicana, que afecta sobremedida a los campesinos o pequeños productores del campo, así como también a los trabajadores urbanos, y que se expresa en el debilitamiento/empequeñecimiento del mercado laboral del país. En segundo lugar, a fin de remarcar la naturaleza histórica del fenómeno asociada a la dinámica de acumulación nacional y los modos de integración con la economía estadounidense, hacemos un breve recuento de las etapas recientes que distinguen al proceso migratorio mexicano. En tercer término, nos enfocamos en el periodo neoliberal y proporcionamos una visión panorámica de los indicadores más representativos de las transformaciones cuantitativas y cualitativas experimentadas por la migración mexicana hacia Estados Unidos. Finalmente, aportamos algunos datos y reflexiones sobre un segmento de la migración mexicana que ha cobrado particular relevancia en la última década: la migración calificada y altamente calificada.

Aun cuando existe una larga tradición migratoria hacia Estados Unidos que comenzó a finales del siglo XIX, fue hasta que se implantaron las políticas neoliberales en el país y se puso en marcha el TLCAN cuando esta cobró particular dinamismo. En relativamente poco tiempo, México se erigió en el principal país emisor de emigrantes del mundo, cuyo destino principal y casi exclusivo continúa siendo Estados Unidos, a la sazón, el principal receptor de migrantes del planeta. No se trata solo de un viraje de naturaleza

cuantitativa, sino de un cambio mucho más profundo asociado a transformaciones de índole cualitativa, que trastocan las relaciones sociales en el horizonte transnacional. Entre otras cosas, se aprecia:

1. Un traslado de parte de la estructura económica de Estados Unidos a México, mediante operaciones de ensamble y comercio intra-firma (maquila y maquila encubierta), que desarticula el aparato productivo del país y genera fuertes presiones para emigrar en condiciones de extrema vulnerabilidad.
2. Un vertiginoso ascenso del éxodo poblacional, al grado de ubicar a México en el rango más alto de migración en el mundo.
3. Una expansión y diversificación en la espacialidad del fenómeno que da cuerpo a una nueva geografía migratoria.
4. Un incremento exponencial de las remesas, hasta convertirlas en una de las principales fuentes de divisas para México.
5. Un drástico viraje en el patrón migratorio que trastoca el predominio de la migración circular y la composición sobre todo masculina en los flujos de salida.
6. Un fuerte incremento de la migración calificada y altamente calificada.
7. Una sensible ampliación y diversificación del espectro ocupacional de los migrantes laborales.
8. Una creciente exportación del bono demográfico, acompañada de una preocupante tendencia al despoblamiento en muchas regiones del país en el curso de la última década.

El colapso de la economía mexicana y la pauperización de la fuerza de trabajo

A partir de la década de 1980, y con mayor intensidad desde la aplicación del TLCAN, México adoptó una férrea política macroeconómica de corte neoliberal dirigida a favorecer, casi en exclusiva, el crecimiento del sector exportador. La liberalización comercial propició la expansión de las exportaciones, pero al no generar encadenamientos productivos al interior de la economía mexicana —y, por el contrario, favorecer y asentarse en un desmantelamiento de los que previamente existían— tendió a inhibir los ritmos de crecimiento de la economía en su conjunto. Además, el dinamismo exportador estaba soportado por un ímpetu aún mayor de las importaciones, lo que se tradujo en efectos adversos en la balanza de pagos: desde el inicio del TLCAN, México registró un déficit comercial crónico que en 1994 ascendió a

21 mil millones de dólares, para elevarse a 30 mil millones en 2007 (a precios constantes de 2000). Este desbalance entre el crecimiento de la economía en su conjunto y el sector del comercio exterior (exportaciones + importaciones) se ilustra claramente a partir de los siguientes datos: entre 1994 y 2008, el PIB se incrementó de 475 mil millones a 688 mil millones de dólares (a precios constantes de 2000), mientras que las exportaciones se expandieron de 72, a 251 mil millones, y las importaciones de 93 mil millones a 281 mil millones de dólares (BM, 2008), es decir, el sector del comercio exterior creció cinco veces más rápido que la economía mexicana en su conjunto.

Un efecto inmediato de la política macroeconómica que supuestamente buscaba el “cambio estructural” y la “estabilidad macroeconómica” ha sido la desarticulación y pérdida de dinamismo del mercado interno, acompañada de un incremento en el desempleo estructural, el subempleo, el trabajo precario, la informalidad y la emigración. Con el objeto de servir a los fines de la nueva dinámica exportadora, el sector manufacturero mexicano fue progresivamente acotado y fragmentado, como lo demuestra: 1) el desmantelamiento de muchas de las operaciones manufactureras; 2) la carencia de un nexo exportación-inversión —sobre todo de parte de los *grupos* o conglomerados mexicanos, que prefirieron invertir en el extranjero o canalizar sus ganancias hacia actividades especulativas—, y 3) la transferencia de las ganancias de las CMN que dominan el sector exportador a sus matrices en el extranjero.

Todo ello se tradujo en bajas tasas de crecimiento y una progresiva incapacidad estructural de la economía mexicana para generar fuentes suficientes y adecuadas de empleo formal. Si además se considera que la política monetaria antiinflacionaria ha operado bajo una agenda oculta tendente a contener y reducir el costo de la fuerza de trabajo —como fundamento del modelo exportador de fuerza de trabajo barata— se podrá corroborar que lo que menos importa es generar mejores condiciones de vida y de trabajo para la mayoría de la población. El aparato productivo que emana de este proceso se configura, entre otras cosas, por:

1. *Un núcleo de enclaves de IED* enfocados al exterior, los cuales, a pesar de estar en el centro de la política oficial, no han logrado operar como motores del desarrollo nacional; no podría ser de otra manera, pues su propósito es utilizar fuerza de trabajo barata para reducir los costos de producción a través de las operaciones que realizan las maquiladoras y las maquiladoras encubiertas, como se documentó en los capítulos 4

- y 5, lo que deriva en la exportación *indirecta* de la fuerza de trabajo incorporada en los productos.
2. *Un segmento nacional de producción disociado y en decadencia* orientado al mercado interno, sin capacidad para dinamizar el crecimiento económico nacional y que carece de apoyos gubernamentales para salir a flote. La generación de puestos de trabajo en este segmento es absolutamente insuficiente para cubrir las necesidades de empleo, en condiciones cada vez más limitadas y precarias.
 3. *Un creciente sector de subsistencia* asociado a la llamada economía informal, que responde a la necesidad de crear opciones ocupacionales alternativas o de autoempleo ante las insuficientes, precarias e inadecuadas oportunidades de empleo formal existentes.
 4. *Un sector laboral transnacionalizado* conformado por la migración laboral o la *exportación directa* de la fuerza de trabajo, que ha crecido de forma exponencial en las últimas décadas y que opera como una suerte de “válvula de escape” frente a las crecientes limitaciones ocupacionales en México.

La política neoliberal ha cancelado las oportunidades de crecimiento económico en el país. Como se discutió en el capítulo 2, en el periodo ISI, el crecimiento del ingreso per cápita anual llegó a promediar 3.1 por ciento; empero, a medida que avanza y se consolida el neoliberalismo, dicho crecimiento cae a tan solo 0.76 por ciento, es decir, cuatro veces menos que el logrado previamente (Arroyo Picard, 2007, p. 181; CEPAL, 2008a, p. 120). Esta baja tasa de crecimiento en México es a la vez producto y resultado de una incapacidad estructural de la economía para generar suficientes puestos de trabajo formales de calidad. El empleo formal entre 1994 y 2009, definido como trabajadores con acceso a jubilación y servicios médicos obtenidos a través de su registro en el sistema de seguridad social, creció apenas 387 mil puestos por año (véase tabla 2).⁴⁵ Esta cifra equivale únicamente al empleo con prestaciones, el cual abarca aproximadamente 38 por ciento de los jóve-

⁴⁵ Esta estimación (trabajadores con prestaciones/trabajadores con empleo) se basa en la exclusión de los patrones del numerador y del denominador en la razón anterior. Dado que, en promedio, 4.4 por ciento de la “población económicamente activa” (conocida como la PEA) —con excepción de los desempleados— eran patrones, asumimos que la cantidad total de la PEA que estaba constituida por patrones con prestaciones de salud era igual a la proporción de su representación en la PEA (4.4 por ciento en promedio para 2000-2009). De ahí que utilizáramos la estimación del INEGI, que incluye: 1) los trabajadores asegurados en el sector gubernamental (miembros del ISSSTE), 2) los asegurados bajo el programa de seguridad social (IMSS) y 3) una pequeña cantidad que están en otros programas (como para los trabajadores de Pemex), y luego redujimos esa cifra en 4.4 por ciento para estimar la cantidad de *trabajadores* sin prestaciones.

nes que dejaron el sistema educativo para ingresar a la fuerza de trabajo. El lento incremento en el empleo formal se sitúa muy por debajo de la expansión potencial de la fuerza de trabajo, que ha tenido un superávit de 1-1.2 millones al año en la mayor parte del periodo analizado; esta diferencia es conocida comúnmente como *déficit en el empleo*; situación que por fuerza deriva en desempleo, sub-empleo, empleo precario y migración, flagelos todos que han venido acechando a la sociedad mexicana.

Las formas de operar del mercado laboral formal han sido bastante erráticas. Entre 1990 y 1993 —el periodo inmediato anterior al lanzamiento del TLCAN—, la cantidad de nuevos empleos creció ligeramente, pero luego se derrumbó con la crisis de 1995. Enseguida se dio una rápida recuperación a partir de finales de ese año y hasta 2000. Como se hace notar en la fila bajo el rubro “trabajadores empleados” en la tabla 2, desde finales de 1994 a 2000 se crearon poco más de 3.3 millones de empleos. En la fila etiquetada “trabajadores con prestaciones”, encontramos que 3.8 millones de empleados estaban registrados en el sistema de seguridad social (IMSS) o en sistemas afines (IMSS, 2009).⁴⁶ Este periodo estuvo signado por un incremento significativo en la exportación *indirecta* de fuerza de trabajo debido al aumento en la cantidad de empleos ofrecidos por las empresas maquiladoras y las maquiladoras disfrazadas. El año 2000 fue un momento decisivo para el modelo de exportación de la fuerza de trabajo barata: el reclutamiento en este segmento exportador se desplomó, al tiempo que aumentó, como contrapartida, la ya de por sí abrupta exportación *directa* de fuerza de trabajo.

Características de la fuerza de trabajo mexicana

El empleo —incluyendo el crecimiento en el empleo en el sector informal, pero excluyendo a los patrones— aumentó en 8.32 millones, entre 1994 y 2009 (Avenado Ramos y Aníbal Gutiérrez, 2007, p. 13; INEGI, 2009b). La tabla 2 presenta un panorama cuantitativo de diversos indicadores que dan cuenta de las condiciones precarias de empleo de buena parte de la fuerza laboral.⁴⁷ Alrededor de 12.8 millones de trabajadores (31 por ciento del total) se ubicaban en 2009 en situación de vulnerabilidad laboral, es decir, sin contrato de trabajo. Más aún, la porción “no-protegida” de la fuerza de trabajo —aquellos que no reciben pensión, servicios de salud o algún otro tipo de prestación—

⁴⁶ Este cálculo se basa en datos del IMSS, además de datos del ISSSTE en su *Anuario Estadístico*, disponible en <http://www.issste.gob.mx/issste/anuarios/>

⁴⁷ En la tabla, las diversas categorías —como la de “trabajadores auto-empleados y trabajadores no pagados— son representaciones de diversos aspectos cualitativos de la fuerza de trabajo, de ahí que no sean componentes aditivos.

TABLA 2
MÉXICO: CONDICIONES LABORALES
Y DE TRABAJO, 2000-2009
(Segundo trimestre)

	<i>Población empleada</i>		<i>Cambios</i>
	<i>2000</i>	<i>2009</i>	<i>Cifras absolutas</i>
PEA	38'044,501	43'344,281	5'299,780
PEA ocupada	21'900,013	26'592,226	4'692,213
Trabajadores auto-empleados	8'917,960	9'966,596	1'048,636
Trabajadores con ingreso menor a cinco salarios mínimos	21'556,438	25'354,830	3'798,392
Trabajadores sin prestaciones	10'181,309	11'218,763	1'037,454
Trabajadores vulnerables*	20'432,327	23'408,212	2'975,685

*Criterio de la OIT: Incluye trabajadores informales, agrícolas de subsistencia, empleados domésticos y sin prestaciones.

Fuente: INEGI, 2009.

equivalía a casi a 64 por ciento de la totalidad de la fuerza de trabajo empleada;⁴⁸ algunos académicos utilizan el término “sector informal” para referirse a este importante núcleo de trabajadores. Enrique Dussel, editor del *Monitor de Manufactura Mexicana*, de Canacindra, estima que en el periodo 1994-2008, solo 37.7 por ciento de los nuevos integrantes de la fuerza de trabajo se incorporaron al sistema de seguridad social en calidad de trabajadores permanentes, con todas las prestaciones (Canacindra, 2009, p. 17). El resto de la población que dejó de estudiar con la esperanza de obtener un empleo “...ha sido obligada a encontrarlo en Estados Unidos o en el sector informal [como trabajadores] que no están registrados en el sistema de seguridad social” (Canacindra, 2009, p. 17).⁴⁹ En 2009, tan solo 10.7 por ciento de

⁴⁸ El gobierno mexicano calculó que en 2009 ese 50 por ciento de la población no tenía acceso a los servicios de atención a la salud, ya fuera por medio del empleo o a través de programas gubernamentales de asistencia pública. La Comisión Nacional de Protección Social opera un programa de gran magnitud —gratuito para el 20 por ciento más pobre de la población— conocido como “Seguro Popular”. Los datos sobre el estado de Oaxaca ofrecen un sentido del alcance del programa: en 2008, 1'292,000 ciudadanos del estado de Oaxaca (36 por ciento de la población) estaban registrados en el Seguro Popular. Véase www.seguro-popular.salud.gob.mx

⁴⁹ El cálculo que realiza Enrique Dussel Peters es ligeramente diferente del nuestro con base en datos del INEGI, en primer lugar, porque el nuestro es una estimación que utiliza la cifra de trabajadores con empleo, mientras que Dussel Peters utilizó toda la fuerza de trabajo como base para sus cálculos; en segundo lugar, la base de datos del INEGI utiliza una definición de los trabajadores con prestaciones completas en salud, que incluye el programa de salud de los trabajadores del gobierno ISSSTE, el programa de salud establecido para los trabajadores de Pemex y algunos otros programas pequeños, mientras que Dussel Peters utilizó solo a los registrados

la fuerza de trabajo ganaba más de cinco salarios mínimos por día (o más de 21 dólares), mientras que 63.5 por ciento obtenía menos de tres salarios mínimos diarios. Es difícil suponer que una cifra tan significativa de trabajadores vulnerables, pueda acceder, por sí sola, a condiciones mínimas de seguridad social (INEGI, 2009b).⁵⁰

La categoría con el mayor crecimiento fue la de los desempleados, cuyas cifras se incrementaron de 989 mil en 2000, a 2'365,000, en 2009, *i.e.*, un incremento de 137 por ciento. Los 2.4 millones de desempleados eran, por definición, parte de una población trabajadora en estado cada vez más precario, dado que el seguro de desempleo en México es mínimo en cantidad y alcance. Los trabajadores de escasos ingresos aumentaron en aproximadamente 4 millones entre 2000 y 2009: 81 por ciento de los nuevos empleos generados percibieron salarios menores a cinco salarios mínimos diarios, o menos de 5,976 dólares anuales en 2009.⁵¹ Estos trabajadores —en caso de ser la única fuente de ingreso doméstico— estarían ubicados en los estratos D y E de la tabla 1 (véase capítulo 1), referidos al 50 por ciento más bajo de la distribución de los ingresos domésticos.

El sector agrícola experimentó una pérdida de 1.03 millones en empleos entre 2000 y 2009 —una caída de 15.5 por ciento— como consecuencia de: 1) una apertura comercial indiscriminada para la entrada de productos agrícolas en el marco del TLCAN; 2) un control del mercado ejercido por las grandes compañías transnacionales (*agribusiness*), y 3) la suspensión por parte del Estado de la mayoría de las acciones de promoción orientadas a este sector. En similar tenor, el sector manufacturero registró una caída de 1.3 millones de empleos (uno de cada cuatro) entre 2000 y agosto de 2009, como consecuencia tanto del achicamiento del mercado doméstico, como

en el IMSS. Una vez consideradas las diferencias en los métodos y las bases de datos, ambas estimaciones son consistentes.

⁵⁰ Estas cifras deben ser interpretadas con mucho cuidado. Dentro del total, se encuentran 1'940,000 patrones, de modo que estas cifras no se limitan a quienes ganan sueldos y salarios; más importante: estas son las cifras de distribución para el pago "base". Dependiendo de la situación del empleo, los trabajadores pueden recibir bonos significativos en Navidad y por vacaciones, pagos como "estímulos" o "incentivos" (que en algunas instancias duplican el pago base), bonos por antigüedad, por puntualidad y por bajo ausentismo, así como por varias otras formas de pago. En pocas palabras, el pago base podría representar tanto como el 100 por ciento del ingreso devengado o menos del 50 por ciento. Pero esto solo se aplica al pequeño porcentaje de empleados con prestaciones; para el 63 por ciento restante, cualquier bono adicional es un elemento opcional desde la perspectiva de los patrones (y en buena parte no existe). De ahí que las cifras del pago "base" en el texto sean una representación exacta del ingreso recibido para casi dos terceras partes de la fuerza de trabajo.

⁵¹ Un 8 por ciento adicional de la fuerza de trabajo empleada estaba registrada oficialmente como poseedora de un nivel de ingreso "no-especificado" (INEGI, 2009b).

del estancamiento de las operaciones de exportación de la maquila y la maquila encubierta.

Este breve panorama estadístico de la estructura del empleo en México esboza las características generales de un proceso de creciente precarización laboral que obliga a enormes contingentes de la fuerza de trabajo a buscar alternativas ocupacionales en el sector informal o en el extranjero. A continuación resumimos algunos de los rasgos más sobresalientes de este proceso:

1. *Pérdida de la dinámica de empleo en el sector maquilador.* Tanto las operaciones de las maquiladoras como de las maquiladoras encubiertas se apoyan en la fuerza de trabajo barata, una escasa (o prácticamente nula) representación sindical legítima, una gran rotación laboral, además de gran inseguridad en el empleo (De la Garza, 2007; Gambrell, 2008; Puyana, 2008). Aun cuando el sector de las maquiladoras fue importante en términos de la creación de nuevos empleos formales, la supuesta ventaja comparativa de la fuerza de trabajo barata no es perdurable (a pesar de que en teoría se le concibe como una ventaja competitiva estática); lo demuestra el relativo estancamiento de las operaciones de las maquiladoras mexicanas a partir de 2000, debido a que numerosas operaciones que requieren de escasa capacitación fueron reubicadas en China y Centroamérica (discutidas en el capítulo 4).
2. *Descenso del ingreso salarial en el sector manufacturero.* Pese a que el sector de la manufactura opera como pivote del proceso de reestructuración industrial, vinculando de forma asimétrica a Estados Unidos y a México desde principios de los años noventa (lo que, según el discurso oficial, suponía el principio de la tendencia al desarrollo) los niveles salariales reales de 2008 cayeron 3 por ciento en comparación con la manufactura en la industria no maquiladora en 1994. Esto contrastó fuertemente con la productividad laboral, que se incrementó en el periodo en un 71 por ciento, según los datos del Banco de México (Banxico, 2009a). Con los salarios prácticamente estancados y la productividad elevándose, los costos por unidad de trabajo cayeron en más de 40 por ciento, con ello se abrió un canal amplio y profundo por el cual las ganancias fluyeron hacia las matrices de las CMN, en especial las que tienen sede en Estados Unidos, así como hacia aquellos escasos *grupos* o conglomerados mexicanos que siguieron operando en la manufactura.⁵² Esta relación entre

⁵² Los costos de la fuerza de trabajo, por supuesto, son apenas uno de los muchos factores que determinan la tasa de ganancia. De forma directa, en el punto de producción, e indirecta —por medio de la compra de insumos—, los costos de la fuerza de trabajo serán los de mayor

los salarios reales y la productividad sigue los patrones de caída de los salarios y aumento en la productividad de Estados Unidos, como hemos mostrado en el capítulo 3 (véase gráfica 1). En contraste, la industria maquiladora, que comenzó desde una base bastante inferior, experimentó una modesta recuperación en los niveles salariales frente al sector manufacturero no maquilador acompañada de un estancamiento en la productividad. En el capítulo 4 planteamos las razones por las que los datos oficiales no captan las prácticas contables transfronterizas en el sector maquilador y, por ende, no permiten un cálculo más exacto de la productividad laboral.⁵³

3. *Pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores.* La proporción del salario del PIB se redujo de 35.3 por ciento, en 1994, a 32.3 por ciento, en 2007 (Moreno-Brid y Ros, 2009, pp. 274-276). En el mismo periodo (1994-2007), el promedio general de los salarios reales en toda la economía cayó, en promedio, 24.2 por ciento. Según cifras oficiales, en términos de la distribución del ingreso de la población trabajadora, para el primer trimestre de 2009, 8 por ciento de la población trabajadora no recibía ingresos; 13 por ciento ganaba el salario mínimo o menos (el salario mínimo oficial equivalía a 4.15 dólares diarios en 2009); 22.5 por ciento ganaba de uno a dos salarios mínimos; 20 por ciento ganaba de dos a tres; 17.8 por ciento ganaba de tres a cinco, y 10.7 por ciento, más de cinco salarios mínimos (INEGI, 2009b) Esto significa que el 41 por ciento de los trabajadores no gana lo suficiente —dos salarios mínimos o menos— para asegurar niveles mínimos de bienestar familiar, mientras que solo

magnitud. Con respecto a los otros factores de importancia para determinar la tasa de ganancia, fue solo hacia el final del periodo —De 2006 hasta mediados de 2008— que los costos del material, al alza debido al incremento de mercancías, desempeñaron un papel significativo.

⁵³Sobre este punto, empero, Mario Capdevielle hace una importante observación que cuestiona las cifras oficiales respecto a la productividad de las maquiladoras:

... las firmas maquiladoras con frecuencia operan con bienes de capital importados por un tiempo limitado, siendo propiedad de la sede principal de la firma o de una firma extranjera contratada que opera el equipo a consignación y, por esta razón, en el proceso contable la depreciación de estas máquinas no se registra [como valor agregado en México]. Este proceso hace difícil medir con exactitud el valor agregado y el nivel de capital utilizados (Capdevielle, 2005, p. 569).

Lo más probable es que la tasa de crecimiento de la productividad en las maquiladoras sea más alto del registrado —en la actualidad se calcula en tan solo 27 por ciento del nivel logrado en la manufactura no maquiladora— porque las maquiladoras no necesariamente registran todo el valor agregado cuando reportan el valor de sus exportaciones: el nivel del valor agregado y las ganancias recibidas de las actividades de las maquiladoras no se calculan a partir de los precios del mercado, sino que son registrados por medio de precios de transferencia, que se determinan dentro de la estructura de la organización de las firmas transnacionales. Estas firmas pueden hacer facturas de menor valor o de mayor valor para sus compras y ventas, según sus deseos en términos de minimizar los impuestos (Capdevielle, 2005, p. 659).

11.1 por ciento ganaba más de cinco salarios mínimos (2.60 dólares por hora), que es el valor estimado de los bienes y servicios básicos necesarios para mantener estándares de vida “decentes” (llamados “ingreso básico”).⁵⁴

3. *Persistencia de elevados niveles de pobreza.* De acuerdo con cifras oficiales, la pobreza en México descendió de 52.4 por ciento, en 1994, a 42.7 por ciento, en 2008, y la pobreza extrema de 21.2 por ciento a 18.2 por ciento, en el mismo periodo (Coneval, 2008). Esta aparente disminución en los niveles relativos —más no absolutos— de la pobreza⁵⁵ refleja, con mucha seguridad, el impacto del crecimiento exponencial de la migración a lo largo de este periodo y el papel clave de las remesas en la estrategia de supervivencia de cientos de miles de hogares mexicanos.

TABLA 3
EVOLUCIÓN DE LA POBREZA EN MÉXICO
(Versión oficial)

	<i>Alimentaria</i>	<i>Capacidades</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Alimentaria</i>	<i>Porcentajes capacidades</i>	<i>Patrimonio</i>
1994	19'018,063	26'908,870	47'045,221	21.2	30.0	52.4
1996	34'654,309	43'444,956	63'967,416	37.4	46.9	69.0
1998	31'682,407	39'751,061	60'671,333	33.3	41.7	63.7
2000	23'722,151	31'216,334	52'700,549	24.1	31.8	53.6
2002	20'139,753	27'085,351	50'406,024	20.0	26.9	50.0
2004	17'914,516	25'435,261	48'625,044	17.4	24.7	47.2
2005	18'954,241	25'669,769	48'895,535	18.2	24.7	47.0
2006	14'428,436	21'657,375	44'677,884	13.8	20.7	42.6
2008	19'459,204	26'765,222	50'550,829	18.2	25.1	47.4

Fuente: Coneval.

Las condiciones generales de pauperización laboral en México surgen a partir de la inadecuada creación de puestos laborales formales, así como del

⁵⁴ La canasta básica está compuesta por 80 bienes y servicios, agrupados en ocho categorías: alimentos, bebidas y tabaco (22.7 por ciento); ropa, zapatos y accesorios (5.59 por ciento); vivienda (26.4 por ciento); muebles y aparatos domésticos (4.9 por ciento); cuidado de la salud y personal (8.6 por ciento); transporte (13.4 por ciento); educación y ocio (11.5 por ciento); y otros servicios (6.9 por ciento). Los datos fueron computados por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval).

⁵⁵ En contraste con las cifras oficiales, Boltvinik (2006), uno de los mayores expertos mexicanos en temas de pobreza, estima que entre 2000 y 2004 la pobreza aumentó en 8.1 por ciento y, la pobreza extrema, en 2.1 por ciento (Boltvinik, 2006).

poder de los *grupos* mexicanos y de las CMN para mantener los salarios muy por debajo de los incrementos en la productividad. Esto se manifiesta en la gran cantidad de personas auto-empleadas o que trabajan en microempresas con escasa infraestructura, así como por el significativo incremento tanto de jornadas laborales incompletas como de aquellas que sobrepasan los límites legales y convencionales. Además, es indispensable considerar el enorme peso de los trabajadores no protegidos —los trabajadores informales, los trabajadores agrícolas de subsistencia y los trabajadores domésticos y formales que carecen de prestaciones—, lo que revela el surgimiento de nuevos escenarios de precariedad laboral extrema asociada a la expansión de las cadenas de subcontratación más allá de los límites del cada vez más restringido y pauperizado mercado laboral formal.

En síntesis, bajo la influencia de las políticas neoliberales, México atraviesa por un progresivo desmantelamiento de sus operaciones manufactureras de finales del periodo de la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones (1982). Encontramos en juego, de manera paralela, mecanismos que en buena medida semejan la interpretación que hace David Harvey de los “procesos de destrucción creativa”, como es el caso del desplazamiento de campesinos del campo mexicano para alimentar los flujos migratorios (o la economía informal) en virtud de la importación de alimentos básicos de bajo precio desde Estados Unidos en el marco del TLCAN (Harvey, 2007, pp. 34-35). Se abre así una ancha avenida para reorientar la economía hacia una forma peculiar de producción para la exportación utilizando fuerza de trabajo barata, que, como subproducto, genera un superávit de fuerza de trabajo que es compelida a emigrar para procurarse su sustento.

Panorama histórico de la migración mexicana reciente

Desde finales del siglo XIX, el éxodo de la fuerza de trabajo hacia Estados Unidos se ha dado con diferentes intensidades y modalidades. En consecuencia, una diversidad de concepciones y políticas surgen para estimular, contener y reprimir los desplazamientos de la población según las dinámicas socioeconómicas y demográficas de Estados Unidos y México; en cada etapa, los trabajadores migrantes han desempeñado un papel particular. En contraste con las tentativas de interpretación que postulan que los procesos migratorios, una vez iniciados, desarrollan su propia dinámica, sostenemos que existe un lazo estrecho y decisivo entre la migración y el modelo de acumu-

lación asociado a los procesos de integración regional. Postulamos, en este sentido, que una *nueva dinámica* cualitativa y cuantitativa de la migración ha tenido lugar bajo la égida neoliberal, la cual es resultado de un complejo proceso histórico. A continuación, esbozamos algunos de los principales trazos de este proceso histórico, comenzando con el Programa Bracero (mencionado en el capítulo 4):

1. *Programa Bracero (1942-1964)*. En función del déficit de mano de obra acaecido en Estados Unidos derivado de la Segunda Guerra Mundial, se crean nuevas condiciones para reclutar fuerza de trabajo mexicana. México, por su parte, inicia una fase de crecimiento económico bajo la modalidad de la ISI (el llamado “milagro mexicano”). A pesar de los elevados ritmos de crecimiento alcanzados a lo largo de estos años, subsiste un cierto excedente de fuerza laboral de origen rural que no encuentra acomodo en las ciudades y centros industriales. Ello posibilita que, por vez primera, se dé una negociación del proceso migratorio entre los gobierno de México y Estados Unidos. No está por demás destacar que esta nueva institucionalidad favorece el fortalecimiento de las redes sociales migratorias bajo el predominio del patrón de la migración circular; con todo, hacia el final del periodo se reducen las visas para braceros y comienza una escalada de la migración indocumentada (Massey, Durand y Malone, 2002).
2. *Migración indocumentada (1964-1985)*. En estos años la industrialización sustitutiva instaurada en México entra en una fase de franco declive y agotamiento (de hecho, en 1982 se produce un drástico viraje en el modelo económico que favorece las exportaciones bajo pautas de inspiración neoliberal), mientras que en Estados Unidos la organización social de los mercados laborales genera, como rasgo estructural, una demanda creciente de fuerza de trabajo migrante. Debido a la reducción de los canales legales para el ingreso a Estados Unidos, se propicia un incremento significativo de la migración indocumentada que no tarda en ser estigmatizada bajo la forma de la criminalización del migrante (Delgado Wise, 2004). Lejos de detenerse, dadas estas circunstancias, la migración continúa habilitada por los patrones estadounidenses al contratar a fuerza de trabajo mexicana barata. Los migrantes muestran una gran propensión a regresar, haciendo que el flujo neto de migrantes indocumentados fuera relativamente modesto: 4.9 millones en un periodo de 20 años (Massey, Durand y Malone, 2002). Durante estos años, el gobierno

mexicano asume una actitud pasiva y complaciente ante el fenómeno, e instituye de forma tácita lo que García y Griego (1988) caracteriza como “la política de la no política”.

3. *Crecimiento desbordante de la migración y apertura económica indiscriminada (1986 a la fecha)*. En 1986, México ingresa al GATT (hoy la OMC), con lo cual inicia un proceso de apertura indiscriminada que se consolida con la aplicación, a partir de 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (discutido en detalle en el capítulo 3), lo que se convierte en un poderoso motor de la migración mexicana. La legalización masiva de 2.3 millones de mexicanos indocumentados en 1987 con la aplicación de la Reforma Migratoria y el Acta de Control (IRCA, por sus siglas en inglés) no logra, sin embargo, contener la nueva dinámica migratoria ni su elevado componente indocumentado. En este contexto, la tentativa de negociar una agenda migratoria con Estados Unidos al inicio de la administración foxista se frustra a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, que dan paso a un endurecimiento de la política migratoria estadounidense. Del lado mexicano, ante la visibilidad y creciente importancia estratégica del fenómeno, se despliega una política que Durand (2005) caracteriza como de “reparación de daños” orientada a un cierto acercamiento con la población migrante.

Cuando se establece el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata como el pivote de una estrategia de “acumulación” nacional, la política migratoria se orientó hacia una suerte de “cortejo a la diáspora” con el objetivo de asegurar el flujo de remesas y convertir la migración en un pivote fundamental tanto de la estabilidad macroeconómica (por el impacto crucial de las remesas, en tanto fuente de divisas, sobre la balanza comercial), así como de la estabilidad social (por el papel que cumplen las remesas para el sustento de más de millón y medio de familias) (Canales, 2008). En este sentido, aunque no es un elemento explícito de la política mexicana —como sí lo es en el caso de Filipinas, nación que se autodefine como “país de trabajadores para el mundo” y que tiene una política expresa de exportación laboral—, lo cierto es que la exportación directa de fuerza de trabajo se ha convertido en un elemento *implícito* del modelo reinante y del entramado institucional y las políticas gubernamentales que lo apoyan.

Para finalizar, es importante destacar que, como veremos en los capítulos 8 y 9, este modelo comienza a mostrar visos de *insustentabilidad* que se manifiestan, entre otras cosas, en: 1) la crisis económica que afecta tanto a

Estados Unidos como a México, 2) la fuerte regresión que bajo el paraguas de dicho modelo experimenta el proceso de desarrollo del país y 3) la aparición de signos de agotamiento de la dinámica expulsora, como es la aguda tendencia al despoblamiento en una parte significativa del territorio nacional, acompañada del abandono de actividades productivas y del empequeñecimiento del mercado interno.

Las nuevas dinámicas migratorias

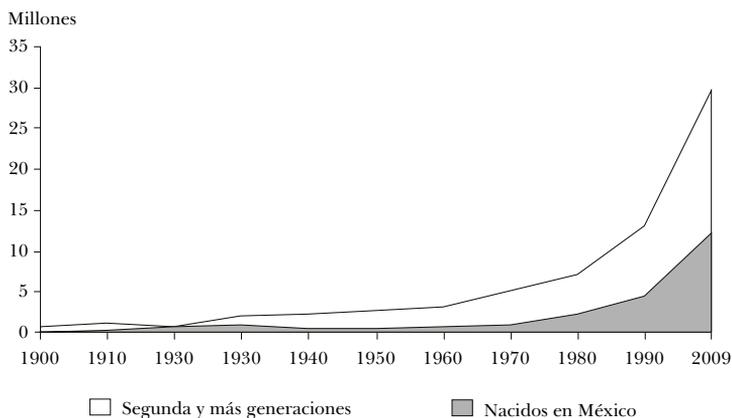
El sistema migratorio México-Estados Unidos es uno de los más antiguos, complejos y dinámicos del mundo. Si bien factores como la historicidad, masividad y vecindad (Durand y Massey, 2003) perfilan sus contornos, no cabe duda de que el eje vertebral del flujo migratorio contemporáneo es su naturaleza laboral; es decir, se trata de un proceso de exportación directa de fuerza de trabajo que viene a complementar los otros dos mecanismos de exportación indirecta analizados en los capítulos cuatro y cinco, la maquila y la maquila encubierta.

En su fase actual, la migración mexicana se caracteriza por exhibir un dinamismo sin precedentes, en particular a partir de la puesta en marcha del TLCAN. Basta señalar, en este sentido, que en los últimos 30 años la población nacida en México que reside en Estados Unidos se multiplicó por un factor cercano a seis: de ser 2.2 millones en 1980 pasa a 11.8 millones en 2009 (Conapo, 2009); como consecuencia, México se convierte en el primer exportador de migrantes en el mundo. Según estimaciones recientes de la División de Población de las Naciones Unidas, en 2000-2005 salió del país un promedio anual neto de 400 mil mexicanos para vivir en Estados Unidos (ONU, 2006); el segundo lugar lo ocupa China (390 mil) y el tercero la India (280 mil), ambos países con poblaciones diez veces más grandes que la de México. Asimismo, Estados Unidos tiene la más alta inmigración en el mundo (absorbiendo 20 por ciento del total mundial), de la cual los mexicanos constituyen una mayoría, 27.6 por ciento (Conapo, 2009).

Como se ilustra en la gráfica 6, la magnitud de esta tendencia es bastante elocuente: en 2009, las personas de origen mexicano que se calculaba vivían en Estados Unidos excedían los 31.8 millones, incluyendo tanto a los inmigrantes nacidos en México (10.8 millones) —documentados o no— y a los ciudadanos de Estados Unidos de ascendencia mexicana (primera, segunda o generaciones posteriores).

GRÁFICA 6

POBLACIÓN DE ORIGEN MEXICANO RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS



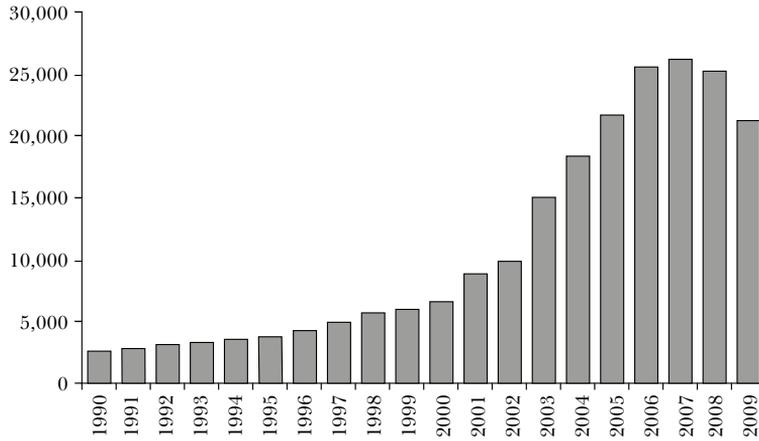
Fuente: Elaboración propia basada en Conapo, 2009 y cps, 2009.

A tono con esta dinámica, el país experimentó un crecimiento exponencial en la recepción de remesas, escalando al tercer puesto en el mundo, por debajo de la India y China (WB 2009). Para 2007, el total de las transferencias de dinero llegó a 26 mil millones de dólares (Banxico, 2009b); no obstante, debemos añadir que para 2008 la cifra descendió a 25 mil millones de dólares, la primera caída desde el inicio del TLCAN, como consecuencia de la recesión en Estados Unidos (véase gráfica 7).

Además de los rasgos que perfilan el crecimiento cuantitativo del fenómeno, se aprecian transformaciones cualitativas de primer orden:

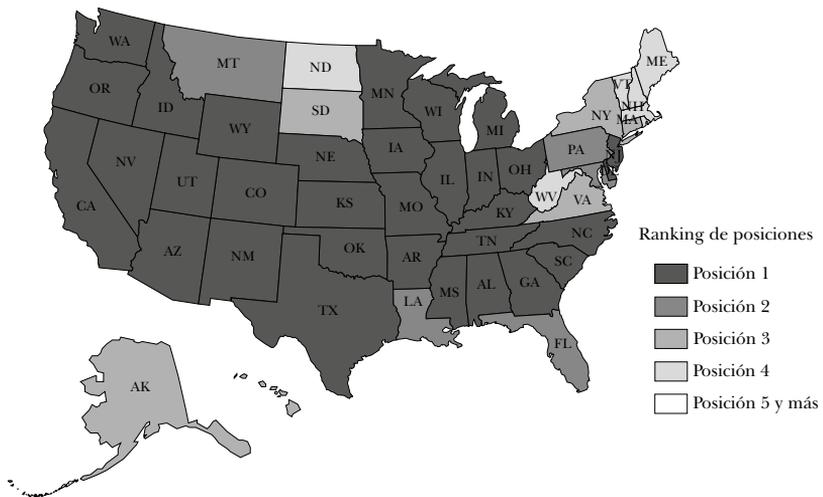
1. Prácticamente todo el territorio mexicano registra incidencia migratoria internacional, puesto que, en 2000, 96.2 por ciento de los municipios experimentó algún tipo de relación con esta última. Esta expansión territorial dió lugar a la emergencia de nuevos circuitos migratorios (histórico, indígena-tradicional, emergente, etcétera) con dinámicas y problemáticas contrastantes (Zúñiga y Leite, 2004). En paralelo, la población de origen mexicano residente en Estados Unidos —no obstante continuar concentrada en un puñado de estados— se ha expandido en los últimos años hacia gran parte del territorio de ese país. Cabe apuntar, entre otras cosas, que se produce una expansión de los circuitos migratorios hacia el este y centro-norte de Estados Unidos (véase figura 2), precisamente donde se ubican algunos de los centros más dinámicos de la reestructuración industrial (Zúñiga y Hernández-León, 2005; Champlin y Hake, 2006).

GRÁFICA 7
 MÉXICO: MONTO DE REMESAS FAMILIARES ANUALES, 1990-2009
 (Millones de dólares)



Fuente: SIMDE, UAZ. Elaborado con base en datos del Banco de México.

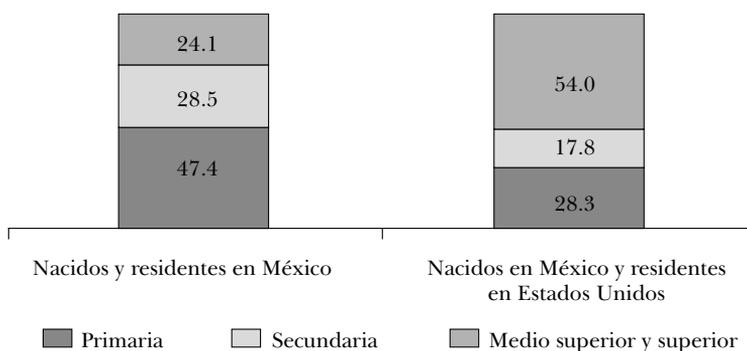
FIGURA 2
 POSICIÓN DE LOS INMIGRANTES MEXICANOS RESPECTO
 AL RESTO DE GRUPOS NACIONALES DE INMIGRANTES
 EN ESTADOS UNIDOS, 2008



Fuente: SIMDE, UAZ. Estimaciones propias con base en el U.S. Bureau of the Census, American Community Survey (ACS), 2009.

2. En cuanto a escolaridad, 39.3 por ciento de la población de 24 o más años de edad nacida en México y que residía en Estados Unidos en 2009 había terminado la educación media superior o algún grado posterior (véase gráfica 8). En contraste, la cifra media para México en 2005 (la última fecha disponible) era de 30.7 por ciento (CPS, 2009). Esto significa que, en contra de la creencia compartida, la fuerza de trabajo más capacitada se va de México en lugar de quedarse; además, considerando la escolaridad entre 1994 y 2009, encontramos un evidente progreso en el crecimiento del número de migrantes calificados. Debemos destacar que, no obstante al comparar con otros grupos de inmigrantes, la población mexicana de Estados Unidos cuenta con una escolaridad relativamente más baja. Estas circunstancias ilustran el severo rezago educativo que parece en México (OCDE, 2005).

GRÁFICA 8
NIVELES EDUCATIVOS DE LOS MEXICANOS EN MÉXICO
Y EN ESTADOS UNIDOS, 2009



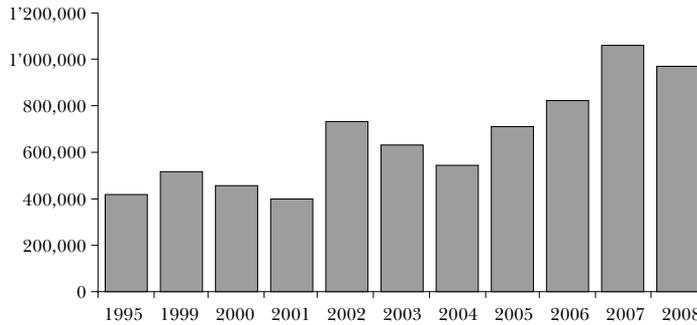
Fuente: SIMDE, UAZ. Estimaciones con base en INEGI, Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID), 2009, U.S. Bureau of the Census y ACS, 2009.

3. Todos estos cambios han estado acompañados de una transformación significativa en el patrón migratorio: de un patrón con predominio del migrante circular se pasa a uno con preeminencia del migrante establecido, incluidas algunas variantes como la mayor participación de mujeres y de familias enteras. Si bien la tendencia al establecimiento suele ser resultado de la evolución y maduración de los flujos migratorios, en este caso se acompaña de la impronta del cierre unilateral de la frontera que, contra sus propósitos enunciados, en lugar de contener

el éxodo poblacional, propicia que flujos emergentes —ante la dificultad y riesgos del retorno— opten por prolongar su estancia de manera indefinida (Massey, Durand y Malone, 2002).

4. El cambio en los patrones de migración y el declive en las tasas de nacimiento nacionales derivó en una creciente y preocupante tendencia al despoblamiento entre 2000 y 2005: de 2,435 municipios en el país, 1,243 (uno de cada dos) registraron una tasa de crecimiento poblacional negativa (INEGI, 2006).
5. Otro rasgo sobresaliente del nuevo dinamismo de la migración México-Estados Unidos se expresa en la maduración de redes sociales migratorias, y más aún en la emergencia de una amplia y variada constelación de organizaciones de migrantes. Esta característica posibilita que el éxodo creciente de mexicanos no se convierta en una pérdida neta para México y que, por el contrario, dé paso a la formación de nuevos sujetos sociales con capacidad de actuar, así sea en términos limitados, como interlocutores de la comunidad migrante en Estados Unidos y, simultáneamente, contribuir con sus recursos y capacidad de gestión a la realización de obras públicas y sociales y, en menor medida, a la inversión productiva en pequeños proyectos en México. Todo esto prefigura una cierta transnacionalidad que, contra las famosas tesis de Huntington (2004), coadyuva a la integración en la sociedad receptora y al mantenimiento de lazos constructivos con los lugares de origen (Portes, 2005). Sin embargo, cabe agregar que, en términos generales, la migración implica —como se verá en los capítulos 7 y 8— una transferencia de recursos a Estados Unidos bastante mayor que el ingreso que recibe México por concepto de remesas.
6. Finalmente, cabe agregar que México se ha convertido también en el principal corredor de migración de tránsito del mundo (véase gráfica 9), con todos los problemas que ello acarrea. Los problemas de *seguridad humana* a raíz del involucramiento del crimen organizado y la violación permanente a los *derechos humanos* de quienes transitan por el territorio nacional son alarmantes. La Comisión Nacional de Derechos Humanos de México (CNDH, 2011, p. 12) consigna que tan solo “en el periodo comprendido entre septiembre de 2008 y febrero de 2009, tuvo conocimiento de 198 casos de secuestro en los que se privó de su libertad a 9,758 migrantes”.

GRÁFICA 9
 FLUJO DE MIGRANTES QUE TRANSITAN
 POR TERRITORIO MEXICANO CON DESTINO
 A ESTADOS UNIDOS, 1995-2008

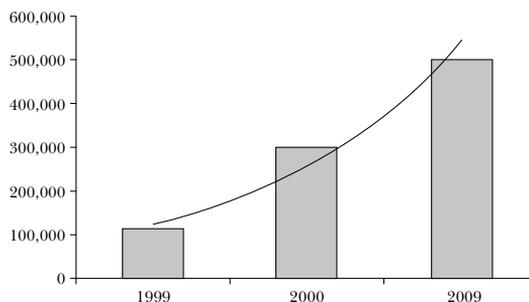


Fuente: SIMDE, UAZ. Estimaciones propias con base en la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF Norte) de El Colef, Conapo, STPS, INM y SRE, 1995, 1999-2008.

La cuesta arriba y resignificación de la migración calificada

El incremento de los migrantes mexicanos con nivel profesional o posgrado ha crecido de manera exponencial en las últimas dos décadas, a un ritmo dos veces mayor que el del conjunto de la población emigrante mexicana hacia Estados Unidos (véase gráfica 10). En 2009, este segmento poblacional superaba ya el medio millón de personas.

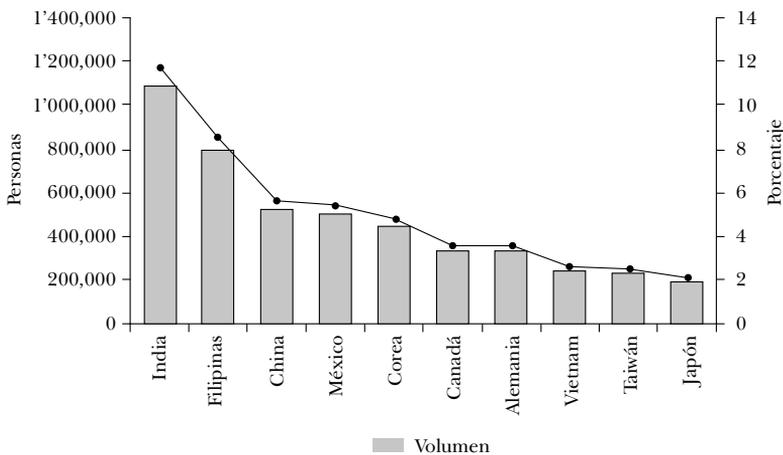
GRÁFICA 10
 POBLACIÓN NACIDA EN MÉXICO DE 25 AÑOS O MÁS CON NIVEL
 PROFESIONAL O POSGRADO RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS



Fuente: SIMDE, UAZ. Estimaciones con base en U.S. Bureau of the Census, 5-percent sample 1990 y 2000 y ACS 2005 y 2009.

Más aún, a nivel del monto total de migrantes altamente calificados que residen en Estados Unidos, los mexicanos se posicionaron en cuarto lugar, apenas por debajo de India y Filipinas, y casi a la par de China (véase gráfica 11). Este fenómeno resulta particularmente significativo si se considera que los principales proveedores de fuerza de trabajo inmigrante muy calificada para Estados Unidos son precisamente países periféricos, lo cual se relaciona con las estrategias de reestructuración de los sistemas de innovación implementadas por dicho país, donde el recurso a plataformas instaladas en países del sur al servicio de las CMN, que operan bajo mecanismos de *offshore outsourcing* —que bien podríamos concebir como “maquiladoras científicas”—, se convierten en piezas esenciales de este engranaje. Se trata de una nueva tendencia en las pautas y el papel desempeñado por el desarrollo de las fuerzas productivas que configura una profunda reestructuración de los procesos de innovación acicateada por el abaratamiento de costos laborales.

GRÁFICA 11
PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE
CON NIVEL PROFESIONAL Y POSGRADO RESIDENTE
EN ESTADOS UNIDOS, 2009



Fuente: SIMDE, UAZ. Estimación con base en U.S. Bureau of the Census, ACS, 2009.

Finalmente, cabe agregar que, en 2009, los migrantes mexicanos con nivel profesional y posgrado superaban los 533 mil, entre los que se incluyen 126,950 con maestría y 14,053 con doctorado (CPS, 2009). Aún más re-

veladora es la cantidad de mexicanos altamente calificados que migran a Estados Unidos en comparación con los que se quedan. Si la proporción de mexicanos que reside en Estados Unidos es considerable (poco más de 10 por ciento), la población altamente calificada (con maestría y doctorado) resulta casi dos veces mayor (poco más de 17 por ciento). Esto saca a colación el proceso de “fuga de cerebros,” un tema muy relevante para el desarrollo de México y que amerita especial consideración.

TABLA 4
INCREMENTO EN LOS NIVELES EDUCATIVOS
DE LA POBLACIÓN MAYOR DE 24 AÑOS NACIDA EN MÉXICO
QUE RESIDE EN ESTADOS UNIDOS, 1994-2009

	<i>1994</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>2009</i>	<i>Porcentaje</i>
Preparatoria	1'336,889	29.37	3'773,087	39.28
Licenciatura y más	205,402	4.51	533,526	5.55
Posgrado	53,553	1.18	158,264	1.65

Fuente: SIMDE, UAZ, Estimaciones con base en la CPS, 2009.

Implicaciones de la migración laboral para México y Estados Unidos

Al abstraer el contexto de reestructuración económica y precarización laboral en el que se inscribe la dinámica migratoria México-Estados Unidos, la perspectiva dominante sobre el nexo entre migración y desarrollo parte de la creencia, elevada al estatuto de mito o *mantra*, de que la migración contribuye al desarrollo de los lugares y países de origen. Esta concepción, aparte de unilateral y distorsionada, es un contrasentido, porque son precisamente las condiciones de subdesarrollo, y en particular los procesos de reestructuración neoliberal en el marco del TLCAN (como lo hemos visto a lo largo de este libro), los que profundizan el subdesarrollo y acrecientan las asimetrías entre ambos países, además de precipitar la expulsión laboral y nutrir la nueva dinámica migratoria. Desde una óptica crítica, es posible advertir que esta concepción deviene en una deformación de la realidad, pues su cometido es el de crear la ilusión de que los migrantes y las remesas, concebidas como un caudal inagotable de recursos monetarios, pueden y deben contribuir al desarrollo del país de origen, en este caso, México.

Para desmitificar esta visión ideológica, es menester evidenciar las relaciones cruciales que oculta: las causas estructurales de las migraciones asociadas a las dinámicas de reestructuración neoliberal, la contribución de los migrantes a la economía y sociedad receptora y las formas de transferencia económica, social y poblacional del país emisor al receptor que implica la migración internacional.

Bajo estas grandes premisas, en este capítulo nos proponemos evaluar las implicaciones de la migración mexicana para Estados Unidos y México, mediante el aporte y análisis de evidencia empírica sobre las contribuciones de los inmigrantes mexicanos a la economía y sociedad estadounidense y los

costos que la emigración tiene para México, así como para los propios migrantes y sus familias.

El papel de la fuerza de trabajo mexicana en el proceso de reestructuración económica en Estados Unidos

La descripción cuantitativa y cualitativa de la creciente migración mexicana hacia Estados Unidos queda incompleta si no se clarifica el papel que la fuerza de trabajo mexicana desempeña en la economía estadounidense. Se trata de un tema que en buena parte ha permanecido oculto y que prácticamente ha estado ausente en el debate académico y político sobre la migración.

El TLCAN y la reestructuración neoliberal en general de la economía mexicana iniciada en los años ochenta han impactado muy profundo en un doble sentido sobre la economía estadounidense. Por un lado, el traslado de inversión de Estados Unidos hacia México debilitó la tasa de formación de capital en aquel país, pero por el otro lado, generó una contratendencia a través del incremento en la porción de superávit económico mexicano que fue desplazado hacia aquel país como consecuencia del incremento de las ganancias de las operaciones de las corporaciones transnacionales en México. Esta contratendencia se vio reforzada a medida que los emigrantes mexicanos arribaron a Estados Unidos y se insertaron en los sectores industriales, reduciendo los costos de producción y elevando las ganancias. De esta manera, el impacto del traslado de capital hacia México trajo consigo un debilitamiento de la fuerza de trabajo estadounidense, en especial la fuerza de trabajo organizada, mientras que el proceso de reestructuración en Estados Unidos generó dos vías significativas para incrementar las ganancias: la repatriación de las ganancias disponibles y el abaratamiento de los costos laborales. Todo esto aportó beneficios significativos para un pequeño núcleo de propietarios, gerentes y accionistas ubicados en los sectores manufacturero y financiero norteamericanos.

Es pertinente agregar que la economía estadounidense recibió un vigoroso estímulo de la emigración mexicana al generar nuevas inversiones derivadas de patrones de consumo asociados a los millones de inmigrantes mexicanos y sus dependientes que residían en este país. Este impacto tuvo repercusiones significativas en la llamada “industria de la migración”, que involucra a una amplia gama de actividades económicas relacionadas con

el fenómeno migratorio, las cuales se han convertido en un negocio muy rentable para las grandes corporaciones transnacionales, como las del transporte, las telecomunicaciones, las transferencias de dinero, entre otras (Guarnizo, 2003).

Trasladar capital a México significó, asimismo, una cierta destrucción de puestos de trabajo en Estados Unidos y la generación de un importante déficit comercial para esta última economía, en particular bajo el andamiaje del TLCAN. En contraposición, la repatriación de ganancias forjó un superávit económico en dirección inversa que estimuló a la economía estadounidense, toda vez que la llegada de millones de inmigrantes mexicanos contribuyó a aumentar la porción de los trabajadores en el ingreso nacional de esa nación. El efecto neto fue crear una nueva “estructura social de acumulación”, lo que generó un ambiente desfavorable y hostil para el conjunto de la clase trabajadora, nativa o migrante, y favoreció el robustecimiento de una élite empresarial estadounidense ahora mejor posicionada para encarar a los competidores extranjeros, ya fuera por ubicar porciones de sus procesos de producción en Estados Unidos o en México (o en otros lugares), según indicaban las estrategias de maximización de ganancias implementadas bajo la égida neoliberal.

Mejorar las relaciones macroeconómicas de la economía estadounidense fue una consecuencia importante, aunque no prevista, del reposicionamiento del capital estadounidense en México. Desde el punto de vista de la reestructuración del sistema de producción de Estados Unidos, prevalecía una lógica corporativa impulsada por el deseo de maximizar las ganancias y tener un mejor desempeño que la competencia. Bajo esta lógica, el traslado del capital hacia México permitiría la adquisición de procesos de trabajo a un precio tan bajo como 9 por ciento de su costo en Estados Unidos. Se trataba, por ende, de un paso lógico para lograr “eficiencias laborales” y maximizar por esta vía ganancias, tanto en industrias altamente oligopólicas como la automotriz (Cypher, 2001), como en industrias con menor intensidad de capital, como la de fabricación de ropa, en donde la identidad de marca es fuerte.

Trasladar la producción a México tornó creíble la amenaza de mayores traslados de la producción, debilitando así la fuerza laboral estadounidense, en particular la organizada. En el proceso de reestructurar el sistema de producción estadounidense —una necesidad percibida durante la década de los ochenta— comenzó un movimiento complejo, mutuamente reforzado, en un triple sentido: primero, elementos significativos de capital esta-

dounidense se trasladaron a México, bajando con ello los costos de producción. Segundo, las firmas estadounidenses *amenazaron* con frecuencia con mudarse a México (aunque no lo hicieron, o no lo hicieron al grado que lo anticipaban). Al utilizar un parámetro que no existía hasta los años setenta, cuando se dio una acelerada movilización del capital, la clase capitalista fortaleció su poder de negociación frente a la fuerza de trabajo de múltiples formas, incluyendo la de reducir los incrementos salariales (e incluso bajar los salarios) mediante duras negociaciones (Bronfenbrenner, 2000; Cowie, 1999; MacArthur, 2000). Tercero, una cantidad creciente de trabajadores fue desplazada por los traslados de la producción hacia México, con lo que se redujo la porción de la fuerza laboral en los sindicatos. Este proceso minimizó los impactos colaterales que por lo general la fuerza de trabajo sindicalizada establece para elevar los salarios de la clase obrera (con excepción de aquellos que están muy cercanos al salario mínimo). Es decir, el salario del sindicato fue, durante décadas, el parámetro y el “objetivo” para los trabajadores no sindicalizados con capacitación y responsabilidades similares. Cuando decayó el poder del sindicato, también bajó el “objetivo”, reduciendo efectivamente los salarios de la mayoría de los trabajadores.

La demanda estadounidense de fuerza de trabajo mexicana

Los datos ocupacionales de la encuesta sobre población del U.S. Bureau of the Census (CPS) muestran la función estratégica de los migrantes en el mercado laboral estadounidense. En ese país se generaron 23.2 millones de nuevos empleos entre 1994 y 2008, 46.2 por ciento de los cuales fueron cubiertos por la población inmigrante (véase tabla 5). Los mexicanos configuraron el grupo inmigrante que aportó el mayor contingente de fuerza de trabajo, al ocupar 3.8 millones de puestos laborales entre 1994 y 2008. Esto significó la cobertura de un tercio de la oferta total de fuerza de trabajo inmigrante y 16 por ciento de todo el empleo generado en Estados Unidos; es decir, uno de cada seis puestos laborales. En este periodo, el empleo de los inmigrantes mexicanos creció 106 por ciento, mientras que el empleo total aumentó 18 por ciento.

TABLA 5
 POBLACIÓN OCUPADA EN ESTADOS UNIDOS
 SEGÚN CONDICIÓN MIGRATORIA, 1994-2008

<i>Tipo de población</i>	<i>1994</i>	<i>2008</i>	<i>Diferencia 1994-2008</i>	<i>Tasa de crecimiento media anual 1994-2008</i>
Población ocupada	129'714,943	152'986,375	23'271,432	1.3
Población ocupada nativa	116'753,126	129'266,308	12'513,182	0.8
Población ocupada migrante	12'961,817	23'720,067	10'758,250	5.9
Población ocupada migrante no mexicana	9'323,008	16'226,064	6'903,056	5.3
Población ocupada migrante mexicana	3'638,809	7'494,003	3'855,194	7.6

Fuente: Cálculo propios con base en la CPS, suplemento de marzo, 1994-2008.

El papel que desempeñan los inmigrantes mexicanos en el mercado laboral de Estados Unidos se hace aún más evidente cuando se le ve en términos relativos: el empleo de los inmigrantes mexicanos ha crecido a la tasa anual más elevada (7.6 por ciento) a lo largo de la existencia del TLCAN. Esto equivale a un incremento casi 10 veces superior a la tasa de crecimiento de la población no inmigrante. La compulsiva migración mexicana hacia Estados Unidos, modulada por la política de integración económica regional, ha tenido efectos diferenciados para ambos países. Para el país receptor, contribuyó a nutrir y flexibilizar la oferta de fuerza de trabajo en determinados segmentos del mercado laboral, abaratando costos laborales e incrementando los beneficios para el capital. No se trata simplemente de un proceso regulado por el libre juego de la oferta y demanda laboral, sino, en múltiples sentidos, de una estrategia empresarial deliberada que pretende abaratar costos laborales mediante el reemplazo masivo de trabajadores nativos en determinados segmentos de la economía estadounidense. Al respecto, cabe señalar que a nivel de la industria manufacturera, acontece un doble proceso de reestructuración laboral que atiende a estrategias corporativas, en donde los migrantes desempeñan un papel central. Por un lado, se advierte un proceso de sustitución laboral donde la población migrante está cobrando cada vez mayor relevancia. En efecto, los datos contenidos en la tabla 6 revelan la sustitución laboral de migrantes por nativos en la ocupación manufacturera: entre 1994 y 2008, el personal nativo ocupado en ese sector disminuyó en alrededor de 4.2 millones de personas, en tanto que el número de migrantes ocupados en el mismo sector aumentó en 813 mil,

de los cuales poco más de 300 mil (40 por ciento) fueron mexicanos. Por otro lado, para ciertos grupos de inmigrantes, en particular los inmigrantes mexicanos ubicados en la manufactura, se otorgaron nivel salariales muy bajos. Los datos de la tabla 6 dan cuenta de las significativas diferencias salariales entre los nativos y los inmigrantes no mexicanos respecto a los migrantes mexicanos. Tómese en cuenta que en 2008, el salario promedio anual de un migrante mexicano ocupado en la manufactura equivalía al salario promedio que 14 años atrás (1994) detentaba un nativo ocupado en ese sector.

TABLA 6
OCUPADOS EN LA MANUFACTURA
SEGÚN CONDICIÓN MIGRATORIA, 1994-2008

<i>Ocupados y salario</i>	<i>1994</i>	<i>2008</i>
Población total ocupada en la manufactura	20'340,523	16'868,190
Salario promedio anual (dólares)	\$25,523	\$48,910
Población nativa ocupada en la manufactura	18'119,790	13'835,048
Salario promedio anual (dólares)	\$26,008	\$50,361
Población migrante ocupada en la manufactura	2'220,733	3',033,142
Salario promedio anual (dólares)	\$22,299	\$42,198
Población migrante no mexicana ocupada en la manufactura	1'412,495	1'900,300
Salario promedio anual (dólares)	\$26,514	\$51,572
Población migrante mexicana ocupada en la manufactura	808,238	1'132,842
Salario promedio anual (dólares)	\$15,002	\$26,360
Diferencia salarial del nativo <i>vs.</i> migrante mexicano	\$11,006	\$24,001
Diferencia salarial del migrante no mexicano <i>vs.</i> mexicano	\$11,512	\$25,212
% de población ocupada nativa respecto al total de ocupados en manufactura	89.1	82.0
% de población ocupada migrante no mexicana respecto al total de ocupados en manufactura	6.9	11.3
% de población ocupada migrante mexicana respecto al total de ocupados en manufactura	4.0	6.7

Fuente: Cálculo propio con base en la *Current Population Survey*, suplemento de marzo, 1994-2008.

Estos datos ponen de relieve un aspecto del proceso de precariedad en el empleo al seno de la economía estadounidense. Este proceso consiste, *inter alia*, en el reemplazo de trabajadores, la inestabilidad o la fragilidad en el empleo y el marcado declive en los estándares laborales en un contexto de des-sindicalización. Este proceso se inscribe en el contexto más amplio de

la desindustrialización de la economía estadounidense en el marco de la reestructuración transnacional de ese sector, a través de la configuración de cadenas globales de mercancías, donde el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata que se implanta en México desempeña un papel central (Delgado Wise y Márquez, 2007).

En pocas palabras, los inmigrantes, en general, y los mexicanos en particular, contribuyeron a la reestructuración de la economía estadounidense de las siguientes cinco maneras:

1. *Abaratamiento laboral*. La condición de fuerza de trabajo barata, flexible y desorganizada contribuye a abaratar los procesos laborales, no solo en segmentos de baja calificación sino también de alta calificación.
2. *Desplazamiento laboral*. Los migrantes son utilizados para reemplazar contingentes laborales posicionados en mejores condiciones salariales y sindicales, en virtud de que están dispuestos a ocuparse en condiciones de mayor explotación laboral y exclusión (Levine, 2001; Passel, 2005).
3. *Suplemento laboral*. Debido al menor ritmo de crecimiento poblacional observado, complementan la fuerza laboral necesaria para mantener el ritmo de acumulación y crecimiento.
4. *Reemplazo laboral*. A través de la estrategia de internacionalización de la producción y generación de cadenas globales de producción, se desplazan puestos laborales hacia países subdesarrollados o periféricos que disponen de abundante fuerza de trabajo barata (procesos que han sido analizados en detalle en los capítulos 4 y 5).
5. *Desvalorización de la fuerza de trabajo*. Al contribuir al abaratamiento, desplazamiento, suplemento y reemplazo laborales, aunado al hecho de que están inmersos en actividades productoras de bienes salarios y el servicio doméstico, contribuyen a la desvalorización general de la fuerza de trabajo en el marco global de la reestructuración capitalista; es decir, *los costos de mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo se reducen*. Ello ha sido enfatizado en el capítulo 3, gráfica 1, en donde se muestra que los salarios de los trabajadores en la manufactura no se incrementaron en más de tres décadas a pesar de los aumentos en la productividad, lo que devela un cambio histórico de tendencia en Estados Unidos derivado de la brutal embestida en contra de la clase trabajadora.

La contribución de los inmigrantes mexicanos a la producción y el consumo en Estados Unidos

El foco de atención en torno a la relación migración y desarrollo se ubica en los impactos económicos de las remesas en el país de origen, ya sea a nivel macroeconómico, medido por los efectos en la balanza de pagos; a nivel meso, a través de los aportaciones a las regiones y comunidades, o a nivel micro, mediante la aportación de recursos para la subsistencia de las familias. Sin tomar en cuenta, por ahora, la validez de esa perspectiva, lo cierto es que la relación es más compleja y va más allá de los efectos unidireccionales en el país de origen.

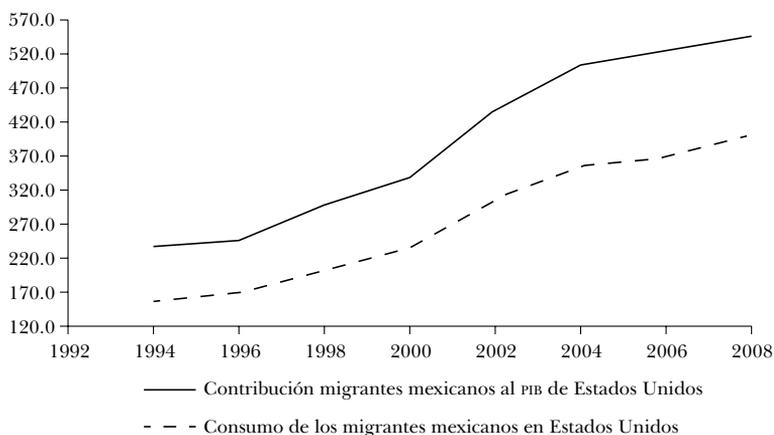
De entrada, es importante considerar que la existencia de un vasto sector de migrantes mexicanos que viven y trabajan en Estados Unidos contribuye de manera directa a la dinamización de la producción y el consumo de ese país. En términos porcentuales, la contribución de los migrantes mexicanos al Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos prácticamente se duplicó en los últimos 14 años, al pasar de 2.3 a 3.8 por ciento. Este último porcentaje representó para 2008 una contribución directa al PIB estadounidense de 531.6 mil millones de dólares, cifra equivalente a 57 por ciento del PIB mexicano. Asimismo, vale la pena destacar que entre 1994 y 2008, el PIB de Estados Unidos creció en términos reales 4,148 miles de millones de dólares (a precios de 2008); a este incremento los mexicanos aportaron 312 mil millones de dólares, lo que representa 7.5 por ciento de ese incremento.

Además, es importante tomar en cuenta el hecho de que la gran cantidad de migrantes mexicanos que trabajan y residen en Estados Unidos fortalece a la vez la producción y el consumo nacionales. Su contribución al PIB estadounidense se incrementó en dos tercios de 1994 a 2008. En 2008 tal aporte equivalía a 531.6 mil millones de dólares (o 46.5 por ciento del PIB mexicano).⁵⁶ La economía estadounidense creció en 4.358 miles de dólares

⁵⁶Sistema de Información sobre Migración y Desarrollo (SIMDE) es un consorcio de investigación sin fines de lucro con sede en la Universidad Autónoma de Zacatecas. La estimación, aún no publicada, del SIMDE en cuanto a la contribución de los inmigrantes mexicanos al PIB de Estados Unidos se basa en datos desagregados provenientes de la Current Population Survey en ese país (suplemento de marzo) respecto a la participación de los mexicanos en 34 actividades y sectores de la economía norteamericana, multiplicándolos por las cifras correspondientes para la productividad promedio en el sector, que proporciona el U.S. Bureau of Economic Activity (1994-2008). Las magnitudes de la población mexicana que reside en Estados Unidos permiten la generación de esta estimación directa del PIB con un grado mayor de confianza estadística. Para los datos y la metodología, es posible contactar a rdwise@estudiosdeldesarrollo.net. Para mayor información sobre el SIMDE, véase http://maremival.socials.unam.mx/~migracion/Seminario/mesa8/ZUNIGA_SISTEMA%20DE%20INFORMACION.pdf

en términos reales entre 1994 y 2008, con base en precios de 2005 (BEA, 2009). Los inmigrantes mexicanos contribuyeron con 312 mil millones de dólares o 7.5 por ciento de este incremento. Y, a pesar de tener los niveles más bajos de ingreso, su consumo también ha desempeñado un papel significativo en el fortalecimiento del mercado interno de Estados Unidos. Hay que considerar que en 2008 aportaron 400 mil millones de dólares.⁵⁷

GRÁFICA 12
 CONTRIBUCIÓN DE LOS MIGRANTES MEXICANOS AL PIB
 Y AL CONSUMO DE ESTADOS UNIDOS, 1994-2008
 (Miles de millones de dólares a precios de 2008)

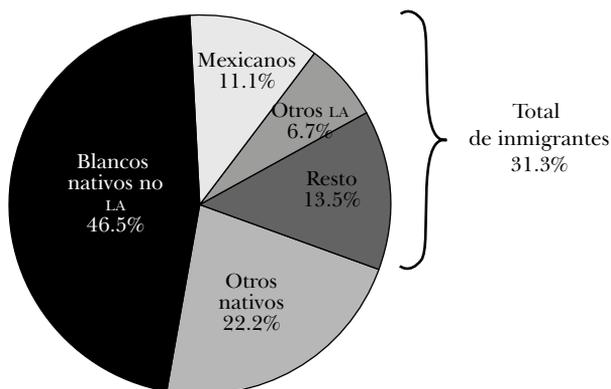


Fuente: SIMDE, UAZ. Estimaciones basadas en el *U.S. Bureau of Economic Analysis, Gross Domestic Product by Industry Accounts*, 1995 a 2007, y *U.S. Bureau of Census, CPS*, suplemento de marzo, 1995 a 2007.

Para apreciar mejor la contribución de los mexicanos y de los inmigrantes en general al crecimiento del PIB estadounidense, la siguiente gráfica resulta más que elocuente:

⁵⁷ Las estimaciones del SIMDE, se basan en los datos de USCPS y BEA. Las estimaciones de consumo se basan en los ingresos promedio desagregados (34 actividades y sectores) de los inmigrantes mexicanos que proporciona la *Current Population Survey* (suplemento de marzo) considerando sus derrames anuales en ingreso-consumo en la economía estadounidense (1994-2008).

GRÁFICA 13
 APORTE DE LOS INMIGRANTES AL CRECIMIENTO PIB
 EN ESTADOS UNIDOS, 2000-2007



Fuente: SIMDE, UAZ. Estimaciones basadas en el *U.S. Bureau of Economic Analysis, Gross Domestic Product by Industry Accounts*, 2000 a 2007, y *U.S. Bureau of Census, CPS*, suplemento de marzo, 2000 a 2007.

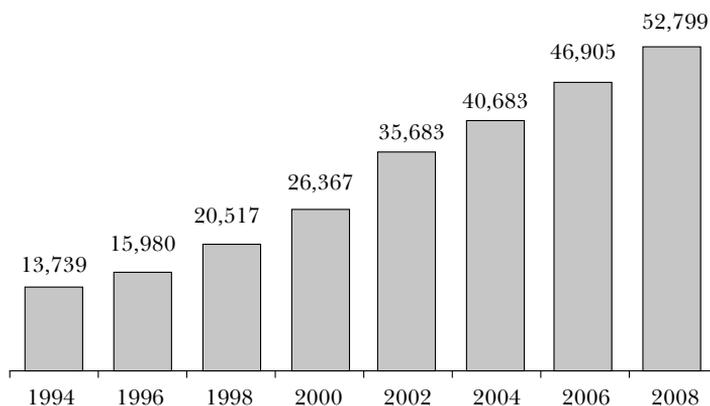
Contribución de los migrantes mexicanos a la seguridad social en Estados Unidos

Es común escuchar en el discurso dominante sobre migración y desarrollo la idea de que los migrantes son una carga fiscal y social para las naciones receptoras. Sin embargo, dicho argumento no encuentra sustento al considerar el aporte que este grupo de la población realiza al erario público y al sistema de seguridad social del país de destino. Esto sin considerar los procesos de exclusión social a que con frecuencia se ven sometidos estos sectores de la población en virtud de su estatus como indocumentados.

En el caso de los migrantes mexicanos residentes en Estados Unidos, la evidencia empírica contradice de manera contundente los argumentos antes esgrimidos y, por el contrario, da muestras fehacientes de que este grupo poblacional aportó al fondo fiscal estadounidense 52,800 millones de dólares por concepto de impuestos directos al trabajo y de impuestos indirectos vía consumo en 2008.⁵⁸ Esta cantidad poco más que duplica al monto total de remesas enviado a México e, irónicamente, equivale al presupuesto de la patrulla fronteriza de Estados Unidos que, en el mismo año, fue de 53 mil millones de dólares, de acuerdo con datos del U.S. Department of Homeland Security.

⁵⁸ Los datos provienen de *Current Population Survey* y del esquema de impuestos aplicados bajo la U.S. Tax Law de los años 1992 a 2008.

GRÁFICA 14
 PAGO DE IMPUESTOS POR SALARIO Y CONSUMO
 DE LOS MIGRANTES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS, 1994-2008
 (Millones de dólares)



Fuente: Cálculos propios con base en *Current Population Survey*, suplemento de marzo, 1994 a 2008.

Lo paradójico de esta significativa contribución es que se realiza en un contexto de amplia vulnerabilidad económica y social por parte de los migrantes mexicanos, ya que en su mayoría se trata de trabajadores indocumentados que no tienen acceso a un amplio conjunto de servicios públicos y asistenciales disponibles para el resto de la población. Según estimaciones de Passel (2006), en 1990 46.5 por ciento de los inmigrantes mexicanos era indocumentado; en 2000, 52.2 por ciento, y en 2005, 56.4 por ciento.

Asociado a esta condición, los migrantes mexicanos ocupados carecen de una amplia gama de servicios sociales: la gran mayoría no tiene acceso al esquema de seguridad social ni a los programas de asistencia pública. El grueso de los migrantes mexicanos asalariados ocupan el escalón más bajo en la percepción de ingresos y presentan los mayores índices de pobreza. De acuerdo con la CPS (2008), 2.9 millones de migrantes mexicanos residentes en Estados Unidos, uno de cada cuatro, son pobres. El acceso a los servicios de salud es limitado: tres de cada cuatro migrantes mexicanos ocupados no tiene acceso a un seguro de salud. Asimismo, aunque el proceso migratorio se ha vuelto cada vez más selectivo, los niveles educativos de los mexicanos siguen siendo relativamente bajos, si se les compara con migrantes de otras nacionalidades, e incluso con la misma población de origen mexicano nacida en Estados Unidos: seis de cada 10 cuentan con menos de 12 años de escolaridad.

La inclusión laboral acompañada de exclusión social es la vía de participación para la mayoría de los mexicanos en Estados Unidos y, acusa, cuando menos, tres procesos adversos:

1. *Contención a la movilidad social.* Si a la precarización laboral y exclusión social le sumamos el compromiso familiar adquirido de enviar una fracción de su ingreso (vía remesas), puede advertirse que para los migrantes la capacidad de consumo se mina al igual que las posibilidades de ascenso social.
2. *Estigmatización del migrante como mercancía humana.* El migrante es reducido a su mínima expresión: como fuerza de trabajo barata a la cual hay que explotar al máximo con el mínimo gasto social y la mínima retribución laboral. Y, llegado el caso, desecharla.
3. *Subsidio al Estado.* Los inmigrantes, además de estar sujetos a condiciones de superexplotación, financian al Estado sin recibir en contrapartida una dotación equivalente de servicios públicos, prestaciones y remuneraciones óptimas. En lugar de ello, son estigmatizados, criminalizados y segregados.

Transferencia de costos en educación y en reproducción social de México a Estados Unidos

Un tema que no ha recibido prácticamente atención en la literatura sobre migración internacional es el referente a los costos que esta implica para los países y lugares de origen. Su inclusión en el debate sobre migración y desarrollo es una asignatura pendiente que reviste particular importancia para desentrañar las consecuencias del fenómeno migratorio en su dimensión transnacional. En este apartado intentaremos una estimación de estos costos para el caso de la migración México-Estados Unidos en el marco del TLCAN. Ello no solo contribuirá a realizar una operación de desmitificación en torno a un tema que no abandona atraviesa la agenda bilateral, sino que nos aportará elementos para profundizar en teoría —como lo haremos en el siguiente capítulo— en los entretelones de las relaciones de intercambio desigual que se despliegan entre ambos países.

La inserción laboral de los migrantes en el mercado laboral estadounidense implica una transferencia de recursos derivados de los costos de reproducción educativa y social de la fuerza de trabajo. Estos costos fueron cubiertos por México a través de programas de educación, de subsistencia

social, de salud y de bienestar. Vista desde otro ángulo, la migración laboral ahorra a Estados Unidos una cantidad considerable de gastos sociales, en especial porque el perfil de edad de la población migrante está altamente correlacionado con los años de máxima participación en la fuerza de trabajo. Estos costos para la creación y reproducción de la fuerza de trabajo son considerablemente menores en México.

Al tomar en cuenta el nivel de escolaridad de los migrantes mexicanos al llegar por vez primera a Estados Unidos y los costos que esto representa para el sistema de educación pública mexicano, calculamos que, entre 1994 y 2008, México transfirió 83 mil millones de dólares (a precios de 2008) a su vecino del norte (USCPS, 2009; INEE, 2009).⁵⁹ Estos cálculos preliminares, realizados por un consorcio de investigación conocido como SIMDE, se hicieron utilizando los costos en pesos de distintos niveles de educación pública en México. Estas estimaciones de los gastos fueron luego convertidas a precios de 2008 y luego a dólares estadounidenses a la tasa promedio de cambio.

Se hizo un segundo cálculo, basado libremente en la metodología de la Paridad de Poder de Compra (Purchasing Power Parity, PPP): si estos niveles de escolaridad que los migrantes mexicanos trajeron consigo a Estados Unidos se hubieran alcanzado en las escuelas públicas de Estados Unidos, los costos sociales estimados habrían sido de 613 mil millones de dólares de costos en educación (a precios constantes de 2008) en el mismo lapso. Utilizando este método, si las remesas de los inmigrantes mexicanos hacia México son consideradas una pérdida de recursos para Estados Unidos, su total habría alcanzado apenas 30 por ciento de la cantidad total del superávit educativo transferido a Estados Unidos por la fuerza de trabajo inmigrante de origen mexicano entre 1994 y 2008.

Además de los costos en educación, la migración implica una transferencia de recursos en términos de reproducción social, es decir, los costos de mantenimiento del individuo antes de la emigración. Estos costos incluyen una diversidad de rubros, incluyendo el bienestar público, los programas sociales y los gastos familiares de quienes emigran (entre ellos una porción notable de las remesas, que contribuyen a la formación de una nueva fuerza

⁵⁹ Estos cálculos se basan en los gastos en cada nivel educativo según informa el *National Center for Education, U.S. Department of Education*, en combinación con datos de la encuesta de población actual (*Current Population Survey*) respecto al nivel de escolaridad de los inmigrantes mexicanos a su llegada a Estados Unidos (U.S. CPS varios años; U.S. Dept. Education, 2007). El doctor Héctor Rodríguez Ramírez, director del programa de doctorado en políticas públicas en el campus Monterrey del Instituto Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey coordinó los análisis estadísticos que derivaron en las estimaciones del SIMDE aquí citadas. No se realizó ajuste alguno para la calidad de la educación.

laboral emigrante). Estos costos, difíciles de medir, constituyen las bases socioeconómicas para la formación de capital humano. Tomando el costo de la canasta básica estimado por el Consejo Nacional para la Evaluación de la Política de Desarrollo Social como una expresión del costo de vida, el SIMDE ha calculado de forma provisional que México transfirió 257 mil millones de dólares (a precios de 2008) a Estados Unidos entre 1994 y 2008 (Coneval, 2008). Esto es 1.4 veces la cantidad total de remesas recibidas durante este periodo.

Cuando añadimos las estimaciones en los costos sociales y en educación —excluyendo los temas del PPP y los diferenciales en calidad en la educación pública— terminamos con un total de 340 mil millones de dólares, 1.8 veces la cantidad de todas las remesas enviadas a México en 1994-2008. Esta estimación es, en verdad, muy baja, puesto que valora los servicios proporcionados en México, en vez de hacerlo en términos de costos de oportunidad de estos servicios en Estados Unidos. En precios de Estados Unidos, como hemos visto, el valor de la transferencia educativa salta en 7.4 veces respecto a los 83 mil millones de dólares estimados por el SIMDE para los años 1994-2008.

Los cálculos de la “carga” de los inmigrantes que hemos revisado comienzan con el inmigrante que ya está en Estados Unidos. Es decir, los costos educativos y de reproducción socioeconómica en los que se incurrió en México no son parte del cálculo. Si lo fueran, y si estas transferencias de México a Estados Unidos fueran parte de un cálculo ajustado de forma adecuada en términos de su valor en el equivalente en poder adquisitivo en dólares, sería evidente que la sociedad mexicana *en la actualidad subsidia* a la economía estadounidense a través de la migración laboral. Se trata claramente, como veremos en el siguiente capítulo, de una modalidad de intercambio desigual entre ambos países.

¿Las remesas como una política mexicana de desarrollo?

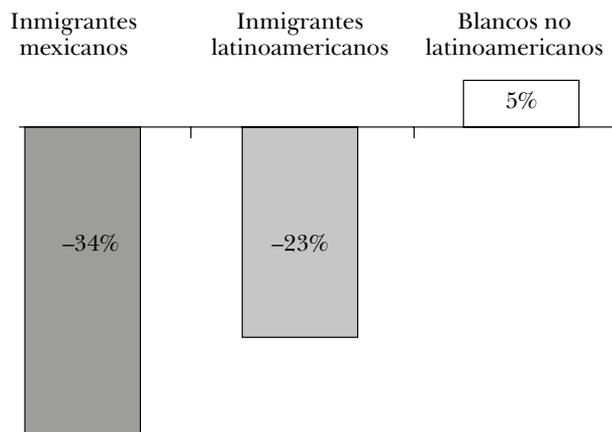
Las remesas son concebidas, con frecuencia, como una forma vigorosa de divisas que sirve de soporte a la balanza comercial, un ingreso capaz de generar significativos impactos multiplicadores, un recurso de calidad para el desarrollo local, una contribución filantrópica para el desarrollo social de comunidades empobrecidas, e incluso como un “río de oro” que fluye hacia México generando oleadas de progreso. Estas afirmaciones no son más que

una serie de expresiones ideológicas promovidas por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, en su intento por representar a los migrantes como fuentes de riqueza o de capital, como empresarios exitosos y, en suma, como los nuevos héroes del desarrollo en los países de origen de la migración. Este discurso apologético enmascara los mecanismos de la integración regional asimétrica que subyace en el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata que impera en países como México.

Aun cuando no existe evidencia empírica ni fundamentación teórica para sostener que las remesas de los migrantes pueden fungir como detonantes del desarrollo en los países de origen, la idea parecería factual e incuestionable dada la cantidad de reportes, artículos y discursos que entonan, una y otra vez, este nuevo *mantra* del desarrollo (Ghosh, 2006; Kapur, 2004; Banco Mundial, 2006). El problema que subyace en esta concepción política e ideológica es que el contexto y todos los procesos y agentes implicados son prácticamente ignorados. Bajo este ropaje se nos ofrece una visión romántica de los migrantes, tildados interesada e irresponsablemente como “héroes del desarrollo”,⁶⁰ que hace tabla rasa de que la mayoría de ellos son trabajadores marginados que luchan por sostenerse a sí mismos y a sus familias. Se trata de una visión que ignora las causas de fondo de la migración, desconoce las contribuciones de los inmigrantes a las sociedades de destino y exagera e idealiza el poder potencial de las remesas en los lugares de origen pauperizados, cada vez más desolados y subdesarrollados. A ello se agrega la situación de discriminación social y salarial que los migrantes tienen en los lugares de destino —como para el caso que nos ocupa se muestra en la gráfica 15—, y algo todavía más significativo: los graves riesgos que enfrentan los migrantes en su traslado y asentamiento en los lugares de destino, sobre todo en el contexto de crisis que se vive en la actualidad. Los costos en términos de seguridad humana resultan intangibles, pero no por ello hay que ignorarlos.

⁶⁰No pretendemos negar, ni mucho menos, los importantes aportes que con sus esfuerzos y sacrificios realizan los migrantes para enviar remesas a sus familias y comunidades de origen e incluso para contribuir solidariamente con iniciativas de desarrollo local.

GRÁFICA 15
 ESTADOS UNIDOS. TRANSFERENCIAS SALARIALES
 ENTRE PRINCIPALES GRUPOS ÉTNICOS,
 2005-2007⁶¹



Fuente: SIMDE, UAZ. Estimaciones basadas en *U.S. Bureau of Economic Analysis, Gross Domestic Product by Industry Accounts, 2000 to 2007*, y *U.S. Bureau of Census, Current Population Survey*, suplemento de marzo, 2000 a 2007.

Además de plantearnos qué son las remesas, debemos preguntarnos cuál es su esencia y de qué manera se producen. Es importante considerar, en este sentido, que las remesas de los migrantes provienen de un salario que es, en esencia, un salario inferior al corriente. Es decir, un salario en apariencia más alto del que esa persona obtendría en México, pero más bajo que el de otros trabajadores —con empleos similares— en Estados Unidos. De hecho, es frecuente que esté por debajo del nivel socialmente aceptado para la subsistencia básica, la reproducción, y la recreación en Estados Unidos. Esta estructura permite generar tan solo remesas modestas. Tómese en consideración que los migrantes envían una porción de un ingreso salarial, de por sí bajo, a sus dependientes que residen en el lugar de origen para cubrir las necesidades familiares básicas (Márquez, 2007). La cantidad restante debe servir para su propia subsistencia y la de aquellos dependientes que viven con ellos en el lugar de destino.

Si, bajo los parámetros descritos, se evalúan las condiciones de vida y de trabajo de los migrantes y sus dependientes, tanto en su lugar de origen

⁶¹ Estimación basada en el principio de equidad en la distribución del ingreso conforme a la productividad de cada grupo étnico medida a partir de su contribución al valor agregado de la economía.

como en el país receptor, es posible comprender mejor la naturaleza y la función de las remesas. Una aproximación comprensiva como esa pone de relieve que, aun cuando las remesas constituyen una transferencia de ingresos de Estados Unidos a México, este flujo es insignificante si se le compara con las transferencias de recursos que permiten que ello sea así, como lo demostramos en el apartado anterior. De aquí lo falaz que resulta concebir a las remesas como una palanca de desarrollo e incluso como una avenida para salir de la pobreza. En sintonía con esta visión desmitificadora de las remesas, Alejandro Canales (2008) demuestra fehacientemente, con una sólida base empírica, que las remesas tienen un efecto marginal en la reducción de la pobreza en México.

La economía política internacional de la reestructuración del capital

Más allá de sus especificidades, el modelo mexicano orientado a la exportación de fuerza de trabajo barata ilustra una importante tendencia en el proceso de reestructuración del capital que caracteriza al capitalismo contemporáneo: el doble proceso de exportación de la fuerza laboral configurado por los productos manufacturados y la exportación directa de la fuerza de trabajo a través de la migración. Nuestros hallazgos empíricos y conceptuales con respecto al caso México-Estados Unidos constituyen referentes de primer orden para comprender aspectos clave del actual contexto global, sus fuerzas motoras y sus principales contradicciones.

Hace tres décadas y media, las limitaciones laborales figuraban como uno de los principales obstáculos para la acumulación mundial de capital (Harvey, 2003). Con el objeto de superar tales obstáculos, el gran desafío, en especial para las grandes Corporaciones Multinacionales (CMN), era abaratar la fuerza de trabajo, lo que derivó en el impulso a estrategias que socavaron de forma drástica las condiciones de vida y laborales de la clase trabajadora, no solo en la periferia sino también en las naciones industrialmente avanzadas. Cabe destacar que las nuevas estrategias se fundamentaron en una serie de medidas interrelacionadas: 1) el desplazamiento de capital hacia regiones periféricas con abundante fuerza de trabajo barata; 2) la promoción de avances tecnológicos, en especial aquellos asociados con la construcción/expansión/profundización de la internacionalización del capital y el establecimiento de cadenas globales de mercancías (Gereffi, 2001),⁶² y 3) la canalización de fuerza de trabajo inmigrante proveniente de

⁶² Aunque hacemos referencia al concepto “cadenas globales de mercancías” acuñado por Gereffi, no compartimos su visión optimista de la globalización. Por el contrario, nuestra perspectiva de las cadenas globales de mercancías en el marco de la globalización neoliberal es, en esencia, crítica.

la periferia hacia las naciones desarrolladas, con el objeto de aprovechar su enorme caudal de población como fuente de fuerza de trabajo barata. Este último proceso trajo consigo un fuerte incremento en la competencia por puestos de trabajo en la esfera productiva, lo que a su vez se tradujo en un desplome de los salarios de la clase obrera, independientemente del considerable incremento en los niveles de productividad.

Bajo estas circunstancias, las naciones con altos ingresos, encabezadas por Estados Unidos, desarrollaron una compleja estrategia de reestructuración capitalista en el ámbito mundial comandada por las grandes CMN. En el marco de esta estrategia se produjeron desplazamientos significativos de capital hacia regiones periféricas, los cuales tuvieron, en particular, serias implicaciones para el sector manufacturero estadounidense, donde se produjeron más de seis millones de pérdidas en puestos de trabajo, entre 1990 y mediados de 2009, según la Oficina de Estadísticas de Estados Unidos; es decir, se propició una caída del empleo de más de 33 por ciento (*The Economist*, 2009). Entre los elementos nodales de este proceso, destacan:

1. La internacionalización de la producción.
2. La puesta en práctica de políticas neoliberales de ajuste estructural dirigidas a reinsertar a los países periféricos en la nueva dinámica global de acumulación bajo condiciones asimétricas y subordinadas.
3. La incorporación de enormes contingentes de fuerza de trabajo procedentes tanto de la antigua Unión Soviética, como de China en los procesos de producción internacionalizados.
4. La transformación de los sistemas de innovación en las principales naciones desarrolladas, en concordancia con la estrategia de internacionalización del capital.
5. La enorme expansión del capital especulativo/financiero.⁶³

Esta serie de medidas ha estado apoyada por la militarización de las relaciones internacionales y la mercantilización de una amplia gama de recursos naturales, en un proceso que hemos llamado “primarización” en el caso de América Latina (Cypher, 2009). Los mecanismos que subyacen a la nueva economía política global desencadenaron un amplio y contradictorio proyecto de expansión capitalista fincado en la incorporación masiva de fuerza de trabajo barata. Como lo hemos mostrado a lo largo de este libro,

⁶³ Este último registra una dinámica mucho mayor que la experimentada por la llamada “economía real”, al acelerar también los procesos de concentración y centralización del capital, además de alterar con ello el funcionamiento de la economía global en su conjunto.

la exportación directa e indirecta de la fuerza de trabajo mexicana figura como un elemento clave de este proyecto, cuyos resultados son más que elocuentes: una exacerbada concentración del capital, un marcado incremento de las asimetrías entre naciones (en especial al traspasar los límites entre norte y sur), y un crecimiento sin precedentes de la desigualdad social. Además, desde el verano de 2007, este sistema internacionalizado ingresó en una profunda crisis sistémica y multidimensional. Esta crisis no nada más se perfila como de larga duración, sino que cuestiona seriamente la estrategia de reestructuración capitalista impulsada bajo la égida neoliberal.

Signos vitales del capitalismo contemporáneo

Con miras a profundizar de manera teórica y conceptual sobre el proceso de reestructuración del capital emprendido a lo largo de las últimas tres y media décadas, a continuación presentamos una serie de datos e indicadores que ponen de relieve la singular trama que lo caracteriza. Nos interesa, ante todo, llamar la atención sobre algunos aspectos nodales de su desempeño, referidos en esencia a lo que acontece en el ámbito propiamente productivo y que hacen abstracción de las dimensiones financiera y ambiental. Nuestra intención, en este sentido, no es negar o desdeñar la profunda interrelación dialéctica que existe entre estas dos últimas dimensiones y la primera, sino desentrañar —al recurrir al método de la economía política— lo que ocurre en el ámbito de la llamada “economía real”, con especial énfasis en las transformaciones que operan en la relación capital/trabajo.

*La sobreoferta masiva de fuerza de trabajo*⁶⁴

Con la incorporación de la ex Unión Soviética, China e India al mercado capitalista mundial, la oferta laboral para el sistema poco más que se duplica, al incrementarse de 1,460 a 3 mil millones (Freeman, 2005a). A ello se agrega la violenta y desbordante liberalización de fuerza de trabajo que ha tenido

⁶⁴Al emplear la noción “sobreoferta laboral”, lo hacemos en un sentido que contraviene las concepciones ortodoxas de “equilibrio” entre oferta y demanda. Nuestro uso del término con el prefijo “sobre” tiene una doble intencionalidad: por un lado, poner de relieve que el capitalismo contemporáneo se caracteriza por generar una sobrepoblación o ejército laboral de reserva de enormes proporciones (sobrepoblación absoluta en términos marxistas) y, por el otro, destacar que esa sobrepoblación es producto de cambios en el entramado institucional asociados a nuevas estrategias empresariales, que se enmarcan en los procesos de internacionalización del capital en curso y que tienen como telón de fondo el abaratamiento de los costos laborales.

lugar en las economías periféricas como consecuencia de la implantación de los programas de ajuste estructural, los cuales, como veremos más adelante, han fungido como vehículo *sine qua non* para la desarticulación de estas economías y su reinserción, asimétrica y subordinada, en la órbita de la globalización neoliberal.

La creciente precarización laboral

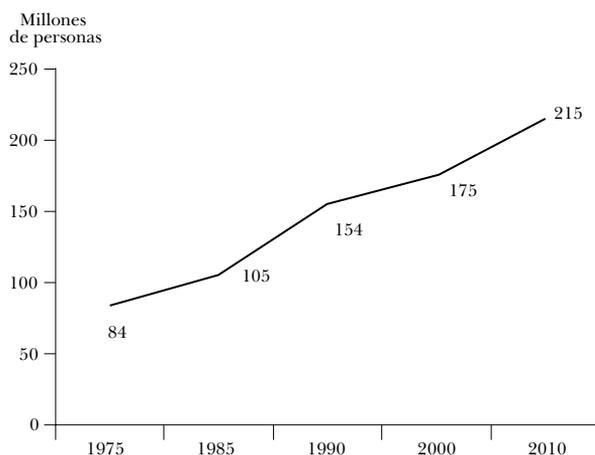
La sobreoferta masiva de fuerza de trabajo ha favorecido un drástico viraje en la dinámica y comportamiento de los mercados laborales. En lugar de la convergencia hacia arriba “todos ganan” entre los salarios percibidos en los países desarrollados y subdesarrollados o periféricos, como lo estipulan los preceptos neoliberales, se desencadenó exactamente lo contrario: un proceso de creciente polarización económica entre países acompañado de un progresivo deterioro y convergencia hacia abajo en las condiciones de vida y laborales del conjunto de la clase trabajadora. Basta señalar, en este sentido que, en la actualidad: 1) 1,530 millones de trabajadores —que representan poco más de la mitad de la masa laboral del planeta— laboran en condiciones de vulnerabilidad, es decir, carecen de seguridad en el empleo y no tienen acceso a derechos laborales mínimos, y 2) 630 millones de trabajadores —uno de cada cuatro— obtienen un ingreso salarial menor a 1.25 dólares por día, lo que los ubica en situación de pobreza extrema (OIT, 2011).

El incremento en la migración laboral en dirección sur-norte y sur-sur

Ante la sobreoferta masiva de fuerza de trabajo y el creciente deterioro de las condiciones de vida y de trabajo del grueso de la clase trabajadora, la migración, y en particular aquella que proviene de los países periféricos, se ha tornado en una necesidad —y no una mera opción— para la subsistencia familiar, lo que cada vez más le confiere el carácter de *desplazamiento forzado*.

Bajo estas circunstancias, el monto de migrantes —que en su mayoría proviene de la periferia— ha crecido ostensiblemente en las últimas tres décadas y media, al pasar de 84 millones, en 1975, a 214 millones, en 2010 (véase gráfica 16). Más todavía, bajo el estigma de la “seguridad nacional” los migrantes son sometidos cada vez más a condiciones de explotación, vulnerabilidad y exclusión social extremas (Delgado Wise, Márquez y Puentes, 2009).

GRÁFICA 16
MIGRANTES INTERNACIONALES EN EL ÁMBITO MUNDIAL



Fuente: Consejo Nacional de Población (Conapo) y World Bank (WB) 2010.

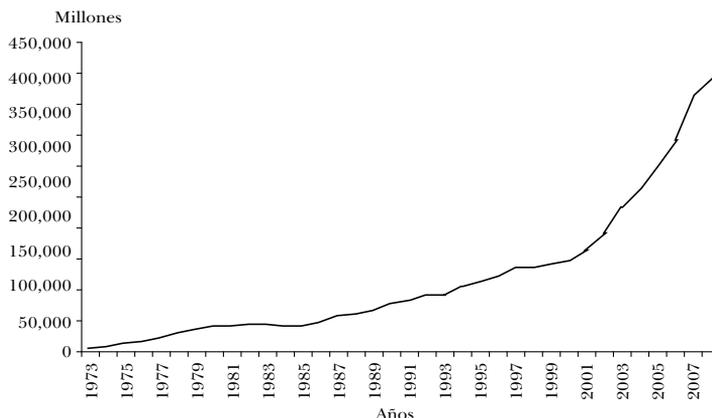
Por su parte, el flujo de remesas en dirección norte-sur se ha venido incrementando a un ritmo aún más significativo, al elevarse de 57 mil millones de dólares, en 1995, a 325 mil millones de dólares, en 2010 (WB, 2010). Ello ha propiciado que algunos organismos internacionales como el BM y el BID, haciendo abstracción de la naturaleza misma de las remesas —en tanto fracción de un salario precario en los países de destino—, ofusquen la realidad y visualicen estos fondos monetarios como una fuente supuestamente inagotable de recursos para el desarrollo de los países emisores. Se trata, a todas luces, de un fabuloso mito o —como bien lo retrata Devesh Kapur (2004)— de un nuevo mantra del desarrollo, que tergiversa la realidad y enmascara la emergencia de nuevas formas de intercambio desigual.

Las crecientes desigualdades sociales

A pesar de que entre 1990 y 2007 el empleo en el mundo creció en 30 por ciento, este crecimiento resultó, por un lado, absolutamente insuficiente para satisfacer la creciente y desbordante demanda de puestos de trabajo y, por el otro, entrañó una distribución profundamente desigual de la oferta laboral, sobre todo en el horizonte norte-sur. Todo ello se tradujo en una acentuada diferenciación y precarización de los mercados laborales con profundas repercusiones en el plano de las desigualdades sociales. Aunque en

diversos niveles y grados, estas experimentaron un crecimiento sin precedentes, acompañado de un achicamiento de las clases medias y un progresivo desmantelamiento del estado de bienestar. Tómese en consideración que un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2008) revela que en 51 de 73 países con información disponible, entre 1990 y 2007, la participación de los salarios en el PIB disminuyó de forma considerable. Las mayores caídas se dieron en América Latina y el Caribe (13 por ciento), seguidas por Asia y Asia Pacífico (10 por ciento) y las economías más avanzadas (9 por ciento). Todo esto, a su vez, se tradujo en una caída en la distribución del ingreso (medida por el índice Gini) en alrededor de dos terceras partes de los países.

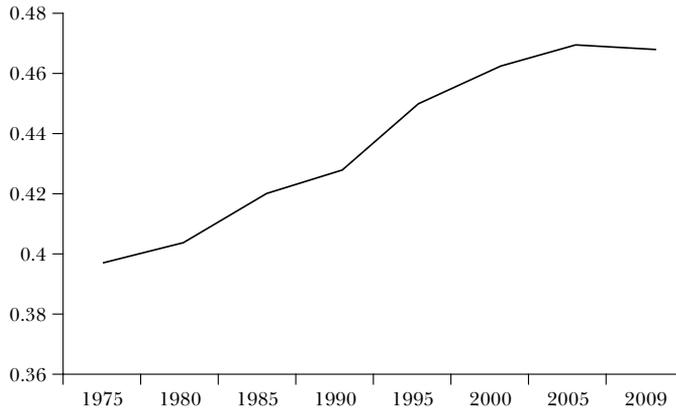
GRÁFICA 17
REMESAS EN EL MUNDO
(Millones de dólares)



Fuente: Banco Mundial.

El caso de Estados Unidos resulta paradigmático desde esta perspectiva, donde la inequidad en los hogares experimenta un significativo incremento a lo largo del periodo neoliberal (véase gráfica 18). Más aún, en 2009, de acuerdo con datos del U.S. Bureau Census, el quintil de ingreso más alto de los hogares estadounidenses concentró el 50.3 por ciento del ingreso, mientras que el más bajo apenas el 3.4 por ciento. Se trata de niveles históricos de desigualdad que superan incluso los alcanzados en la década de los años veinte del siglo pasado.

GRÁFICA 18
ESTADOS UNIDOS: ÍNDICE GINI DE DESIGUALDAD
EN EL INGRESO DE LOS HOGARES



Fuente: US Bureau Census. <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/inequality/tab2.pdf>

La disminución relativa de la capacidad de innovación en los países desarrollados

A contracorriente de lo que había figurado como una constante en los anales del capitalismo, el índice de capacidad de innovación de los países desarrollados descendió de 0.876, en 1995, a 0.869, en 2001 (véase tabla 7).

TABLA 7
ÍNDICE DE CAPACIDAD DE INNOVACIÓN*

	1995	2001
Países desarrollados	0.876	0.869
Nuevos miembros UE	0.665	0.707
Sudeste europeo y CIS	0.602	0.584
Sudeste y este de Asia	0.492	0.518
América Latina y el Caribe	0.375	0.360
Sur de Asia	0.223	0.215
África Sub-Sahariana	0.157	0.160

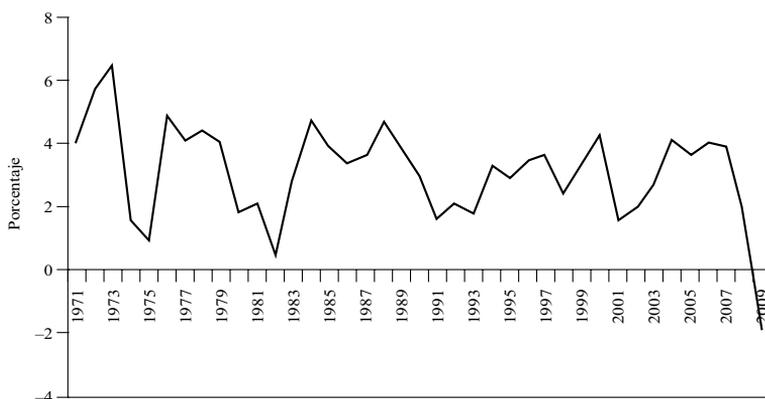
*Este índice combina indicadores de actividad tecnológica (personal en investigación y desarrollo, patentes registradas y publicaciones científicas) con indicadores de capital humano referidos sobre todo a niveles de educación.

Fuente: UNCTAD, 2005.

Las bajas tasas de crecimiento económico

En contraste con las tasas anuales de crecimiento económico (PIB) de posguerra que, a nivel global, promediaron 5.8 por ciento, en el periodo neoliberal, cayeron 3.5, 3.2, 2.9 y 2.6 por ciento, en los periodos 1973-1980, 1980-1990, 1990-2000 y 2000-2009, respectivamente (véase figura 19).

FIGURA 19
TASAS DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL



Fuente: Banco Mundial.

Desarrollo desigual y exportación de la fuerza de trabajo

Queda claro que la naturaleza del capitalismo contemporáneo es representada de manera inexacta y distorsionada por la anodina noción de globalización (sin apellido), que simplemente consigna, con tintes apologéticos, el incremento en los flujos internacionales de capital, información, tecnología y fuerza de trabajo. Más allá de esta parcial y limitada visión, que descansa sobre la fe ciega en un supuesto mercado libre y auto-regulado como vía para alcanzar una sociedad justa y equitativa, lo cierto es que las pasadas tres décadas y media han estado signadas por un proyecto de expansión capitalista que ha traído consecuencias severas en términos de desarrollo y justicia social.

El concepto “desarrollo desigual” resulta en particular útil para describir y analizar esta situación, por cuanto hace referencia al proceso histórico de polarización económica, social y política entre regiones, naciones y clases,

que se deriva de las dinámicas de acumulación de capital, la división internacional del trabajo y los conflictos de clase en distintos niveles y planos. Uno de los resultados más conspicuos de este proceso es la expansión, sin precedentes, de las desigualdades sociales que caracteriza al capitalismo contemporáneo y que se expresa en una desmesurada concentración de capital, poder y riqueza en manos de una reducida élite *vis-à-vis* una progresiva y brutal degradación de las condiciones de vida y de trabajo de la mayoría de la población. A nivel espacial, este proceso se manifiesta asimismo —aunque con diversos matices—⁶⁵ en una expansión y profundización de las asimetrías entre los principales países desarrollados y la mayoría de las naciones periféricas o subdesarrolladas.

No es nuestra intención, sin embargo, caracterizar el desarrollo del capitalismo como un simple proceso dicotómico, ni ofrecer una visión maniquea y superficial de él. Por el contrario, lo que perseguimos en este trabajo es contribuir a desentrañar la naturaleza del proceso de desarrollo desigual que caracteriza al capitalismo contemporáneo, signada por la implantación de modalidades extremas de apropiación del excedente económico por las élites dominantes, tanto en la periferia como en las naciones de industrialización avanzada del centro. Desde esta perspectiva, la incorporación masiva de fuerza de trabajo barata, flexible y desorganizada que proviene de la periferia figura como un aspecto nodal de la estrategia de internacionalización de capital en curso.

El instrumento diseñado *ex profeso* para impulsar esta estrategia son las políticas neoliberales de *ajuste estructural*, promovidas por los principales OFI —el FMI y el BM— en mancuerna con la OMC. Estas políticas están orientadas a desencadenar un triple movimiento en las economías periféricas: *a*) el desmantelamiento de las estructuras económicas orientadas al mercado doméstico y su rearticulación hacia el mercado internacional; *b*) la reestructuración del mercado de trabajo con miras a generar una creciente y desbordante población excedentaria, y *c*) la inducción de un flujo de salida del superávit de fuerza de trabajo por conducto de la migración laboral (Delgado Wise y Márquez, 2007). Como resultado de este proceso, se promueve una *reinserción* de la periferia en la esfera del capitalismo global a través de dos vías complementarias:

⁶⁵ Es importante consignar que hay importantes excepciones a esta dinámica, como es el caso de los procesos de industrialización comandados por el Estado en diversos países de la región asiática, los cuales se apartan de las medidas impulsadas por el Consenso de Washington (Cypher y Dietz, 2009). En similar tenor se ubican los impactos en el corto plazo del reciente *boom* de *commodities*.

1. El establecimiento, expansión y profundización de cadenas globales de mercancías (*global commodity chains*) mediante el traslado de partes de los procesos productivos hacia regiones periféricas con abundante fuerza de trabajo barata. Se trata en esencia de una estrategia de internacionalización impulsada por las grandes CMN, basada en operaciones de subcontratación y comercio intra-firma, que desencadena una peculiar actividad en las economías periféricas: *la exportación indirecta* (o *disembodied*) *de fuerza de trabajo*. Caracterizamos así a este tipo de exportaciones, en virtud de que el componente principal de las mercancías exportadas se reduce al valor de la fuerza de trabajo incorporada en ellas, como consecuencia del enorme caudal de insumos importados asociado a los eslabonamientos productivos con el exterior. Ello, además de limitar el impacto local de las operaciones de ensamble a una exigua derrama salarial —y, en el mejor de los casos, a un restringido impacto multiplicador por la vía del consumo—, da lugar a la configuración de *nuevas economías de enclave* que operan como apéndices de las cadenas globales de mercancías. A esto se agrega el hecho de que, con frecuencia, el provisionamiento de insumos importados se realiza a través de operaciones en el extranjero o mediante contratos de maquila o ensamble (*outsourcing*) exentos de impuestos —o incluso subsidiados— y libres de toda responsabilidad en lo que se refiere a derechos laborales a y potenciales daños ambientales; todo lo cual redundando en un significativo abaratamiento de los costos de producción de las grandes CMN que por esta vía logran acceder, sin cortapisas, a la abundante oferta de fuerza de trabajo barata disponible en la periferia (Delgado Wise y Márquez, 2006 y Cypher y Delgado Wise, 2010).
2. Junto a la exportación indirecta de fuerza de trabajo, se produce un segundo movimiento: el desplazamiento de población excedentaria o supernumeraria de la periferia hacia regiones desarrolladas vía migración laboral. Este movimiento, que caracterizamos como *exportación directa de fuerza de trabajo*, no solo permite cubrir déficits estructurales en la demanda laboral de las economías desarrolladas —derivados del envejecimiento poblacional y la insuficiente oferta de fuerza de trabajo doméstica para satisfacer las demandas laborales—, sino que, al mismo tiempo, tiende a incrementar la competencia por puestos de trabajo en diversos sectores de las economías de destino y desencadenar una tendencia hacia la baja en los salarios del conjunto de la clase trabajadora. Es importante subrayar que este proceso no se deriva de un simple juego de oferta y

demanda en el mercado laboral, sino que atiende a una estrategia empresarial deliberada.⁶⁶

De esta manera, la *exportación* —directa e indirecta— *de fuerza de trabajo* se erige en una pieza clave del engranaje neoliberal. A través de ella se delinean los contornos de una *nueva división internacional* del trabajo, la cual implica una modalidad asimétrica y subordinada de reinserción de las naciones periféricas al sistema capitalista mundial. Se trata, en esencia, de una fase superior de mercantilización de la fuerza de trabajo en el mercado internacional, que conlleva un progresivo debilitamiento de las condiciones de vida y de trabajo de gran parte de la población empleada (y sus dependientes), lo que se traduce, como veremos en el siguiente apartado, en una creciente desvalorización y abaratamiento de la fuerza de trabajo y en la emergencia de condiciones extremas de explotación o superexplotación laboral. Estas condiciones no solo figuran como un rasgo consustancial a la periferia, como lo planteara Marini en su teorización acerca del subdesarrollo y la dependencia (1973), sino que se expanden hacia los países centrales a través de la migración laboral, que, como apuntamos antes, adquiere el carácter de desplazamiento forzado.

No está por demás agregar que la nueva arquitectura global incluye un exorbitante flujo de capital financiero/especulativo y la destrucción del medio ambiente,⁶⁷ lo que recrudece las contradicciones inherentes al sistema y enfatiza su inclinación hacia la expansión y profundización tanto de las asimetrías geopolíticas y geoeconómicas, como de las desigualdades sociales.

⁶⁶ Un claro ejemplo de esto es la reestructuración del sector manufacturero en Estados Unidos, que a través de operaciones de ensamble o maquila y comercio intra-firma ha trasladado al exterior partes significativas del proceso productivo. Ello ha traído consigo un severo impacto en el empleo doméstico, que se manifiesta en la pérdida de casi cuatro millones de puestos de trabajo en el sector entre 1994 y 2008. Aunado a esta medida, que permite a las corporaciones gozar de paraísos de fuerza de trabajo barata en el exterior, se ha impulsado al mismo tiempo un proceso de reemplazo de trabajadores nativos por fuerza de trabajo inmigrante a la que, como es el caso de la mexicana, se le confieren salarios que, en promedio, se reducen a la mitad del que reciben los nativos (Delgado Wise, Márquez y Rodríguez, 2009).

⁶⁷ Los recursos naturales en la biósfera se han incorporado cada vez más en la lógica mercantil capitalista. Dado que la meta es maximizar la ganancia en el menor lapso posible, estos recursos han sido y siguen siendo saqueados de forma brutal. Numerosos científicos e instituciones han llamado la atención acerca de fenómenos graves como el calentamiento global, el cambio climático y la pérdida de biodiversidad, los cuales generan fuertes desequilibrios en el metabolismo naturaleza/sociedad, al grado de que amenazan la reproducción misma de la vida humana en el planeta.

Emergencia de nuevas formas de intercambio desigual

El concepto “intercambio desigual” resulta crucial para develar los procesos de transferencia de excedentes implicados en el entramado estratégico/estructural que se teje en torno a las cadenas globales de mercancías y que está en la base de la reinserción asimétrica y subordinada de la periferia en la órbita de la globalización neoliberal. A pesar de la centralidad que este concepto tuvo en décadas pasadas para explicar la dinámica del desarrollo desigual y desentrañar la naturaleza del vínculo entre países desarrollados y subdesarrollados, periféricos o dependientes —tanto en el pensamiento de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)⁶⁸ como entre los teóricos de la dependencia—,⁶⁹ su inclusión en los análisis del capitalismo contemporáneo permanece como una asignatura pendiente. Es importante tener presente que el grueso de la discusión sobre intercambio desigual estuvo y permanece circunscrito al análisis de la división internacional del trabajo que confiere a la periferia el papel de proveedora de materias primas y a los países desarrollados, el de suministradores de productos industrializados. Si bien esta división continúa vigente para un número significativo de países periféricos, algunos países periféricos de reciente industrialización —en especial de la región asiática— fungen, cada vez más, como proveedores de bienes industrializados.⁷⁰ Más importante aún resulta el hecho de que a esta modalidad clásica de intercambio desigual se ha agregado una nueva, que bajo la égida de la globalización neoliberal cobra progresiva centralidad: la exportación, directa e indirecta, de fuerza de trabajo.⁷¹

⁶⁸ La hipótesis de Prebisch-Singer sobre el deterioro de los términos de intercambio, introducida a principios de la década de 1950, resulta de particular importancia en el desarrollo del pensamiento cepalino en la materia (Prebisch, 1986). Los trabajos de Celso Furtado tuvieron también una fuerte influencia en esta perspectiva (Mallorquín, 2007; Bresser-Pereira, 2007).

⁶⁹ Más allá de los acalorados debates que en el ámbito del marxismo se suscitaron en las décadas de 1970 y 1980 (Samir Amin *et al.*, 1971; Críticas de la Economía Política 1979), no cabe duda que los escritos pioneros de Emmanuel (1973) —originalmente publicados en 1969— sobre la naturaleza del intercambio desigual tuvieron una fuerte influencia entre los teóricos de la dependencia. Con todo, es preciso reconocer que las numerosas variantes del análisis de la dependencia y el trabajo teórico sobre el intercambio desigual ofrecen perspectivas analíticas que requieren un mayor desarrollo y adecuación a las realidades del capitalismo contemporáneo (Brewer, 1980, pp. 208-232; Munck, 2000).

⁷⁰ Hans Singer (1975) en escritos posteriores a su famosa hipótesis con Raúl Prebisch sobre el deterioro de los términos de intercambio, ya preveía situaciones de esta naturaleza al buscar ir más allá del simple análisis de la evolución de los precios relativos entre dos clases de mercancías, para considerar la problemática de estructuras de producción diferentes entre centro y periferia, poniendo el acento en el progreso técnico.

⁷¹ Tómese en consideración que, como apuntamos antes, en la actualidad se estima que existen entre 55 y 66 millones de trabajadores ocupados en plantas de ensamble localizadas en

Para incursionar en el análisis de esta modalidad en su doble vertiente, es preciso advertir que involucra mecanismos de intercambio desigual mucho más desfavorables para la periferia que aquellos implicados en el intercambio de materias primas por bienes manufacturados. Por un lado, la exportación indirecta de fuerza de trabajo asociada a la participación de las naciones periféricas en calidad de apéndices de las cadenas globales de mercancías, conlleva una transferencia neta de las ganancias al exterior. Se trata de una forma extrema de intercambio desigual, ya que implica trasladar al exterior prácticamente la totalidad del excedente económico generado por la fuerza de trabajo empleada en las maquiladoras o plantas de ensamble.⁷² Mediante este mecanismo, que reedita la lógica del enclave exportador, se inhibe cualquier perspectiva de crecimiento económico y desarrollo derivada de las operaciones de exportación que, bajo el disfraz de exportaciones manufactureras, realiza la nación periférica. De hecho, su contribución efectiva al proceso de acumulación nacional se limita a una exigua derrama salarial —al aprovechar los enormes diferenciales de ingreso entre países— y, en el mejor de los casos, a un reducido impacto multiplicador por la vía del consumo. Más aún, la instalación y operación de plantas de ensamble en países periféricos, viene acompañada, como apuntamos antes, de subsidios y exenciones tributarias, con cargo al fondo de capital social del país en cuestión, así como de daños colaterales como el estrechamiento, diferenciación y precarización de los mercados laborales y la degradación ambiental.

Otro aspecto de la exportación indirecta de fuerza de trabajo, que ha cobrado particular ímpetu en fechas recientes, es la creación de complejos científico/tecnológicos en la periferia vinculados a la reestructuración de los sistemas de innovación en algunos de los países de mayor desarrollo. A través de estos complejos, que funcionan bajo esquemas de subcontratación, se transfieren al exterior bienes intangibles que tienen un valor y un significado estratégico aún mayores que las ganancias netas provenientes de la maquila y las plantas de ensamble. Nos referimos a la transferencia de capacidad de desarrollo y progreso, lo cual se materializa en ventajas competitivas y capacidades para generar ganancias extraordinarias.

Por otra parte, la exportación directa de fuerza de trabajo vía migración laboral implica la transferencia de los beneficios futuros anticipados que

la periferia, y alrededor de 70 millones de trabajadores del sur que laboran en el norte desarrollado.

⁷² En virtud de la naturaleza de propiedad de las actividades intra-firma asociada estrechamente a actividades subrepticias de subcontratación, la magnitud de estas transferencias puede ocultarse con facilidad en la contabilidad de las empresas, por lo que su medición exacta resulta casi imposible.

surgen de los gastos formativos y de reproducción social de la fuerza de trabajo que emigra. Estos costos —como se ha demostrado para el caso de México, principal país de emigrantes del mundo— no son compensados por el flujo de remesas (Delgado Wise, Márquez y Rodríguez, 2009). En términos demográficos, esta transferencia significa —para países periféricos que se ubican en un estadio avanzado de la transición demográfica— la exportación de su bono demográfico, es decir, de la población en edad productiva que sirve como soporte para el sostenimiento de la población infantil y los adultos mayores. En un sentido más profundo, esta transferencia implica la pérdida del más importante recurso para la acumulación de capital en el país de origen: su fuerza laboral. Más todavía, la exportación de fuerza de trabajo altamente calificada exacerba el problema, al reducir seriamente las capacidades del país de origen para innovar en su propio beneficio e impulsar proyectos de desarrollo intensivos en tecnología.

Analizar estas nuevas modalidades de intercambio desigual plantea un desafío teórico, metodológico y empírico, ya que requiere de cambios en la percepción y caracterización de las categorías utilizadas de forma convencional para interpretar el capitalismo contemporáneo. Con todo, sin desconocer los significativos aportes de la CEPAL para avanzar en la comprensión de este fenómeno (sobre todo en lo concerniente al papel central otorgado al progreso técnico), es importante traer a colación que las teorías marxistas del intercambio desigual, en su doble vertiente (en sentido estricto y amplio) proveen un sólido y fértil piso para avanzar en la conceptualización de las modalidades emergentes de intercambio desigual implicadas en la exportación de fuerza de trabajo. Por un lado, el intercambio desigual en sentido estricto pone en el centro del análisis los diferenciales salariales derivados de los obstáculos a la movilidad poblacional (que, en términos más precisos, se refieren a los diferenciales en las tasas de plusvalor) y, por el otro, el intercambio desigual en sentido amplio agrega a estos diferenciales aquellos emanados de las diversas composiciones orgánicas del capital, *i. e.* los diferenciales en progreso científico/tecnológico de los países involucrados. Tómese en consideración que la internacionalización del capital, a través de las cadenas globales de mercancías, busca abaratar los costos laborales —al incluir aquellos relacionados con la fuerza de trabajo altamente calificada— y maximizar las transferencias de excedentes entre países periféricos y desarrollados, a partir, precisamente, de aprovechar y profundizar los diferenciales salariales. Esta línea de razonamiento podría hacerse extensiva al análisis y conceptualización de las relaciones de intercambio desigual implicadas en la migración laboral internacional.

Cabe agregar que la exportación directa de fuerza de trabajo, además de implicar cuantiosas pérdidas materiales y humanas para el país de origen, que no son compensados por el flujo de remesas, conlleva costos y riesgos de incalculable cuantía para los migrantes y sus familias. No debe perderse de vista el hecho de que los flujos migratorios que distinguen a la globalización neoliberal asumen el carácter de migración forzada, es decir, implican el desplazamiento de personas que, ante la carencia de opciones laborales y de sustento familiar en sus lugares de origen, son literalmente expulsadas de sus territorios. Las condiciones en que se producen estos desplazamientos encierran múltiples riesgos y peligros a lo largo del periplo migratorio —en particular para los grupos más vulnerables—, incluyendo su exposición permanente a condiciones de precarización laboral y exclusión social en los lugares de destino.

Lo hasta aquí expuesto pone de relieve que la visión promovida por algunos organismos internacionales, que relega en los migrantes la responsabilidad del desarrollo de sus lugares y países de origen, no solo resulta absurda y tergiversadora de la realidad, sino que pretende ocultar las relaciones de intercambio desigual que encierra la globalización neoliberal. Entre los supuestos que nutren esta visión político-ideológica, destacan: 1) la migración es fuente de desarrollo para el país expulsor, donde los migrantes son el agente y las remesas, el motor o palanca; 2) la migración adquiere una dinámica propia, autogenerada, que no reconoce causas estructurales; 3) la migración representa una carga y las remesas una fuga de recursos para el país receptor; 4) los migrantes son responsables del deterioro laboral y de la calidad de vida en la sociedad receptora, y 5) la migración deviene en una estrategia de combate a la pobreza que reviste de poder económico a los pobres (Delgado Wise, Márquez y Rodríguez, 2009).

Esta concepción, aparte de unilateral y sesgada, es un contrasentido, porque son precisamente las condiciones de subdesarrollo, y en particular las dinámicas de la globalización neoliberal, las que profundizan, como hemos visto, el subdesarrollo y acrecientan las asimetrías norte-sur, precipitando la expulsión laboral y nutriendo la nueva dinámica migratoria. Se trata, en esencia, de una distorsión de la realidad tendente a crear la ilusión de que los migrantes y las remesas (concebidas como un caudal inagotable de recursos monetarios) pueden y deben convertirse en una palanca del desarrollo para los países de origen.⁷³

⁷³ Con esto no pretendemos, ni mucho menos, despreciar los aportes que, con base en grandes sacrificios, los migrantes y sus organizaciones hacen para la promoción del desarrollo en sus comunidades y lugares de origen. Nos interesa, ante todo, enfatizar que se trata sobre todo de una transferencia salarial que, por su propia naturaleza, es producto y resultado a la

En similar tesitura, las contribuciones de los migrantes a la economía y sociedad receptora tienden a ser ofuscadas. En vez de reconocer en público estas contribuciones, los Estados de los países receptores de migrantes, al atender a los intereses de las clases dominantes y de las corporaciones a las que representan, alimentan un discurso discriminatorio que presenta a los inmigrantes como una carga social y que los criminaliza, al grado de concebirlos como un riesgo para la seguridad nacional, de manera que los migrantes son convertidos en los chivos expiatorios preferidos a los ojos de la población civil de los males ocasionados por la globalización neoliberal: desmantelamiento del estado de bienestar, el declive de las clases medias, la caída de los salarios y el desempleo, entre otros. Esta estigmatización de la fuerza de trabajo migrante contribuye eficazmente no solo a su desvalorización, sino que tiene un efecto de arrastre hacia el conjunto de la clase trabajadora en las sociedades de acogida.

Por último, es importante destacar que, en el marco de esta construcción ideológica, se omiten las causas estratégico/estructurales de la migración forzada y, en sentido más amplio, de la exportación de fuerza de trabajo y de las modalidades de intercambio desigual asociadas a ella.

Comentarios finales

El análisis teórico y empírico presentado en este capítulo incluye un vasto y complejo conjunto de elementos. Entre ellos sobresalen ciertos aspectos que contrastan fuertemente con la imagen muy difundida acerca del supuesto éxito del modelo mexicano, en particular a raíz de la entrada en vigor del TLCAN:

Primero, el modelo utilizado por México no es un ejemplo triunfante de industrialización orientada al exterior; por el contrario, representa una forma muy básica de “primarización”. Muchas naciones latinoamericanas han dado un paso hacia atrás al especializarse en la exportación de mercancías con escaso valor agregado o en productos industriales mínimamente procesados con base en sus recursos naturales, el caso más notable es el de Argentina (Cypher, 2009). México ha emprendido una regresión aún mayor, al dar “dos pasos hacia atrás” y ofrecer, como su ventaja absoluta, fuerza de trabajo barata, en un contexto institucional —signado por una débil estructura sindical— en el que esta fuerza de trabajo puede ser empleada sin ma-

vez de las relaciones de intercambio desigual que caracterizan al capitalismo contemporáneo (Márquez, 2007).

yores restricciones en términos de prestaciones, derechos laborales, protección legal frente a problemas de salud o despidos.

En el capítulo 1 y en otras partes del libro, hemos hecho referencia a la necesidad de una política económica nacional marcadamente diferente —i.e. una PI— basada en una renovación de los conceptos y principios de desarrollo propuestos por los diseñadores de políticas en toda América Latina entre los años cuarenta, y sesenta del siglo pasado. Esa aproximación no puede reducirse, empero, a un *reavivamiento* de prácticas pasadas. Los programas de sustitución de importaciones permitieron, al menos en el caso de México, conseguir vigorosos resultados a lo largo de décadas. No obstante, se trató de una tentativa *poco profunda o superficial* de industrialización encabezada por el Estado, que evidenció sus limitaciones cuando México comenzó a enfrentar dificultades sistémicas en los años setenta. No está descartada, sin embargo, la posibilidad de avanzar hacia la estructuración de un modelo alternativo y sustentable. Un estudio cuidadoso de cómo y por qué las naciones del este de Asia tuvieron un éxito relativo en décadas recientes mientras que en México la situación ha empeorado a grados extremos, podría rendir importantes frutos desde esta óptica (Delgado e Invernizzi, 2005; Kay, 2002; Storm y Naastepad, 2005).

En aquella coyuntura crítica, las organizaciones empresariales de élite, como el CCE, emprendieron una campaña para ganar en autonomía, oponiéndose y escapando de su pasado corporativo subordinado (Valdés Ugalde, 1997). Desde entonces, y durante décadas, el poder relativo de los grandes grupos o conglomerados empresariales ha sido cada vez más una fuerza formativa de primer orden en el diseño de políticas económicas (Puga, 2004). La debacle que México enfrenta en la actualidad es, por tanto, *construida o propiciada* por dichas políticas, en la que las organizaciones empresariales de cúpula tienen una enorme responsabilidad. Ante esta situación, no es suficiente que voces prominentes de la élite política (hoy en proceso de fractura) apoyadas por los intereses de grupos empresariales pequeños y medianos como la Canacina (que en buena parte dependen del mercado interno) vuelquen sus expectativas en un viraje hacia una PI. Como señalamos en el capítulo 1, lograr coherencia con una política de esa naturaleza requiere la existencia de una *capacidad del Estado* (Kohli, 2004). La deconstrucción deliberada de dicha capacidad ha sido objetivo prioritario de las políticas neoliberales, introducidas a partir de la formación de un nuevo Estado que se consolidó a finales de los años ochenta, como lo destacamos en los capítulos 2 y 3. A partir de ese momento, los parámetros de políticas se han visto *codeterminados* tanto por las principales asociaciones empresariales de México,

como por los agentes primarios del Consenso de Washington, en especial el gobierno de Estados Unidos, la élite corporativa estadounidense y dos instituciones multilaterales clave con fuerte influencia de Estados Unidos: el BM y el FMI. México se encuentra ahora más lejos que en cualquier momento previo de su historia —desde la década de 1930— de lograr la *capacidad de Estado* que se requiere para diseñar e impulsar un giro constructivo hacia un proceso endógeno de reestructuración.

Las naciones, sin embargo, pueden responder —y a veces lo hacen— a las demandas del momento. Esto es válido incluso para países que, como México, han contribuido a construir nuevas, mayores y más vigorosas ataduras de dependencia externa mediante la implantación, a ultranza, del modelo de exportación de fuerza de trabajo barata. Una transformación estructural, paradigmática, si acaso se llegara a producir, no puede suscitarse tan solo como un cambio impulsado desde arriba (Cypher, 2007b). Un realineamiento de la élite política, con el apoyo de fuerzas prominentes a nivel de la producción no sería suficiente. En cambio, una transformación de esa magnitud solo será posible como resultado de una fuerte resistencia *desde abajo* al modelo reinante. Así como el capital ha logrado una nueva coherencia institucional acorde con las necesidades y demandas de la estrategia de su internacionalización, de la misma forma debe hacerlo la fuerza de trabajo organizada y otros grupos marginados por el modelo de exportación imperante. Esto significa que el cambio constructivo que se requiere debe basarse en una amplia participación social, tanto en el ámbito nacional como en la esfera productiva.

Con el objeto de lograr un nuevo proyecto nacional *incluyente*, los sindicatos transnacionales están llamados a desempeñar un papel importante en la nueva constelación de agentes sociales promotores de las iniciativas de transformación socioeconómica e institucional. En Estados Unidos (donde el poder sindical se ha visto diezmado por el traslado a otros países de partes de los procesos productivos y por una enorme ofensiva en su contra de parte del Estado y los empresarios) y no se diga en México (donde el poder sindical significa “sindicatos de protección” dedicados celosamente a cuidar los intereses patronales), la idea de una participación sindical emergente en las políticas nacionales pareciera quijotesca. No obstante, la historia aporta un ejemplo que vale la pena rescatar: fue precisamente en los años treinta cuando los trabajadores desesperados en busca de empleo, que por lógica se inclinaban a ver a sus colegas trabajadores como competidores y no como aliados, lograron manifestarse y emprender alianzas de clase, tanto en México como en Estados Unidos. En la actualidad, los trabajadores no nada más en-

frentan los desafíos de la falta de unidad que enfrentaban en aquellos años, sino que tienen un reto aún mayor: dar un salto cualitativo hacia la organización transnacional. A pesar de todo, el dilema de México solo puede resolverse si se limitan las prerrogativas que el TLCAN le concede tanto al capital nacional como al extranjero y transnacional. La creación de una nueva institución transnacional de élite —el TLCAN— constituyó un enorme paso que demuestra la necesidad de construir formas nuevas de transnacionalización, en este caso se requiere una nueva institucionalidad desde abajo (como los sindicatos transnacionalizados), que pudiera promover opciones constructivas para el grueso de la población.

Segundo, México atraviesa por un acentuado proceso de *desvalorización de su fuerza de trabajo y de desacumulación nacional*. La fuerza de trabajo empleada recibe salarios de subsistencia bajo condiciones laborales que con frecuencia derivan en: 1) lesiones relacionadas con el proceso de trabajo y una inseguridad económica abrumadora asociada con 2) el fracaso del modelo para generar un excedente económico que permanezca en México para su uso/reinversión en el país. En cambio, este excedente ha sido transferido a Estados Unidos (o algún otro país), donde es utilizado para expandir la base productiva y ayudar en la reestructuración de la economía. Los efectos previstos del proceso de integración subordinada para el país de origen, en la forma de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, mejoramiento de los procesos productivos, aprendizaje tecnológico, etcétera, no logran consolidarse. En cambio, con la nefasta y novedosa forma de transferencia de la ganancia que se centra en la exportación indirecta (*disembodied*) de fuerza de trabajo barata, se genera una *explotadora exportación de las ganancias derivadas del proceso productivo/de ensamblaje transnacional*. Se trata de un proceso que va mucho más allá de las relaciones perversas descritas por algunos autores del enfoque “dependentista” de los años sesenta y setenta, con un énfasis en los efectos de los flujos externos, en lugar de enfocarse en los procesos productivos internos y las relaciones de poder (Munck, 2000). Es decir, con algunas excepciones como Marini (1973), la dependencia fue entendida en esencia como un análisis del *círculo de circulación*, cuando el andamiaje pertinente en la actualidad es el *círculo de producción transnacionalizado*.

Tercero, hemos demostrado que el proceso del TLCAN no fue —en ningún sentido fundamental— una política basada en el comercio, que derivara en un proceso benigno y a la vez mutuamente benéfico de especialización económica por medio de la competencia en ambos lados de la frontera, como se presenta en los modelos de libro de texto sobre “libre comercio”. En vez de comercio, ya no se diga “libre comercio” o comercio basado en la compe-

tencia, el programa neoliberal fue construido para servir a los fines del poder oligopólico —el control de los mercados—, al desplazar porciones significativas del sistema productivo estadounidense hacia México. En pocas palabras, el TLCAN fue un acuerdo de inversión / reestructuración de la producción —no un acuerdo comercial— que permitió a las firmas estadounidenses trasladar partes de la cadena de producción hacia México. Las firmas estadounidenses se beneficiaron doblemente: 1) en virtud de que los procesos desencadenados con la puesta en marcha del TLCAN desplazaron al campesinado mexicano, que llegó en cantidades inimaginadas a nutrir la fuerza de trabajo de Estados Unidos, reduciendo considerablemente los costos laborales en ese país, y 2) se les permitió ampliar su producción en México sin apegarse a las normas —de contenido nacionalista— que antes estuvieron vigentes en términos del establecimiento de cuotas de exportación y restricciones a la repatriación de las ganancias, así como acuerdos para transferir tecnologías y distribuir otras series de beneficios del capital.

Para Estados Unidos, los potenciales impactos dinámicos del modelo de exportación de fuerza de trabajo barata se fundamentan en bajar los costos de producción en México y/o en Estados Unidos a través de la inserción de fuerza de trabajo barata en el proceso de producción. Con el incremento en las ganancias que se derivan de este modelo, las firmas estadounidenses han podido financiar:

1. Un mayor gasto en investigación y desarrollo que supuestamente derivaría en mayores niveles de innovación y, en consecuencia, difusión tecnológica a lo largo de buena parte del sistema industrial estadounidense.
2. La inversión para la modernización de maquinaria y equipo o para programas de reestructuración organizacional de la fuerza de trabajo y/o los cuerpos gerenciales, o bien para programas de capacitación de la fuerza de trabajo.

Además, en la medida en que la reducción en los costos de producción en México y Estados Unidos se transmite parcialmente a los consumidores de Estados Unidos por medio de precios más bajos, el modelo de exportación de fuerza de trabajo sirve para disminuir los costos *de reproducción* de la fuerza de trabajo en Estados Unidos. Este proceso permite a las corporaciones y empresas en Estados Unidos operar con salarios más bajos de lo que de otro modo serían necesarios, mejorando con ello (una vez más) la competitividad del sistema productivo estadounidense, al tiempo que se elevan sus márgenes de ganancia.

En México, empero, esta nueva forma de integración asimétrica no ha estado asociada, evidentemente, con nuevas posibilidades de crecimiento económico, ya no se diga de desarrollo. Los salarios estancados o en declive, el aumento en el desempleo y en las actividades informales han constituido el ambiente en el que se ha tornado necesaria una explosión de la emigración, involucrando, como vimos, a millones de mexicanos. La falta de efectos de encadenamiento ha acabado por anular los potenciales impactos de derrame que, según la “nueva teoría del crecimiento”, se difundirían en buena parte del sistema productivo a consecuencia de una mayor inversión extranjera bajo el TLCAN. Por un lado, esto ha significado que México se ha hecho cada vez más dependiente de las remesas para estabilizar la macroeconomía y la sociedad en su conjunto, al grado de que 1) las remesas, 2) las ganancias netas de las exportaciones petroleras (aun durante un aumento en los precios) y 3) las ganancias netas de las exportaciones del sector maquilador, convergieron como principales fuentes de divisas, por primera vez, alrededor de 2006 y 2007.⁷⁴ Por otro lado, el crecimiento explosivo y descontrolado de la emigración ha cuestionado la propia sustentabilidad del modelo exportador de fuerza de trabajo barata, como lo evidencia la notable transferencia del bono demográfico y la tendencia al despoblamiento que acusan la mitad de los municipios en México. Con crecientes niveles de marginación y pobreza, las presiones para emigrar continúan aumentando, al tiempo que la política migratoria de Estados Unidos se endurece —en sintonía con la opinión pública— apelando al principio de “seguridad nacional”. Ante todo, puede apreciarse esta vertiente de endurecimiento, con claros tintes xenofóbicos y racistas, en las leyes anti-inmigrantes del estado de Arizona y en los redobladados esfuerzos desplegados en ese país para expulsar a la población indocumentada, para alcanzar en el año fiscal 2010 un nivel récord con 392,862 migrantes deportados (Preston, 2010, p. A21).

De ahí que, en virtud de su incapacidad para dinamizar a la economía mexicana —incrementar los salarios, generar puestos de trabajo, estimular avances en *know-how* tecnológico e incorporar firmas proveedoras nacionales en la matriz de relaciones de producción, entre otros—, el modelo de exportación de la fuerza de trabajo barata resulte *insostenible*. Por consiguiente, ante la magnitud y envergadura de este problema, la promoción de cambios profundos y de gran calado en el país, capaces de hacer frente a la

⁷⁴ Con el aumento espectacular del precio de petróleo hacia finales de 2007 y principios de 2008, la caída, más gradual, de las remesas por los efectos de la crisis en Estados Unidos —que estalló por completo en septiembre de 2008— y la caída más brusca en el precio y producción del petróleo, esta tendencia hacia la convergencia ha sido de manera parcial interrumpida.

forma como la integración económica ha sido concebida y orquestada se convierte en una tarea insoslayable.

En última instancia, el desarrollo socioeconómico de una nación nunca ha sido logrado bajo el impulso de fuerzas exógenas. Una premisa, basada en la teoría y la historia del desarrollo económico, es que la responsabilidad de detonar y sostener un proceso de desarrollo económico descansa fundamentalmente en fuerzas sociales endógenas. La capacidad del Estado en su calidad de agente del desarrollo resulta crucial en esta perspectiva. Superar el dilema de México, o siquiera reconocer su existencia, exige, como lo hemos planteado, esfuerzos coherentes y consistentes que van más allá de una simple reformulación del TLCAN. Demanda cambios estratégicos y estructurales profundos, basados en una perspectiva renovada y crítica del desarrollo, tanto en la teoría como en la práctica. Resulta fundamental, en este sentido, una aproximación desde la economía política para entender la naturaleza del actual conjunto de problemas que enfrenta México, así como para visualizar el papel que están llamados a desempeñar los principales agentes de la transformación social. En específico, abordar una deficiencia estructural que tiene siglos de existencia —la ausencia de tecnologías y capacidades para la creación y el aprendizaje *independientes* de tecnologías— debería ser una prioridad de primer orden. Superar el subdesarrollo y la dependencia económica implica la necesidad de transferir, adaptar e incluso generar, de forma constructiva, tecnologías adecuadas para las necesidades y particularidades de las economías y culturas nacionales. La creación e *institucionalización* de un Sistema Nacional de Innovación exige una reestructuración sustancial, tanto de las capacidades organizacionales como de las prácticas culturales de las empresas, del Estado y de los trabajadores mexicanos.

Nada de esto puede alcanzarse sin una reestructuración de la relación entre el Estado y los sectores empresarial y laboral en México. Al abandonar el modelo existente, debe crearse un nuevo conjunto de estructuras institucionales. Esas estructuras, establecidas desde tiempo atrás en naciones que han alcanzado niveles avanzados de industrialización y desarrollo, se fundamentan en el concepto de “Estado desarrollista” como se esbozó en la gráfica 1 del capítulo 1. Es decir, hay necesidad de dotar de poder al Estado (*State empowerment*) con base en la creación de un nuevo proyecto de desarrollo nacional. Después de décadas de satanizar al Estado bajo las directrices de la Escuela de Chicago, esa transición no será fácil. Generar una estrategia de desarrollo exige *coherencia en las políticas y capacidad de disciplina*. Ello implica propiciar cambios en las estructuras de poder dominantes y dotar al Estado de facultades para promover sectores estratégicos y exigir, en *recipro-*

ciudad, el cumplimiento de determinadas metas de desempeño. Muchas empresas en México fueron indisciplinadas y no cumplieron los estándares exigidos por el Estado bajo la ISI, en cambio sí lo fueron en los casos exitosos de Asia, donde, además, el proceso de sustitución de importaciones se concibió en un sentido *profundo*, es decir, estrechamente vinculado a la creación de un Sistema Nacional de Innovación. No queremos sugerir con esto, como lo apuntamos en la introducción, que México deba y pueda seguir mecánicamente el curso de desarrollo seguido por otros países. Es imperativo tomar conciencia de la naturaleza del contexto capitalista actual descrita en este capítulo y, a la luz de ello y de las especificidades del contexto mexicano, rescatar críticamente y recodificar algunos aspectos de experiencias como la asiática y brasileña, incluyendo, por ejemplo, el cuidadoso cultivo de la base productiva de la economía, la necesaria promoción del aprendizaje e impulso de las capacidades tecnológicas, así como el énfasis en la centralidad del Estado como gestor del desarrollo.

Epílogo

México 2009-2011

Parte I

¿Hacia el despeñadero?

México finalizó 2009 como el año de su peor recesión económica, aun si se considera la depresión de los años treinta. En los inicios de 2010, la atención nacional se había centrado en las celebraciones del centenario de la Revolución Mexicana y del bicentenario de la Independencia como colonia de España. Otras naciones, en otros tiempos, se han visto obligadas a celebrar aniversarios tan significativos en condiciones desfavorables; esta llamada “celebración” fue de poco consuelo para la mayoría de los mexicanos empobrecidos y sometidos a una situación de creciente violencia e inseguridad social.

A finales de 2008, la economía de México se hundía a un ritmo alarmante y el secretario de Hacienda, máximo responsable de la política económica de México, tratando de bromear, utilizó un término que será inolvidable: definió la crisis como un “catarrito”. Posteriormente, en enero de 2009, estos mismos ilustres funcionarios asistieron a la Cumbre Económica de Davos (Suiza), donde el presidente Calderón se mofó (y exhibió) ante los mandatarios y líderes empresariales más poderosos del mundo, alardeando que México tenía “muy buen equipo económico, tal vez el mejor”. La crisis de 2009 llegó a México con una declaración del representante de la élite política y económica del gobierno, quien estaba dispuesto a tomar “muy en serio la situación”.

Nunca había sido más cierto el cliché que dice “cuando el Tío Sam estornuda, a México le da pulmonía”. Sin embargo, en este caso parecía que el “Tío Sam” manifestaba una enfermedad muy grave y que México se des-

lizaba hacia su lecho de muerte. Al final, en 2009, el PIB de Estados Unidos se redujo un 2.4 por ciento en promedio anual, mientras que la economía de México cayó un 6.5 por ciento en términos reales. Por razones que serán detalladas más adelante, la economía de México está ligada como nunca —desde el siglo XIX, en la era de Porfirio Díaz—, a la economía de Estados Unidos; la situación es tan determinante para su futuro económico, que las medidas y políticas económicas estratégicas y definitivas no las adopta el Estado mexicano, sino Estados Unidos.

Todas las esperanzas recayeron en el presidente Barack Obama y su equipo de asesores neoliberales, liderados por un neoclásico acérrimo, el doctor Larry Summers; no cabe duda de que la apuesta de Obama para minimizar los efectos de la crisis y crear empleos mediante el programa de estímulos “Recuperación y Reinversión Americana” —instrumentado por su gobierno a principios de 2009— era correcta: cerca de 2 millones de empleos fueron rescatados por el gasto público y los recortes de impuestos en el primer año del programa; no obstante, la economía había perdido cerca de 8.2 millones de puestos de trabajo. El programa ayudó a impulsar la economía de Estados Unidos durante los últimos seis meses de 2009, teniendo como resultado la disminución en la tasa de desempleo. Hasta enero de 2010 se mantuvieron siete meses de crecimiento en la producción manufacturera.

Las implicaciones económicas de estas medidas fueron relativamente satisfactorias como en el caso del crecimiento del consumo de Estados Unidos, que había estado deprimido por décadas; con ello se generó crecimiento en muchas economías extranjeras porque el sector manufacturero de Estados Unidos estaba “vaciado” y dependía de la importación de piezas y componentes decisivos, situación que benefició a México más que a otras naciones. Dado que México es su proveedor número uno de autopartes, la recuperación para el gigantesco sector automotriz de Estados Unidos, por ejemplo, significa que las empresas de autopartes de los estados del norte y centro de México ocupen su excedente de mano de obra. En general, las plantas manufactureras de exportación (extendidas por el territorio mexicano, pero agrupadas sobre todo en la franja fronteriza, como ya se apuntó en capítulos anteriores), son en gran medida propiedad estadounidense y debieron poner en marcha su producción cuando el consumo de Estados Unidos tuvo algún movimiento positivo real en 2010.

Como hemos enfatizado, la exportación de bienes de consumo terminados es más importante para la economía mexicana que el envío de partes y componentes a las fábricas de Estados Unidos. Por ejemplo, en 2009, la gran

mayoría de las exportaciones de México, 81 por ciento, fueron hacia Estados Unidos. Contrario a las opiniones de los economistas neoclásicos sobre el equilibrio del comercio de Estados Unidos-México con la aprobación del TLCAN (del que son cómplices descarados), México logró en 2008 un superávit comercial de 82,500 millones de dólares con Estados Unidos, cifra superior al déficit de 3,200 millones de dólares en 1994, cuando el TLCAN entró en vigor.

Aun así, los resultados obtenidos en 2008 y en años anteriores pueden repetirse solo si regresa y se expande el enloquecido consumo estadounidense. Mientras el mercado inmobiliario se mantenía enérgico, las empresas de propiedad extranjera ubicadas en México podían enviar gran variedad de bienes de consumo duradero ligados a la construcción: estufas, lavadoras, secadoras y refrigeradores. De modo ridículamente fácil, el crédito impulsó al mercado inmobiliario e hizo mucho más que eso: los propietarios de viviendas, aquellos que ya habían asegurado sus hipotecas 30 años antes de que comenzara el *boom* inmobiliario, experimentaron eso que se señala con el término económico *wealth effect* (“efecto riqueza”), que los llevó a consumir a un ritmo frenético sin precedentes; tal “efecto riqueza” marcó la relación entre el aumento en el valor de los activos (casas) y el gasto del consumidor. Antes, los economistas se habían centrado en la relación entre los incrementos de ingresos y consumo; ahora, con salarios por hora estancados o disminuidos en Estados Unidos desde principios de la década de 1970, y con los salarios semanales reales, que apenas se incrementaron para 90 por ciento de la fuerza laboral, tiene poco caso enfocar el impacto del consumo del casi estancado ingreso familiar.

Pero México siguió el juego del creciente “efecto riqueza” durante la primera década de este siglo; cuando esa riqueza se esfumó —con casi 3 millones de desalojos de casas en 2009— las exportaciones mexicanas de manufactura se colapsaron. Durante los primeros diez meses de 2009, el conjunto de las exportaciones mexicanas cayó 21 por ciento; en el mismo periodo, autos y autopartes se desplomaron 33 por ciento.

Así, cuando el presidente Calderón afirmó (como afirma con frecuencia): “México hizo todos los movimientos correctos de política económica durante 2008 y 2009; la crisis fue debido a fuerzas y factores externos”, estaba totalmente equivocado: México se ha convertido en un apéndice de Estados Unidos. La situación fue construida conscientemente por la élite empresarial de México que —a través del funcionamiento de la asociación cúpula empresarial, el CCE— ha orquestado los detalles de la integración económica asimétrica de México con capital de Estados Unidos a través de las negociacio-

nes del TLCAN en la década de 1990 (según detallamos en un capítulo anterior). *La vieja idea de “externo e interno” pierde sentido cuando analizamos la nueva relación de dependencia que México eligió por su creencia en una salvación neoliberal por la vía del llamado “Acuerdo de ‘Libre’ Comercio”.* En realidad, la consideración sin sentido de un incremento del comercio fue en realidad una cortina de humo para que México se abriera, tanto como fuera posible, a la inversión extranjera estadounidense.

La esquizofrenia económica de Felipe Calderón

El hecho es que México se ha metido en una caja que dice “Estados Unidos”. Algunos integrantes de la élite política mexicana apoyaron los descomunales programas de gasto deficitario de Obama: el déficit federal de Estados Unidos fue de aproximadamente 10 por ciento del PIB en el ejercicio fiscal de 2009 (octubre de 2008-septiembre de 2009), y 10.3 por ciento programado para 2010. Al mismo tiempo, el nivel de estímulo fiscal alcanzó en México aproximadamente 0.3 por ciento del PIB para 2008, y entre un máximo de 2 y mínimo de cero por ciento para 2009. El efecto neto de los contradictorios cambios en la política fiscal para 2009 aún no queda claro; México fue quizá el único país en el mundo que, siendo fuertemente impactado por la gran recesión de 2009, reaccionó con incremento de impuestos: destaca la decisión de aumentar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 15 a 16 por ciento, lo que ayudó al gobierno federal a asegurar que no caería en un déficit de magnitud significativa. Sin un gran margen de beneficio, la administración del presidente Calderón fue muy criticada por incrementar el IVA a bienes como alimentos y medicinas; aún más, el aumento del IVA fue un golpe cruel que contribuyó a la caída del ingreso per cápita en promedio de casi 8 por ciento, en 2009. El incremento al IVA se sumó a los precios que la mayoría de los pobres, la clase obrera y la clase media de mexicanos compran en la economía formal; esta situación empuja la actividad económica de México aún más hacia una economía subterránea e informal, la cual se estima que ofrece trabajo a un 40-50 por ciento de la fuerza laboral del país.

De acuerdo con los datos de la CEPAL —órgano de la ONU—, 40 por ciento de la población más pobre en México recibe solo 12 por ciento del ingreso nacional y el 60 por ciento más pobre recibe un poco menos de 25 por ciento del total del ingreso (CEPAL, 2010, p. 68). La idea de que los llamados “mejores diseñadores de políticas económicas de México” pudieron aumentar un impuesto regresivo sobre los más pobres de México —en medio de la peor crisis económica— fue algo casi imposible de imaginar en cualquier otro

país; este hecho muestra de manera elocuente que México se encuentra sumergido en una profunda ruina moral e intelectual.

La locura monetaria

Mientras Estados Unidos siguió una estrategia sin precedentes de drástica expansión monetaria para tratar de rescatar los bancos de inversión y las compañías de seguros en problemas —todo para estimular y/o poner un suelo móvil bajo la economía— la política monetaria de México ha sido laxa, en el mejor de los casos, y restrictiva, en el peor: desde octubre de 2007 —cuando era evidente que la economía de Estados Unidos se dirigía en picada a una grave caída— hasta agosto de 2008, el Banco de México (Banxico) elevó las tasas de interés; en enero de 2010, el banco central redujo las tasas de crédito, pero las dejó en 4.5 por ciento, aun cuando las tasas en Estados Unidos se habían colocado prácticamente en cero.

Esa tasa impresionantemente alta parecía destinada a atraer “dinero caliente” para financiar los bonos de México y el mercado de crédito, así como para mantener la fuga de capitales bajo control, dado que las clases altas del país habían sacado cerca de 57 mil millones de dólares en los tres años anteriores. Empero, esta medida resulta un contrasentido al producirse en circunstancias de una alarmante capacidad industrial ociosa, desempleo y niveles de pobreza en aumento. Más aún, dicha política al servir también para atraer a especuladores extranjeros ha ayudado a la élite a impulsar el mercado de valores a un máximo histórico en marzo de 2010.

Es importante señalar que el débil crecimiento económico de México, desde la devastadora crisis de 1994-1995, ha sido subsanado, en parte, al facilitar crédito a familias y consumidores. Así, desde 1999 hasta junio de 2009, la deuda de tarjetas de crédito, como porcentaje del PIB, creció 417 por ciento, y —más importante en términos de su magnitud— los créditos hipotecarios para financiar la construcción de vivienda aumentaron 246 por ciento, desde 2003 hasta junio de 2009 (Canacintra, 2009, p. 18). Sin embargo, el financiamiento bancario al sector empresarial *no* mostró crecimiento desde 1999 y hasta mediados de 2009; los bancos, ahora de propiedad extranjera (sobre todo españoles), no tienen ningún interés en prestar a las pequeñas y medianas empresas mexicanas que, hambrientas de crédito, no pudieron mantener su lugar en la cadena de proveedores internacionales. Es así que la actividad económica de las empresas multinacionales —en especial las de propiedad estadounidense— se ha simplificado cada vez más, al orientarse a la exportación de fuerza de trabajo barata y a las actividades de maquila

que, como hemos demostrado a lo largo de este libro, son la columna vertebral del modelo económico neoliberal implantado en México.

Sin lugar a dudas, la expansión de los préstamos para la construcción de vivienda ha sido importante, pero limitada como contrapeso al modelo exportador a toda costa, debido a la creciente demanda de productos nacionales como cemento, ladrillos, vidrio, acero y, sobre todo, mano de obra. A mediados de 2009, si no es que antes, los bancos habían frenado los préstamos de tarjetas de crédito y préstamos hipotecarios. Los proyectos de construcción estaban agotados y los trabajadores al borde del despido, en sintonía con la espiral descendente; esto podría no ser muy obvio por un tiempo, debido a que en 2010 había prisa en todo México por arreglar parques y fachadas de las ciudades, pues los gobiernos federal y estatales gastaron ampliamente en la construcción y preparación de las celebraciones de la Independencia y la Revolución.

El sector externo

Aunque la dramática caída de las exportaciones manufactureras de México es la explicación más relevante al inicio de la recesión, se han sumado muchos otros factores a esta problemática: las exportaciones de petróleo se dispararon con el alza del precio en 2008, pero cayeron 39 por ciento en 2009. Otra fuente importante de ingresos externos había sido la creciente masa de ingresos salariales enviados a los familiares de la población inmigrante de México, ubicados en su mayoría en Estados Unidos; esas remesas cayeron 16 por ciento, lo que implicó un duro golpe para millones de familias pobres que cuentan con ese modesto recurso y que se encuentran en constante peligro de perderlo.

A pesar del impresionante crecimiento de las exportaciones manufactureras en los años ochenta y noventa, la destrucción de la base industrial de propiedad nacional bajo el régimen del “libre comercio” ha significado que México termine importando más productos manufacturados de los que exporta; es decir, a pesar del enorme excedente de exportaciones a Estados Unidos, México registra un déficit tan amplio con respecto al resto del mundo, que supera el valor total de las exportaciones de manufacturas; en los últimos años, la situación ha sido cada vez peor: en 2003, el déficit del sector manufacturero se situó en 14,600 millones de dólares; en 2005, correspondió a 22,200 millones de dólares; en 2008, llegó a 27,800 millones de dólares. Esta situación se debe principalmente a dos factores. En primer lugar, México detenta una leve “ventaja” (estática) en la manufactura por mano de

obra barata; el problema es que, bajo el andamiaje del modelo exportador de fuerza de trabajo, produce cada vez menos insumos básicos para el mercado doméstico y más para la exportación (partes, componentes, materias primas procesadas que se instalan en estufas, camiones, impresoras, etcétera), de modo que las pequeñas y medianas empresas mexicanas producen cada vez menos de la amplia cantidad de bienes de consumo de la clase media y la élite de México. En este proceso se dan a menudo situaciones paradójicas tan elementales como que México exporta una impresionante cantidad de autos de bajo precio e importa una significativa cantidad de artículos de lujo, como automóviles y todo tipo de mercancía ostentosa para la clase alta. En cuanto a la importación desenfrenada de artículos suntuarios, hay que tomar en cuenta que el 10 por ciento de la población más adinerada está recibiendo entre el 54-62 por ciento del ingreso nacional, si son incluidos todos los ingresos de las capas altas, por lo común excluidos de los cálculos corrientes (Cortés, 2001; Cypher, 2011; Leyva-Parra, 2005). De esta forma, todo el esfuerzo que el país ha puesto en la construcción de una infraestructura de clase mundial e impresionantes parques industriales, la fábrica-modelo basada en las exportaciones en términos netos, en realidad reduce el estándar de vida. Es decir, en comparación con una estrategia basada en la expansión del mercado interno y de los productores nacionales (como la que se ha instaurado en Asia y en Brasil), la estrategia neoliberal de México ha socavado su propia economía, e impedido su desarrollo económico futuro.

En segundo lugar, el modelo exportador mexicano basado en mano de obra barata está sustentado en el establecimiento de plantas manufactureras de propiedad extranjera; el núcleo mismo de la estrategia neoliberal adoptada por el Estado desde finales de los años ochenta se encuentra en la política de atracción de IED. De hecho, como detallamos en capítulos anteriores, esa fue la razón por la que México trabajó con tanta avidez para que el Congreso de Estados Unidos aprobara el TLCAN, tratado que prácticamente no tenía nada que ver con el “libre comercio”, porque el país tenía pocos aranceles o barreras comerciales en la década de los noventa.

Como todo el mundo, incluso el público estadounidense mal informado entendió que el TLCAN era en realidad un acuerdo para asegurar que las empresas extranjeras pudieran entrar a México sin temer a futuras políticas que las obligaran a aumentar el contenido mexicano en sus plantas, o para restringir cualquier forma de repatriación de sus considerables ganancias. Los diseñadores de las políticas económicas entendieron que la proximidad geográfica de México con el enorme mercado de Estados Unidos, junto con una dócil fuerza de trabajo a bajo precio, constituirían una combinación irresistible.

Bajo esta perspectiva, la inversión funge como el núcleo que determina el avance económico; la inversión extranjera, acorde con la argumentación, conduciría a la incorporación de “mejores prácticas” en la gestión, lo que desbordaría a las empresas mexicanas. Más importante aún es que la IED traería los avances tecnológicos que ni los conglomerados mexicanos ni el Estado han querido financiar. Como se ha visto, el empresariado mexicano siempre busca, aunque con algunas excepciones, el negocio con beneficio fácil y rápido, sin considerar la realización de proyectos de investigación y desarrollo que pudiesen tener rendimientos en el largo plazo. La política implementada en México se basaba en el falso supuesto de que el capital extranjero desarrollaría capacidades tecnológicas y atraería nuevas empresas. Esto no funcionó porque una estrategia pasiva de semejante naturaleza no funciona en ningún lugar; la evidencia ha demostrado que la inversión extranjera puede ayudar a una nación solo si se inscribe en una estrategia selectiva en sectores que favorezcan el desarrollo nacional.

Si se considera la política de inversión, 2009 fue el peor año para México; entraron al país 11,700 millones de dólares de inversión extranjera, 51 por ciento menos que en 2008, y la menor cifra en los últimos 13 años. Pero la inversión directa de conglomerados mexicanos en el exterior fue de 7,600 millones de dólares, lo que acabó por contrarrestar el flujo de inversión para arrojar un saldo neto de apenas 4,100 millones de dólares (Jardón, 2010).

Contradicciones de la dependencia económica de México respecto de la política estadounidense

México actuó en forma diferente y contrastante respecto a Estados Unidos en el manejo de la crisis actual, tanto en la política monetaria como en la fiscal, lo que ha puesto a la sociedad mexicana en una situación extremadamente vulnerable, que se agrava aún más en virtud de la fragilidad de la recuperación norteamericana. Es importante destacar, en este sentido, que la recuperación económica de Estados Unidos se ha basado en políticas contracíclicas de carácter keynesiano, cuando ese país fue, durante mucho tiempo, renuente a este tipo de política y teoría. De hecho, los principales asesores económicos del gobierno del presidente Obama han mostrado poco interés en los desequilibrios macroeconómicos, a contracorriente de los epígonos de la ortodoxia neoclásica. Todo indica que la política monetaria ha llegado a sus límites (con tipos de interés de casi cero) y que el interés del gobierno de Obama se ha centrado en la política fiscal.

En relación con la política fiscal, el Center for Budget and Policy Priorities emplazó a los estados a realizar recortes en sus gastos para los ejercicios presupuestales de 2010 y 2011 (del 1 de julio de 2010 hasta el 30 de junio de 2011), logrando contracciones de 194 mil millones de dólares y 68 mil millones de dólares (Lay, Johnson y McNichol, 2010). Para 2011 se prevén recortes de 150 mil millones de dólares, lo que implica una reducción total del gasto de aproximadamente 334 mil millones de dólares. Tales medidas han erosionado las políticas expansivas keynesianas del gobierno federal estadounidense y dan cuenta del *fiscal drag*, que en conjunto equivale a 44 por ciento del estímulo fiscal keynesiano multianual creado por la Ley de Recuperación. El Centro estima que para 2011 se perderán 900 mil puestos de trabajo permanentes debido a la política de recortes estatales de gastos, dados los recortes en julio de 2010, que coincide con el momento en que los fondos federales de la Ley de Recuperación estarán en su punto final. Por lo anterior, de junio de 2010 a junio de 2011, el crecimiento económico de Estados Unidos se reducirá aproximadamente 1 por ciento; esta disminución tendrá impactos negativos en el nivel de exportaciones de México y afectará las predicciones optimistas de crecimiento del PIB para 2011.

El déficit federal de Estados Unidos alcanzó 1,400 millones de dólares en 2009, (9.9 por ciento del PIB), y 1,300 millones en 2010 (9.2 por ciento del PIB) (Congressional Budget Office, 2010). A pesar de lo anterior, en febrero de 2010 las cifras de desempleo alcanzaron 17 por ciento (usando la definición más amplia y representativa); hasta mediados de 2011, la economía no había presentado signos sostenidos de recuperación. Con la desaceleración de estas políticas keynesianas, la crisis fiscal de los gobiernos estatales tendrá efectos cada vez mayores en Estados Unidos y, en consecuencia, en la economía mexicana. La Congressional Budget Office estimaba en enero de 2010 que la deuda federal/PIB crecería de 53 por ciento, en 2009, a 67 por ciento, en 2020 (excluyendo la parte que está en manos del "Fed" y de otros aparatos del gobierno estadounidense, como el Seguro Social). El pago de intereses correspondiente a deuda externa pasaría de 1.4 por ciento del PIB en 2010, a 3.2 por ciento, en 2020. Estimaciones menos optimistas señalan que la deuda federal/PIB podría incrementarse 100 por ciento en 2020 (Congressional Budget Office, 2010), aunque debe señalarse que estas estimaciones sobre el incremento de la deuda han sido impulsadas por los antikeynesianos provenientes de la Escuela de Chicago.

La fobia a la deuda futura en combinación con la intervención estatal han sido factores diseñados por ex miembros del congreso en los periodos Reagan-Bush, quienes forman parte de la derecha: Newt Gingrich y Dick

Arme y sostienen que un “gobierno grande” que acumula deuda está destruyendo la economía de Estados Unidos. El conocido “partido del Té” —movimiento que se posicionó con rapidez— está construyendo una “ideología hegemónica” o de “sentido común” sobre lo inadecuado de la política keynesiana anticíclica. En la formulación de Antonio Gramsci, la ideología hegemónica se fundamenta muy poco en los hechos y/o argumentos coherentes y se basa más en la capacidad de un grupo de dominación para imponer sus objetivos y metas, los cuales se pueden “convertir en los intereses de los grupos subordinados” (Gramsci, 1971, p. 181).

El miedo a la deuda pública (combinado con la ignorancia) es tan intenso, que podría convertirse en una poderosa forma de influencia política, sobre todo de cara a la elección presidencial estadounidense de 2012. Los argumentos económicos para invalidar las intervenciones de corte keynesiano e impulsar de nuevo la política neoliberal enmarcada en las ideas de Milton Friedman (y, en menor medida, de Friedrich von Hayek) han ganado terreno en esta coyuntura. La resurrección de la teoría de las “expectativas racionales” —discusión pseudocientífica que argumenta que el déficit no puede estimular la economía porque tiende a inhibir las inversiones del sector privado y reducir el consumo presente— pasa a ocupar un lugar importante en la atmósfera del debate político. Otros economistas de la ortodoxia/derecha han enfatizado el supuesto efecto de las “equivalencias ricardianas”, en el que se supone que los gastos públicos van a inhibir los gastos privados; de esta manera, cualquier intervención pública tiende a tener un impacto neto nulo. Según el reconocido economista J. Stiglitz, este concepto de la equivalencia ricardiana es parte de la formación de todos los alumnos en todos los programas de posgrado en economía en Estados Unidos y es también, en su opinión, algo carente de sentido, una formulación teórica absurda (Stiglitz, 2010, p. 71).

Ideas como la de la “equivalencia ricardiana” carece de base y contexto en relación con la deuda pública frente a las ideas keynesianas; son, en todo caso, una forma de pensar que ha creado un nuevo “sentido común” aceptado ampliamente; desde el punto de vista político, las fuerzas derechistas han manipulado a gran parte de la población, en especial a la clase media. Jennifer Burns (2010) resume la situación:

La decisión de la derecha a favor del libre mercado es interesante. Los conservadores atacan las políticas de rescate y estímulos y dejan de lado los factores que provocaron la crisis económica; el surgimiento del populismo ha desviado la atención sobre la indignación a Wall Street y se dirige a los programas del

Gobierno Federal. Siendo que dependen del gobierno, son profundamente escépticos del mismo. Igual se pudiera decir del capitalismo, pero son pocas las voces que dicen que se debe regular el mercado. Contrario a esto, los conservadores celebran la reactivación de la política americana DNA: antiestatismo. Aunque en la elección presidencial de 2008 mostró debilidad el conservadurismo, lo que ha dado un nuevo impulso hacia la derecha.

Debido al rápido ascenso del “partido del Té” —fracción que se encuentra dentro y fuera del Congreso de Estados Unidos—, se ha generado una situación que se define, según Gramsci, como “cesarismo”; este término expresa una situación de confrontación donde las fuerzas en conflicto se equilibran entre sí en forma catastrófica es decir, hay equilibrio de manera tal que la continuación del conflicto solo puede terminar con su destrucción recíproca; Gramsci lo describe como “una situación histórico-política caracterizada por un equilibrio de fuerzas en dirección a una catástrofe” (1971, 219). La situación catastrófica en cualquier cesarismo progresivo se da cuando la “victoria es sesgada por ciertos compromisos y limitaciones” o existe el triunfo de las fuerzas reaccionarias. El desenlace de esta situación en Estados Unidos parecería estar predestinada porque la administración de Obama no constituye una alternativa progresista, nada más ofrece cambios tímidos en la política económica que se puede definir como “Keynesianismo renuente y oportunista”. Detrás de las estrategias keynesianas de corto plazo, encontramos a los principales consejeros económicos del modelo actual: Larry Summers, Timothy Geithner, Ben Bernanke, Robert Rubin y (en las sombras) Alan Greenspan. Es decir, la gama de ideas se extiende solo desde los neoclásicos a la Escuela de Chicago y aún más a la derecha, hasta llegar al liberalismo extremadamente radical de Ayn Rand. Hoy, la hegemonía del Wall Street-Tesoro es completa.

Tanto esta estructura y el dinamismo político de la fracción del “partido del Té”, hacen difícil imaginar que pueda mantenerse la política de corte keynesiano. Algunos comentarios, como los de Paul Krugman, han sugerido una situación similar a la ocurrida en 1937, cuando el ímpetu del nuevo presidente Roosevelt se enfrentó a un ataque conservador sobre el déficit público que provocó efectos adversos y profundizó la depresión; sin embargo, Roosevelt estuvo rodeado por su *brain trust* de pensadores progresistas y revirtió su política fiscal de manera creativa, generando en Estados Unidos lo que se conocería más tarde como “keynesianismo”. En contraste, el presidente Obama tiene un *brain trust* de pragmáticos apegados a la ideología de “libre mercado”; intelectualmente sus asesores económicos más cercanos

comparten los supuestos de las fuerzas reaccionarias que buscan medidas para detener cualquier forma de intervención estatal que pudiera limitar el poder y alcance del capital. Sus asesores han adoptado, renuientemente, formas de intervención estatal solo por las necesidades del momento, pero les hace falta un compromiso con el pueblo, por lo que, en un momento dado, pueden adoptar una nueva postura y ceder espacio a los que quieren recortar los programas públicos por abajo de los niveles que son requeridos en el marco de una estrategia de corte expansionista.

En México se ha abandonado incluso el pensamiento de políticas fiscales y monetarias contracíclicas significativas para mantener, como principio, la pasividad. La élite política y económica ha apostado todo a la locomotora de Estados Unidos. De ahí la importancia de comprender las sutilezas de la política económica norteamericana y sus “hacedores”. El motor keynesiano que, en medio de sus contradicciones, estaba jalando a la economía mexicana desde mediados de 2009, se topa ahora con una situación en la que su combustible se está agotando. Ante ello, México se encuentra atrapado en un aparente “callejón sin salida”, a la deriva y con la autocomplacencia de las élites en el poder, incapaces de avizorar e implementar una política coherente e independiente.

¿Una segunda década perdida?

Como en los años ochenta, los primeros diez años del siglo XXI han significado para México una década perdida. Durante el periodo 2000-2009, el ingreso promedio per cápita se incrementó solo 0.7 por ciento en total, en términos reales (CEPAL, 2010, p. 78). Sin la válvula de escape que en este periodo significó la monumental migración hacia Estados Unidos —no exenta de las contradicciones a las que hicimos referencia en los capítulos previos—, el crecimiento del ingreso promedio per cápita de México hubiese sido aún menor. En 2008, el nivel salarial fue solo 64 por ciento del correspondiente a 1982, e igual al nivel que tenía en 1994, antes de la gran crisis de ese año (Samaniego, 2009, p. 61). No cabe duda que el nivel salarial promedio cayó de forma significativa en 2009, alrededor del 50-55 por ciento de su nivel en 1982, como fue el caso en 1998. Como corolario, durante 2009 56 por ciento de la fuerza laboral recibió menos de 400 dólares al mes, lo que significó como consecuencia la expansión de la pobreza.

De 1995 a 2009, la población económicamente activa del país aumentó en 12 millones; sin embargo, nada más fueron creados cuatro millones de empleos formales. La mayoría de los ocho millones que no tuvieron cabida

en el mercado laboral formal, se vieron compelidos a ingresar a las filas de la economía informal o emigrar a Estados Unidos. Más aún, de 2006 a 2009, se crearon apenas 25 mil puestos de trabajo permanentes. La élite económica de México argumenta que el mercado laboral es débil debido a que el artículo 123 de la Constitución (Ley Federal del Trabajo) es demasiado parcial a favor de los trabajadores. La actual agenda política se centra en modificaciones al artículo 123 que consoliden la derrota infringida a la clase trabajadora desde la implantación de las políticas neoliberales en el país. La Coparmex —asociación, como señalamos antes, de empresarios de la facción de ultraderecha de Monterrey del capital mexicano creada para bloquear el poder emergente de los trabajadores organizados a finales de 1920— ha venido pugnando por dicho cambio constitucional: desde 1998 ha habido 333 intentos legislativos del PAN para acabar con el artículo 123 e imponer una era de “flexibilidad” laboral, lugar común en Estados Unidos; la “libertad de despedir” que se derivaría de esta flexibilidad difícilmente resolverá algo en cualquiera de los numerosos y graves problemas económicos de México. Por el contrario, es un aspecto consustancial al modelo exportador de fuerza de trabajo implantado en México y que hemos intentado describir y caracterizar a lo largo de este libro. De hecho, las grandes empresas tuvieron avances en 2009 para cambiar la relación capital-trabajo, pero no pudieron abrir cauces para una recuperación económica:

Las compañías piensan cada vez más en cambiar al pago de remuneraciones por desempeño, así como a la flexibilización en cuestión salarial, horas laborales y prestaciones, como muestra la encuesta presentada hace unas semanas por la firma especializada en manejo de recursos humanos Hewitt, donde de 122 empresas consultadas, 64 por ciento manifiesta haber aplicado o estar en proceso de pagar remuneraciones por desempeño para dejar a un lado los aumentos salariales generalizados (Mendoza y Sigler García, 2009).

Más allá de tales medidas, el presidente Calderón se ha expresado con vaguedad acerca de impulsar el incremento de la producción petrolera mexicana hasta por un millón de barriles diarios. Las reservas en aguas profundas del Caribe podrían hacer de esto una posibilidad, pero solo a través de una mayor privatización de Petróleos Mexicanos (Pemex) que abriría el camino aún más a las gigantes petroleras multinacionales. Esto no será una panacea: por cada dólar de exportaciones de petróleo, México importa 67 centavos de productos derivados del petróleo. En 2009, el superávit comercial neto de petróleo era solo 14 por ciento del superávit comercial total de

México con Estados Unidos; sin embargo, para la élite de México la pregunta parece ser “¿cuál crisis?”. En 2009, fueron compradas más de 2,700 propiedades residenciales en la más lujosa zona de San Diego, como Rancho Santa Fe y La Joya; en esta exclusiva zona residencial la venta de bienes raíces a los mexicanos ricos subió 30 por ciento.

Ante estas circunstancias, mientras disfruta de los múltiples beneficios derivados de la especulación financiera y del acceso irrestricto a fuerza de trabajo barata, la élite política y económica del país se encuentra más alejada que nunca de la dramática situación por la que atraviesa la mayoría de los mexicanos. Y es aquí, precisamente, donde el dilema desarrollista de México, expresado en el agotamiento y crisis del modelo exportador de fuerza de trabajo barata y la necesidad de emprender un profundo proceso de transformación social, cobra su verdadera dimensión.

Parte II

El dilema actual: hacia una recuperación de la crisis económica con cabeza de jano

A lo largo de 2009, una tormenta de violencia —anclada en movimientos clandestinos de mercancías como las armas, drogas y robos del petróleo— aceleró la devastación de gran parte del entramado socioeconómico y político en México. En una situación de caída libre económica, complicada aún más por un brote de influenza A/H1N1, el empleo manufacturero cayó hasta junio a un ritmo anual de 15 por ciento (Arcentales, 2011a, p. 8). Como enfatizamos en la primera parte de este epílogo, el Estado mexicano no hizo ningún esfuerzo serio en lo que respecta al uso de políticas monetarias o fiscales para contrarrestar la dramática recesión económica iniciada a finales de 2008, mientras que tanto —con reclamos de la sociedad por la “militarización”— el sistema judicial, las policías municipales y estatales, el aparato de inteligencia, el sistema penitenciario federal y el ejército carecían de la capacidad para mantener, en amplias franjas de México, un estadio mínimo de seguridad para el grueso de la población. Aunado a la crisis económica y en estrecha vinculación con ella, el país entró en “una crisis de legitimación” con respecto a las políticas del Estado.

Después de una fuerte caída en la tasa de crecimiento económico de 6.1 por ciento en 2009, el alcance de la llamada “sólida recuperación” —fincada en un crecimiento del PIB de 5.5 por ciento en 2010— fue en extremo limitado para la inmensa mayoría de la población. En enero de 2011, 91 por ciento de 2,144 personas encuestadas contestaron “no” a la pregunta: “¿Sientes que ha mejorado tu economía en fechas recientes?” (Galván Ochoa, 2011, p. 10).

Los efectos “positivos” de esta *recuperación bifurcada* se limitaron al incremento de las ganancias del gran capital mexicano y sobre todo de las empresas multinacionales instaladas en las zonas de exportación manufacturera, con magros beneficios colaterales confinados a un puñado de gerentes, administradores, técnicos y obreros empleados en estos enclaves. Al mismo tiempo, el déficit de empleo se amplió y el salario medio se redujo aún más:

La sólida recuperación, como pregonan desde Los Pinos, sigue sin rozar al grueso de los mexicanos. Al cierre de enero de 2011, el número de trabajadores permanentes y eventuales urbanos asegurados en el IMSS ascendió a 14'627,511 personas, un aumento mensual en el empleo formal de apenas 0.11 por ciento. Sin embargo, el número de trabajadores permanentes presentó una pérdida de 9,654 cotizantes en el periodo, con lo cual el total retrocedió a 12'816,174. Si se compara esta cifra con respecto a la de octubre de 2008, cuando se alcanzó el máximo previo a la recesión, se observa pérdida neta de 8,527 plazas permanentes (Fernández-Vega, 2011a, p. 30).

[Entre finales de 2008 y principios de 2011] el salario medio real de cotización al IMSS presenta 27 meses perdiendo poder de compra; en enero de 2011 cayó 0.26 por ciento con relación a igual mes de 2010; en todo 2010 cayó 1.09 por ciento en relación con 2009, lo que implicó su segundo año de retroceso consecutivo (Fernández-Vega, 2011b, p. 26).

Aún en 2011, como un indicador del hecho de que la llamada “recuperación” no ha establecido vínculos firmes entre el sector de exportaciones manufactureras y la economía doméstica, las ventas de autos en el mercado nacional entre enero y abril fueron 20 por ciento menores que en el mismo periodo de 2008, mientras que de acuerdo con el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de la Cámara de Diputados, el crédito al consumo mostró su primer aumento en enero de 2011 tras 26 meses consecutivos de caída (Fernández-Vega, 2011c, p. 28; Galván Ochoa, 2011, p. 10). De acuerdo con la miope visión del gobernador del Banco de México, la economía mexicana registró en 2010 un año “bastante bueno” y ahora está entrando a un año “vigoroso”: se dieron, al fin, según el funcionario, indicios claros de estabilización en los salarios —los salarios promedio aumentaron 0.27 por ciento entre febrero de 2010 y febrero de 2011—, no obstante que entre junio de 2008 y marzo de 2011, los ingresos promedio en los sectores manufactureros y comercial cayeron 6.76 y 10.75 por ciento, respectivamente (Fernández-Vega, 2011c, p. 28; González Amador, 2011, p. 26).⁷⁵

⁷⁵ En el último trimestre de 2010, el crecimiento de la demanda interna fue la fuerza principal impulsora de la demanda agregada. Sin embargo, ello obedeció a un aumento incipiente

Dado que hasta inicios de 2011, la llamada “recuperación” —con cabeza de Jano, en alusión a su doble cara mitológica: aquella que mira hacia una ruta agotada que se niega fenecer y la otra que busca un nuevo camino que aún no se avizora— fue casi 100 por ciento *exógena por los efectos de la política fiscal expansiva de Estados Unidos*. Tómese en consideración que, desde principios de 2009, la disminución dramática de la tasa de crecimiento de la economía estadounidense —a un ritmo anual de 0.8 por ciento en el primer trimestre de 2011, sin considerar la acumulación de los inventarios— y la caída de los salarios reales promedio estadounidenses a una tasa anual de 2 por ciento, son fuertes señales de que el pronóstico del gobernador del Banco de México es miope y especulativo (Homan, 2011). Dada la profunda dependencia económica de México respecto a Estados Unidos, el estancamiento por el que atraviesa la economía estadounidense se traduciría en corto tiempo en una fuerte caída en la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas y, sin que medie un drástico cambio de modelo, el país continuará inescrutablemente a la deriva y transitando por la ruta del despeñadero.

La narrativa del “Estado fallido”

Este conjunto de dolorosos eventos dio pie a recuerdos de Job, el personaje bíblico, abriendo camino a una mega-narrativa: la caracterización del Estado mexicano como un “Estado fallido”. Esta mega-narrativa ha sido promovida, en primer lugar, por los neoconservadores críticos en Estados Unidos, más tarde por el Pentágono y, finalmente, por algunas voces prominentes de la izquierda mexicana. El 13 de abril de 2011, en una reunión de la Subcomisión del Hemisferio Occidental de Estados Unidos en la Comisión de Asuntos Exteriores de la Cámara de Representantes, el líder, Connie Mack, habló de “la aparición de la amenaza de un Estado fallido a lo largo

en la inversión y a otros factores que tienen que ver con la economía externa; uno de estos factores ha sido la expansión en la liquidez financiera como resultado de la infusión de inversiones de cartera (“dinero caliente”) como resultado de las políticas expansivas de la Reserva Federal de Estados Unidos y las altas tasas de interés en México. En julio de 2009 fueron recibidos por estos flujos de cartera alrededor de 260 mil millones de pesos por mes, pero en abril de 2011, los flujos sumaron 740 mil millones, es decir, casi tres veces más. Otra consideración es que han mejorado los términos del intercambio en 27 por ciento entre junio de 2009 y abril de 2011. En gran medida, el aumento en los términos del intercambio fue determinado por el alza en el precio del petróleo de más de 100 por ciento entre enero de 2009 y marzo de 2011. Y en el primer trimestre 2011 el crédito para el consumo aumentó a una tasa anual de 14 por ciento (Arcentales, 2011, pp. 8-11). Cabe agregar que una parte importante del aumento en la inversión se dirigió al sector del turismo y que ese mismo sector sufrió una fuerte disminución en su balanza comercial de 20.5 por ciento en el primer trimestre de 2011.

de nuestra frontera sur con México” en un momento en que la cifra de muertes relacionadas con la guerra contra las organizaciones criminales llegaba a 40 mil, contadas a partir de la fecha en que Felipe Calderón asumió la presidencia del país (Brooks, 2011). Hace poco, un columnista del diario *El Financiero*, Jordy Herrera, se refirió a esta *crisis de legitimación política* en los siguientes términos: “El riesgo es que el país está en riesgo. Definitivamente, tenemos un poder legislativo fallido y vamos en camino de que nuestra sociedad sea fallida en su conjunto” (Herrera, 2011). La postura de Herrera no está lejos de algunos comentarios presentados por el líder de Coparmex, la fracción más conservadora del poder del gran capital mexicano.

Por *crisis de legitimación política*, Antonio Gramsci entendió “una crisis de autoridad” en donde “la clase dirigente ha perdido consenso” y está “dejando de ser protagonista, para ser solamente dominante” (Gramsci, 1971, p. 273). La crisis de autoridad es “precisamente la crisis de hegemonía, o una crisis general del Estado”; entendiéndolo que “el Estado es el instrumento para poner en sintonía a la sociedad civil con la estructura económica”, hay una crisis de hegemonía cuando “las clases dirigentes pierden el consentimiento de las masas” (Gramsci, 1971, pp. 208-210). Planteamos, entonces, que el Estado mexicano se enfrenta a una crisis dual: en primer lugar, porque el modelo exportador neoliberal ha fracasado (como expusimos en los capítulos anteriores), y en segundo lugar porque la llamada “guerra” en contra de las organizaciones criminales ha desatado un clima generalizado de desconfianza y desesperación.

A pesar de tales comentarios e interpretaciones, la idea de que el Estado mexicano se encuentra en una fase de descomposición funge como una concepción exagerada para la élite responsable de la formulación de políticas, así como para los intelectuales ortodoxos asentados en la zona metropolitana de la ciudad de México. Más al norte, extendiéndonos hacia los otros dos principales polos geográficos del poder —Guadalajara y Monterrey—, la percepción de que la seguridad social, económica y política del país está en entredicho se ha generalizado. La narrativa del “Estado fallido” es presentada en formato binario simplista: o se acepta la hipótesis o se rechaza, de manera igualmente contundente. Pocos, fuera de los círculos oficiales del gobierno, niegan que la así llamada “guerra” conducida en contra la delincuencia organizada ha seguido una trayectoria descendente. Aún así, vastas porciones del territorio mexicano mantienen los ritmos y los rituales de la vida cotidiana.

Con todo, en el norte, y deslizándose progresivamente hacia el sur, se ha hecho omnipresente un profundo sentimiento de vulnerabilidad. A pesar de estas situaciones, se sugiere un término más limitado para expresar *la*

baja capacidad del Estado para mantener la legitimidad política, el crecimiento económico compartido y la seguridad humana: “Estado débil” o “Estado incapaz”. Por otra parte, se mantiene distancia de la formulación original del concepto de “Estado de colapso” —la situación calificada por Peter Evans como el “Estado predatorio”— donde una cleptocracia actúa para “desorganizar deliberadamente a la sociedad civil” en función de sus propios y estrechos objetivos, autodestructivos en última instancia (Evans, 1995, pp. 12, 248).

Nos parece exagerado argumentar que México atraviesa por una situación de ingobernabilidad extrema. Entre varios elementos que configuran el entorno actual, no es trivial notar que —como lo sostiene el presidente de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin)— los costos de la corrupción ascienden al año entre 7-9 por ciento del PIB, alcanzando sus “peores niveles” en 2010 (Becerril, 2011a, p. 10). En contraste con periodos anteriores en los que el país operó bajo un proyecto nacional desarrollista (1940-1982), hoy el concepto de “Estado rector” con alto grado de “autonomía relativa” ha sido desplazado por un Estado que, en el mejor de los casos, semeja un “Estado mínimo, monetarista”, obsesionado con el mantenimiento de determinados “equilibrios” macroeconómicos —como la oferta monetaria, la balanza comercial, la balanza fiscal y las reservas internacionales—. Bajo estas circunstancias, es importante traer a colación una observación de Cristina Puga sobre la fragilidad y debilidad de un Estado que ha perdido su autonomía relativa:

En los casos en que el Estado no puede lograr un aislamiento relativo de la sociedad y de la economía asentado en un aparato cohesivo y profesional, se rompe la línea divisoria entre desarrollo y clientelismo o corrupción, y el Estado tiende a convertirse en lo que Evans califica de “Estado predatorio”, en donde predomina un “despotismo incoherente” que solamente estimula la ganancia rápida de servidores públicos y de burguesías locales (Puga, 2004, p. 42).

Para muchos analistas, el Estado mexicano está muy cerca o enfrascado ya en dicha situación y se enfrenta, por ende, a una crisis de legitimidad. De acuerdo con Gramsci, para superar esa crisis se requiere la reabsorción del control social por la vía de la restauración del aparato de la hegemonía intelectual, lo que implicaría sacrificios económicos por parte de la clase dirigente para construir un “determinado equilibrio con concesiones”, algo que no aparece ni en el horizonte de la clase política ni en la perspectiva de los barones económicos mexicanos (Gramsci, 1971, p. 161).

La meganarrativa de una nación clasemediera

En lugar de aplicar modificaciones en las políticas públicas como las anticipadas por Gramsci para la retención de hegemonía, el presidente Calderón, sus financiadores y sus aliados ideológicos han intentado construir una audaz meganarrativa para contrarrestar la tesis del “Estado fallido”: la idea de que México *es una nación de clase media relativamente próspera* y que el país nada más sufre un problema de imagen. Esta meganarrativa es de extrema importancia en la coyuntura política actual porque es un arma ideológico/estratégica clave en el intento de la ultraderecha de mantenerse en el poder en las elecciones presidenciales de 2012.

Empero, más allá de estas consideraciones coyunturales, el nudo del asunto es que para los partidos políticos tradicionales —el PRI y el PAN—, para la clase política en general, para los grupos nacionales de poder económico, para las organizaciones cupulares del gran capital —el CCE y la Coparmex—, para las CMN y para los ideólogos del neoliberalismo, se tiene que usar un argumento que justifique el *status quo* en consonancia con la formulación gramsciana del “sentido común”. Para Gramsci, el significado de este concepto es “en gran medida subconsciente, ante la falta de un sentido crítico para percibir y entender el mundo que es ‘común’ en cualquier época dada” (Gramsci, 1971, p. 322). Es decir, el objetivo de la campaña para promover la concepción de un México *clasemediero* es construir una meganarrativa que detente las propiedades que Gramsci llamó conceptos intelectualmente “hegemónicos”; la meta es producir el “momento hegemónico”. *i.e.* cuando las ideas de un grupo dominante “se propagan por sí mismas a lo largo de la sociedad” y pueden ser recibidas con el consentimiento de la población subordinada *como si fueran sus propios conceptos* derivados de la experiencia cotidiana. De esta manera, se busca generar un “equilibrio” nacional “en donde prevalecen los intereses del grupo dominante” (Gramsci, 1971, pp. 181-182).

En el afán de consolidar este proyecto ideológicamente hegemónico, en abril de 2011 la revista *Expansión* publicó, en su primera plana, un artículo con título muy agresivo: “Abrir sus ojos a México”; en el subtítulo se formula la pregunta: “¿Te gustaría vivir en un país que crece 5 por ciento al año... y las empresas globales quieren invertir allí?” (Soto, 2011, p. 32). Este artículo audaz debe sus orígenes y gran parte de sus datos al hábil, pero poco profundo, libro *Clasemediero: pobre no más, pero desarrollado aún no* (De la Calle y Rubio, 2010a). A pesar de su deuda intelectual, a Soto le faltó citar el libro de De la Calle y Rubio e incluso, en pasajes importantes, tergiversó los datos de estos autores, mientras intentó apoyar la hipótesis de un supuesto México *clasemediero*.

El libro de De la Calle y Rubio fue el único reconocido como fuente digna de mención por el presidente de la República en una gran reunión de la clase política regional, el 2 de marzo de 2011, para festejar los aparentes logros económicos recientes del modelo neoliberal (López, 2011). Según De la Calle y Rubio, ser miembro de la clase media mexicana deriva de poseer al menos dos de 13 características, entre ellas ir al cine, viajar en avión, tener un auto en la familia, vivir en una ciudad, ser propietario de una empresa propia o hacer pagos a plazos. Sin embargo, hay decenas de millones de mexicanos pobres que viven en las ciudades, y hay decenas de miles de campesinos relativamente pobres que cada año vuelan para visitar a la familia en Estados Unidos; millones de pobres de México son propietarios de cierto tipo negocio, que podría consistir solamente en ser vendedor con una carretilla estacionada en una esquina, o con una mesa afuera del mercado local; todas estas alternativas forman parte de la vasta economía subterránea o “informal”. En relación con el número total de los trabajadores asalariados, el número de participantes en el sector *informal* es al menos 47 por ciento: un récord en 2010, de acuerdo con estimaciones oficiales (Flores, 2010, p. 13; Márquez Ayala, 2010, p. 30). Estos participantes del sector “informal”—donde no hay registrado ningún contrato oficial de trabajo, lugar de negocios o impuestos pagados— sostienen por lo regular, como ya comentamos en el capítulo 6, una subsistencia exigua.

Según la OIT, en 2008 solo 51.6 por ciento de la “población económicamente activa” (con exclusión de los empleadores) recibieron una pensión o una prestación de salud (o ambos), una estimación muy baja según otras fuentes (OIT, 2010, p. 32). En algunas definiciones de “informalidad”, quienes no están cubiertos por dichas prestaciones son vagamente definidos como participantes del sector informal. A pesar de los hechos conocidos y las estimaciones de la “informalidad”, este concepto no desempeña papel alguno en la tesis central del libro *Clasemediero*, que sostiene que “la población de clase media es la mayoritaria en el país” (De la Calle y Rubio, 2010, p. 17). Con esta afirmación totalmente descabellada, estos autores dividen los ingresos anuales de los hogares en cinco partes, aislando los ingresos por encima de 21,600 pesos por año y por debajo de 864 mil, y que asciende, de acuerdo con el censo oficial de 2000, 40 por ciento del total de los hogares urbanos y rurales (tal como lo presentamos en la tabla 1 del capítulo 1). *Clasemediero* excluye del análisis a todos los hogares rurales y los que se ubican en pequeñas ciudades (casi un tercio de México), precisamente los hogares con mayor incidencia de pobreza. A partir de este supuesto a todas luces insostenible, los autores afirman que en 2002 el número de hogares urbanos

de clase media ascendía a 53 por ciento del total (De la Calle y Rubio, 2010, p. 17). Si se hubiera empleado la línea divisoria mínima para ser miembro de la “clase media” que se usa en Brasil —156 mil pesos por año, según la respetada Fundación Getulio Vargas—, entonces la “clase media” mexicana habría de reducirse de inmediato a poco más de 25 por ciento de los hogares (Maurer y Ragir, 2011, p. 10). Dado que el ingreso per cápita en Brasil es similar al de México, ignorar la línea divisoria mínima de Brasil es una de las muchas serias debilidades del libro *Clasemediero*.

Para entender la orientación ideológica de este libro, vale la pena hacer notar que uno de los autores, Luis de la Calle, es egresado de licenciatura del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) —cuna de los “Chicago Boys” de México tal como indicamos en el capítulo 2—, y que obtuvo su maestría y doctorado en la Universidad de Virginia —conocida también como “la Escuela de Chicago del este”—. El ITAM fue formado en los años cuarenta por la iniciativa de los antiguos banqueros mexicanos y los neoliberales del Grupo Monterrey (Babb, 2001, pp. 159-198); desde los años setenta, la facultad de posgrado en economía de la Universidad de Chicago fue “el único destino importante para los graduados del ITAM que perseguían estudios en el extranjero” (Babb, 2005, p. 247). El doctor De la Calle es profesor en el ITAM, no es de menor importancia destacar que fue “ministro para Asuntos Comerciales” de la Embajada de México en Washington, D.C., puesto desde el cual desempeñó un papel fundamental en el diseño, promoción e implementación del TLCAN” (*El Palenque*, 2011).

Antes de concluir que esta campaña de vender *Clasemediero* es quijotesca, es importante considerar que la cruzada propagandística para la creación del TLCAN fue bien orquestada por los alquimistas del equipo del presidente Carlos Salinas de Gortari, incluyendo al doctor De la Calle. Hay que recordar que esta campaña fue exitosa en cuanto a la consolidación del concepto “ganar-ganar” (al punto de ser, en el sentido gramsciano, *intelectualmente hegemónico*) y que dejó a la mayoría convencida de que, con el TLCAN, México iba a entrar, casi de inmediato, a la Tierra Prometida de los países más avanzados en el mundo (Cypher, 1994).

La campaña para vender la idea proyectada por *Clasemediero* empezó con bombo y platillo en mayo de 2010, cuando la influyente revista *Nexos* publicó un artículo de primera plana intitulado “Clasemedieros”, escrito por De la Calle y Rubio. De este momento en adelante —seis meses antes de la publicación del libro— llegó una avalancha de comentarios positivos a la prensa cotidiana. Marchando a la cabeza de este desfile triunfalista estuvo el ensayista político y director de *Nexos*, Héctor Aguilar Camín (Aguilar Camín,

2010). Asimismo, haciendo eco del texto de *Clasemedieros*, el *New York Times* citó la tasa de crecimiento del PIB en 2010 como indicador de “la expansión económica mexicana” que “ha ampliado la clase media” (Cave, 2011, p. A4). Siguiendo la narración de *Clasemediero*, el *New York Times* no hizo caso de que el crecimiento de 2010 no superó el estancamiento de 2008 ni la caída de 6.1 por ciento en el PIB en 2009, dejando el ingreso per cápita de 2010 en un nivel 4.3 por ciento inferior al de 2007.

Si se excluye a la población rural y a los residentes en pueblos con menos de 50 mil habitantes, e *incluyendo* los que en realidad son la porción de la clase trabajadora con los mayores ingresos, *Clasemediero* construye su cifra de mayoría. El 35 por ciento de los hogares que están dentro de la *clase trabajadora*, los que tuvieron ingresos anuales en 2000 entre 21,600 y 180 mil pesos representa apenas 15 por ciento de todos los hogares. El 43 por ciento de las familias de la clase trabajadora con los ingresos más altos son incluidos en la definición de “clase media”, no obstante que constituyen “las personas [urbanas] con ingresos apenas por debajo del promedio, con solo educación secundaria y sin un auto en la familia” (De la Calle y Rubio, 2010, pp. 16-17).

En 2008, el *ingreso medio* por mes de los hogares fue de aproximadamente 8,160 pesos, o 97,918 pesos por año (INEGI, 2009, p. 11).⁷⁶ El INEGI asume que para esta familia “promedio” no hay hipoteca o renta que pagar: en lugar de estos gastos, 15 por ciento del ingreso mensual es ingreso no monetario derivado del valor imputado correspondiente a una casa ocupada por el dueño. Por encima de esto, se supone que más del 8 por ciento del ingreso total se recibe por programas gubernamentales no especificados (CEFP, 2008, p. 17; INEGI, 2009, p. 14). Según el INEGI, entonces, 23.1 por ciento del “ingreso” de una familia “típica” no es un ingreso en efectivo o monetario.

¿Podemos decir que una familia con ingreso mensual en efectivo de 6,275 pesos, aunque pueda ser dueña de una casita, es miembro de la clase media?⁷⁷ Hay que explicar cómo es que los de la “clase media” son personas

⁷⁶ La estimación del ingreso mediano familiar fue construida tomando el ingreso promedio por hogar de los deciles V y VI de la distribución del ingreso en 2008; es decir, el ingreso promedio mensual por el decil V fue de 7,317 pesos, y el del decil VI de 9,003 pesos, entonces, el ingreso mediano familiar fue de $7,317 + 9,003 \div 2 = 8,160$ pesos.

⁷⁷ Hay que recordar que el secretario de Hacienda, el señor Cordero, dijo en febrero de 2011 que hay familias “luchadoras” que “con ingresos de 6 mil pesos al mes tienen crédito para una vivienda, tienen crédito para un coche, se dan tiempo de mandar a sus hijos a una escuela privada y están pagando las colegiaturas” (Nortimex, 2011). Parece que su discurso fue parte de la venta de la hipótesis *Clasemediera* hecha por la clase política, pero, como dice el dicho, “les salió el tiro por la culata”: a lo largo de la República se hizo burla de esta declaración, que fue tomada como indicador clave del divorcio del gabinete económico en relación con la vida cotidiana mexicana. Después de su declaración, el señor Cordero nunca intentó presentar un respaldo a sus aseveraciones con datos o argumento concretos.

con ingresos de únicamente 68 pesos por día (15.6 pesos en especie y 52.4 pesos en efectivo) que usan para cubrir sus gastos y para disfrutar de ciertos productos de lujo —dado que, según el INEGI, esta familia representativa está integrada por cuatro miembros. Y en los numerosos casos en que la familia tiene que pagar renta o hipoteca —que puede alcanzar con facilidad los 3 mil pesos ¿es posible que con los 5,160 pesos que sobran (en efectivo y no-monetario) esta familia pueda vivir con comodidad? Hasta que los defensores de la hipótesis de *Clasemediero* muestren esta posibilidad, no hay ninguna razón para aceptar la idea que la mayoría de las familias mexicanas son de “clase media”.

Pasemos a los hogares que están dentro del decil IV en la distribución del ingreso familiar, con ingresos totales (en efectivo y en especie) de 5,992 pesos por mes, o 71,900 por año. Estas familias llegan solamente a 51.2 por ciento de la línea de pobreza según la metodología de la CEPAL —dos veces el valor de la canasta de alimentos básicos (Damían y Boltvinik, 2006, p. 10). Julio Boltvinik, especialista en el tema, ha calificado a las familias “con ingresos apenas bajo el promedio” como “muy pobres”, y a las que conforman el decil V (en la distribución del ingreso familiar) las clasifica como “moderadamente pobres” (Boltvinik, 2011, p. 25). Se entiende que los pobres moderados son aquellos que sufren una insuficiencia de algunos bienes y servicios básicos (como la vivienda, alimentos, saneamiento o educación) que *podrían ser* conculcados, dado el nivel de desarrollo económico de México (Damían y Boltvinik, 2006; Cypher, 2005, pp. 281-283). Según los cálculos de Boltvinik, solamente 19.6 por ciento de los hogares está “justo en la norma”, algo que puede ser interpretado, de manera muy libre, como la “clase media” mexicana; el número total de pobres en 2010 (indigentes, pobres y moderadamente pobres) alcanza 66 por ciento de la población de México, muy lejos de lo que se podría concebir como una sociedad mayoritaria de “clase media” (Boltvinik, 2011, p. 25).

Es posible observar que, en 2008, más de 65 por ciento de los hogares mexicanos estuvieron debajo de la línea de la clase media, según se define en el caso de Brasil (INEGI, 2009, p. 11; Maurer y Ragir, 2011, p. 10). De los que estuvieron por encima de esta línea, no todos son de la “clase media”, ya que una porción se define como “clase media baja”, y otra porción como “clase media alta”. Existe correspondencia entre las estimaciones que hemos usado para definir la “clase media” (25 por ciento de los hogares, en 2000) y las estimaciones de Boltvinik (19.6 por ciento de los hogares, en 2010), así como en la metodología usada en el caso similar de Brasil (Cypher y Delgado, 2010, p. 24).

Es importante examinar detenidamente lo que parece ser la *pièce de résistance* de la meganarrativa que sostiene que la mayoría de la población en México es clasemediera: la forma de presentar los datos que sugieren que el promedio del ingreso real per cápita en México aumentó en 40 por ciento en el periodo de 20 años que va de 1988 a 2008 (De la Calle y Rubio, 2010, p. 37).⁷⁸ Hay varios problemas con esta presentación: en primer lugar, 1988 no cumple con la prueba de ser un año base “representativo”. En 1988 México pasó por un bache muy profundo: el ingreso real per cápita había caído al menos 14 por ciento desde 1982 (Interamerican Development Bank, 1985, p. 305, 1988, p. 456; 1996, pp. 357, 420). Después de estos años difíciles, la economía comenzó a expandirse a un ritmo moderado; entre 1988 y 2008 el ingreso real per cápita creció a un ritmo muy exiguo —de 1.5 por ciento— mientras que el crecimiento *por trabajador* fue de un patético 0.7 por ciento (Moreno-Brid y Ros, 2009, p. 225; CEPAL, 2010, p. 11). Además, la estimación del crecimiento per cápita entre los años 1988 y 2008 realizado por De la Calle y Rubio fue incorrecto para los años 2000-2008, porque en el censo de 2010 era necesario hacer una revisión ascendente de la tasa de crecimiento de la población (INEGI, 2010, p. 1). En otras palabras, corrigiendo el crecimiento de la población, el incremento en el ingreso per cápita en promedio fue un modesto 32.7 por ciento (sumo acumulativo) durante el periodo de 20 años considerado, en lugar del 40 por ciento consignado en el libro *Clasemediero*. Usando el periodo más representativo: 1982-2008, el crecimiento acumulativo en los ingresos reales por persona fue solamente 18.7 por ciento. *Si el análisis se extiende hasta 2010, el aumento (acumulativo) promedio de ingresos reales por persona después de 1982 fue un patético 14.1 por ciento —o una tasa media anual de crecimiento del 0.47 por ciento anual* (Márquez Ayala, 2010b, p. 28; Márquez Ayala, 2011, p. 32). Si estas cifras fuesen ajustadas por el crecimiento en la fuerza de trabajo a un ritmo por encima de la tasa poblacional, entonces el concepto de un mejoramiento patético (puesto en términos “por trabajador”) sería aún más exiguo.

La verdadera distribución del ingreso

A menudo, las cifras de ingreso medio per cápita ocultan más de lo que revelan, en particular en el caso de México. De acuerdo con la distribución oficial de datos de ingresos de 2008, los hogares casi medianos (decil v) recibieron solo 86,363 pesos por año, o aproximadamente 21,588 pesos por cada

⁷⁸Torpemente, Soto intentó enfatizar estos datos, pero puso las mismas cifras con fechas incorrectas (Soto, 2011, p. 36). Según Aguilar Camín, después de la baja en la pobreza, estos datos son los más importantes para apoyar la hipótesis del libro *Clasemediero* (Aguilar Camín, 2010).

miembro de la familia (INEGI, 2009, p. 11). Mientras tanto, el ingreso *promedio* per cápita ($\text{PIB} \div \text{población}$) fue aproximadamente 101,448 pesos, es decir, 17.5 por ciento por encima del ingreso *total* de una familia de cuatro personas, como fueron registradas en el decil v (Márquez Ayala, 2011, p. 32; CEPAL, 2010, p. 24; CEPAL, 2007, p. 17). De hecho, el ingreso anual *promedio* per cápita fue solamente 6,584 pesos *menos* que el *ingreso total anual* de una familia promedio del decil vi en 2008, o sea, el ingreso promedio per cápita a nivel nacional fue *casi igual* (94 por ciento) *al ingreso total de una familia representativa del decil vi* en la distribución del ingreso.

Por supuesto, el ingreso *anual por cada miembro de la familia* debe ser menor que el promedio de ingresos per cápita basado en el tamaño del PIB debido a la deducción de varios elementos, incluyendo la depreciación, retenciones de las ganancias corporativas, impuestos directos e indirectos (valor agregado), etcétera; esto permite el cálculo de los *ingresos disponibles personales per cápita*. Al hacer un cálculo aproximado, el promedio del ingreso disponible per cápita basado en el PIB, restando ganancias retenidas + amortización + impuestos directos e indirectos y sumando los subsidios, sería de 72 por ciento del $\text{PIB} \div \text{población}$ (utilizando proporciones derivadas de la economía estadounidense). Así, tomando el número de 8,454 dólares para el año 2008 y multiplicándolo por .72, resulta que cada mexicano habría recibido alrededor de 6,087 dólares al año, *si el total de ingreso personal disponible hubiera sido dividido de igual manera*.

De hecho, el ingreso per cápita de los hogares de gama media era solo de 1,799 dólares, como ya se ha dicho, o aproximadamente 29.6 por ciento de la cantidad pronosticada por el uso del ingreso disponible per cápita. Aun cuando usamos el ingreso promedio por persona (sumando los deciles 1-x \div población) —como fue calculado por la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)— la cifra asciende a 3,058 dólares, casi la mitad de los 6,087 dólares esperados para 2008 (si se hubiese calculado con la metodología usada en las cuentas nacionales norteamericanas). Por lo tanto, existe un enorme grado de discrepancia —1,799 dólares en contraposición a 3,058— entre un simple cálculo matemático del *ingreso mediano per cápita* y el *promedio per cápita* que se obtiene a partir de la cantidad registrada de ingresos familiares según la ENIGH de 2008.

Hay tres razones importantes para el desequilibrio de estos datos:⁷⁹ en primer lugar, el ingreso *mediano* familiar está por debajo del promedio matemático (97,918 *vs.* 146,776 pesos) porque a lo largo de la era neoliberal,

⁷⁹ De hecho hay cuatro razones: una de ellas está fuera del alcance de este trabajo, y es que, seguramente, no será posible homologar la relación del ingreso personal disponible con respecto al PIB entre las cuentas nacionales de México y las de Estados Unidos.

que comenzó a finales de 1982, los empresarios y la élite política han seguido una deliberada compresión de salario, codificada eventualmente en el famoso Pacto de Solidaridad de 1987 que continúa hasta la fecha (Cypher, 1990, pp. 195-196). Usando 1982 como el año base índice (=100), el salario mínimo de México cayó a 48 pesos en 1988, y luego a 28 pesos en 2009 (Tello, 2010, pp. 17, 28). Entre los círculos oficiales se argumenta que el salario mínimo ha perdido su importancia porque los empleadores pagan por o general en múltiplos del salario mínimo. Sin embargo, 65 por ciento de todos los obreros y empleados reciben menos de tres salarios mínimos por día; entre ellos, el 23.2 por ciento recibe más de uno o dos salarios mínimos y 21.8 por ciento recibe el mínimo (o menos) por día (Márquez Ayala, 2010a, p. 30). Al usar una vez más 1982 como año base (=100), los trabajadores amparados por convenios colectivos vieron disminuir sus salarios 61.5 por ciento en 1988 y 46 por ciento (del nivel de 1982) en 2009 (Tello, 2010, pp. 17, 28). Según el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), centro de investigación del CCE, entre 2002 y 2010 los salarios reales cayeron, en promedio, 42 por ciento (Editorial, 2010, p. 8). Al mismo tiempo, la tasa de sindicalización cayó de 13.8 por ciento de la fuerza de trabajo remunerada en 1993, a solo 10.3 por ciento en 2008 (Zepeda, 2009, pp. 72-73).

En segundo lugar, la distribución de ingreso para los hogares no se registra con exactitud ni en el caso de los estratos más altos de México, incluyendo la “clase alta”, con ingresos anuales por encima de 240 mil dólares, ni en el caso de gran parte de los ingresos percibidos por la “clase media alta”, que oscilan entre los 72 mil y los 240 mil dólares (Cypher y Delgado, 2010, p. 23). En 2000, estas agrupaciones constituyen 3 y 7 por ciento de los hogares de México, respectivamente. En lugar de captar los amplios beneficios e ingresos que son recibidos por estos tramos de la distribución de la renta, la ENIGH capta solo los ingresos de empleados y profesionales en su agrupación más adinerada: es decir, en 2008, el ingreso familiar mensual para el decil más alto en la distribución de ingreso fue de solo 3,635 dólares, registrando un ingreso anual per cápita de 10,905 dólares, apenas 22 por ciento por encima de la media nacional del PIB per cápita (INEGI, 2009, p. 11); este decil recibió 40.3 por ciento de los ingresos totales registrados (Tello, 2010, p. 10).

Pero estos son los ingresos que se pagaron a los trabajadores de cuello blanco nada más (ejecutivos): la distribución oficial de ingreso no registra los gigantescos ingresos de los más ricos (5 por ciento), los que reciben la mayor parte de los ingresos empresariales y profesionales, beneficios, alquileres, pagos de intereses, ganancias de capital y flujos de ingresos de activos

en el extranjero, principalmente en Estados Unidos (Boltvinik, 1998, pp. 11-12). Sobre este tema, que casi no se trata, hay que tomar en cuenta los trabajos de Cortés y Leyva-Parra, citados en la primera parte de este epílogo, porque hay firme evidencia de que sí existe una contabilidad adecuada de esta capa; el 10 por ciento con los ingresos más altos está recibiendo entre 54-62 por ciento del ingreso nacional anual (Cortés, 2001, p. 880; Leyva-Parra, 2005, p. 762).

En tercer lugar, el gobierno mexicano no altera de manera sustancial la distribución de ingresos netos después de impuestos a través de políticas públicas que aborden algunas de las necesidades fundamentales de la población subalterna. Los desembolsos de todos los programas sociales en 2005-2006 ascienden a solo dos tercios de la media de América Latina y el 30 por ciento de los mexicanos más pobres (deciles I-III) recibieron únicamente 54 por ciento de tales desembolsos (Tello, 2010, p. 30).

Una recuperación con cabeza de jano

A inicios de 2011, los responsables de la política económica del Estado exclamaban que había sido superada la dramática crisis económica de 2008-2009, gracias a su sólida gestión de los “fundamentos económicos”, y que la economía estaba en una “clara” recuperación. Habiendo crecido 5.5 por ciento en 2010, después de una caída fuerte de 6.1 por ciento en 2009, las predicciones de crecimiento de 4 por ciento para 2011 se dieron en moneda corriente; sin embargo, los resultados del primer trimestre de 2011 no fueron alentadores: el PIB creció solamente 0.52 por ciento por encima del nivel logrado en el cuarto trimestre de 2010, es decir, a un ritmo anual real de 2.1 por ciento (Becerril, 2011b; Jardón, 2011). La desaceleración de la economía estadounidense estaba jalando hacia el suelo a la economía mexicana. Hasta ahora, la llamada “recuperación” ha sido muy limitada, y favorece, sobre todo, a las pocas corporaciones (mayoritariamente multinacionales) que operan en el sistema global integrado de producción y exportación con más de 80 por ciento de su producción dirigida a Estados Unidos.

Como explicamos de manera detallada en capítulos anteriores, México se convirtió, a finales de los años ochenta y principios de los noventa, en un importante enclave para el ensamblaje de autos y la industria de partes automotrices para la exportación. Debido a diversas políticas en Estados Unidos, incluyendo la de la expansión descontrolada de préstamos al consumidor, que permitió en 2010 la compra de 859 mil autos para los compradores con créditos *subprime*, la industria automotriz Estados Unidos-México logró una notable recuperación, con una producción de autos en México que aumentó

de mediados de 2009 a marzo de 2011 aproximadamente 100 por ciento o más del 11 por ciento al mes (Arcentales, 2011a, p. 6; Dash, 2011, p. A1). A finales de 2010, el auge en la producción de autos se había extendido a la industria electrónica (segundo sector de exportación manufacturera).

Desde los años ochenta, las exportaciones de manufacturas han sido el núcleo propulsor de la distorsionada economía mexicana; el auge de la industria exportadora significó más IED —sobre todo en la expansión de las plantas de ensamblaje de autos— y un aumento de ganancias; las 47 corporaciones mexicanas más grandes experimentan un aumento de 65 por ciento en ganancias de junio de 2009 a junio de 2010 (Cardoso, 2010: p. 27).⁸⁰ Para las grandes multinacionales de Estados Unidos, México ha representado un tesoro en donde la relación de pago por hora (con préstamos) en la industria automotriz mexicana fue de 1:13.75 en 2010; es decir, por cada dólar pagado en México, la industria ahorró 12.75 dólares (13.75 dólares *menos 1*) en términos del costo de producción laboral estadounidense (Black 2010). Sin embargo, para los trabajadores que fueron despedidos de manera temporal o que trabajan pocas horas durante la contracción, esta expansión en las exportaciones significó jornadas completas y tal vez horas extraordinarias, pero ningún aumento sustantivo en los salarios. Aunque el discurso oficial enfatiza la supuesta “recuperación”, el mercado interno se estancó por falta de demanda efectiva; por lo tanto, la llamada recuperación está dividida y la gran masa de mexicanos ha sido excluida, como también algunos líderes empresariales lo han manifestado abiertamente al presidente de México (Pérez Silva, 2011, p. 9).

La economía mexicana es dependiente, como nunca antes, de la estadounidense, y el modelo basado en las exportaciones a toda costa —que dejó a México en peores condiciones que al resto de los países de América

⁸⁰ En 2010, México recibió 17,700 millones de dólares por concepto de la IED, pero las empresas mexicanas multinacionales enviaron, por sus propias inversiones extranjeras, 12,700 millones al exterior, dejando una balanza positiva, aunque poco impresionante (Fernández-Vega, 2011a, p. 26). En el sector automovilístico, Volkswagen anunció una inversión de 550 mil millones de dólares para construir una nueva planta en Guanajuato, en 2012, mientras que General Motors invirtió 500 mil millones de dólares en su planta en Ramos Arizpe, en 2011 (García, 2011, p. 17; Kiernan, 2010). En la celebración de la apertura de una nueva planta de Chrysler en Satillo, en 2010, con una inversión de 570 mil millones de dólares, el presidente la república calificó a México como “campeón” a nivel mundial en la industria automotriz. En este año, esta industria absorbió 470 mil puestos de trabajo directos y generó 20 por ciento de las exportaciones manufactureras (Rosales, 2010, p. 18). En febrero de 2010, Chrysler anunció una inversión de 550 mil millones de dólares para reequipar su fábrica en Toluca (Black, 2010). El presidente de una empresa consultora reconocida, DesRosiers Automotive Consulting Inc., estima que la porción de la producción mexicana en la industria automotriz estadounidense crecerá de 12 por ciento, en el periodo 2000-2009, a 19 por ciento en 2020, mientras que la de Estados Unidos bajará de 72 a 65 por ciento (Black, 2010).

Latina en el periodo 2008-2009— ha dado muestras contundentes de su fracaso e insustentabilidad. Es claramente imposible impulsar un proceso sostenido de recuperación, o una expansión significativa de la economía mexicana, sin que la élite económica tome consciencia de este fracaso y de que el espíritu rentista y cortoplacista del neoliberalismo ha propiciado la ausencia de políticas que estimulen la formación generalizada de capital y la actualización de la base industrial (más allá de los enclaves de exportación).⁸¹ Al ignorar las necesidades de apoyar un sistema de innovación nacional, y con la ausencia de un compromiso en el largo plazo del sector público para investigación científica y tecnológica endógena, México languidece por completo con una tasa anual de crecimiento de la productividad laboral de .011 por ciento entre 1991 y 2009 (CIDAC, 2011, p. 17). Sin una tasa adecuada de crecimiento de la productividad, lo mejor que México podría hacer en los próximos años es recuperar al fin el terreno perdido desde la implantación de las políticas neoliberales; sin embargo, esto no va a satisfacer a la élite política y económica. Todo indica que para compensar la caída de los años recientes, proseguirán con sus prácticas depredadoras—que giran sobre la reducción de los salarios—, acelerando el ataque a los sindicatos, como lo indica el despido masivo de 44 mil miembros del SME del sector público en el otoño de 2009 en virtud de que, según el presidente de la República, “estaba[n] estorbando el crecimiento de la economía” (Pérez Silva, 2011, p. 9).

Una reflexión final sobre la llamada “recuperación sólida”

Los partidarios del TLCAN predijeron, una y otra vez, que bajo el esquema de “ganar-ganar” sobre el que se fincó este acuerdo trilateral, la economía mexicana experimentaría un crecimiento firme y sostenido en el largo plazo, acompañado de un aumento de los salarios y de las oportunidades de empleo. Reflejando el verdadero programa de saqueo propio del neoliberalismo, es posible concluir que: 1) en 2010, los salarios cayeron entre 30 y 40 por ciento del nivel que tenían 1982, 2) los ingresos per cápita crecieron a una raquítica tasa anual de 0.47 por ciento entre 1982 y 2010, al tiempo que 3) el crecimiento total acumulado de la productividad laboral de 1991 a fines de 2009 fue de un magro 2.1 por ciento. Mientras que la redistribución descendente

⁸¹ El crecimiento anual en la formación bruta de capital era solamente de 4.4 por ciento en 2008 y cayó a una tasa de 10.1 por ciento en 2009; dada la magnitud de esta caída, el aumento en 2010 fue casi nulo: 0.7 por ciento (CEPAL, 2010, p. 11).

del ingreso continúa en niveles y grados extremos, los activos de los miembros que conforman la élite mexicana —incluidos en la lista de Forbes de los multimillonarios más ricos del mundo—, aumentaron en un 500 por ciento de 2000 a 2010. A la par de ello, el “déficit de empleo” fue de casi 8 millones durante los mismos 10 años, considerando a los jóvenes que no lograron ingresar al mercado laboral formal (Fernández-Vega, 2011d, p. 34; Flores y Regil, 2011). La bifurcada y tan celebrada “recuperación” de la economía mexicana, ahora en una fase de desaceleración, podría prolongarse tímidamente hasta finales de 2012 debido a las políticas previsibles del *ciclo de negocios electoral*. Un alto crecimiento económico se puede anticipar en años de elección presidencial; por ejemplo, en 2006, el crecimiento del PIB real fue 5.2 por ciento —el más elevado desde 2000 (otro año de elecciones presidenciales), año en que alcanzó 6.0 por ciento—. Es decir, la fuerza motriz, antes exógena (por el crecimiento de las exportaciones hasta los primeros meses de 2011) pasaría a ser temporalmente endógena por los gastos públicos electorales.

El efecto del *ciclo de negocios electoral* es alimentado por desembolsos públicos inflados, que se canalizan sobre todo a infraestructura, lo que genera una significativa demanda de materiales de construcción de contenido nacional y de mano de obra poca calificada, pero de igual forma son gastos sociales diseñados para elevar el voto de los mexicanos pobres. La inauguración de este ciclo electoral de negocio fue precisamente el tema de una reunión de alto nivel entre tres representantes de la CCE y el presidente Calderón, a principios de mayo de 2011, que pretendió establecer el curso de la política fiscal para los próximos 18 meses. Como portavoz de los grandes empresarios de la clase dominante participó en esta reunión Claudio X. González Laporte, quien representó a la Comisión de estrategia del CMHN (una organización muy poderosa de la cúpula, limitada a 36 miembros de la *crème de la crème* de la élite financiera e industrial, cuyo objetivo es ejercer el mayor nivel de influencia en la formación de las políticas económicas nacionales, como lo explicamos de forma detallada en el capítulo 3) (Becerril, 2011c; Briz, 2002, pp. 162-172). Junto con otros dos representantes de las organizaciones más poderosas en lo que respecta al capital nacional —ambos directores de la CCE— el CMHN informó al primer mandatario, según *El Financiero*, acerca de “la necesidad de aflojar el gasto en inversión; hacer que el país crezca al máximo posible en 2011 y 2012, y acelerar la economía interna” (Becerril, 2011c).

Para preservar el modelo neoliberal impulsado por las exportaciones, la élite empresarial se centró en la necesidad crítica de expandir la economía

nacional antes de las elecciones presidenciales de 2012. Esta demanda inmediata por parte del CMHN para implantar una política fiscal y monetaria expansiva revertida en 180 grados por la ausencia de medidas de política anticíclicas, obedece al crecimiento del desempleo y el derrumbe del crecimiento de la economía mexicana en sintonía con la caída del mercado de importación de los Estados Unidos. En ese momento, solo los medios de subsistencia y la seguridad económica de la población subalterna estaban en juego: un asunto de poca importancia para la élite en el poder, sobre todo ante la posibilidad de retener el poder y los privilegios prometidos por una nueva victoria electoral en 2012.

Más allá de este esperado programa de estímulos al crecimiento económico, diseñado para prolongar el reinado del partido en el poder, o para asegurar la continuidad de las políticas en el caso de una victoria del PRI, hay pocos visos de que la economía mexicana pueda revertir, en el corto plazo, la pésima y regresiva trayectoria perpetrada a lo largo de la era neoliberal. Con todo, en esta coyuntura hay intentos serios por parte de varios grupos, que incluyen algunos empresarios frustrados con el modelo, además de algunos que fueron “hacedores de la política” en tiempos pasados, de construir una estructura económica distinta y revertir “la dependencia del sendero” adverso que ha recaído sobre México. Sin embargo, hasta la fecha estos esfuerzos no han tenido un efecto de arrastre capaz de generar dinámicas de transformación social de gran calado (Cordera Campos *et al.*, 2009; De María y Campos *et al.*, 2009; Vidal, 2011). Entre tanto, México se acerca a las condiciones clásicas citadas por Gramsci: “La crisis consiste precisamente en el hecho de que lo viejo está muriendo y lo nuevo no puede nacer” (Gramsci, 1971, p. 276). Aunque esta frase tan citada de Gramsci está convirtiéndose en otro cliché, figura tristemente como el nudo del dilema mexicano actual, el cual pasa por la necesidad de emprender cambios profundos tanto en las estructuras de poder dominantes, como en la teoría y en la práctica del desarrollo.

Siglas y acrónimos

AGAC-Acuordo General sobre Aranceles y Comercio
Altex-Alta Exportación
Amsde-Asociación Mexicana de Secretarías de Desarrollo
BID-Banco Interamericano de Desarrollo
BM-Banco Mundial
Canacindra-Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CCE-Consejo Coordinador Empresarial
CEMAI-Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales
CEPAL-Comisión Económica para América Latina
CMN-Corporaciones Multinacionales
CMHN-Consejo Mexicano de Hombres de Negocios
CNIMME-Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación
COECE-Comisión de Organismos Empresariales de Comercio Exterior
Conapo-Consejo Nacional de Población
Coneval-Consejo Nacional de Educación de la Política de Desarrollo Social
Coparmex-Confederación Patronal de la República Mexicana
CTN-Corporaciones Transnacionales
FMI-Fondo Monetario Internacional
GATT-General Agreement on Tariffs and Trade
**AGAC (por sus siglas en español) - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IDE-Industrialización Dirigida por la Exportación
IED-Inversión Extranjera Directa (¿con altas las iniciales que dan origen a las siglas?)
IMMEX-Industria de Manufactura, Maquiladora y Servicios de Exportación
ISI-Industrialización por Sustitución de Importaciones
ITLC-Independent Technological Learning Capability
NASDAQ-National Association of Securities Dealers Automated Quotation
OECD-Organisation for Economic Cooperation and Development

**OCDE (por sus siglas en español) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

OIT-Organización Internacional del Trabajo

OMC-Organización Mundial de Comercio

OPEP-Organización de Países Exportadores de Petróleo

PEA-Población Económicamente Activa

PI-Política Industrial

PIB-Producto Interno Bruto

Pitex-Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación

PNUD-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Pronafice-Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior

Secofi-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development

Fuentes consultadas

- ACKERMAN, Frank y Kevin P. Gallagher (2008), “The Shrinking Gains from Global Trade Liberalization in Computable General Equilibrium Models: A Critical Assessment”, en *International Journal of Political Economy*, vol. 37, núm. 1, primavera, pp. 50-77.
- AGUILAR CAMÍN, Héctor (2010), “Numeralia clasemediera”, en *Milenio online*, 21 de octubre, disponible en <http://impreso.milenio.com/node/8851728>
- AHUMANDA, Consuelo (1996), *El modelo neoliberal*, Bogotá, El Áncora Editores.
- ALIX PARTNERS (2009), *Manufacturing-outsourcing cost index*, Chicago, Alix Partners.
- AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) (2009), “Estadísticas”, disponible en <http://www.amia.com.mx/estadisticas.html>
- AMSDEN, Alice (2001), *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford, Oxford University Press.
- ARCENTALES, Luis (2011), “Mexico; Auto Shocks”, en *Morgan Stanley Research: This Week in Latin America*, 18 de abril, pp. 6-8.
- _____ (2011b), “Mexico: Supercharging the Peso”, en *Morgan Stanley Research: This Week in Latin America*, 9 de mayo, pp. 8-11.
- ARÉS, Mathieu (2007), “El Estado empresario: Nacional Financiera durante la industrialización por sustitución de importaciones (1934-1994)”, en *Foro Internacional* 188, abril-junio, vol. XLVII, núm. 2, pp. 201-243.
- ARROYO PICARD, Alberto (2007), “Política salarial compatible con la elevación del bienestar y la preservación de los equilibrios macroeconómicos”, en *Empleo, ingreso y bienestar*; José Luis Calva (coord.), México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 177-194.
- ASPE, Pedro (1993), *Economic Transformation the Mexican Way*, Cambridge, MIT Press.
- AVENDAÑO RAMOS, Eréndira y Aníbal Gutiérrez Lara (2007), “Indicadores económicos: Saldo sexenal en *Economía Informa*, 343, noviembre-diciembre, pp. 127-136.
- BABB, Sara (2001), *Managing Mexico*, Princeton, Princeton University Press.

- _____ (2005), “The Rise of the New Money Doctors in Mexico”, en Gerald Epstein, (ed.), *Financialization and the World Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 243-259.
- Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior) (2005), *Atlas de comercio exterior*, disponible en www.bancomext.com/Bancomext (consultado el 3 de marzo de 2005).
- _____ (2006), *Sistema integral de información de comercio exterior*, disponible en www.siicex.gob.pe/siicex.portal
- Banxico (Banco de México) (2009a), *Remuneraciones y productividad. Indicadores Laborales*, disponible en www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/laboral/laboral.html
- _____ (2009b), *Balanza de pagos. Estadísticas*, disponible en www.banxico.org.mx
- BARBERÁN, José (1988), *Radiografía de fraude*, México, Nueva Imagen.
- BECERRIL, Isabel (2006), “Marco regulatorio del comercio exterior, un obstáculo”, en *El Financiero*, 4 de septiembre, 18 pp.
- _____ (2009), “Riesgo de estallido social: empresarios piden reformas”, en *El Financiero*, 26 de agosto, 1.
- _____ (2011a), “Corrupción, en su peor nivel: Conocamin”, en *El Financiero*, 12 de abril, 10 pp.
- _____ (2011b), “Desaceleración de EU afectaría 2 puntos crecimiento de México”, en *El Financiero*, 20 de mayo, disponible en <http://impreso.elfinanciero.com.mx/pages/Ejemplar.aspx>
- _____ (2011c), “Necesario, aflojar el gasto en inversión”, en *El Financiero*, 13 de mayo, disponible en <http://impreso.elfinanciero.com.mx/pages/Ejemplar.aspx>
- _____ e Ivette Saldaña (2009), “Capta México IED por 10 mil mdd”, en *El Financiero*, 20 de agosto, p. 9.
- BECKER, Guillermo (1995), *Retos para la modernización industrial de México*, México, Nacional Financiera.
- BIZBERG, Ilan (2008), *Alianza Público-Privadas, Estrategias para el Desarrollo Exportador, y la Innovación: El Caso de México*. LC/MEX/L.866, 17 de junio, Santiago, Comisión Económica para América Latina.
- BLACK, Thomas (2010), “GM, Ford Accelerate Shift to Mexico Workers Making \$26 a Day”, en *Bloomberg News*, 9 de junio, disponible en <http://www.bloomberg.com/news/2010-06-09/gm-ford-to-accelerate-growth-at-mexico-plants-where-workers-get-26-a-day.html>
- BLAIR, Calvin (1964), “Nacional Financiera”, en Raymond Vernon (ed.), *Public Policy and Private Enterprise in Mexico*, Cambridge, Harvard University Press, pp. 193-238.
- BOLIN, Tim (2004), *The economic and fiscal impacts of immigration*, Newport Beach, Merage Foundation, 1-22, disponible en [www.meragefoundations.com/OccasionalPapers/EconomicandFiscalImpactsOfImmigration\(Bolin\).pdf](http://www.meragefoundations.com/OccasionalPapers/EconomicandFiscalImpactsOfImmigration(Bolin).pdf), pp. 1-22.
- BOLTVINIK, Julio (1998), “Pauperización zedillista”, en *La Jornada*, 11 de octubre, disponible en <http://serpiente.dgsa.unam.mx/jornada/1998/oct/981011/boltvnik.html>

- _____ (2003), "Welfare, Inequality, and Poverty in Mexico, 1970-2000", en Kevin Middlebrook y Eduardo Zepeda (eds.), *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*, Stanford, Stanford University Press, pp. 385-446.
- _____ (2006), "Los fracasos de Fox/II", en *La Jornada*. 2 de junio. disponible en www.jornada.unam.mx/2006/02/index
- _____ (2010), "Principios de medición multidimensional de la pobreza", en Boltvinik *et al.*, *Principios de Medición Multidimensional de la Pobreza*, México, El Colegio de México.
- _____ (2011), "Midiendo mal la pobreza de ingresos", en *La Jornada*, 22 de abril, 25 pp.
- _____ y Enrique Hernández Laos (1981), "Origen de la crisis industrial: El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones", en *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, selección de Rolando Cordera, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 456-533.
- BRAILOVSKY, Vladimir (1980), *Industrialization and Oil in Mexico: a Long-Term Perspective*, México, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.
- BRESSER-PEREIRA, Luis (2007), "Method and Passion in Celso Furtado", en Estebán Pérez y Matías Vernengo (eds.), *Ideas, Políticas and Economic Development in the Americas*, Londres, Routledge, pp. 9-30.
- BREWER, Anthony (1980), *Marxist Theories of Imperialism*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- BRIZ GARIZURIETA, Marcela (2002), *El consejo mexicano de hombres de negocio: surgimiento y consolidación*, México, Facultad de Ciencias Políticas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- BROOKS, David (2011), "Analizan legisladores de EU amenaza de *Estado fallido* en México y envío de tropas", en *La Jornada*, 14 de abril, p. 9.
- BRONFENBRENNER, Kate (2000), *Uneasy Terrain: The Impact of Capital Mobility on Workers, Wages and Union Organizing*, Ithaca, New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, pp. 1-76.
- CADENA, Guadalupe (2005), "Manufactura, en la ruta de la 'desindustrialización'", en *El Financiero*, 16 de agosto, p. 13.
- CAMERON, Maxwell y Brian Tomlin (2000), *The Making of NAFTA*, Ithaca, Cornell University Press.
- Canacintra (2009), *Monitor de la Manufactura Mexicana* 5, núm. 7, marzo, pp. 1-50.
- CANALES, Alejandro (2008), *Vivir del norte: Remesas, desarrollo y pobreza en México*, Mexico, Conapo.
- CAÑAS, Jesus y Robert Gilmer (2007), "Mexican Reform Clouds View of Key Industry", en *Southwest Economy: Federal Reserve Bank of Dallas*, mayo-junio, p. 10.
- CAPDEVIELLE, Mario (2003), "Composición tecnológica de la industria manufacturera mexicana", en Jaime Aboites y Gabriela Dutrénit (eds.), *Innovación, aprendizaje y creación de capacidades tecnológicas*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 451-470.

- _____ (2005), "Procesos de producción global: ¿Alternativa para el desarrollo mexicano?", en *Comercio Exterior* 55, núm. 7, julio, pp. 561-573.
- _____ (2007), "La globalización de procesos productivos y sus efectos en la economía mexicana. El caso de la industria maquiladora de exportación", en Arturo Lara Rivera (coord.), *Co-evolución de empresas, maquiladoras, insituciones y regiones: una nueva interpretación*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 51-96.
- CARDERO GARCÍA, María y Lilia Domínguez Villalobos (2007), "¿Puede México aplicar una política industrial?", en José Luis Clava (coord.), *Política industrial manufactura*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 23-36.
- CARDOSO, Víctor (2010a), "Despedidos, 150 mil trabajadores del sector automotriz", en *La Jornada*, 13 de enero, p. 20.
- _____ (2010b), "Santander: crecen 65 por ciento las ganancias", en *La Jornada*, 20 de agosto, p. 27.
- CARRILLO, Jorge y Redi Gomis (2007), "¿La maquila evoluciona?, ¿podrá evolucionar en el contexto?", en Jorge Carrillo y María del Rosío Barajas (coords.), *Maquiladoras fronterizas: Evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y Automotriz*. México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 17-49.
- _____ y María del Rosío Barajas (2007), "Introducción", en Jorge Carrillo y María del Rosío Barajas (coords.), *Maquiladoras fronterizas: Evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 7-16.
- CASAR, Mará y Wilson Peres (1988), *El estado empresario en México*. México, Siglo XXI Editores.
- CASAR PERES, José (1989), *Transformación en el Patrón de Especialización y Comercio Exterior del Sector Manufacturero Mexicano 1978-1987*, México, Nacional Financiera.
- CASTAÑEDA, Jorge (1993), "Alternativa incómoda", en *Proceso* núm. 871, 12 de julio.
- _____ y Héctor Aguilar Camín (2009), "Un futuro para México", en *Nexos* 21, núm. 383, noviembre, pp. 34-49.
- CAVE, Damien (2011), "Mexico City Journal", en *New York Times*, 31 de marzo, p. A4.
- CEFP (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas) (2008), *Distribución del ingreso y desigualdad en México: ENIGH 200-2006*, México, Cámara de Diputados.
- Center for the Continuing Study of the California Economy (2005), *The Impact of Immigration on the California Economy*, Palo Alto, Center for the Continuing Study of the California Economy, pp. 1-64.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2007), *Mexico, Economic Evolution during 2006 and Outlook for 2007*, México.
- _____ (2008a), *Balanza Preliminar de la Economías de América Latina y el Caribe*, Santiago.
- _____ (2008b), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago.
- _____ (2011), *México: evolución económica durante 2010*, México.
- CHAMPLIN, Dell y Eric Hake (2006), "Immigration as Industrial Strategy in American Meatpacking", en *Review of Political Economy* 18, núm. 1, pp. 49-70.
- CHANG, Ha-Joo (ed.) (2003), *Rethinking Development Economics*, Londres, Anthem Press.

- CHÁVEZ, Gabriela (2009), “Ford duplicará empleos en México”, en *El Financiero*, 23 de octubre, 24 pp.
- CHIBBER, Vivek (2003), *Locked in Place: State Building and Late Industrialization in India*, Princeton, Princeton University Press.
- CIDAC (Centro de Investigación para el Desarrollo) (2011), *Hacerlo mejor: Índice de productividad en México*, México, CIDAC, pp. 1-92.
- CIMOLI, M. (ed.) (2000), *Developing Innovation System: Mexico in the Global Context*, Nueva York/Londres, Continuum-Pinter Publishers. disponible en http://books.google.com/books?id=9QQe8-xkhxsC&dq=Mario+Cimoli,+Mexico,+innovation&printsec=frontcover&source=bl&ots=vnCsBIqTm8&sig=PP1FI5zQim7YSz8DpKNZmM416a0&hl=en&ei=Xm42StabE5TAM-aYzPYJ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1#PPA265,M1
- (2000), “Conclusions: An Appreciative Pattern of the Mexican Innovation System”, en M. Cimoli (ed.), *Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context*, Nueva York, Continuum, pp. 278-292.
- y J. Katz (2001), *Structural Reforms, Technological Gaps and Economic Development: A Latin American Perspective*, DRUID-Nelson and Winter conference, 12-15 de junio, Aalborg.
- CNIMME (Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufactura de Exportación) (2008), “Impacto en el empleo de las empresas exportadoras mexicanas”, en *Boletín de Comunicación y Difusión Estadística* 1, abril, núm. 2, p. 4.
- (2009), “Estadísticas”, en *Indicadores básicos de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación*, septiembre, disponible en <http://www.cnime.org/index>
- COHEN, Stephan y John Zysman (1987), *Manufacturing Matters*, Nueva York, Basic Books.
- COLÍN, Marvella (2009), “Aún remonta, la reactivación del comercio mundial”, en *El Financiero*, 18 de agosto.
- Conapo (Consejo Nacional de Población) (2009), *Migración internacional*, disponible en www.conapo.gob.mx
- CONCHEIRO BÓRQUEZ, Elvira (1996), *El Gran Acuerdo: Gobierno y empresarios en la modernización salinista*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Coneval (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2008), *Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México 2008*, México, Coneval.
- CORDERA CAMPOS, Rolando *et al.* (2009), “México frente la crisis: hacia un nuevo curso del desarrollo”, en *ECONOMIA UNAM*, vol. 6, núm. 18, septiembre, pp. 7-60.
- CORRO, Salvador (1993), “Se escurre el maquillaje de las cifras oficiales en desempleo, salarial e inflación”, en *Proceso*, núm. 858, 21 de junio.
- COWIE, Jefferson (1999), *Capital Moves: RCA's 70-Year Quest for Cheap Labor*, Ithaca, Cornell University Press.
- COY, Peter (2009), “What Falling Prices Tell Us”, en *Business Week*, 16 de febrero, pp. 24-26.

- CYPHER, James (1990), *State and Capital in Mexico: Development Policy Since 1940*, Boulder, Westview Press.
- (1991), “Promoción de exportaciones: ¿un nuevo patrón de acumulación?”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 52, núm. 3, julio-septiembre, pp. 81-110.
- (1993a), “The Ideology of Economic Science in the Selling of NAFTA: The Political Economy of Elite Decision-Making”, en *Review of Radical Political Economics*, vol. 25, núm. 4, pp. 146-163.
- (1993b), “Estimating the Impact of the US-Mexican Free Trade Agreement on Industrial Labor”, en Mario Bognanno y Kathryn Ready (eds.), *The North American Free Trade Agreement*, Westport, Praeger, pp. 85-96.
- (1994), “The Ideology of Economic Science in the Selling of Nafta”, en *Economía Teoría y Practica*, núm. 3, pp. 37-50.
- (2001a), “Developing Disarticulation within the Mexican Economy”, en *Latin American Perspectives*, vol. 28, núm. 3, mayo, pp. 11-37.
- (2001), “NAFTA’s lessons: From Economic Mythology to Current Realities”, en *Labor Studies Journal* 26, núm. 1, primavera, pp. 5-21.
- (2004), “Development Diverted: Socioeconomic Characteristics and Impacts of Mature Maquilization”, en Kathryn Kopinak (ed.), *The Social Costs of Industrial Growth in Northern Mexico*, San Diego, Center for US-Mexico Studies, UCSD, pp. 343-382.
- (2004b), “Pinochet Meets Polanyi? The Curious Case of the Chilean Embrace of the ‘Free’ Market”, en *Journal of Economic Issues* XXXVIII, núm. 2, junio, pp. 527-535.
- (2005), “The Political Economy of the Chilean State in the Neoliberal Era”, en *Canadian Journal of Development Studies* 26, núm. 4, pp. 763-780.
- (2005b), “Poverty: Mexico”, en John Herrick y Paul Stuart (eds.), *Encyclopedia of Social Welfare History*, Londres, Sage Publications, pp. 281-283.
- (2007a), “Slicing Up at the Long Barbeque: Who Gorges, Who Serves and Who Gets Roasted?”, en *Dollars & Sense*, núm. 269, enero-febrero, pp. 14-19, 30.
- (2007b), “Shifting Developmental Paradigms in Latin America: Is Neoliberalism History?”, en Esteban Pérez y Matías Vernengo (eds.), *Ideas, Políticas and Economic Development in the Americas*, Londres, Routledge, pp. 31-61.
- (2009), “El auge actual de los commodities y el proceso de primarización en América Latina ¿al retorno al siglo XIX?”, en *Foro Internacional* 49, núm. 1, enero-marzo, pp. 119-162.
- CYPHER, James y James Dietz (2009), *The Process of Economic Development*, 3a. ed., Londres, Routledge.
- y Raúl Delgado (2010), *Mexico’s Economic Dilemma*, Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield.
- DAMIÁN, Aranceli y Julio Boltvinik (2006), *La pobreza en el Distrito Federal en 2004*, México, El Colegio de México, no-publicado, noviembre, pp. 1-112.

- DASH, Eric (2011), "Auto Sales Rise on the Return of Ready Credit", en *New York Times*, 28 de febrero, pp. A1, A3.
- DÁVILA FLORES, Alejandro (2008), "Los clusters industriales del noreste de México (1993-2003)", en *Región y Sociedad*, vol. 20, núm. 41, pp. 57-89.
- DAVIS, Diane (2004), *Discipline and Development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DE LA CALLE, Luis y Luis Rubio (2010a), *Clasemediero: Pobre no más, desarrollado aún no*, México, CIDAC.
- (2010b), "Clasemedieros", en *NEXOS en línea*, mayo, disponible en <http://www.nexos.com.mx/?P=leerarticulo&Article=73171>
- DE LA CRUZ, Justino, Robert Koopman, Zhi Wang y Shan-Jin Wei (2009), "Domestic and Foreign Value-added in Mexico's Manufacturing Exports", en *US International Trade Commission*, 9 de mayo, pp. 1-27 (unpublished)
- DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (2005), "Modelos de la producción en la maquila de México: la evidencia empírica a partir de la ENESTYC", en Enrique de la Garza (ed.), *Modelos de producción en la maquila de exportación*, México, Plaza y Valdés, pp. 33-72.
- (2007), "Los límites de la reestructuración productiva en México", en *Traabajo* 3, núm. 4, enero-junio, pp. 49-79.
- DELGADO WISE, Raúl (2004), "The Hidden Agenda of Mexico's Foxista Administration", en *Latin American Perspectives* 31, núm. 5, pp. 146-164.
- y Humberto Márquez Covarrubias (2007), "The Theory and Practice of the Dialectical Relationship between Development and Migration", en *Migracion y Desarrollo*, núm. 9, segundo semestre, pp. 5-24.
- DICKEN, Peter (2003), *Global shift*, Nueva York, Guilford.
- DURAN, José Antonio (2009), "Ford, listo para reiniciar operaciones en Cuatitlán", en *El Financiero*, 7 de octubre, p. 13.
- (2010), "Ven autopartes mejor entorno en 2010", en *El Financiero*, 21 de enero, p. 17.
- DURÁN LIMA, José y Vivianne Ventura-Días (2003), *Comercio intraafirma: concepto, alcance, y magnitud*, Serie Comercio Internacional 44, Chile, CEPAL.
- DURAND, Jorge (2005), "De traidores a héroes. Políticas emigratorias en un contexto de asimetrías de poder", en Raúl Delgado Wise y Beatrice Knerr (eds.), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- y Douglas Massey (2003), *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- DUSSEL PETERS, Enrique (2006), "Hacia una política de competitividad en México", en *Economía UNAM* 3, núm. 9, pp. 65-82.
- (2009), "La manufactura mexicana", en *Economía Informa*, núm. 257, marzo-abril, pp. 41-52.

- _____ (2010), "Foreign Investment: The Polarization of the Mexican Economy", en Kevin Gallagher y Daniel Chudnovsky (eds.), *Rethinking Foreign Investment of Sustainable Development*, Londres, Anthem Press, pp. 51-76.
- DUTRÉNIT, Gabriela y Alexandre O. Vera Cruz (2005), "Acumulación de capacidades tecnológicas en la industria maquiladora", en *Comercio Exterior* 55, núm. 7, pp. 574-576.
- Economic Policy Institute (2008), "Unions and the Economy", disponible en www.stateofworkingamerica.org/swa-unionpdf (consultado el 10 de mayo de 2009).
- Economist* (2009), "Manufacturing's Future: Wanted, New Customers", en *Economist* 393, núm. 8651, 3 de octubre, pp. 36-38.
- Editorial (2010), "Salarios, en la cima", en *La Jornada*, 6 de diciembre, p. 8.
- El Financiero* (1992), "Investment Flows into Commercial Building", en *El Financiero Internacional*, 26 de abril.
- _____ (2009), "Más crédito para la pequeñas empresas proveedores del gobierno Anuncia Calderón", en *El Financiero*, 19 de agosto, p. 27.
- El Palenque (Foro de Debate Sobre Temas de Coyuntura) (2011), "Participantes", disponible en <http://www.animalpolitico.com/el-palenque/participantes/>
- EVANS, Peter (1995), *Embedded Autonomy*, Princeton, Princeton University Press.
- FAUX, Jeff (2006), *The Global Class War*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- FERNÁNDEZ-VEGA, Carlos (2011a), "México SA: Autoalabanzas vs. realidad", en *La Jornada*, 14 de febrero, p. 30.
- _____ (2011b), "México SA: Recuperación de bostezo, Desaceleración sostenida", en *La Jornada*, 20 de abril, p. 26.
- _____ (2011c), "México SA: Encallado, el gran navío", en *La Jornada*, 13 de mayo, p. 28.
- _____ (2011d), "México SA: Forbes mexicanos: 12 por ciento del PIB", en *La Jornada*, 10 de marzo, p. 34.
- _____ (2011e), "México SA: Capital privado: se va, se va", en *La Jornada*, 6 de abril, p. 26.
- FLORES, Abelardo Mariña (2004), "El empleo y las remuneraciones manufactureras en México en el marco del TLCAN", en Gregorio Vidal (coord.), *México en la región de América del Norte*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 105-130.
- FLORES, Zenyazen (2010), "Nivel de informalidad pone en riesgo la productividad", *El Financiero*, 18 de agosto, p. 13.
- _____ y Miriam de Regil (2011), "Década perdida para los trabajadores; se crearon 2.1 millones de empleos", en *El Financiero*, 28 de abril, disponible en <http://impreso.elfinanciero.com.mx/pages/Ejemplar.aspx?IdNota=314497>
- FAJNZYLBER, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen.
- GALBRIATH, James (2009), "No habrá regreso a la normalidad", en *Ola Financiero*, núm. 3, 22-40, disponible en <http://www.olafinanciera.unam.mx/>
- GALLAGHER, Kevin y Lyuba Zarsky (2007), *The enclave economy*, Cambridge, MIT Press.

- GALVÁN OCHOA, Enrique (2011), “Dinero: Venta de autos no recupera el nivel de 2008”, en *La Jornada*, 10 de mayo, p. 10.
- GAMBRILL, Mónica (2008), “Transformación de la industria de la transformación: ¿la ‘maquiladorización’ de la manufactura?”, en Alicia Puyana (coord.), *La maquila en México*, México, FLACSO, pp. 59-78.
- GARCÍA, Carlos (2011), “Se integra en Silao, Guanajuato, grupo de empresas del sector automovilístico”, *La Jornada*. 5 de marzo, p. 17.
- GARCÍA Y GRIEGO, Miguel (1988), “Hacia una nueva visión de la problemática de los indocumentados en Estados Unidos”, en M. García y Griego y M. Vereza, *México y Estados Unidos. Frente a la migración de los indocumentados*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- GARRIDO, Celso y Enrique Quintana (1988), “Crisis de Patrón de Acumulación y Modernización Conservadora”, en Celso Garrido (coord.), *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CIDE, pp. 39-60.
- Ricardo Padilla (2007), “Evolución estratégica de la manufactura y nueva organización económica nacional. Problemas y desafíos para el desarrollo manufacturero en México”, en José Luis Calva (coord.), *Política industrial manufacturera*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 85-103.
- GAZCÓN, Felipe (2002), “Para fusiones y adquisición de empresas, 71 por ciento de la IED”, *El Financiero*, 8 de mayo, p. 15.
- GEREFFI, Gary (1992), “Mexico’s Maquiladora Industries”, en Stephen Randall, *North America Without Border?*, Calgary, Canadá, University of Calgary Press, pp. 135-151.
- (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del Desarrollo* 32, núm. 125, abril-junio, pp. 9-37.
- GLADE, William y Cassio Luiselli (eds) (1989), *The Economics of Interdependence: Mexico and the US*, San Diego, Center for US-Mexico Studies, UCSD.
- GONZÁLEZ AMADOR, Roberto (2007), “Los grupos de poder no quieren pagar impuestos”, en *La Jornada*, 9 de agosto, p. 23.
- (2009), “Aprobó préstamo por 47 mil mdd”, en *La Jornada*, 17 de abril, p. 1.
- (2011), “La capacidad adquisitiva de los sueldos es hoy menor a la de 2008”, en *La Jornada*, 13 de mayo, p. 26.
- GONZÁLEZ G., Susana (2009), “Sólo 403 empresas concentran tres cuartas partes del comercio exterior”, en *La Jornada*, 1 de noviembre, p. 24.
- GONZÁLEZ PÉREZ, Lourdes (1993), “En Contra del TLC la Tercera Parte del Congreso de EU”, *El Financiero*, 17 de julio.
- GOSH, Bimal (2006), *Migrant’s remittances and Development: Myths, Rhetoric and Realities*, Geneva, International Organization for Migration.
- GRAMSCI, Antonio (1971), *Selections from the Prison Notebooks*, Nueva York, International Publishers.
- GUADARRAMA, José y Noé Cruz (1988), “Estudia el gobierno ceder rubros estratégicos a la iniciativa privada”, *El Financiero*, 3 de octubre, p. 24.
- GUARNIZO, Luis (2003), “The Economics of Transnational Living”, en *International Migration Review* 37, núm. 3, pp. 666-699.

- GUERRERO, Isabel, Luis Felipe López-Calva y Michael Walton (2006), *The Inequality Trap and its Links to Low Growth in Mexico*, Washington, World Bank, disponible en 1-49 <http://siteresources.worldbank.org/INTMEXICOINSPANISH/Resources/walton-ingles-24-11.pdf>
- GUILLÉN ROMO, Arturo (2004), “Flujos de inversión extranjera directa en América del Norte bajo el TLCAN”, en Gregorio Vidal (coord.), *México en la región de América del Norte*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 159-200.
- HARRISON, Bennett (1994), *Lean and Mean*, Nueva York, Basic Books.
- HARVEY, David (2003), *The New Imperialism*, Oxford, Oxford University Press.
- (2007), “Neoliberalism as Creative Destruction”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 610, marzo, pp. 22-44.
- HEILBRONER, Robert y William Milberg (1995), *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought*, Cambridge, University of Cambridge Press.
- HERNÁNDEZ MORÓN, Leticia (2009), “Reporta Alfa buenos resultados”, en *El Financiero*, 14 de septiembre, p. 5A.
- HERNÁNDEZ ROMO, Marcela (2004), *La cultura empresarial en México*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- HERRERA, Marcos (2011), “El riesgo es que el país está en riesgo”, en *El Financiero*, 5 de mayo, disponible en <http://esferapublica2.blogspot.com/2011/05/el-riesgo-es-que-el-pais-esta-en-riesgo.html>
- HOMAN, Timothy (2011), “U.S. Economy’s Growth Cools in First Quarter to 1.8 por ciento Annual Rate”, en *Bloomberg News*, 28 de abril, disponible en <http://www.bloomberg.com/news/2011-04-28/economy-in-u-s-grows-less-than-forecast-1-8-as-government-spending-drops.htm>
- HOWARD, Gorgina (2004), “El papel del trabajo: México, empleos, pocos y malos”, en *La Jornada*, 9 de agosto, disponible en www.jornada.unam.mx/2004/08/09/004nlsec.html.
- HUERTA MORENO, Guadalupe, Luis Kato Maldonado y Abelardo Mariña Flores (2007), “Lineamientos para una política de generación de empleos de calidad para la industria manufacturera”, en José Luis Calva (coord.), *Política industrial manufacturera*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 104-129.
- HUNT, E.K. (1979), *History of Economic Thought: A Critical Perspective*, Belmont, Wadsworth Publishing Co.
- IBD (1985), *Economic and Social Progress in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank.
- (1988), *Economic and Social Progress in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank.
- (1992), *Economic and Social Progress Report in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank.
- (1996), *Economic and Social Progress in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank.

- IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) (2009), *Estadísticas*, disponible en www.imss.gob.mx.
- INA (Industria Nacional de Autopartes) (2008), "The Automotive Parts Industry in Mexico", en *Mexico's Auto Industry Conference*, San Luis Potosí, México, 2-3 de diciembre.
- INEE (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación) (2008), "Panorama educativo de México", en *Indicadores del sistema educativo nacional*, México, INEE.
- _____ (2009), "Panorama educativo de México", en *Indicadores del sistema educativo nacional*, México, INEE.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática) (1985), *Estadísticas Históricas de México, tomo II*, México, INEGI.
- _____ (2006), *II Censo de Población y Vivienda 2005*. Aguascalientes, México: INEGI.
- _____ (2009a), "Maquiladoras." *Sistema Nacional de Estadística Geografía e Informática*, disponible en <http://www.inegi.gob.mx>
- _____ (2009b), *Banco de Información Económica, Indicadores económicos de coyuntura: Indicadores estratégicas de ocupación y empleo*, disponible en www.inegi.gob.mx
- _____ (2009c), *Principales Resultados de ENIGH 2008*. disponible en www.inegi.gob.mx/est/...enigh/enigh2008/pdf
- _____ (2010), *Principales Resultados del Censo de Población y Vivienda, 2010*, México, INEGI.
- _____ "EIMI, Economic Information Bank", *Indicadores Económicos de Coyuntura*, disponible en <http://www.inegi.gob.mx>.
- _____ , *La Industria Automotriz en México*, México, INEGI.
- IVARSSON, Ing y Claes Göran Alvstam (2005), "Technology Transfers from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries", en *World Development*, vol. 33, núm. 8, agosto, pp. 1325-1344.
- JARDÓN, Eduardo (2011), "Se desacelera la economía mexicana", *El Financiero*, 20 de mayo, disponible en <http://impreso.elfinanciero.com.mx/pages/Ejemplar.aspx>
- JELTER, Jim (2009), "Whirlpool to Shut Indiana Plant, Cut 1,100 Jobs", en *Market Watch*, 29 de agosto, disponible en <http://www2.marketwatch.com/story/whirlpool-to-shut-indiana-plant-cut-1100-jobs-2009-08-28>
- JONES, A. (1986), "The Hollow Corporations", en *Business Week*, 3 de marzo, pp. 56-59.
- JUÁREZ, Humberto, (1999), "La productividad y el trabajo en el contexto de la producción esbelta en VW de México", en Humberto Juárez y Steve Babson (eds.), *Enfrentado cambio/Confronting Change*, Puebla, México, Universidad Autónoma de Puebla, pp. 173-205.
- _____ y Steve Babson (eds.) (1999), *Enfrentado cambio/Confronting Change*, Puebla, México, Universidad Autónoma de Puebla.
- KAPUR, Devesh (2004), "Remittances: The new development mantra? G-24 Discussion Paper", Series núm. 29, abril, Geneva, UNCTAD, pp. 1-34.
- KAY, Cristóbal (2002), "Why East Asia overtook Latin America", en *Third World Quarterly* 23, núm. 6, pp. 1073-1102.

- KEARNEY, A.T. (2008), *Reigniting Mexico's Automotive Industry*, Chicago, A.T. Kearney.
- KIERNAN, Paul (2010), "General Motors to Invest \$500M in Mexico Plant", en *Wall Street Journal online*, 3 de agosto, disponible en <http://online.wsj.com/article/BT-CO-20100803-721411.html>
- KLEIN, Naomi (2007), *The Shock Doctrine*, Nueva York, Metropolitan Books.
- KLEINKNECHT, William (2009), *The Man Who Sold the World*, Nueva York, Nation Books.
- KOHLI, Atul (2004), *State-directed Development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KOPINAK, Katryn (1996), *Desert Capitalism: Maquiladoras in North America's Western Industrial Corridor*, Tucson, University of Arizona Press.
- (ed.) (2004), *The Social Costs of Industrial Growth in Northern Mexico*, San Diego, Center for US-Mexico Studies, UCSD.
- KRAUSE, Enrique (1998), *Mexico: Biography of Power*, Nueva York, Harper Perennial.
- LARA RIVERO, Arturo, Alejandro García Garnicía y Gerardo Trujado (2004), "El Cluster Automotriz en el Estado de México. Retos y oportunidades", en *Región y Sociedad*, vol. XVI, núm. 31, septiembre-diciembre, pp. 83-117.
- LEON GONZÁLEZ, Alejandra y Enrique Dussel Peters (2001), "El comercio intraindustrial en México, 1990-1999", en *Comercio Exterior* 52, núm. 7, pp. 652-664.
- LEÓN ZARAGOZA, Gabriel (2009), "En 8 años se perdieron 885 mil puestos en las Industrias de transformación", en *La Jornada*, 18 de enero, p. 21.
- LEDERMAN, D., W. Malloney y L. Serven (2004), *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries*. Washington, World Bank.
- LEVINE, Elaine (2001), *Los nuevos pobres de Estados Unidos: Los hispanos*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- LÓPEZ, Jorge Alberto y Óscar Robil M. (2008), "Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)", en *Economía UNAM*, vol. 5, núm. 13, pp. 86-112.
- LÓPEZ, Mávalo (2011), "Presume Calderón logros antipobreza", en *La Tribuna de la Bahía*, 3 de marzo, disponible en <http://www.tribunadelabahia.com.mx/noticias-depuertoavallarta/index.cfm?op=por2&recordID=20759&seccion=Mexico&tit=PresumeCalderónlogrosantipobreza>
- LUSTIG, Nora (1992), *Mexico: The Remaking of an Economy*, Washington, Brookings Institute.
- , Barry Bosworth y Robert Lawrence (eds.) (1992), *North American Free Trade*, Washington, Brookings Institute.
- MACARTHUR, John (2000), *The Selling of "Free Trade"*, Nueva York, Hill and Wang.
- MACLEOD, Dag (2005), *Downsizing the State: Privatization and the Limits of Neoliberal Reform in Mexico*, University Park, Pennsylvania State University Press.
- Made in Mexico (2009), "Frequently Asked Questions", disponible en <http://www.madeinmexicoinc.com/FAQs.htm>
- MALKIN, Elisebeth (2006), "Detroit, Far South", en *New York Times*, 21 de julio, pp. C1, C4.

- MALLORQUÍN, Carlos (2007), "The Unfamiliar Raúl Prebisch", en Esteban Pérez y Matías Vernengo (eds.), *Ideas, Políticas and Economic Development in the Americas*, Londres, Routledge, pp. 98-122.
- MARIA Y CAMPOS, Mauricio (2009), "Llegó la hora de cambiar el rumbo industrial", en *El Financiero*, 11 de agosto, disponible en <http://impreso.elfinanciero.com.mx/pages/NotaPrint.aspx?IdNota=26084>
- , Lilia Domínguez Villalobos, Flor Brown Grossman y Armando Sanchez (2009), *El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada*, México, Universidad Iberoamericana.
- MÁRQUEZ AYALA, David (2010a), "México. Ocupación precaria y empleo insuficiente", en *La Jornada*, 23 de agosto, 30 pp.
- (2010b), "Censo de población y vivienda 2010", en *La Jornada*, 13 de diciembre, 28 pp.
- (2011), "México, Revisión de perspectivas económicas 2011", en *La Jornada*, 11 de abril, p. 32.
- MÁRQUEZ, Humberto (2007), "Controversias en el desarrollo económico local basado en las remesas de los migrantes", en *Análisis económico XXI*, núm. 47, pp. 307-330.
- MASSEY, Douglas S., Jorge Durand y Nolan J. Malone (2002), *Beyond Smoke and Mirrors: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- MAURER, Harry y Alexander Ragir (2011), "Brazil's Middle Class Goes on a Spree", en *Bloomberg Businessweek*, 16-22 de mayo, pp. 10-11.
- McKELVEY, Maureen (1994), "Innovation, National System of", en Geoffrey Hodgson et al., (eds.), *Institutional and Evolutionary Economics*, Aldershot, Hants, England, Edgar Elgar, pp. 366-369.
- MILLER, John (2009), "Recession, Depression, Repression: What's in a Name?", en *Dollars and Sense*, núm. 283, julio-agosto, pp. 13-18.
- MIRANDA, Arturo Vicenio (2007), "La industria automotriz en México, antecedentes, situación actual y perspectivas", en *Contabilidad y Contaduría*, núm. 221, enero-abril, pp. 211-248.
- MISCHEL, Lawrence et al. (2007), *The State of Working America*, Ithaca, Cornell University Press.
- MONTESINOS, Rafael (1992), "Empresarios en el nuevo orden estatal", en *El Cotidiano*, núm. 50, septiembre-octubre, pp. 108-115.
- MORENO, Alejandro (2002), "Mexican Public Opinion Toward NAFTA and FTTA", en Edward Chambers y Peter Smith (eds.), *Nafta in the New Millenium*, San Diego, UC Center for US-Mexican Studies, pp. 167-212.
- MORENO-BRID, Juan Carlos y Jaime Ros (2009), *Development and Growth in the Mexican Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- MOREA CAMACHO, Carlos (2005), "La gran empresa mexicana en la globalización", en *Revista Herramienta* núm. 28, marzo, pp. 25-41.

- MUNCK, Ronaldo (2000), "Dependency and Imperialism in Latin America", en Ronald Chilcote (ed.), *The Political Economy of Imperialism*, Lanham, Rowman & Littlefield, pp. 141-156.
- MUND Group (2009), "A Primal Fear in Mexico: The Social Eruption", en *Opinion and Policy Report*, Series 9, núm. 25, 1 de septiembre, pp. 1-3, disponible en <http://www.mundgroup.com>
- Nacional Financiera (1995), *La Economía Mexicana en Cifras*, México, Nafinsa.
- NADAL, Alejandro (2003), "Macroeconomic Challenges for Mexico's Development Strategy", en Kevin Middlebrook y Eduardo Zepeda (eds.), *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*, Stanford, Stanford University Press, pp. 55-88.
- NORANDI, Mariana (2008), "Ineficaz, el programa de estímulos fiscales para la investigación tecnológica", en *La Jornada*, 6 de diciembre, p. 42.
- Nortimex (2011), "Familias con ingresos de \$6,000 tienen auto, casa y escuela privada: Hacienda", en *Yucatan.com.mx*, 21 de febrero, disponible en [http://www.yucatan.com.mx/20110221/nota-13/80439-familias-con-ingresos-de-\\$6000-tienen-auto-casa-y-escuela-privada-hacienda.htm](http://www.yucatan.com.mx/20110221/nota-13/80439-familias-con-ingresos-de-$6000-tienen-auto-casa-y-escuela-privada-hacienda.htm)
- OCDE (2005), "La emigración de mexicanos a Estados Unidos", en *Comercio Exterior* 55, núm. 2, pp. 472-490.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (1992), *OECD Economic Surveys: Mexico*, París, OECD.
- _____ (1997), *Nacional Innovation Systems*, París, OECD.
- OIT (Organización Internacional de Trabajo) (2010), *Panorama Laboral 2010 América Latina y el Caribe*, Lima, OIT.
- PAGES, Eric (1996), *Responding to Defense Dependence*, Westport, Connecticut, Praeger.
- PASSEL, Jeffrey S. (2005), *Unauthorized Migrants: Numbers and Characteristics*, Washington, Pew Hispanic Center.
- PÉREZ ACEVES, Luis Alberto e Ignacio Echavarría Valenzuela (1988), *El Fomento a la Competitividad Industrial Mexicana*, México, Nacional Financiera.
- PÉREZ SILVA, Ciro (2011), "Impulsen la reforma laboral, invita Calderón a empresarios", en *La Jornada*, 12 de abril, p. 9.
- PHILLIPS-FEIN, Kim (2009), *Invisible Hands: The Making of the Conservative Movement from the New Deal to Reagan*, Nueva York, W.W. Norton.
- PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2004), *Análisis del sector automotriz en la Región Centro Oriente*, Guadalajara, México, PNUD.
- POSADA, Miriam y Julio Reyna Quiroz (2009), "Replantear la estrategia industrial para los próximos 30 años, exige Canacintra", en *La Jornada*, 17 de agosto, p. 27.
- _____ y Juan Antonio Zúñiga (2009), "Busca hacienda que más empresas cumplan", en *La Jornada*, 16 de octubre, p. 32.
- PRESTON, Julia (2010), "Deportations From U.S. Hit a Record High", en *New York Times*, 7 de octubre, p. A21.

- PUGA, Cristina (2004), *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- PUYANA, Alicia (2008), "Introducción", en Alicia Puyana (coord.), *La maquila en México*, México, FLACSO, pp. 9-32.
- Rasmussen Reports (2008), *56 por ciento Want NAFTA Renegotiated, Americans Divide on Free Trade*, 20 de junio, pp. 1-3, disponible en http://www.rasmussenreports.com/public_content/general_politics/56
- RIDING, Alan (1984), *Distant Neighbors*, Nueva York, Knopf.
- ROBINSON, William (2008), *Latin America and global capitalism*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- ROCHA, Alma y Roberto López (2003), "Política en ciencia y tecnología en México", en Jaime Aboites y Gabriela Dutrénit (eds.), *Innovación, aprendizaje y creación de capacidades tecnológicas*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 103-134.
- ROCHA, Lourdes (2006), "Across the Board Reduction of 53% in Tariff Rates", en *Review of the Economic Situation in Mexico*, vol. LXXXII, octubre, pp. 382-386.
- RODRIK, Dani (2004), *Industrial Policy for the 21st Century*, UNIDO/Harvard University, 1-57, disponible en <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/unidosep.pdf>
- ROSALES, Jéssica (2010), "México, campeón mundial automotriz, dice Calderón", en *Mileneo*, 30 de octubre, p. 18.
- ROSIO BARAJAS, María del, Carmen Rodríguez y Araceli Almaraz (2007), "Complejidad tecnoproductiva y su relación con la formación de capacidades tecnológicas", en Jorge Carrillo y María del Rosio Barajas (coords.), *Maquiladoras fronterizas: Evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 147-201.
- ROSS SCHNEIDER, Ben (2002), "Why is Mexican Business so Organized?", en *Latin American Research Review*, vol. 37, núm. 1, pp. 77-118.
- RUIZ DURÁN, Clemente (2003), "NAFTA: Lessons from an Uneven Integration", en *International Journal of Political Economy*, vol. 33, 3, otoño, pp. 50-71.
- SALAS-PORRAS, Alejandra (2007), "Los grupos mexicanos y coreanos ante la crisis del Estado", en *Foro Internacional*, vol. XLVII, núm. 2, (188), abril-junio, pp. 300-339.
- SALDAÑA, Ivette (2006), "Maquiladoras rompen récord en exportaciones", en *El Financiero*, 1 de diciembre, 1, p. 19.
- (2007), "Crean alianza para articular la producción automotriz", *El Financiero*, 7 de mayo, p. 18.
- SALDAÑA, Ivette e Isabel Becerril (2009), "Recesión, oportunidad para reformas", en *El Financiero*, 20 de agosto, p. 8.
- SÁNCHEZ UGARTE, Fernando, Manuel Fernández Pérez y Eduardo Pérez Motta (1994), *La política industrial ante la apertura*, México, Fondo de Cultura Económica.
- SCHAMIS, Hector (2002), *Reforming the State*, Ann Arbor, Michigan, University of Michigan Press.
- Secofi (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1988), *Apertura Comercial y Modernización Industrial*, Serie Cuadernos de Renovación Nacional X, México, Fondo de Cultura Económica.

- Secretaría de Economía (2009), *Estadísticas Inversión Extranjera*, disponible en www.economia.gob.mx
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2009), “Estadísticas del Sector”, disponible en http://www.stps.gob.mx/DGIET/web/menu_infsector.htm
- SHAIKEN, Harley (1990), *Mexico in the Global Economy*, San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- SHIN, Jang-Sup (1996), *The Economics of the Latecomers*, Londres, Routledge.
- SIEVERS FERNÁNDEZ, Silvia (2008), “Estudio sobre el sector de autopartes en México”, PromoMadrid, disponible en www.promomadrid.com/tie/files/documents/nota-sectorialautopartesfinal.pdf
- SORIA HERNÁNDEZ, Francisco (2009), “Se carece de una política industrial en el país: urge impulsar medidas”, en *La Jornada, Zacatecas*, 22 de agosto, 8 pp
- SOSA BARAJAS, Sergio (2005), *La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México*, México, Editorial Tlaxcallan.
- SOTO, Orquídea (2011), “Abre los ojos a México”, en *Expansión*, núm. 1063, 11-24 de abril, pp. 32-40.
- STANFORD, Jame (1993), “Continental Economic Integration: Modeling the Impact on Labor”, en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 526, núm. 1 de marzo, pp. 92-110.
- STORM, Servaas y C. W. M. Naastepad (2005), “Strategic Factors in Economic Development: East Asian Industrialization 1950-2003”, en *Development and Change* 36, núm. 6, pp. 1059-1094.
- SZÉKELY, M. (2005), “Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004”, en *El Trimestre Económico*, vol. 72, núm. 288, pp. 913-931.
- TABOADA IBARRA, Eunice, Josefina Robles Rodríguez y Leticia Velásquez García (2006), “Producción y venta de vehículos automotores en México”, en *El Cotidiano* 21, núm. 137, mayo-junio, pp. 102-110.
- TEICHMAN, Judith (1995), *Privatization and Political Change in Mexico*, Pittsburg, University of Pittsburg Press.
- TELLO, Carlos (1996), “La economía mexicana: Hacia el tercer milenio”, en *Nexos*, vol. XIX, núm. 223, julio, pp. 47-55.
- _____ (2010), “Estancamiento económico, desigualdad y pobreza: 1982-2009”, en *ECONOMIA UNAM*, vol. 7, núm. 19, pp. 5-44.
- THACKER, Strom (1999), “NAFTA Coalitions and the Political Viability of Neoliberalism In Mexico”, en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 42, núm. 2, verano, pp. 57-90.
- _____ (2000), *Big Business, the State and Free Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.
- United Nations (2006), *International Migration Report 2006*, Geneva, United Nations.
- U.S. Census Bureau (varios años), *Current Population Survey*, United States Census Bureau, disponible en www.census.gov/cps
- U.S. Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President, 2009*, Washington, U.S. Government Printing Office.

- USITC (U.S. International Trade Commission) (1992), *Economy-wide Modeling of the Economic Implications of a FTA*, Washington, US International Trade Commission.
- _____ (1993), *Potential Impact on the U.S. Economy of the NAFTA*, Washington, US International Trade Commission.
- VALDÉS UGALDE, Francisco (1997), *Autonomía y legitimidad. Los empresarios, la política y el estado en México*, México, Siglo XXI Editores.
- VAN HORN, Robert y Philip Mirowski (2009), *The Rise of the Chicago School of Economics and the Birth of Neoliberalism*, Cambridge, Harvard University Press.
- VERA-CRUZ, Alexandre y Gabriela Dutrénit (2007), “Derramas de conocimiento de la industria maquiladora de exportación hacia PYME e instituciones”, en Arturo Lara Rivera (coord.), *Co-evolución de empresas, maquiladoras, insituciones y regiones: una nueva interpretación*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 215-251.
- VIEYRA MEDRANO, José Antonio (2000), “Innovación y nuevas estrategias espaciales en el sector automotriz. El caso de la Nissan Mexicana”, en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. IV, núm. 69, pp. 121-146.
- VIDAL, Gregorio (2004), “El crecimiento por medio de la exportación de manufacturas, el avance de la reforma económica y las grandes empresas”, en Gregorio Vidal (coord.), *México en la región de América del Norte*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 53-78.
- _____ (2011), “Entre festejos y otras frivolidades la crisis sigue”, en *Memoria*, núm. 250, febrero-marzo, pp. 12-17.
- VILLAVICENCIO, Daniel y Mónica Casalet (2005), “La construcción de un entorno institucional de apoyo a la industria maquiladora”, en *Comercio Exterior* 55, núm. 7, pp. 600-611.
- VITA, Matthew (1993), “Mexico Spending to Sway Impact U.S. on Trade Pact”, en *The Atlanta Journal*, 21 de marzo.
- VLASIC, Bill (2009), “Ford looks to the future”, en *New York Times*, 22 de octubre, pp. F1, F14.
- WADE, Robert (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- WAGENHEIM, Kal (ed.) (1993), *Mexico Business Monthly* 3, núm. 6, julio.
- WOODS, Ngaire (2005), “The Bretton Woods Institutions and the Transmission of Neo-liberal Ideas in Mexico”, en Valpy FitzGerald y Rosemary Thorp, *Economic doctrines in Latin America*, Houndsmill, Palgrave MacMillan, pp. 217-245.
- World Bank, 2003, *Report on the Observance of Standards and Codes: Corporate Governance Country Assessment, MEXICO*, Washington, World Bank, 1-88, disponible en http://www.worldbank.org/ifa/rosc_cg_mex.pdf
- _____ (2006), *Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington, World Bank.
- _____ (2008), *World development indicators*, disponible en <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS>

- _____ (2009), *World development indicators*, disponible en <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS>.
- ZEPEDA MARTÍNEZ, Roberto (2009), “Disminución de la tasa de trabajadores sindicalizados en México durante el periodo Neoliberal”, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. LI, núm. 207, septiembre-diciembre, pp. 57-81.
- ZÚÑIGA, Víctor y Rubén Hernández León (eds.) (2005), *New Directions: Mexican Immigration in the United States*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- ZÚÑIGA, Elena y Paula Leite, 2004, “Los procesos contemporáneos de la migración México-Estados Unidos: una perspectiva regional y municipal”, trabajo presentado en el seminario “Migración México-Estados Unidos: Implicaciones y retos para ambos países”, México, Conapo.

Índice

INTRODUCCIÓN.....	5
Capítulo 1	
ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA	
Y CRISIS ACTUAL DE MÉXICO.....	11
El modelo mexicano	17
Sobre origen y método	24
¿Qué nos espera?	26
¿Hacia la Política Industrial?	28
Capítulo 2	
LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL MODELO MEXICANO	
BASADO EN EXPORTACIONES	41
México atrapado en la red del neoliberalismo.	
Una explicación breve	43
Derrumbe de la industrialización	
por sustitución de importaciones	46
El sector automotriz.....	53
Éxito potencial en bienes de capital.....	55
Nafinsa: los últimos esfuerzos por reorientar la ISI.....	56
Surgimiento de los técnicos neoclásicos	
y la ideología neoliberal	59
Inversión Extranjera Directa:	
componente medular del modelo neoliberal	66
Crecimiento: una visión más extendida	67

Capítulo 3

TLCAN: LA REESTRUCTURACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

Y EL REALINEAMIENTO DE MÉXICO.....	71
El contexto estadounidense	71
La creación del TLCAN	74
Los economistas al servicio de los promotores del TLCAN	80
Modelos de equilibrio general computables, el legado de Walras	86
El contexto mexicano: una morfología del capital nacional y de la IED	92
La privatización: un nuevo comienzo para los oligarcas empresariales	97
De la privatización a la globalización: COECE	99

Capítulo 4

EL SECTOR MAQUILADOR: PIEDRA DE TOQUE

DEL MODELO MEXICANO DE EXPORTACIÓN.....	105
Capacidad manufacturera disminuida en Estados Unidos	115
El sistema de producción globalmente integrado.....	120
La generación de un enclave.....	125
Crecimiento de las exportaciones sin un crecimiento encabezado por las exportaciones.....	129
El capital mexicano en el modelo de exportación.....	132
El debate sobre las firmas maquiladoras de “segunda y tercera generación”: ¿mejorar los procesos de producción?	133
Evolución y mejoramiento en las plantas maquiladoras	134
La perspectiva crítica de Enrique de la Garza	137

Capítulo 5

EL SECTOR MAQUILADOR

DISFRAZADO Y MÁS ALLÁ	141
Características generales del sector maquilador disfrazado	141

El sector automotriz en México, vanguardia del modelo de exportación.....	150
La competitividad de la industria automotriz y las políticas de Estado	156
El proceso de exclusión tecnológica en las autopartes.....	159
La industria automotriz en el centro-norte de México	163
El crecimiento endógeno y el sistema nacional de innovación	171

Capítulo 6

LA EXPORTACIÓN DIRECTA

DE LA FUERZA DE TRABAJO MEXICANA	179
El colapso de la economía mexicana y la pauperización de la fuerza de trabajo	180
Características de la fuerza de trabajo mexicana	183
Panorama histórico de la migración mexicana reciente.....	189
Las nuevas dinámicas migratorias	192

Capítulo 7

IMPLICACIONES DE LA MIGRACIÓN LABORAL

PARA MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS.....	201
El papel de la fuerza de trabajo mexicana en el proceso de reestructuración económica en Estados Unidos.....	202
La demanda estadounidense de fuerza de trabajo mexicana.....	204
La contribución de los inmigrantes mexicanos a la producción y el consumo en Estados Unidos.....	208
Contribución de los migrantes mexicanos a la seguridad social en Estados Unidos	210
Transferencia de costos en educación y en reproducción social de México a Estados Unidos	212
¿Las remesas como una política mexicana de desarrollo?	214

Capítulo 8

LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

DE LA REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITAL.....	219
Signos vitales del capitalismo contemporáneo.....	221
Desarrollo desigual y exportación de la fuerza de trabajo	226
Emergencia de nuevas formas de intercambio desigual	230
Comentarios finales	234

EPÍLOGO

MÉXICO 2009-2011	243
Parte I	
¿Hacia el despeñadero?	243
La esquizofrenia económica de Felipe Calderón.....	246
La locura monetaria.....	247
El sector externo	248
Contradicciones de la dependencia económica de México respecto de la política estadounidense.....	250
¿Una segunda década perdida?	254
Parte II	
El dilema actual: hacia una recuperación de la crisis económica con cabeza de Jano.....	256
La narrativa del “Estado fallido”	258
La meganarrativa de una nación clasemediera.....	261
La verdadera distribución del ingreso	266
Una recuperación con cabeza de Jano	269
Una reflexión final sobre la llamada “recuperación sólida”	271
SIGLAS Y ACRÓNIMOS	275
FUENTES CONSULTADAS	277

COLECCIÓN
ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DESARROLLO

TÍTULOS PUBLICADOS

Dinámicas de clase y transformación agraria

HENRY VERNSTEIN

México a la deriva.

Génesis, desempeño y crisis del Modelo Exportador de Fuerza de Trabajo

JAMES CYPHER • RAÚL DELGADO WISE

¡Rebeliones alimentarias! La crisis y el hambre por la justicia

ERICH HOLT-GIMÉNEZ • RAJ PATEL

Visiones del desarrollo

HUMBERTO MÁRQUEZ COVARRUBIAS • ROBERTO SOTO ESQUIVEL • EDGAR ZÁYAGO LAU

(Coordinadores)

*México a la deriva. Génesis, desempeño y crisis del Modelo Exportador de
Fuerza de Trabajo*, se terminó de imprimir en la Ciudad de México
durante el mes de septiembre del año 2012. Para su impresión se
utilizó papel de fabricación ecológica con *bulk* a
80 gramos. La edición estuvo al cuidado
de la oficina litotipográfica
de la casa editora.



ISBN 978-607-401-638-3

México a la deriva



ECONOMÍA

Ésta es una obra sobre la génesis, desempeño y crisis del modelo de desarrollo económico imperante en México bajo la égida neoliberal (1982-2011). Su atención se centra en develar la manera y las razones

por las cuales el país experimenta significativos retrocesos en su dinámica de acumulación en el marco de procesos y políticas de integración asimétrica con Estados Unidos, los cuales han redundado en una profundización de las relaciones de dependencia e intercambio desigual entre ambas naciones.

Un aspecto central del análisis consiste en desentrañar la naturaleza y características de la tendencia a la *internacionalización del capital* desencadenada en la década de los setenta y que gravita en torno a tres movimientos simultáneos: la expansión del comercio mundial, el crecimiento de los flujos financieros internacionales y la creación de sistemas de producción globalmente integrados y espacialmente diseminados, comandados por las grandes corporaciones multinacionales. La economía mexicana se inscribe y reestructura bajo estos lineamientos catapultados por la implantación de los programas neoliberales de ajuste estructural y, con mayor vigor, bajo el andamiaje del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Conforme al enfoque de economía política adoptado, se argumenta que no se trata de un curso inmutable en el desarrollo de la economía mexicana, sino de un proceso en el que inciden actores que encarnan los intereses corporativos de cúpulas empresariales de ambos países y que involucran cambios institucionales y transformaciones estructurales de primera magnitud.

La propuesta conceptual central, en torno a la cual giran las hipótesis, conceptos y estructuras analíticas que se desarrollan a lo largo del libro, es que el modelo de acumulación regresivo que se implanta en México a partir de 1983 es el *modelo de exportación de fuerza de trabajo barata*, en el que se imbrican dialécticamente la exportación indirecta de fuerza de trabajo —a través de la industria maquiladora y lo que se caracteriza como maquila disfrazada o encubierta— y la exportación directa de fuerza de trabajo vía emigración laboral.