

Migración internacional y flexibilidad laboral en el contexto del TLCAN¹

ALEJANDRO CANALES C.*

Resumen: En torno a las negociaciones y posterior firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se abrió un importante debate sobre sus posibles implicaciones en la dinámica y composición de la migración México-Estados Unidos. Están, por un lado, quienes plantean que el TLCAN, al posibilitar la modernización de la base productiva de México, contribuiría a disminuir el flujo migratorio. Por otro lado, quienes señalan que el éxito del TLCAN se basa en las desigualdades estructurales que existen entre ambos países y que, por tanto, la integración comercial implicaría mayores presiones migratorias. Desde una perspectiva diferente, sugerimos que el impacto del TLCAN en la movilidad de la fuerza de trabajo depende no tanto de la integración comercial en sí, como de la articulación de los procesos de trabajo y los mercados laborales entre ambas economías.

Abstract: An important debate was opened up on the subject of the negotiation and subsequent passage of the North American Free Trade Agreement concerning its possible implications in the dynamics and composition of Mexico-US migration. Some suggested that by permitting the modernization of Mexico's productive base, NAFTA would contribute to the reduction of the migratory flow. Others pointed out that NAFTA's success was based on the structural inequalities that existed between the two countries and that commercial integration would therefore involve greater migratory pressure. The author of this article suggests that NAFTA's impact on the mobility of the labor force depends less on commercial integration itself than on the coordination between the labor processes and markets of both economies.

Palabras clave: migración, integración económica, mercados de trabajo, flexibilidad.

Key words: migration, economic integration, labor markets, flexibility.

INTRODUCCIÓN

LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL CONSTITUYE un factor de creciente preocupación, tanto en esferas del ámbito político como en el debate académico y la acción de organismos no gubernamentales. Este interés surge, entre otras cosas, por la magnitud que ha adquirido recientemente el desplazamiento de trabajadores de países del Tercer Mundo hacia las economías industriales y desarrolladas.

¹El presente documento corresponde a los avances de investigación del proyecto Alternatives for Regional Development on the Context of the NAFTA and the Globalization Process, que con el financiamiento de la Fundación William and Flora Hewlett, se desarrolla en el Instituto de Estudios Económicos y Regionales de la Universidad de Guadalajara.

* Dirigir correspondencia al Instituto de Estudios Económicos y Regionales de la Universidad de Guadalajara, Depto. de Estudios Regionales, Periférico Norte 799, Ed. B, 1er. piso, Los Belenes, Zapopan, C.P. 45000, Jalisco, México. Tel y fax: 01 (3)6569494 y 656 96 22; e-mail: cca00790@cucea.udg.mx y acanales@megared.net.mx.

Asimismo, y a diferencia de otras migraciones internacionales que se dieron en el pasado, este movimiento de población se da en un contexto de creciente internacionalización y globalización de la producción, así como de conformación de bloques económicos regionales en torno a las grandes potencias de la economía mundial (Estados Unidos, Japón y Alemania).

En este marco, la migración México-Estados Unidos puede tomarse como un caso paradigmático, tanto en términos de su historia, magnitud de la población involucrada y modalidades migratorias, como del sustantivo avance en el proceso de integración económica en torno al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En efecto, en estudios recientes se ha estimado que en 1996 más de 7.2 millones de mexicanos residían en los Estados Unidos (Comisión Binacional, 1997); si a esto agregamos la población estadounidense de origen mexicano (chicanos), tenemos una cifra que representa más del 12% de la población de dicho país.

Por su parte, en 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio, el cual constituye un paso importante en la integración comercial, financiera y productiva entre ambas economías. De hecho, es de esperar que la aplicación de las diversas normas sobre liberalización del comercio y flujo de capital incluidas en el TLCAN, refuercen y consoliden el proceso de integración que ya se venía dando desde el decenio pasado. A su vez, esta integración de hecho se ha apoyado y ha reforzado la transformación productiva que se ha impulsado en ambos países, como respuesta a la crisis de los modelos de crecimiento industrial y paradigmas tecnoeconómicos prevaletentes hasta los años setenta.

En este marco de transformación productiva, globalización e integración regional, se ha abierto un interesante debate en torno a los posibles efectos del Tratado de Libre Comercio sobre la dinámica, composición y modalidades de la migración México-Estados Unidos. Al respecto, la discusión se ha canalizado en torno a dos posiciones extremas. Por un lado, están quienes sostienen que a partir del TLCAN se produciría una reducción del flujo migratorio, en la medida en que dicho acuerdo comercial estaría orientado a la modernización de la base productiva en México, transformando de esa forma las condiciones estructurales que hasta ahora han promovido la emigración de mexicanos al país del norte. Por otro lado, están quienes sostienen la tesis opuesta, esto es, que el éxito de TLCAN se basa precisamente en las desigualdades estructurales entre uno y otro país y que, por tanto, la integración comercial tenderá, por fuerza, a una mayor presión para la migración mexicana.

Desde nuestra perspectiva, sin embargo, estas posiciones surgen de un debate mal planteado. Por un lado, en dicho debate subyace la idea² de que la migración interna-

² Quienes apuestan a un efecto positivo del TLCAN sobre la migración, esto es, a que la integración comercial favorece una reducción del flujo migratorio, han usado este argumento para justificar la firma del Tratado, al señalar uno de sus posibles "logros". Asimismo, quienes tienen una visión opuesta sobre los efectos del TLCAN, usaron este argumento para oponerse a la firma de dicho Tratado, poniendo a la mayor migración como un costo innecesario, que recaería además sobre la economía norteamericana (Telles, 1996).

cional en sí es algo no deseable, y que por lo tanto debiera ser controlada y regulada. Por otro lado, no es posible pensar en cambios drásticos en la dinámica migratoria a partir del TLCAN, primero porque dicho acuerdo no implica un cambio sustantivo en las relaciones económicas México-Estados Unidos y, segundo, porque ya desde los años ochenta se consolida una serie de cambios en la dinámica migratoria que es consistente con el proceso de integración económica que se inicia en esos años.³

En este contexto, el objetivo del presente trabajo es proponer un marco de referencia para el análisis y entendimiento de la dinámica migratoria reciente, así como de los posibles impactos que pudiera generar la integración económica en torno al TLCAN en la magnitud, composición y modalidades de la migración México-Estados Unidos. Al respecto, nuestra tesis es que los posibles efectos sobre la migración no hay que buscarlos en el TLCAN propiamente dicho, sino en los procesos de transformación productiva que le subyacen. En particular, sostenemos que las nuevas modalidades migratorias expresan procesos de cambio estructural que tienen relación con las transformaciones en la dinámica de los mercados de trabajo, como resultado de las diversas formas de flexibilidad laboral que se han puesto en práctica tanto en México como en Estados Unidos.

Hemos organizado este trabajo en tres secciones. En la primera, presentamos los principales argumentos de cada posición en torno al debate de los impactos del TLCAN sobre la migración México-Estados Unidos. En la segunda presentamos un análisis del TLCAN y sus principales alcances y características, así como del proceso de integración que le subyace y antecede. Finalmente, nos centramos en el análisis de las transformaciones en la base productiva en México y en Estados Unidos, y sus posibles impactos en la configuración de nuevos contextos para la migración entre ambos países.

LA MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS EN EL CONTEXTO DEL TLCAN⁴

Con la firma del Tratado de Libre Comercio en América del Norte (TLCAN), se configura un nuevo escenario que plantea diversas interrogantes en cuanto a la evolución futura de la migración de mexicanos a Estados Unidos, así como a sus características laborales, demográficas y socioculturales. Esta nueva fase del debate sobre la migración se inserta, sin embargo, en un ambiente de creciente hostilidad en contra de la migración mexicana que se expresa, entre otras cosas, en una serie de medidas restrictivas y en la eliminación de diversos beneficios sociales a los cuales los migrantes

³ Junto a la migración de carácter temporal y de origen rural que se dirige a trabajar en los campos agrícolas en Estados Unidos, se agrega en los años ochenta un nuevo componente, conformado por migrantes de origen urbano que se dirigen a empleos diversos en las grandes ciudades y que tienden a asentarse de manera permanente en ese país. Sobre estos cambios en el patrón migratorio véase Zlotniski, 1998; Woo, 1997; Corona, 1994; Hondagneu-Sotelo, 1994; Sassen y Smith, 1992, y Cornelius, 1990.

⁴ No obstante que el TLCAN corresponde a un acuerdo trilateral, por su magnitud, historia y características el flujo de mexicanos a Estados Unidos constituye el principal componente del tema migratorio en torno al cual se ha desarrollado la discusión.

tenían acceso.⁵ Asimismo, desde el lado del gobierno mexicano tiende a cobrar fuerza una línea argumentativa que destaca los efectos “positivos” de un acuerdo comercial para disminuir y frenar el flujo migratorio.

En este contexto, y a partir de la pregunta sobre los posibles efectos del TLCAN sobre la migración, dos posiciones extremas tienden a centralizar el debate en torno a éste y la migración internacional. Están, por un lado, quienes sostienen que la firma y puesta en práctica del acuerdo comercial permitirían una reducción del flujo migratorio en la medida en que posibilitarían la transformación y modernización de la base productiva en México, lo cual actuaría como un factor para retener a la población. Por otro lado, quienes sostienen la tesis opuesta señalan que dadas las desigualdades estructurales evidentes entre una y otra economía, la integración comercial redundaría más bien en una mayor presión para los migrantes mexicanos hacia Estados Unidos.

1) De acuerdo con la primera posición, la migración y el comercio funcionarían en una especie de *trade off*, en el que la mayor libertad en la movilidad de mercancías y de capital tendrían como contrapartida la posibilidad de mantener fija la fuerza de trabajo (Alba, 1993a).⁶ En este marco se espera que, por un lado, el incremento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos (impulsadas por el TLCAN) dé lugar a una mayor generación de empleos y a un aumento en el nivel de ingresos de los sectores populares de México. Por otro lado, el posible incremento de la inversión extranjera directa en México, según las nuevas reglas establecidas en el TLCAN, contribuiría a la reestructuración y modernización de la base productiva de la economía mexicana, incrementando su nivel de competitividad internacional, lo cual tendría efectos similares en cuanto a la dinámica del mercado laboral (García y Griego, 1993). En tal sentido, el mayor flujo comercial y de inversión provocaría factores de retención demográfica, contribuyendo a frenar la migración mexicana a Estados Unidos.

Esta argumentación tendió a predominar durante el proceso de negociación del TLCAN, tanto desde la posición mexicana como de su contraparte estadounidense. Para ambas partes, dicho argumento permitía mostrar las bondades (aparentes al menos) de un tratado comercial.⁷ Ello era posible porque en ambas posiciones primaba una

⁵ Tal es el caso, por ejemplo, de la propuesta para eliminar la llamada Acción Afirmativa, que establecía un sistema de cuotas según el origen étnico y de género para el acceso a diversas dependencias gubernamentales, sistema escolar, puestos de trabajo, cargos públicos, etc. Asimismo, está la llamada Operación Guardián, que consiste en un significativo incremento en el sistema de vigilancia y control de la zona fronteriza, que en sólo cuatro años ha incrementado en más de 140% el presupuesto del Servicio de Inmigración y Naturalización.

⁶ Se habla de *trade off* en términos de que la movilidad de bienes y capitales actuaría en un sentido opuesto a la movilidad de la fuerza de trabajo. En tal sentido, es posible plantear una reducción significativa de esta última, con base en una política de liberación comercial y de los flujos de inversión, tal como se plantea en el documento del TLCAN.

⁷ Así, por ejemplo, en abril de 1991, durante un viaje a Estados Unidos, el entonces presidente de México Carlos Salinas de Gortari señalaba que “México ya está creciendo con estabilidad y eso quiere decir que ahora podemos exportar bienes y no gente. El Tratado (NAFTA) impedirá que miles o millones de mexicanos tengan que venir a Estados Unidos en busca de empleos” (*Excelsior*, 8 de abril. Citado por Alba, 1993b).

noción política de que la migración es, en sí misma, algo no deseable (Estrada, 1992). Desde el lado mexicano, dicha migración es vista por los negociadores del Tratado como un subsidio que hace la economía mexicana a su contraparte estadounidense, al liberarla del costo de la reproducción de la fuerza de trabajo de los inmigrantes.⁸ Desde el lado norteamericano, porque se ve en la migración a un factor de desplazamiento de fuerza de trabajo local, que presiona los salarios hacia la baja, debilitando el poder negociador de los sindicatos, a la vez que tiende a constituir una creciente carga para el erario público, al hacer uso de los diversos beneficios que otorga el sistema norteamericano de seguridad social (Rondfeldt y Ortiz de Oppermann, 1990).⁹

2) Desde una visión alterna, sin embargo, se cuestiona esta perspectiva “optimista” del TLCAN en términos de sus posibles efectos sobre la dinámica migratoria. En este sentido, se señala que dadas las asimetrías y desigualdades estructurales que presentan las economías mexicana y norteamericana, el *trade off* entre migración y comercio es simplemente una ilusión teórica, cuando no ideológica. Por un lado, la mayor inversión extranjera directa (de origen estadounidense en este caso) en México, si bien puede redundar en mayor generación de empleos, no necesariamente implicaría un incremento en el nivel salarial. Por el contrario, dadas las estructuras productivas y de dotación de recursos, la especialización que se generaría mediante la liberación del comercio y el flujo de capital sería hacia una “maquiladorización” de la economía mexicana, esto es, un incremento sustantivo del empleo de bajos salarios, alta inestabilidad y otras formas de flexibilización y desregulación laboral, que acarrearía una creciente precariedad en el empleo (Telles, 1996).

Por otro lado, si bien la liberación comercial posibilita el incremento de las exportaciones, también lo hace respecto de las importaciones. En este sentido, el efecto sería un desplazamiento de ciertas actividades domésticas producto de la competencia comercial, lo cual contribuye a un aumento en el desempleo junto a una mayor presión sobre los salarios.¹⁰ Asimismo, el incremento de las exportaciones mexicanas estaría sustentado principalmente en el desarrollo de la industria maquiladora, sector de actividad que no obstante su notable crecimiento, no ha generado hasta ahora efectos importantes en las condiciones de empleo, las relaciones industriales y los niveles salariales.

En esta perspectiva, se plantea entonces que un acuerdo de libre comercio generaría las condiciones para una mayor y creciente emigración hacia Estados Unidos, lo que implicaría empleos precarios, signados por su carácter eventual; bajos salarios, carencia de prestaciones, y otros beneficios sociales. Esta migración se ve, a su vez, como

⁸ Sobre los alcances de esta posición político-ideológica, pueden consultarse los trabajos de Jorge Bustamante, quien fuera uno de los principales asesores del gobierno mexicano sobre el tema de la migración, durante las negociaciones y firma del Tratado de Libre Comercio.

⁹ Al respecto, baste recordar los argumentos con los que el gobernador de California, P. Wilson, diseñó la propuesta 187 que, entre otras cosas, plantea serias restricciones para el acceso a los servicios de salud y el sistema escolar a la población migrante, especialmente a aquélla indocumentada.

¹⁰ Tal es el caso, por ejemplo, del sector agrícola, especialmente en lo referente a la producción de granos (maíz y frijol). Sobre este punto, véase Calva, 1991.

un factor necesario para consolidar el proceso de flexibilización y desregulación de las relaciones laborales en Estados Unidos y, de ese modo, contribuye a mantener sus niveles de competitividad internacional (Sassen y Smith, 1992).

Ahora bien, a cuatro de años de haberse iniciado el TLCAN, este debate parece estar mal planteado tanto en su formulación como en las respuestas que se han elaborado. En efecto, las dos posiciones ya mencionadas tienden a asignar al TLCAN un poder de incidencia sobre la migración que es bastante cuestionable. Por un lado, el Tratado actúa sobre un marco de integración que ya se había iniciado en la década de los ochenta, y que hacia el inicio de los noventa ya estaba muy avanzado. Tanto la política neoliberal puesta en marcha en México para salir de la crisis económica (agotamiento de industrialización sustitutiva de importaciones, etc.), como el proceso de reestructuración productiva y tecnológica en Estados Unidos, facilitaron la reconfiguración de sus relaciones comerciales en un marco de mayor integración y globalización de sus relaciones económicas y productivas. Esto se expresa, entre otras cosas, no sólo en un incremento del comercio bilateral sino, sobre todo, en un cambio sustantivo en la estructura sectorial, el cual expresa las transformaciones en la estructura productiva y la base económica de ambas naciones.¹¹

En este contexto, el TLCAN no implica un cambio de rumbo en la orientación de las relaciones económicas México-Estados Unidos. Por el contrario, la firma del tratado comercial es la consolidación de un proceso de “integración silenciosa” iniciado en la década pasada (Weintraub, 1992). Este proceso de integración se expresa tanto en términos de la liberación del comercio bilateral, como de los movimientos de capital y flujo de inversión directa. En este sentido, habría que rastrear los posibles efectos del TLCAN sobre la dinámica de la migración en su historia reciente, y en su relación con las transformaciones productivas en México y Estados Unidos, a la luz de la dinámica del proceso de integración silenciosa. Asimismo, las transformaciones recientes en la dinámica migratoria no se refieren sólo a su magnitud o volumen sino también, y fundamentalmente, a su carácter (circular o permanente, urbano-rural, etc.), perfil laboral y estructuras sociodemográficas, aspectos todos ellos que, sin embargo, no han sido debidamente considerados en el debate respecto a las implicaciones del TLCAN sobre la migración México-Estados Unidos.¹²

En este marco, nos parece que el debate en torno al TLCAN y la migración México-Estados Unidos ha estado mal planteado. Por un lado, ambas posiciones parecen desconocer la dinámica e historia de dicha migración México-Estados Unidos, su persistencia en el tiempo bajo diversos contextos políticos y económicos y, en particular, las nuevas modalidades migratorias que se consolidan en los años ochenta. Por otro lado, también parecen ignorarse los cambios en la estructura económica, comercial y pro-

¹¹ Cabe señalar, además, que estos cambios no sólo obedecen a procesos de integración bilateral, sino que se insertan en las transformaciones de la economía mundial, caracterizadas por la consolidación de un nuevo sistema de división internacional del trabajo, en el marco de un proceso de globalización económica y reestructuración productiva.

¹² Sobre las nuevas tendencias y modalidades en la migración México-Estados Unidos, véase nota 2, *supra*.

ductiva en ambos países desde los años ochenta, que anteceden al TLCAN y que dan cuenta de los cambios en la dinámica migratoria reciente.

En este contexto, nuestra tesis es algo diferente. A nuestro entender, la base de la integración económica no está en una mera liberalización del comercio trilateral, sino en la integración de procesos económicos en el marco de una determinada articulación de paradigmas productivos (postfordismo, flexibilidad, desregulación, etc.). En este sentido, la movilidad de la fuerza de trabajo en el interior del bloque no dependerá tanto del proceso de integración comercial en sí, como de la forma concreta que asuma la articulación e integración de los procesos de trabajo y mercados laborales en cada economía y en el bloque en su conjunto.

En otras palabras, nuestra hipótesis sostiene que la dinámica de los mercados de trabajo (factor desencadenante de la migración) no depende tanto de la forma de la integración comercial en sí como de las transformaciones en los sistemas productivos y procesos de trabajo que le subyacen y, en particular, de la forma en que tales transformaciones se integren y articulen, configurando un sistema sociotécnico que dé sustento al bloque económico-regional. Estas transformaciones apuntan a la forma e intensidad con que se aplican al proceso productivo las nuevas tecnologías y los nuevos paradigmas de organización del trabajo.

Asimismo, si partimos del hecho de que todo paradigma tecnoeconómico incorpora, de alguna forma, procesos de movilidad de la fuerza de trabajo como mecanismo de articulación de los mercados laborales, el problema radicaría, entonces, en establecer cuáles serían las formas (y la magnitud) de dicha movilidad del trabajo, en un contexto como el del TLCAN, que implica la articulación y combinación de diversos paradigmas tecnoeconómicos, tanto en el nivel de las economías nacionales como en el del bloque en su conjunto (Lipietz, 1997). Esto determina la complejidad de las respuestas posibles y, por tanto, del entendimiento de la migración internacional en los tiempos actuales.

EL TLCAN EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA

En 1991 se iniciaron las negociaciones formales entre los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá para la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN), el cual, después de pasar por la aprobación de las correspondientes estructuras legislativas de cada país, entró en vigencia el 1º de enero de 1994. En principio, el TLCAN es un acuerdo comercial que sólo se aplica a los productos originarios de los países involucrados, pero que no tiene competencia para regular la circulación y movilidad de la fuerza de trabajo (Weintraub, 1994).¹³

Esto marca importantes diferencias, especialmente con el proceso de integración que dio origen a la Unión Europea en 1992. En efecto, en el caso de la Comunidad

¹³La movilidad de la fuerza de trabajo sólo se considera en casos muy específicos, como profesionales y otros trabajadores de alta calificación los que, sin embargo, representan una muy baja proporción de la población migrante.

Económica Europea la perspectiva de un mercado único implicó que cada uno de los estados miembros debería pasar por un proceso de integración económica, mediante directrices comunes, en un intento por atenuar las desigualdades entre regiones para, de ese modo, lograr mayor convergencia económica comunitaria (De la O y González, 1994). En el caso del TLCAN, en cambio, la integración define objetivos claramente menos ambiciosos. En particular, la política de integración se ha centrado sólo en la configuración de áreas de libre comercio, esto es, ámbitos de “desarme” arancelario generalizado, lo que dista aún bastante de conformar un mercado común que presupone, además, una convergencia de las políticas nacionales y las del bloque comunitario y, obviamente, se aleja aún más de un posible mercado único, el cual presupone la completa eliminación de las restricciones al flujo de mercancías, capital y trabajo.

No obstante estas limitaciones, para México la firma de dicho acuerdo comercial significaba, entre otras cosas, la posibilidad de consolidar el conjunto de las transformaciones en el modelo de desarrollo impulsadas a partir de la crisis de 1982. Asimismo, el acuerdo permitiría ofrecer una base económica sólida para la atracción de inversión extranjera en el mediano y largo plazos (Ramírez de la O, 1994). En este sentido, el TLCAN no implica un alejamiento ni, menos aún, una ruptura respecto de la orientación de la política económica mexicana de los últimos 15 años. Por el contrario, configura un marco de continuidad de la política de apertura comercial, financiera y de inversiones que se inició en México a partir de la crisis de la deuda a mediados de 1982 (Emmerich, 1994). Dicho en otros términos, la posibilidad de llegar a un acuerdo comercial con Estados Unidos, mediante la firma del TLCAN, se dio porque previamente se había desarrollado una serie de transformaciones en la economía mexicana que posibilitaban una integración real. De hecho, esta integración comercial y productiva no sólo fue previa a la firma del TLCAN, sino que además delineó el tipo y carácter de la integración que finalmente se establecería en el texto del Tratado, que fue aprobado por las legislaturas de cada país.

En este marco, el punto de inflexión en la evolución de la política económica mexicana no es la firma del TLCAN propiamente dicho, sino que se da años antes, con el ingreso de México al GATT y, en particular, a partir de la forma radical con que el gobierno mexicano asume la puesta en marcha de las normas arancelarias que promueve dicho organismo internacional. En efecto, en 1986, año en que México ingresa al GATT, el gobierno mexicano se comprometió a aplicar un conjunto de medidas de liberalización comercial, con objeto de consolidar su estructura arancelaria con un nivel máximo de 50% *ad valorem*, y reducir entre 20% y 50% los aranceles de la mayoría de sus partidas en un periodo de 30 meses. Sin embargo, ya para 1987 (esto es, a solo un año de haber ingresado al GATT) el nivel del arancel máximo era de sólo 20% (Lustig, 1992).

Asimismo, en el marco del ingreso al GATT, el gobierno mexicano establece en la segunda mitad de los años ochenta una importante reforma comercial que implica la reducción arancelaria y la eliminación de cuotas y precios de protección. Por un lado, el nivel del arancel promedio (ponderado según el valor de las importaciones) se redujo de 23.5% en 1985, a sólo 12.5% en 1990. Por otro lado, se eliminó la produc-

ción doméstica que estaba cubierta con precios oficiales de referencia, mismos que eran superiores a los precios internacionales y favorecían al productor doméstico (en 1986, esta producción representaba más del 19%). Finalmente, la producción doméstica cubierta por licencias de importación se redujo del 92.2% en 1985 a sólo el 19% en 1990 (Lustig, 1994).

Por su parte, ya a fines de los años ochenta, la estructura comercial de México mostraba un alto nivel de integración con la economía de Estados Unidos, tanto en lo referente a los intercambios comerciales, como a los flujos de inversión extranjera directa. Así, por ejemplo, en 1990, del total de las exportaciones mexicanas, el 71% se dirigió a Estados Unidos. Inversamente, del total de las importaciones mexicanas, el 65% fue estadounidense (Emmerich, 1994). En este marco, los Estados Unidos constituyen sin lugar a dudas el principal socio comercial de México, aun antes de la firma del Tratado de Libre Comercio. Por otra parte, desde el punto de vista estadounidense, las exportaciones a México corresponden a sólo el 7% del total, mientras que las importaciones mexicanas representan el 6% del total. No obstante estas cifras, México constituye el tercer socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá y Japón (o el cuarto, si se considera la Unión Europea como un todo).

Cabe señalar, además, que la estructura del comercio entre México y Estados Unidos ha sufrido importantes cambios en la década de los ochenta. Así, por ejemplo, a principios de esa década el petróleo era el principal producto de exportación de México a ese país. A partir de 1985, en cambio, los productos manufacturados pasan a ser el principal producto de exportación, representando en 1987 casi las dos terceras partes del total de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. Asimismo, hacia principios de los noventa, la industria maquiladora aporta más de la mitad de esas exportaciones de manufacturas, lo que da cuenta del nuevo carácter y tipo de crecimiento industrial que experimenta México (Flores Salgado, 1996). Por su parte, la composición de las importaciones mexicanas desde Estados Unidos, aunque se ha mantenido estable, indica que para 1987 el 80% de ellas correspondía a productos manufacturados, muchos de los cuales correspondían también a insumos para la industria maquiladora (Harris, 1990).

Este cambio en la composición de las exportaciones mexicanas se debe al relajamiento de las medidas que regulaban la inversión extranjera directa, lo que permitió que varias empresas transnacionales estadounidenses pudieran instalar directamente plantas en México, y asignarles diversas funciones de subensamblaje. En efecto, ya a finales de los años ochenta la inversión estadounidense representaba más del 60% de la inversión extranjera directa en México. Asimismo, cuando menos 57 de las 500 mayores empresas estadounidenses señaladas por la revista *Fortune*, tienen plantas maquiladoras en México, incluyendo a las “tres grandes” de la industria automotriz: Chrysler, Ford y General Motors (Eden y Molot, 1993).

De esta forma, entonces, las empresas transnacionales han encabezado una verdadera integración silenciosa de México con los Estados Unidos, fomentada tanto por el creciente comercio intrafirma, como por el relajamiento de las reglas que limitaban

la inversión extranjera directa (Weintraub, 1992).¹⁴ En efecto, y en respuesta a la creciente competencia de empresas japonesas y europeas, las estadounidenses han podido utilizar el programa mexicano de industrias maquiladoras como un método para relocalizar diversas fases del proceso productivo que son intensivas en fuerza de trabajo, aprovechando para ello la mano de obra abundante y barata disponible en México. En este sentido, la internacionalización de la producción de las grandes transnacionales, junto a la revolución en la tecnología de la información, son factores esenciales para entender la magnitud y dirección de los actuales patrones de comercio e inversión entre las economías de América del Norte.

Ahora bien, este proceso de integración silenciosa permite prefigurar el carácter del proceso de integración que es estipulado formalmente en el texto del TLCAN, así como el posible papel de cada economía en dicha integración. Asimismo, permite evaluar y analizar los posibles impactos que la firma del Tratado pudiera generar en cada país. En este marco, dos son los principales niveles en los cuales podemos entender dichos efectos. Por un lado, en términos de la dinámica macroeconómica y, por otro, en términos de su impacto en la reestructuración productiva que ya se había iniciado de hecho a partir de la integración de las tres economías. El primero, ya lo hemos reseñado previamente, se refiere a un mayor potencial de crecimiento económico, como resultado de la mayor tasa de inversión extranjera directa, así como de un posible incremento de las exportaciones y los ingresos de México.¹⁵

El segundo también se ha venido desarrollando con anterioridad a la firma del TLCAN y define, a nuestro entender, el carácter y potencial del proceso de integración en sí, al establecer el papel de cada economía en una división del trabajo intrabloque, la cual ya se prefiguraba en los años ochenta. Este nivel, a su vez, nos parece de mayor relevancia, pues constituye la base sobre la cual se puede evaluar la potencialidad del crecimiento macroeconómico de cada país, a partir de la puesta en marcha del Tratado.

En este marco, el punto central lo representa el tipo de estructura productiva que se está consolidando en México y Estados Unidos, a partir del proceso de integración económica. Al respecto, y en función del tipo de especialización que parece caracterizar a cada economía del bloque comercial, podría resultar aún prematuro señalar cómo el TLCAN puede alterar el patrón de integración que ya se venía estableciendo en la región desde el decenio pasado. Lo cierto hasta ahora es que, desde el lado mexicano, la integración productiva se ha dado principalmente con base en la industria maquiladora de exportación, localizada en las ciudades de la frontera norte, y que se ha orien-

¹⁴ No olvidemos que el comercio intrafirma es la razón de ser de las maquiladoras que, en el caso mexicano, constituyen el sector industrial de mayor crecimiento desde fines de los años setenta.

¹⁵ Al momento en que el TLCAN entró en vigencia, Estados Unidos debió liberar el 84% de las barreras arancelarias que regulaban sus importaciones desde México, mientras que México sólo liberó el 43% de sus importaciones. Esto indica que, a corto plazo, México dispondrá de un trato preferencial que permitirá incrementar su participación en el comercio intrabloque, y que de no haber mediado la crisis de diciembre de 1994, pudo haber tenido un importante efecto positivo en su economía.

tado preferentemente al procesamiento de exportaciones, esto es, al ensamble de bienes manufacturados con base en el uso intensivo de la mano de obra (Gereffi, 1993).¹⁶

Sin embargo, y desde el lado estadounidense, es importante tomar en cuenta la proliferación de plantas de subcontratación de mano de obra intensiva que, desde la década pasada, se han instalado en grandes ciudades como Los Ángeles, Nueva York y Miami. Esta localización les permite aprovechar las grandes concentraciones de mano de obra barata y, en muchos casos, a los trabajadores indocumentados de México, Centroamérica y el Caribe (Sassen, 1990). Paralelamente, se desarrollan diversas prácticas de flexibilidad laboral, de tipo tanto interno como externo, que dan cuenta de cambios sustanciales en la estructura laboral y dinámica del mercado de trabajo en la economía estadounidense (Araujo, 1996).

En este contexto, podemos señalar entonces que la integración productiva se ha venido dando en un marco de globalización y flexibilidad, y que configura parte de la estrategia que las empresas estadounidenses han puesto en práctica para afrontar su crisis de productividad y competitividad (Katz, 1996). Así, resulta interesante considerar la forma como se combinan diversas prácticas y estrategias de flexibilidad a uno y otro lado de la frontera, y cómo a partir del TLCAN, ellas pueden tender a articularse entre sí, constituyendo la base tecnoeconómica sobre la cual se construye y estructura la potencialidad económica del bloque como un todo.

TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA, ESTRATEGIAS DE FLEXIBILIDAD Y MIGRACIÓN

Los cambios recientes en la estructura económica de México y Estados Unidos, aunque muy diferentes entre sí, forman parte del proceso de integración y se sustentan, entre otros factores, en la política de relocalización de diversos segmentos del proceso productivo de ambas economías, en particular en el desplazamiento de diversas actividades de ensamblaje y subensamblaje de productos para el mercado estadounidense, hacia zonas de exportación en México. No obstante, los efectos de esta mayor integración productiva no parecen ser del todo claros; reflejan, más bien, un empeoramiento en las condiciones laborales de diversos grupos sociales a uno y otro lado de la frontera. En no pocos casos, los medios para mejorar los niveles de competitividad internacional se han basado en distintas formas de flexibilidad laboral que inciden directamente en la estructura de las ocupaciones, el nivel de empleo y salarios, y el sistema de relaciones laborales, las cuales no siempre tienden a favorecer al trabajador (De la O, 1998).

En este marco, el sentido de las transformaciones y sus efectos en la dinámica de los mercados de trabajo parecen estar vinculados con el tipo de estrategia que se sigue en

¹⁶ Asimismo, este autor señala que en los años ochenta parece surgir un segundo tipo de plantas maquiladoras, centradas en el suministro de componentes y que se basan en tecnologías avanzadas y en relaciones intensivas del capital (Gereffi, 1993: 253 y ss.). No obstante, cabe señalar que este tipo de plantas maquiladoras aún no logra revertir el peso de la maquila tradicional ni ciertos rasgos típicos de ella (Canales, 1998).

el proceso de reestructuración productiva. En algunos casos (los menos, por cierto) el énfasis es puesto en formas de flexibilidad interna que se apoyan en un mayor involucramiento del trabajador en dichas transformaciones. Se opta aquí por una estrategia de cambio tecnológico, en torno a la cual se establece una nueva estructura de ocupaciones que favorece a los trabajadores de mayor calificación y que puedan adaptarse flexiblemente a los nuevos requerimientos tecnológicos, rotando de una tarea a otra (trabajadores polivalentes). Sin embargo, por su naturaleza, esta estrategia implica una diferenciación de la fuerza de trabajo y una reducción de las opciones de empleo para gran parte de ella.

En otros casos, la opción es respecto a formas de flexibilización externa, en especial de desregulación del mercado laboral mediante prácticas flexibles de contratación y despidos, y de reducción de los niveles salariales. La estructura ocupacional se transforma y se favorecen los empleos a tiempo parcial, a domicilio y otras formas de subcontratación. Esto lleva necesariamente a una precariedad en el empleo y a una mayor vulnerabilidad del trabajador ante estas nuevas condiciones de funcionamiento del mercado laboral.

Ahora bien, lo importante es que estas transformaciones no son necesariamente homogéneas, sino que tiende a darse una amplia variedad de combinaciones entre las diversas formas de flexibilidad. La heterogeneidad resultante constituye, a nuestro modo de ver, la base de nuevas formas de polarización y segmentación de los mercados laborales, sobre la que se configuran diversas formas de exclusión, discriminación y segregación social que afectan, entre otros, a los trabajadores migrantes.

De acuerdo con lo anterior, podemos señalar importantes diferencias en las transformaciones productivas entre México y Estados Unidos. En el primer país tiende a predominar una estrategia de desregulación del mercado de trabajo, provocando mayor precariedad en el empleo, reducción de las ocupaciones, informalidad, bajos salarios y otros efectos negativos. En el caso de Estados Unidos, en cambio, parece predominar una estrategia de polarización, en la que la combinación de diversas estrategias de flexibilidad ha generado una creciente diferenciación y segmentación en la estructura de los mercados de trabajo, especialmente en las grandes ciudades. Exploraremos a continuación estas ideas, con objeto de establecer sus posibles vínculos con las nuevas condiciones de la migración laboral México-Estados Unidos en el marco del TLCAN y la integración económica que dicho Tratado consolida.

LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA EN MÉXICO. NUEVAS CONDICIONES PARA LA EMIGRACIÓN

La crisis de 1982 expresa el fin del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, cuya mayor debilidad puede ubicarse en su incapacidad para enfrentarse a las nuevas reglas de la competencia oligopólica en un contexto de globalización económica (Vuskovic, 1990). Al igual que en otros países latinoamericanos, México afrontó esta crisis basándose en una política de cambio estructural y trans-

formación productiva, la que se sustentó en tres pilares, fundamentalmente (Lustig, 1994). Por un lado, en mayor liberalización de la economía, esto es, un desplazamiento de la acción del Estado que dejaba espacio abierto para el “libre” juego de los mercados en la asignación de recursos (inversión, empleo, comercio, etc.). Por otro lado, en un importante cambio en el funcionamiento del mercado de trabajo, mediante la flexibilización de las reglas de contratación, despido, empleo y salarios, y relaciones industriales. Finalmente, en una política de apertura externa, de impulso al proceso de sustitución de exportaciones y promoción de diversas formas de subcontratación internacional, que encuentra su mejor expresión en la industria maquiladora de exportación en la frontera norte del país.

Entre otros efectos, esta política económica estimuló directamente el crecimiento de las exportaciones manufactureras, sustentado en el auge de la industria maquiladora, así como la modernización (y en algunos casos, posterior privatización) de ciertos sectores tradicionales basados en un régimen institucional paraestatal, pero potencialmente competitivos, tales como el sector de telecomunicaciones (Telmex) y de energía (Cía. de Luz y Fuerza del Centro) (Bizberg, 1993).

No obstante, esta estrategia de liberalización económica tuvo efectos negativos en gran parte de la manufactura tradicional, que no disponía de las condiciones de productividad para enfrentarse a la creciente competencia de productos importados y/o de empresas transnacionales que tendían a establecerse en México. En este sentido, gran parte del sector privado interno se vio ante la disyuntiva de afrontar una modernización costosa, en un contexto de crisis estructural y además con un futuro incierto, o bien establecer otras estrategias para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo.

En algunos casos, los menos por cierto, se optó por una estrategia de modernización. Se trataba preferentemente de grandes industrias vinculadas a importantes grupos económicos (algunas empresas del grupo de Monterrey, por ejemplo), que pusieron en marcha el modelo de transición de una dinámica corporativa a una dinámica basada en la productividad. En otros casos, y ante la imposibilidad de sustentar el proceso de modernización productiva, una importante proporción de pequeños y medianos productores se convirtió en abastecedora de la industria maquiladora. Para ello, se echó a andar una estrategia de reorientación (y, a veces, de relocalización) desde el centro del país, hacia la actividad maquiladora que predominaba en la frontera norte (De la O, 1998).

En la mayoría de los casos, sin embargo, la estrategia de modernización fue sustituida por otra de flexibilización y desregulación laboral, cuando no por el cierre directo de diversas plantas y por la privatización en el caso del sector paraestatal.¹⁷ De esta forma, el costo para mantener determinados niveles de competitividad fue transferido,

¹⁷ Entre 1980 y 1988 la producción industrial se redujo en un 10%, lo que derivó en una importante pérdida de empleos como resultado del cierre de plantas que se da a partir de la crisis de 1982 (Pozos, 1996).

en gran medida, al mercado laboral, generando una importante pérdida de empleos, reducción salarial e inestabilidad laboral (Dussel, 1997).

A esta estrategia de industrialización Lipietz (1997) la denomina “fordismo periférico”, en el sentido de que las transformaciones actuales permitirían la convergencia de un paradigma tecnoeconómico, que recoge los principios tayloristas y fordistas de la producción, pero sin la contraparte de las condiciones sociales que permitan una regulación de las relaciones laborales, y sin un esquema económico keynesiano que articule los ingresos de los obreros a la demanda efectiva. En este sentido es periférico, pues se trataría de una estrategia fordista en lo productivo, pero flexible en lo laboral.¹⁸

Esta estrategia establece, además, un nuevo contexto de polarización y diferenciación del aparato productivo en sectores deprimidos y orientados al mercado interno, por una parte y, por otra, en sectores como la industria maquiladora, que incrementan su productividad y su participación en las exportaciones totales (Bizberg, 1993). Por lo pronto, el efecto neto es un descenso relativo de la actividad industrial, especialmente en las ciudades del centro del país. Por un lado, disminuye su participación en el empleo total del 27% en 1979, a menos del 23% en 1991. Por otro lado, sin embargo, desde el principio de los años ochenta la actividad maquiladora ha tenido un gran impulso, de tal forma que para fines de 1997 estaban operando casi 3 400 plantas, que empleaban a 850 000 trabajadores directos (Canales, 1998).

En este marco, la industria maquiladora de exportación se ha convertido en el pilar de la nueva estrategia de industrialización que ha permitido reinsertar a México en el mercado mundial y, en particular, en la economía del bloque comercial de Norteamérica. Sin duda, el auge de la industria maquiladora se sostiene, entre otros factores, por las ventajas de localización que otorga la vecindad con Estados Unidos, así como por la disponibilidad de una fuerza de trabajo de baja calificación, con bajos salarios y casi sin experiencia sindical independiente.

Asimismo, de acuerdo con el TLCAN, en los próximos años se esperan importantes cambios en las normas legales bajo las cuales opera la industria maquiladora. Por un lado, se eliminarían las restricciones en cuanto a la ubicación casi exclusiva en la frontera norte, donde se inició el programa a mediados de los años sesenta y, por otro lado, se liberaría el mercado interno, de modo que todas las maquiladoras puedan orientarse no sólo a las exportaciones, sino también hacia dicho mercado. Sin duda, ambas medidas tenderán a profundizar la polarización que ya se ha manifestado, en la

¹⁸ Cabe señalar, sin embargo, que esta estrategia no es única, sino que también se abren espacios para estrategias de corte postfordista. En estos casos, se trata generalmente de empresas que aplican estrategias híbridas, que combinan la flexibilidad externa para algunos segmentos y departamentos con estrategias de cambio tecnológico y administración flexible en otros. Estas estrategias se aplican en algunas maquiladoras que se han asentado en México a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta y que marcan una interesante ruptura respecto del carácter de las relaciones industriales y laborales que tradicionalmente ha prevalecido en este sector económico. Sobre este punto, véase De la O, 1997, y Gereffi, 1993.

medida en que gran parte de las empresas locales deberán elaborar estrategias de flexibilización y desregulación laboral aún más drásticas para poder enfrentarse a la nueva competencia de las maquiladoras.

Asimismo, si bien en los años ochenta apareció un nuevo tipo de planta maquiladora, con importantes inversiones en alta tecnología (Gereffi, 1993), en general aún es predominante la maquiladora tradicional, caracterizada por realizar operaciones de ensamble y subensamble, con uso intensivo de mano de obra y que combina salarios mínimos con trabajo a destajo. Se trata, en síntesis, de la típica especialización en el procesamiento para las exportaciones que, por lo mismo, tiene escaso impacto en las economías locales, más allá de la generación de empleo directo con bajos salarios.

De esta forma, tal conjunto de estrategias de flexibilidad y reestructuración productiva, puesto en práctica tanto por el Estado como por el sector privado, prefigura un escenario no muy próspero para el mundo laboral, especialmente en cuanto a la estabilidad del empleo, la estructura de ocupaciones y los niveles salariales. Esta ofensiva flexibilizadora implica modificaciones sustanciales en los contratos laborales y en los sistemas de remuneraciones, cambios en la jornada de trabajo, nuevas formas de organización y estrategias gerenciales, así como aspectos que involucran al Estado y al ejercicio de la legislación laboral y de la seguridad social (De la Garza, 1995).

Asimismo, en lo que se refiere a la estructura de las ocupaciones, se prevén nuevas modificaciones como resultado de la ampliación de formas hasta ahora atípicas de empleo como la subcontratación, contratos por obra y servicio, trabajos a domicilio, trabajos eventuales, de tiempo parcial y con horarios flexibles, entre otras. En cuanto a formas y niveles de las remuneraciones, la flexibilización también se manifiesta en estrategias y mecanismos no tradicionales, como ajustar los salarios a los cambios en la productividad del trabajo, a su calidad y eficiencia, a la situación de la empresa y a las fluctuaciones del mercado.¹⁹

Ahora bien, con base en este contexto de reestructuración productiva y de transformaciones en las relaciones industriales y laborales, podemos entender entonces el nuevo carácter de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos, así como su dinámica, composición y modalidades. En efecto, si bien la actual estrategia de industrialización favorece el auge exportador de la industria manufacturera, el costo de ello es la polarización y desigualdad crecientes que se generan. De hecho, la estrategia de flexibilidad externa y desregulación laboral aplicada en México, ha implicado el incremento de la precariedad del empleo, la reducción de los salarios reales, la polarización del empleo industrial, el subempleo y empleo informal, y otros efectos negativos en la dinámica del mercado laboral.

¹⁹En algunos casos, sin embargo, estas formas de salarios variables han abierto un importante margen de negociación entre las partes, con objeto de sustituir una política de despidos (flexibilidad numérica) por otra orientada a flexibilizar los horarios de trabajo, las jornadas y los salarios. Tal es el caso, por ejemplo, de las empresas suministradoras de la General Motors en Matamoros.

En este contexto, se han puesto en marcha diversas estrategias para afrontar la precariedad de las condiciones de reproducción social de la fuerza de trabajo, especialmente en sectores de bajos ingresos. Al respecto, destaca la estrategia de mayor autoexplotación de la fuerza de trabajo familiar, como mecanismo para enfrentarse al empobrecimiento de las familias (Cortés y Rubalcava, 1991). En este sentido podemos mencionar la creciente participación de la mujer en los mercados de trabajo formales e informales, especialmente en áreas urbanas y metropolitanas. Asimismo, la migración a Estados Unidos pasa a ser otra estrategia que, además, tiende a generalizarse en zonas del país y sectores de la población que tradicionalmente se habían mantenido al margen de los flujos migratorios.²⁰

TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA Y MIGRACIÓN EN ESTADOS UNIDOS

A partir de los años setenta, la economía estadounidense muestra claros signos de estancamiento y crisis que se expresan, entre otros aspectos, en una creciente pérdida de competitividad en el comercio mundial. Así, por ejemplo, si en la década de los sesenta Estados Unidos aportó más del 17% de las exportaciones mundiales y sólo el 13% de las importaciones, hacia 1990, en cambio, esta relación prácticamente se había invertido. De esta forma, el tradicional superávit comercial que experimentó ese país desde la postguerra, en el decenio pasado se revirtió en un importante déficit de su balanza comercial (Estay, 1993).²¹

Esta pérdida de competitividad en el comercio mundial expresa la crisis de productividad que afectó (y aún afecta) a gran parte de las empresas norteamericanas. Tal crisis es reflejo directo del agotamiento del paradigma fordista que, como eje articulador del régimen de producción, del modo de regulación de las relaciones capital-trabajo y del patrón de acumulación capitalista, predominaría a nivel mundial desde la crisis de los años treinta.

Ante esta situación, las empresas y corporaciones estadounidenses pusieron en práctica diversas estrategias para recuperar sus niveles mundiales de competitividad. En particular, y a diferencia de la experiencia europea, en la que tendió a predominar una estrategia de flexibilización basada en importantes transformaciones tecnológicas, de gestión administrativa y de recursos humanos, en Estados Unidos se da una situación heterogénea en la que parecen coexistir estrategias de desregulación de las

²⁰ Tal es el caso, por ejemplo, de la mixteca oaxaqueña o de la ciudad de México. También podemos señalar la mayor participación de las mujeres en el flujo migratorio así como de niños, en el marco de una migración familiar. Por último, destaca la creciente participación de profesionales y otros sectores de clase media en la composición del flujo migratorio. Sin duda, todo ello ha implicado importantes cambios en la dinámica, composición y modalidades que asume la migración internacional desde la década pasada. Al respecto, véanse Zolniski, 1998 y Woo, 1997.

²¹ Cabe señalar que hacia 1990, la economía norteamericana aún generaba el 46% del producto interno de los países capitalistas desarrollados, el 43% de su producto industrial y el 37% de la inversión. Estos datos ilustran que no obstante la crisis de productividad y de competitividad, los Estados Unidos son aún la principal potencia económica a nivel mundial.

relaciones contractuales (flexibilidad externa), con estrategias de innovación tecnológica orientadas a mejorar los niveles de productividad del trabajo (flexibilidad interna) (Labini, 1993).

En este marco, en ambas regiones tiende a generalizarse una estrategia de polarización en la estructura de las ocupaciones, especialmente en cuanto a los niveles salariales, de calificación y capacitación, y en las formas de contratación (tiempo parcial, a destajo, etc.). En el caso estadounidense, esta diferenciación y segmentación del mercado laboral puede rastrear en la combinación de diversas estrategias de reestructuración productiva, que parecen generar dinámicas específicas en los mercados laborales. En concreto, podemos agrupar estas estrategias en dos grandes categorías. Por un lado, las que ponen énfasis en los aspectos internos de la flexibilidad, esto es, en los factores tecnológicos, de organización del trabajo y de productividad. Por otro, las que hacen hincapié en los aspectos externos de la flexibilidad, esto es, en la desregulación salarial y contractual, en las formas de empleo, entre otros.

En conjunto, estas estrategias conforman el nuevo patrón de crecimiento post-industrial, y permiten dar cuenta de las transformaciones recientes en la dinámica de los mercados de fuerza de trabajo, las relaciones laborales y la estructura ocupacional. Al respecto, podemos adelantar que dichas transformaciones son la base de una creciente diferenciación y polarización en el mercado laboral de la economía estadounidense. Por un lado, están quienes tienen acceso a empleos de altas remuneraciones, estables, de tiempo completo, etc. y, por otro lado, quienes quedan marginados a empleos inestables, de bajas remuneraciones, baja calificación, etcétera.²²

1) En relación con la primera categoría de estrategias de flexibilidad interna, Araujo (1996) señala cuatro políticas que tienden a predominar en el contexto norteamericano. La primera es una política de recursos humanos, en términos de incentivos, motivaciones, premios y compensaciones, involucramiento del trabajador y programas de capacitación y entrenamiento. La segunda tiene que ver con la reorganización del trabajo, con base en la formación de equipos. La tercera se refiere a una estrategia de administración flexible, basada en la introducción de nuevos sistemas de medición y productividad, y medidas para llevar a la práctica los principios de calidad total. Finalmente, la cuarta es una nueva política en la configuración de las relaciones industriales, especialmente en términos de la conformación de comités paritarios empresa-trabajadores en la toma de decisiones.

Con base en encuestas representativas aplicadas a grandes empresas norteamericanas,²³ se encontró que a mediados de los años ochenta, el 25% de ellas había reestructurado sus prácticas de organización del trabajo, incorporando diversos principios postfordistas en la configuración de las relaciones industriales. Hasta esa fecha, sin

²² Como han señalado diversos autores, esta polarización de la estructura ocupacional abre un importante espacio para la inserción laboral de los migrantes provenientes de los países del Tercer Mundo. Este punto lo retomaremos más adelante.

²³ Se trata de una muestra representativa de las 1000 mayores empresas señaladas por la revista *Fortune*.

embargo, menos del 10% de la fuerza de trabajo de tales firmas funcionaba bajo esas nuevas modalidades de organización productiva (Lawler *et al.*, 1989). Para 1992, en cambio, Osterman (1994) encontró que más del 40% de los establecimientos donde se realizaron entrevistas ya ponía en práctica círculos de calidad. Asimismo, en 37% de estos establecimientos, más de la mitad de sus trabajadores estaba involucrada en al menos una de las siguientes prácticas: equipos autodirigidos, rotación de tareas, círculos de calidad o programas de gestión de calidad total.²⁴

Asimismo, esas nuevas prácticas de organización del trabajo no sólo involucran a plantas manufactureras, sino también a empresas del sector de servicios así como del sector público, las que se han visto presionadas a flexibilizar sus prácticas de gestión de recursos humanos, en el primer caso, para afrontar problemas financieros derivados de la desvinculación de los altos costos laborales con los ritmos de crecimiento de la productividad y, en el segundo, por la crisis fiscal y privatización de empresas del Estado.

Otros autores, sin embargo, señalan que estas prácticas son más bien marginales, en la medida en que, por un lado, no parecen afectar la estructura de poder de las grandes firmas estadounidenses a la vez que, por otro lado, tales estrategias de flexibilidad interna tienden a ser adoptadas de manera parcial y están desvinculadas entre sí. Se señala, además, que sólo en algunos casos dichas estrategias logran configurar un modelo productivo propiamente dicho, como sería el caso de Xerox o de Federal Express, por ejemplo (Applebaum y Batt, 1994).

Asimismo, esta parcialidad con que se aplican algunas prácticas de flexibilidad interna se manifiesta también en mayor heterogeneidad, especialmente en términos de la coexistencia, incluso en una misma planta, de distintas prácticas y principios de organización de la producción. Así, por ejemplo, Zolniski (1998) señala que en algunas empresas del Silicon Valley, la introducción en ciertos departamentos de diversas formas de involucramiento y círculos de calidad, junto a una importante innovación tecnológica, con trabajadores de alta calificación, en empleos estables, etc., parece coexistir con otros departamentos en la misma empresa, que se basan en formas de subcontratación, de tiempo parcial, con bajas remuneraciones para trabajadores migrantes de baja calificación, etcétera.

2) En relación con la segunda categoría de estrategias, de flexibilidad externa, ésta parece suscitar mayor consenso. Por lo pronto, es claro que los procesos de cambio en las formas de organización de la producción plantean nuevas exigencias en cuanto a la fuerza de trabajo. En tal sentido, lejos de ser una excepción, la segmentación y diferenciación dentro del mercado de trabajo parece constituir una práctica común en los países industrializados. En este marco se inscribe la tendencia a una expansión de los empleos de baja remuneración, con menores calificaciones, alta

²⁴ De acuerdo con Araujo (1996), diversos estudios parecen confirmar los resultados que presenta Osterman en términos del creciente impulso de prácticas de calidad total, equipos de trabajo, involucramiento del trabajador y nuevos sistemas de remuneración.

inestabilidad, de tiempo parcial, etc., que prevalece en la economía norteamericana (Klagsbrunn, 1996). De esta forma, la reestructuración productiva ha traído como consecuencia procesos de desindustrialización y cierre de plantas,²⁵ a la vez que se instaura una relación perniciosa entre empleadores y trabajadores, caracterizada por la erosión del poder de los sindicatos, la constricción de empleos y ocupaciones estables, la reducción de salarios y prestaciones sociales, etcétera (Fernández-Kelly, 1991).

Asimismo, la pérdida de niveles de competitividad ha obligado a muchas firmas a iniciar profundos cambios productivos. Esto ha llevado a un incremento de la producción en pequeña escala, con alta diferenciación de productos, rápidos cambios en su diseño y comercialización, etc. Tales transformaciones productivas se han basado, en no pocos casos, en prácticas de subcontratación y uso de formas flexibles de organizar el trabajo, que pueden ir desde las muy sofisticadas hasta otras muy primitivas, y que pueden encontrarse tanto en industrias muy avanzadas y modernizadas tecnológicamente, como también en las más tradicionales y con mayores rezagos tecnológicos. En este marco, la reestructuración económica ha implicado una declinación del complejo industrial predominante desde la postguerra, y provee el contexto general en el cual se ubican las nuevas tendencias en la estructura de ocupaciones y la dinámica del mercado laboral (Sassen y Smith, 1992).²⁶

Se trata, en definitiva, de una polarización del mercado de trabajo en la que, junto a empleos estables y de altos ingresos, se presentan otros marcados por su carácter informal y ocasional. Sassen y Smith (1992) denominan a éste un proceso de *casualization*, como una forma de destacar el marco de precariedad en que se presenta. Como señalan estos autores, “la expresión más extrema de este proceso de *casualization* es la reciente expansión de una economía informal en muchas de las grandes ciudades de Estados Unidos, que implica formas de trabajo temporal, *part-time*, ocasional, y el incremento de la subcontratación” (Sassen y Smith, 1992:373).

De acuerdo con estos autores, para el caso de la ciudad de Nueva York, por ejemplo, la economía informal está presente en un amplio rango de sectores industriales, aunque con incidencia variable. En particular, se localiza en sectores del vestido, accesorios, contratistas de la construcción, calzado y bienes deportivos, muebles, componentes electrónicos, empaques y transportes y, en menor medida, en otras actividades (flores y manufactura de explosivos, entre ellas). Similar diversidad de actividades informales encuentra Fernández-Kelly (1991) para el caso del sur de California.

Aunque se presentan diversos tipos de empleos en la economía informal, la mayoría de ellos corresponde a puestos de trabajo no calificados, sin posibilidades de capacitación y que implican tareas repetitivas. En no pocos casos se trata además de empleos “ocasionales” en industrias que aún se rigen por formas fordistas de organiza-

²⁵ Tal es la situación que se da en algunas ciudades del medio oeste, por ejemplo, que fueron sede de importantes industrias en decenios pasados.

²⁶ Se estima, por ejemplo, que el trabajo de tiempo parcial creció de 22% en 1977 a más de 33% en 1986. Asimismo, alrededor de 80% de esos trabajadores de tiempo parcial (alrededor de 50 millones de personas) ganaba menos de 11 000 dólares anuales (Sassen y Smith, 1992).

ción del proceso de trabajo. En este sentido, la informalidad (*casualization*), corresponde más bien a una estrategia de tales firmas para enfrentarse a los retos de la competencia, sin asumir los costos de la innovación tecnológica. De esta forma, la economía informal no sólo es una estrategia de sobrevivencia para las familias empobrecidas por la reestructuración productiva, sino también, y fundamentalmente, es resultado de los patrones de transformación en las economías formales y los sectores de punta de la economía estadounidense (Sassen, 1990).

Ahora bien, en estos mercados informalizados (*casualized*), tiende a presentarse una importante selectividad en cuanto al origen de la fuerza de trabajo empleada. Así, por ejemplo, Fernández-Kelly (1991) encontró que tanto en los condados del sur de California como en Nueva York, hay una fuerte presencia de hispanos y otras minorías étnicas en este tipo de actividad, especialmente en el sector de manufacturas, en el que realizan labores de operadores, tareas de ensamblaje y otras de baja calificación y bajos ingresos. Asimismo, esta autora señala que en la mayoría de los casos no hay sindicatos, se desarrollan prácticas de subcontratación y prevalece una alta participación de mano de obra femenina.

Podemos señalar, entonces, que esta estrategia de flexibilidad y desregulación laboral parece ser la base de una nueva oferta de puestos de trabajo para la población migrante, situación que, por lo mismo, tiene implicaciones directas sobre la dinámica de la migración y sus cambios en la última década (Zolniski, 1998). De esta forma podemos explicar el crecimiento de la migración, así como sus nuevas modalidades y perfiles sociodemográficos como resultado, en parte, de dichos cambios en la demanda de mano de obra en las principales ciudades estadounidenses. En concreto, podemos señalar que los mexicanos tienden a ser preferidos como fuerza de trabajo en diversas ocupaciones de bajos salarios, entre las que destacan las siguientes:

- El mercado urbano más importante, que es, sin duda, el de servicios intensivos de trabajo, tales como los de restaurantes, repartidores, mensajeros, y otros de consumo.²⁷
- Industrias que tradicionalmente se han abastecido con mano de obra migrante, tales como ropa y vestido, en las que las mujeres migrantes son la fuerza de trabajo predominante.
- El autoempleo en la economía informal, o de venta en la calle. Un ejemplo es la venta de flores en el centro y el metro de Manhattan.
- Un cuarto tipo de empleo es el trabajo por día. Éste es más o menos reciente y reproduce los patrones de contratación de trabajadores migrantes en la agricultura del sur de California.

²⁷ En los restaurantes, por ejemplo, se da una curiosa división del trabajo: mientras los mexicanos se dedican a la preparación de la comida y a lavar los trastes, los no mexicanos se dedican a la atención al cliente, tomando las órdenes y sirviendo la mesa. Véase Sassen y Smith, 1992.

CONCLUSIONES

En este artículo hemos querido presentar un esquema de análisis que nos permita entender el proceso de integración comercial que se dio a partir del TLCAN, así como sus posibles vinculaciones con la dinámica reciente y futura de la migración internacional. Como hemos señalado, nuestra tesis sostiene que el TLCAN corresponde más bien a la formalización de un bloque económico en Norteamérica, destinado a consolidar un proceso de integración silenciosa que se había iniciado en los años ochenta.

Como acuerdo comercial, el TLCAN se diferencia de otros tratados, como el de la Unión Europea, en la medida en que sólo se limita a establecer un marco para el libre movimiento de mercancías y de capital, pero sin destrabar las reglas formales que limitan la movilidad del trabajo (migración internacional). No obstante, ello no significa que ante la aprobación del TLCAN la migración mexicana a Estados Unidos tienda a desaparecer. Por el contrario, dado el contexto de integración que subyace en la firma del TLCAN, su exclusión en dicho acuerdo únicamente implica que tenderá a seguir las formas y dimensiones que se habían desarrollado a partir de tal integración de hecho.

En este aspecto, la pregunta respecto a los posibles efectos del TLCAN sobre la dinámica de la migración no tiene sentido si previamente no se examinan tanto los cambios que la integración económica iniciada en los años ochenta ha generado en las estructuras productivas y económicas de ambos países, como los cambios en la dinámica, dimensión, carácter y modalidades de la migración que tal integración ha desencadenado a partir de ese decenio.

En tal sentido, y de acuerdo con el carácter y la magnitud de las transformaciones productivas que hemos reseñado en páginas anteriores, podemos concluir que lo más probable es que a partir del TLCAN tienda a reproducirse la dinámica migratoria de los últimos 15 años, especialmente en cuanto a su carácter y modalidades, los cuales, sin embargo, marcan importantes rupturas con los perfiles históricos de la migración México-Estados Unidos.

En efecto, hasta fines de los años setenta, el perfil sociodemográfico y laboral de los migrantes permaneció más o menos invariable, correspondiendo principalmente a población masculina joven, sin calificación y de origen rural, que migraba en forma temporal y que en Estados Unidos se empleaba preferentemente en actividades agrícolas.

A partir de los años ochenta, sin embargo, se incorporan nuevos componentes al flujo migratorio, los cuales generan importantes transformaciones tanto en la dinámica migratoria como en el perfil sociodemográfico y en las pautas de inserción laboral de la población migrante. En efecto, a partir de la crisis de 1982, aumenta considerablemente el número de mujeres y niños, a la vez que se incrementa la proporción de migrantes de origen urbano y provenientes de las principales zonas metropolitanas, en especial de la ciudad de México, la cual a fines de los años ochenta ya aportaba más del 10% del flujo de migrantes indocumentados (Cornelius, 1990). Asimismo, el origen del flujo migratorio se extiende hacia diversas entidades y localidades mexicanas,

que hasta mediados de los años setenta se habían mantenido ajenas a la migración internacional.

Cambios igualmente significativos se dan en relación con la dinámica de los migrantes en los lugares de destino en Estados Unidos. Por un lado, la migración que se dirige a zonas urbanas se incrementa en forma significativa y tiende a insertarse productivamente en diversas actividades económicas de carácter más bien urbano (servicio doméstico, de mantenimiento, construcción, restaurantes, etc.) (Fernández-Kelly, 1991; Sassen y Smith, 1992). Finalmente, al flujo migratorio de carácter circular y temporal se agrega otro no menos importante de mexicanos que tienden a establecer su residencia en forma estable y permanente en diversas ciudades y pueblos rurales de Estados Unidos²⁸ (Alarcón, 1995; Cornelius, 1992).

Ahora bien, éste es el contexto migratorio que predomina en el momento de las negociaciones y entrada en vigencia del TLCAN. Los nuevos componentes y modalidades de la migración pueden entenderse a la luz de las transformaciones productivas en ambas economías. Por un lado, la profunda y prolongada crisis económica que afecta a México, junto con la estrategia de integración económica seguida, parece llevar a nuestro país a una creciente precariedad del empleo y a un empobrecimiento de las condiciones de vida de su población. Asimismo, y en la medida en que el TLCAN no implicará necesariamente cambios sustantivos en la actual tendencia de la reestructuración productiva, es posible prever que la migración seguirá patrones, modalidades y dimensiones similares a los que viene presentando en los últimos 15 años, mucho antes incluso de que se iniciaran las negociaciones del TLCAN.

Por otro lado, la combinación de diversas estrategias de flexibilidad laboral parece generar un contexto de creciente polarización y segmentación de los mercados de trabajo en Estados Unidos. En este contexto, los cambios en la demanda de fuerza de trabajo y en la estructura de las ocupaciones permiten explicar, en parte, tanto el incremento de la migración mexicana como las nuevas formas y modalidades que asume.

De esta forma, entonces, las nuevas tendencias de la migración en el contexto del TLCAN, hay que rastrearlas en las transformaciones recientes que dicho fenómeno ha experimentado, como resultado del proceso de integración silenciosa que ha vinculado a México y Estados Unidos desde la década pasada y, en especial, en las estrategias de reestructuración productiva y flexibilidad que ambos países han puesto en práctica. En particular, sostenemos que las nuevas modalidades migratorias se explican, por una parte, por la creciente polarización y segmentación de los mercados que tales transformaciones han generado en el lado estadounidense, así como por la

²⁸ En efecto, hasta 1970, la migración permanente involucraba a menos de 45 000 personas anualmente. Entre 1970 y 1980 el flujo anual ascendió a más de 140 000 individuos, cifra que se elevó a más de 210 000 en la década siguiente y a 475 000 en la primera mitad de los años noventa (cálculos propios con base en información de los censos estadounidenses y del informe de la Comisión Binacional 1997).

precariedad y empobrecimiento de las condiciones de empleo y reproducción de la fuerza de trabajo, que parecen caracterizar a dichas transformaciones desde el lado mexicano.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, Rafael, 1995, *Immigrants or Transnational Workers? The Settlement Process among Mexicans in Rural California*, The California Institute for Rural Studies, U.C. Davis.
- Alba, Francisco, 1993a, "La emigración mexicana a Estados Unidos y la iniciativa del TLC en América del Norte: el juego de las expectativas", en G. Vega (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México.
- Alba, Francisco, 1993b, "El acuerdo comercial: ¿un paso hacia la convergencia sobre la cuestión migratoria?", en G. Vega (coord.), *México-Estados Unidos-Canadá, 1991-1992*, El Colegio de México, México.
- Applebaum, Eileen y Rosemary Batt, 1994, *The New American Workplace*, IRL Press, Nueva York.
- Araujo Castro, Nadya, 1996, "Reestruturação produtiva e relações industriais: desafios e interpretações à luz do debate norteamericano", en N. Patarra (coord.), *Migrações internacionais. Herança XX, Agenda XXI*, Unicamp, Campinas, São Paulo, Brasil.
- Bizberg, Alan, 1993, "Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México", en G. Vega (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México.
- Calva, José Luis, 1991, *Probables impactos del Tratado de Libre Comercio en el campo mexicano*, Ed. Fontamara, México.
- Canales, Alejandro, 1998, "Dinámica macroeconómica y urbanización en la frontera norte", *Carta Económica Regional*, núm. 60, mayo-junio, INESER, Universidad de Guadalajara, México.
- Comisión Binacional, 1997, *Binational Study. Migration Between Mexico and the United States*, Comisión Binacional para el Estudio de la Migración México-Estados Unidos, México, D.F. y Washington, D.C.
- Cornelius, Wayne, 1990, "Los migrantes de la crisis. El nuevo perfil de la migración de mano de obra mexicana a California en los años ochenta", en Gail Mummert (comp.), *Población y trabajo en contextos regionales*, El Colegio de Michoacán, Zamora, Mich.
- Cornelius, Wayne, 1992, "From Sojourners to Settlers: The Changing Profile of Mexican Immigration to the United States", en J. Bustamante, C. Reynolds y R. Hinojosa (comps.), *U.S.-Mexico Relations. Labor Market Interdependence*, Stanford University Press, Stanford, California.

- Corona, Rodolfo, 1994, "Características de la migración de mexicanos a Estados Unidos", en F. Alba y G. Cabrera (comps.), *La población en el desarrollo contemporáneo de México*, El Colegio de México, México.
- Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava, 1991, *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento. La distribución del ingreso familiar en México. 1977-1984*, El Colegio de México, México.
- De la Garza, Enrique, 1995, "Estilos de desarrollo y nuevos patrones de relaciones laborales", en P. Salama *et al.* (comps.), *Las nuevas políticas de ajuste en América Latina. Globalización del capital, reestructuración productiva y empleo*, CEMCA y Universidad de Guadalajara, México.
- De la O, María Eugenia, 1997, "... Y por eso se llaman maquilas. La configuración de las relaciones laborales en la modernización", tesis de doctorado en sociología, El Colegio de México, México.
- De la O, María Eugenia, 1998, "Las mujeres en la reestructuración. Implicaciones para Canadá, Estados Unidos y México", ponencia presentada en el Segundo Encuentro de Sociología del Trabajo, Xalapa, México.
- De la O, Ma. Eugenia y Ma. José González, 1994, "Fuerza de trabajo femenina frente a la globalización económica. De la experiencia de la Unión Europea al Tratado de Libre Comercio", *Frontera Norte*, 12, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., México, pp. 65-92.
- Dussel P., Enrique, 1997, *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, UNAM/ Editorial Jus, México.
- Eden, Laorraine y Maureen A. Molot, 1993, "De la integración silenciosa a la alianza estratégica: la economía política del libre comercio en América Latina", en G. Vega (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México.
- Emmerich, Gustavo E., 1994, "Desigualdades y libre comercio en América del Norte", en G. Emmerich (coord.), *El tratado de libre comercio. Texto y contexto*, UAM-Iztapalapa, México.
- Estay R., Jaime, 1993, "La economía estadounidense y los cambios en la economía mundial", *América Latina: crisis y globalización*, IIEC-UNAM, México,
- Estrada, Richard, 1992, "The Social Impact of Free Trade: The Immigration Component", en Joseph A. McKinney y M. Rebecca Sharpless (comps.), *Implications of a North American Free Trade Region. Multidisciplinary Perspectives*, Program for Regional Studies, Baylor University, Waco, Texas.
- Fernández-Kelly Patricia, 1991, "Labor Force Recomposition and Industrial Restructuring in Electronics: Implications for Free Trade", documento núm. 64, Columbia University, Nueva York, N.Y.

- Flores Salgado, José, 1996, "Industrialización orientada a la exportación en México: 1988-1994", *Argumentos*, núm. 25, UAM-Xochimilco, México.
- García y Griego, Manuel, 1993, "La emigración mexicana y el TLC en América del Norte: dos argumentos", en G. Vega (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México.
- Gereffi, Gary, 1993, "¿Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y la integración de América del Norte?", en G. Vega (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México.
- Harris, Nigel, 1990, "Relaciones económicas México-USA en el contexto mundial", en A. Anguiano (coord.), *La modernización de México*, UAM-Xochimilco, México.
- Hondagneu-Sotelo, Pierrette, 1994, *Gender Transitions. Mexican Experiences of Immigration*, University of California Press, Berkeley, California.
- Katz, Harry, 1996, "La transformación de las relaciones industriales en Estados Unidos: un recuento de los desarrollos recientes", en G. Bensusán y A. Arteaga (coords.), *Integración regional y relaciones industriales en América del Norte*, UAM-Flasco, México.
- Klagsbrunn, Victor Hugo, 1996, "Globalização da economia mundial e mercado de trabalho: a emigração de brasileiros para os Estados Unidos e Japão", en N. Patarra (coord.), *Migrações internacionais. Heranza XX, Agenda XXI*, Unicamp, Campinas, São Paulo, Brasil.
- Labini, Paolo S., 1993, *Nuevas tecnologías y desempleo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Lawler, Edward et al., 1989, *Employee Involvement and TQM Practice and Results in Fortune 5000 Companies*, Jossey Press, San Francisco, EE.UU.
- Lipietz, Alain, 1997, *El mundo del post-fordismo*, Cuadernos del CUSCH, Universidad de Guadalajara, México.
- Lustig, Nora, 1992, "La estrategia de apertura económica de México y el acuerdo de libre comercio de América del Norte", en R. Bouzas y N. Lustig (comps.), *Liberalización comercial e integración regional: de NAFTA a Mercosur*, Flasco, Argentina.
- Lustig, Nora, 1994, *México, hacia la reconstrucción de una economía*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Osterman, Paul, 1994, "How Common is Workplace Transformation and How Can We Explain Who Adopts It?", *Industrial Labor Research Review*, vol. 47, núm. 2, pp. 173-188.
- Pozos, Fernando, 1996, *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey. 1980-1989*, Universidad de Guadalajara, México.

- Ramírez de la O, Rogelio, 1994, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana", en S. Globerman y M. Walker (coords.), *El TLC. Un enfoque trinacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rondfeldt, David y Mónica Ortiz de Oppermann, 1990, *Mexican Immigration, U.S. Investment and U.S.-Mexican Relations*, The Rand Corporation and Urban Institute, University of California, Santa Bárbara, California.
- Sassen, Saskia, 1990, *The Mobility of Labor and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sassen, Saskia y Roberto Smith, 1992, "Post-Industrial Growth and Economic Reorganization: Their Impact on Immigrant Employment", en J. Bustamante, C. Reynolds y R. Hinojosa (comps.), *US-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford University Press, Stanford, California.
- Telles, Edward, 1996, "Integração econômica e migrações internacionais: o caso México-Estados Unidos", en N. Patarra (coord.), *Migrações internacionais. Herança XX, Agenda XX*, Unicamp, Campinas, São Paulo, Brasil.
- Vuskovic, Pedro, 1990, *La crisis de América Latina. Un desafío continental*, Siglo XXI Editores, y Ed. de la Universidad de las Naciones Unidas, México.
- Weintraub, Sidney, 1992, "The North American Free Trade Debate", *Washington Quarterly*, vol. 13, núm. 4.
- Weintraub, Sidney, 1994, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: una perspectiva estadounidense", en S. Globerman y M. Walker (coords.), *El TLC. Un enfoque trinacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Woo, Ofelia, 1997, "La migración de las mujeres mexicanas hacia Estados Unidos", tesis de doctorado en ciencias sociales, Universidad de Guadalajara y CIESAS Occidente.
- Zolniski, Christian, 1998, "In the Shadow of the Silicon Valley: Mexican Immigrant Workers in a Low-Income Barrio in San Jose", tesis de doctorado en antropología, University of California, Santa Bárbara, California.