

# Las maquilas en México: una perspectiva global<sup>1</sup>

LESLIE SKLAIR

**E**N MÉXICO, como en muchos otros países del tercer mundo en años recientes, la creencia en la industrialización orientada a las exportaciones (que la inversión y la tecnología extranjeras han estimulado) está comenzando a desplazar otras estrategias de desarrollo posibles, como por ejemplo la sustitución de importaciones, los diversos grados de autarquía o la tradicional dependencia de la exportación de materias primas. Este artículo explora la manera como la industria maquiladora que se localiza a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos ha ayudado a crear, mediante recursos y tecnología de vanguardia, una clase capitalista transnacional que está cambiando gradualmente los procedimientos que México emplea para relacionarse con un capitalismo global en proceso de reforma.

Aunque en este trabajo no me es posible ahondar en este punto, sí puedo señalar que lo antes expuesto se confirma ampliamente con el ingreso de México al Tratado General de Aranceles y Comercio en 1986 y las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.<sup>2</sup> La transformación de México (a partir de lo que a menudo se ha considerado uno de los regímenes más proteccionistas y estrictos respecto a la inversión extranjera) en lo que las instituciones más importantes del capitalismo global denominan cautivadoramente “economía abierta”, se encuentra en marcha. Como afirma Barkin en su fascinante crítica a esta estrategia que se está aplicando: “La economía de México ha sido materialmente volteada al revés” (1990, 1).

Por lo menos desde hace un siglo, la inversión extranjera ha considerado a México un país de preferencia; sobre todo, aunque no exclusivamente, Estados

<sup>1</sup> Versiones de este trabajo fueron dadas en la Annual Conference of the Society of Latin American Studies en Glasgow, abril de 1991, y en el Contemporary Mexico Seminar en el Institute for Latin American Studies de la Universidad de Londres, mayo de 1991. Quiero agradecer a todos los que participaron por hacer estas sesiones dinámicas e instructivas.

<sup>2</sup> Sobre el tema del GATT en el contexto de las maquilas, véase González-Aréchiga y Barajas Escamilla, comps. (1989: parte IV y sobre todo los ensayos de Gustavo del Castillo y Noé Aarón Fuentes). Las negociaciones relativas al Tratado de Libre Comercio con EU y Canadá han generado una gran cantidad de bibliografía académica y hemerográfica, por ejemplo Bernal Sahagún y cols. (1990); números recientes de *Comercio Exterior* y *Review of the Economic Situation of Mexico*, por ejemplo número 785, abril de 1991. En EEUU ha aparecido incluso en las columnas del *New York Times* (26 de abril de 1991) en un interesante par de cartas escritas por Ralph Nader y el presidente de la alianza para el Comercio de la Frontera, principal organización de cabaldeo de la maquila.

Unidos. Para los años ochenta, sólo alrededor del 2.5% de las empresas industriales mexicanas eran propiedad de extranjeros; no obstante, dichas empresas producían más de 30% de las exportaciones industriales del país.<sup>3</sup> Hasta los años setenta, la mayor parte de esta inversión extranjera se encontraba en los sectores “tradicionales” de las empresas transnacionales: automóviles, explotación de petróleo, productos farmacéuticos, textiles y así por el estilo, los cuales combinaban la sustitución de importaciones con la exportación. Sin embargo, a partir de los años setenta, y cada vez más en los ochenta, esta situación comenzó a cambiar y la balanza se inclinó hacia las industrias de ensamblado más específicamente orientadas al procesamiento de exportaciones como la electrónica, maquinaria, refacciones para automóviles, prendas de vestir, muebles, artículos deportivos y juguetes, y se concentró a lo largo de la frontera norte de México bajo las normas de la industria maquiladora.

Este tipo de industria se originó a mediados de los años sesenta, cuando el gobierno mexicano introdujo el Programa de Industrialización de la Frontera que permitía a las empresas nacionales, propiedad tanto de mexicanos como de extranjeros, operar fábricas en la faja fronteriza con la condición de que exportaran todos sus productos. A menudo se denomina a las maquiladoras como industrias de ensamblado. En su mayor parte propiedad de estadounidenses, estas fábricas pudieron aprovechar las regulaciones arancelarias impuestas a la reimportación de productos armados y sin terminar cuyas piezas eran manufacturadas en Estados Unidos. En la actualidad, México tiene aproximadamente dos mil maquilas que dan empleo a casi medio millón de obreros. Las ganancias anuales por concepto de exportación de maquila en la región son de dos a tres mil millones de dólares.<sup>4</sup>

Mi objetivo en este trabajo es mostrar cómo la industria de la maquila puede ser analizada fructíferamente en función de la coyuntura de las fuerzas económicas, políticas y cultural-ideológicas. Mi argumento señala que las empresas transnacionales que operan mediante la industria maquiladora han creado una clase capitalista transnacional en la región fronteriza y han reforzado una cultura-ideología de consumismo, lo cual ha marcado gradualmente una diferencia significativa en las maneras como se relaciona México con el sistema capitalista global. El marco del presente análisis es una sociología en evolución del sistema global.

<sup>3</sup> Como se informó en *La Jornada* (8 de junio de 1985). Los cálculos actuales señalan que la inversión extranjera en México es de aproximadamente 30 mil millones de dólares. Se dice que la inversión fija en la industria maquiladora es de más de 5 mil millones de dólares.

<sup>4</sup> La industria maquiladora es la versión mexicana de la industria de ensamblado orientada a la exportación que ahora se encuentra en todo el mundo. Para una relación histórica de la industria de la maquila, véase Sklair (1989: capítulos 3-7), fuente de la cual este trabajo toma y actualiza cierto material. Los datos actuales acerca de la industria de la maquila son publicados regularmente por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el cual ha publicado también datos históricos de la industria desde su establecimiento. Selecciones sustanciales de estos datos se reproducen e interpretan en Sklair (1989). Consúltense también González-Aréchiga y Barajas Escamilla (1989).

UNA SOCIOLOGÍA DEL SISTEMA GLOBAL<sup>5</sup>

El objetivo de esta sociología es establecer la viabilidad conceptual de una idea específica de *sistema global*. El enfoque “natural” al sistema global se centra en el Estado, hace hincapié en su papel y le otorga cognitivamente un lugar destacado al sistema de Estados. Aunque no dejo de lado al Estado, mi acercamiento ofrece, además, un concepto de sistema global que se basa en las *prácticas transnacionales*.

Las prácticas transnacionales se diferencian analíticamente en tres niveles: económico, político y cultural-ideológico, clasificación económico-política tradicional que la mayoría de nosotros conoce bastante bien, aunque muchos la consideran inadecuada. En las condiciones concretas en las que se halla el mundo (un mundo estructurado en gran medida por el capitalismo global en sus diversos disfraces), cada una de estas prácticas se caracteriza en términos generales, mas no exclusivamente, por una forma institucional preponderante. La empresa transnacional (ET) constituye el espacio fundamental de las prácticas económicas transnacionales; lo que denomino “clase capitalista transnacional” es el ámbito primordial de las prácticas políticas transnacionales, y el campo fundamental de las prácticas transnacionales cultural-ideológicas se encuentra en la cultura-ideología del consumismo. Hay un acuerdo general en el sentido de que la empresa transnacional es una (si no es que *la*) institución clave en el sistema capitalista global. Es probable que los principales agentes que realizan las prácticas transnacionales cultural-ideológicas no estén tan de acuerdo. Una hipótesis básica que se deriva de este marco es que en cada esfera económica, política y cultural-ideológica, las prácticas transnacionales marginalizan cada vez más las prácticas exclusivamente nacionales. Pese a que la evidencia planteada en el presente trabajo se propone hacer señalamientos, no afirmaciones categóricas, sí ilustra las maneras como las ETs están marginalizando a las empresas que operan sólo para la economía nacional; cómo una clase capitalista transnacional en ciernes está marginalizando a las clases nacionales cuyo interés se centra en su país y cómo la cultura-ideología del consumismo marginaliza cada vez más los productos culturales que se resisten a esa tendencia a la acumulación de bienes. Analizaré cada uno de estos mecanismos por separado y trataré de mostrar su importancia para el estudio de la industria maquiladora en México.

## LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Aunque el Estado es el punto de referencia espacial para casi todas las prácticas transnacionales de importancia que constituyen las estructuras del sistema global, en el sentido de que la mayor parte de las prácticas transnacionales confluye en

<sup>5</sup> Lo que sigue es una recapitulación sumamente abreviada del esquema presentado en Sklair (1991). No afirmo que dicho marco se encuentre en una etapa mucho más adelantada de desarrollo que la de gestación.

países específicos y se acoge a la jurisdicción de determinados Estados, no resulta necesariamente el punto de referencia conceptual más fructífero. El sistema capitalista global conceptualizado como transnacional (que trasciende los Estados-nación), y no como internacional (basado en las relaciones entre Estados-nación) aporta un punto alternativo de atención. El sistema está impulsado por clases capitalistas cada vez más transnacionales (cuyas características intentaré definir con más detalle a continuación) mediante las diversas modalidades en que se presentan las empresas transnacionales (de extracción, manufactura, comerciales, financieras, de comunicaciones, etcétera). Estas ETs se ubican en el centro del sistema y dictan las prácticas económicas transnacionales. Cuando es necesario, compiten contra los estados separados en la pugna por prevalecer en las prácticas políticas y cultural-ideológicas transnacionales. Hay otros sistemas regionalmente importantes que se basan en diferencias étnicas, culturales o teológicas, pero ninguno de ellos ha logrado hasta ahora el éxito generalizado del capitalismo en el siglo XX.

Las empresas transnacionales más grandes tienen activos fijos y ventas anuales que superan en mucho el Producto Nacional Bruto de aproximadamente la mitad de los países del mundo. En 1986, 64 de los 120 países más grandes tenían PNBs por debajo de los 10 mil millones de dólares (Banco Mundial, 1988). Los datos de las Naciones Unidas para 1985-1986 muestran que 68 ETs dedicadas a la minería y la manufactura tuvieron ventas anuales por más de 10 mil millones de dólares. Los 50 bancos más influyentes, las 20 casas de bolsa más importantes y todas menos una de las 30 compañías aseguradoras más fuertes tuvieron activos líquidos que rebasaron los 10 mil millones de dólares. Otros miembros distinguidos del "club de los 10 mil millones de dólares" fueron la compañía McDonald's de "comida rápida" (ventas totales: 12.4 mil millones); los ferrocarriles japoneses y alemanes (ingresos totales: 16 y 12.5 mil millones); y 12 cadenas de menudeo (con ventas que van desde 44 mil millones [Sears] hasta 10 mil millones [Daiei]), (Naciones Unidas, 1988, cuadros anexos). En sí mismas, dichas cifras no prueban nada; sencillamente señalan el gigantismo de las ETs.

La perspectiva de la dependencia centró su atención en esta relación desigual entre las grandes ETs y los poderosos países sede que cuidan sus intereses en todo el mundo, por una parte, y las naciones tercermundistas relativamente débiles e indefensas donde llevan a cabo sus operaciones, por la otra. Sin embargo, dicha perspectiva no pudo explicar cómo funcionaban de hecho las prácticas de las ETs y quiénes actúan como sus agentes en el tercer mundo para producir algo como los tipos de desarrollo que en el primer mundo se dan por sentados, ya sea regionalmente o en industrias específicas en algunos países tercermundistas. Ideas como "desarrollo dependiente relacionado" (Cardoso) y "semi-periferia" (Wallerstein) se introdujeron con el propósito de resolver este problema; pero el interrogante que nunca se ha respondido satisfactoriamente es: ¿en qué medida es verdadero desarrollo el desarrollo dependiente? Uno de los lugares del tercer mundo donde esta pregunta parece de lo más pertinente es en la frontera norte

que México tiene con Estados Unidos. En los últimos 20 años ha tenido lugar allí un considerable crecimiento industrial y urbano como resultado de que algunas de las ETs más grandes del mundo han abierto cientos de fábricas en esa zona fronteriza.

#### LAS ETs EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Procederé a detallar algunas de las actividades de las muchas empresas incluidas en la lista de “500 de la revista *Fortune*”,<sup>6</sup> que han dominado la industria de la maquila desde sus primeros días y que continúan haciéndolo, en el siguiente apartado sobre la clase capitalista transnacional de la maquila. No obstante, aquí me concentraré en un importante aspecto de la participación de la ET en la industria maquiladora, pues los promotores tanto estadounidenses como mexicanos de la maquila han obtenido buenos resultados con él a lo largo de los años. Me refiero al papel que se le atribuye a las ETs en la transferencia de tecnología.

Resulta habitual utilizar listas de empresas transnacionales relacionadas con productos de investigación avanzada y alta tecnología, como sustitutos de la transferencia misma de tecnología, aunque ésta es una triquiñuela de ocasión sobre la cual la industria maquiladora no tiene el monopolio. Uno de los dos motivos clave por los que México y otros países del Tercer Mundo se embarcaron en políticas de industrialización orientadas a las exportaciones fue, en primer lugar, la esperanza de que al relajar las normas de inversión extranjera sería más probable que las ETs que llegaran al país trajeran consigo tecnología y técnicas modernas. El otro motivo clave, paradójicamente, fue la necesidad de crear la mayor cantidad posible de empleos, lo cual no es una característica frecuente en las industrias de alta tecnología.

La ciudad de Guadalajara, en ocasiones llamada “el Silicon Valley de México”, es un lugar donde las compañías estadounidenses y japonesas de electrónica, que operan dentro y fuera de las normas de la maquila, de hecho han conseguido hacerse de una reputación en las importaciones de alta tecnología. Sin embargo, en palabras de un comentarista, “Las compañías estadounidenses que se dedican a producir alta tecnología, como Eastman Kodak Co, y Unisys Corp., y manufactureras tradicionales como Ford Motor Co., han empezado a combinar algunas de las tecnologías de manufactura más automatizadas, así como las técnicas administrativas de vanguardia en algunos de los obreros peor pagados del mundo”.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Llamadas así por los listados de las ETs más grandes publicados cada año en la revista *Fortune*. Aunque casi todas las maquilas son administradas por compañías que van de tamaño pequeño a mediano, las 500 empresas mencionadas en *Fortune* dominan la industria en lo referente a empleos e inversión y, en especial, influyen las esferas políticas y cultural-ideológicas. Esto sucede también con la inversión extranjera en la mayor parte de los países.

<sup>7</sup> Stokes (1987). Para investigación reciente que indica más plenamente la complejidad de este asunto consúltense Brown y Domínguez (1989), González y Ramírez (1989), y Jorge Carrillo (1990) y sus colegas en lo relativo a las maquilas en las industrias de automóviles.

La aparente paradoja es la que radica en el centro de la ideología de las industrias de ensamblado (la ideología de “participación en la producción”) y el núcleo tecnológico de los cambios actuales en el capitalismo global. Dada la capacidad para descomponer la producción de prácticamente todo en sus partes componentes y fabricar o ensamblar dichas partes más o menos en todos los lugares que le parezcan pertinentes (producción flexible), la empresa transnacional puede ahora reunir capital, técnica y mano de obra de una manera históricamente única. El nivel de tecnología, o de capital incorporado, por lo general ha variado históricamente con los salarios pagados a la mano de obra; y la tecnología avanzada tiende a encontrarse en zonas donde los salarios son altos debido a los ahorros globales en los costos de producción y a los grandes mercados que dichos bienes podrían dominar, lo cual permite un mayor fondo salarial y poca tecnología en zonas de salarios bajos. Los obreros de las economías avanzadas, quienes por lo tanto trabajaban en empresas más intensivas en capital, siempre ganaron más en promedio que quienes lo hacían en economías más primitivas y por tanto en empresas más intensivas en mano de obra. La “participación” en la producción significa que en algunas industrias mayores, sobre todo aquellas que han empleado en menor o mayor medida los sistemas electrónicos de control, los procesos de tecnología avanzada pueden viajar en la modalidad de capital incorporado a las zonas de salarios bajos para procesamiento ulterior. Así pues, la tecnología ha sido *reubicada* de esta manera, *no genuinamente transferida* en procesos de producción dentro de las zonas de salarios bajos donde está llevándose a cabo el procesamiento posterior. Si la “participación” en la producción no es flexible, entonces no sirve para nada; aunque en la división de la mano de obra permite una experimentación casi ilimitada.

La industria de la maquila aprovecha las posibilidades de ahorrar en costos mediante la manipulación de los sistemas de producción, fabricación, ensamblado y subensamblado. En gran medida, la tecnología se encuentra contenida en los componentes que son ensamblados de una manera muy “rutinizada”, “estandarizada” y simplificada por operarios maquiladores mal pagados que hacen lo mismo cientos o miles de veces todos los días. En la maquila típica, sólo los técnicos de la compañía matriz tienen una visión de todo el proceso productivo e imparten el conocimiento de ciertas partes de él a los técnicos mexicanos, quienes comunican en alguna medida lo que saben a los supervisores, los cuales se encargan de cerciorarse de que los obreros desempeñen sus labores debidamente. Sin embargo, dentro de este sistema siempre hay oportunidades para que algunos obreros y técnicos apliquen un juicio independiente e intervengan en algún nivel en el proceso de producción.<sup>8</sup> Lo anterior indica que toda reubicación de tecnología presenta la posibilidad de cierta transferencia como transmisión de habilidades si

<sup>8</sup> Análisis esto con más detalle en Sklair (1989, pp. 206-213), donde presto particular atención a la investigación original del Centro de Orientación de la Mujer Obrera (COMO) en Ciudad Juárez. Otra pequeña pero cada vez más extendida modalidad de transferencia de tecnología se da donde los técnicos y administradores mexicanos de las maquiladoras dejan la ET y establecen sus propias empresas subcontratadoras o proveedoras.

no es que la transferencia efectiva de tecnología funcional desde su dueño hasta quienes son empleados para trabajar con los productos en los cuales está integrada. Por lo tanto, la globalización de la producción presenta ciertos riesgos a los monopolios tecnológicos de las ETs, aunque la evidencia de la industria de la maquila señala que dichos riesgos siguen siendo, todavía, muy limitados.

#### EL CONCEPTO DE CLASE CAPITALISTA TRANSNACIONAL

La idea de que en el tercer mundo los regímenes y sus clases dominantes han institucionalizado mecanismos específicos para habérselas con el sistema capitalista global, y viceversa, ha sido conceptualizada de muchas maneras. Los cambios fundamentales en las estructuras económicas, políticas y cultural-ideológicas del sistema global en las últimas décadas nos obligan a reconsiderar los modos tradicionales como han sido conceptualizadas las relaciones de clase entre el primer mundo y el tercer mundo. Al hacerlo, es indispensable comenzar a reflexionar acerca del sistema global mismo, de la medida en la que pueda describirse con utilidad como *un sistema capitalista global*, y de la creación de lo que denominaré *clases capitalistas transnacionales* (CCTs) dentro de él. Dichas clases son *transnacionales* en dos sentidos: 1) tenderán a enmarcar los asuntos clave dentro de una perspectiva más global que local, y 2) por lo regular están integradas por gente de muchos países. En el caso de la industria de la maquila, los principales actores son ciudadanos mexicanos, estadounidenses, algunos japoneses, y otros de distintas nacionalidades.

La idea de la clase capitalista transnacional reconoce que las categorías de clase eurocéntricas siempre han causado problemas al analizar las estructuras sociales fuera de los países industriales avanzados, pero que no pueden evitarse si hemos de enfrentar la realidad del sistema capitalista global.

Como yo la concibo, la clase capitalista transnacional incluiría los siguientes grupos de personas.

- i. Ejecutivos de empresas transnacionales y sus filiales locales;
- ii. burócratas de Estado globalizador;
- iii. políticos y profesionales de formación capitalista;
- iv. élites consumistas (comerciantes, medios de comunicación).

Dicha clase considera que su misión es organizar las condiciones en las cuales sus intereses y los del sistema (que por lo regular coinciden, aunque no siempre) pueden ser ampliados dentro del contexto nacional.<sup>9</sup> El concepto de “clase capita-

<sup>9</sup> Al referirse a Brasil, Evans (1979) elaboró la interesante idea de una “triple alianza” entre capital multinacional, estatal y local. Esta conveniencia del concepto queda, en mi opinión, limitada por su centrismo estatal.

lista transnacional” lleva implícito el hecho de que hay una clase capitalista *transnacional* central que toma decisiones para todo el sistema y que se conecta con las CCTs de cada localidad, región y país.

Aunque la que solía denominarse “clase compradora” puede reconocer que sus intereses y los de los extranjeros a quienes sirve son contrarios a los de los conciudadanos, la CCT, global y localmente, concibe sus intereses y los del sistema capitalista global al que sirve como más o menos idénticos a los del desarrollo nacional de su país de origen. Claude Ake (1985:175) señala muy bien una opción para esta clase cuando afirma que la indigenización (nacionalización de las empresas extranjeras en Nigeria) “acentuó la división de la mano de obra entre la burguesía de ese país (como especialista en mantener las condiciones políticas de la acumulación) y el capital del exterior (como especialista en producción)”. Como veremos, ésta no es una mala descripción de la división de la mano de obra entre los miembros mexicanos y los estadounidenses de la CCT de la maquila.

Aunque “la clase compradora” ha existido de una u otra manera durante siglos, la clase capitalista transnacional constituye un fenómeno relativamente nuevo. La diferencia básica entre las dos radica en que mientras los compradores están totalmente ligados a las ETs y los intereses extranjeros, la “rama local” de la CCT puede evolucionar en una clase que tal vez, en ciertas circunstancias, comience a dictar sus propios términos a los intereses de las ETs y del exterior. La extensión lógica de este argumento es que se vuelve posible cierta modalidad de interdependencia donde las CCTs en los países del tercer mundo podrían esculpir nichos para sí mismas en los resquicios, en ocasiones incluso grietas, que las ETs hegemónicas dejan sin atender.

#### LA CLASE CAPITALISTA TRANSNACIONAL DE LA MAQUILA

La mayoría de los obreros de la maquila, como casi todos los obreros mexicanos, padecieron un descenso en los niveles de vida reales durante la década de los ochenta, en tanto que las ganancias de las maquilas aumentaron (Sklair, 1989:204). Toda caída en la paridad del peso con el dólar anunciaba un nuevo auge de maquilas que iniciaban sus operaciones. El descenso del peso afectó de manera particularmente negativa al obrero maquilador de la frontera porque las comunidades mexicanas que viven allí siempre han procurado hacer muchas de sus compras para el hogar en Estados Unidos pues a menudo no hay productos nacionales alternos, resultan demasiado caros, de menor calidad o incluso son importaciones disfrazadas del país vecino. La clase obrera estadounidense que vivía a lo largo de la frontera también padeció el problema durante esa década.

En un intento por detener esa situación de deterioro, el presidente De la Madrid introdujo en 1988 un Pacto de Solidaridad Económica que logró de alguna manera controlar la inflación, congelar en cierta medida los precios y los salarios y

desacelerar la devaluación del peso frente al dólar. Salinas de Gortari continuó con el Pacto y aceleró el ritmo de las reformas económicas orientadas al mercado, como por ejemplo las privatizaciones en los sectores financieros y de otra índole y, por supuesto, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Así pues, las políticas promovidas por los amigos y facilitadores de la industria maquiladora, a ambos lados de la frontera, estaban comenzando a ver fructificar sus esfuerzos a principios de los años noventa en maneras que habrían parecido totalmente improbables una década antes.

A los capitalistas y profesionales tanto mexicanos como estadounidenses que se encuentran a lo largo de la frontera les ha ido muy bien con las maquilas. El desarrollo de parques industriales, así como los servicios jurídicos y comerciales para la industria maquiladora, crearon una nueva clase de acaudalados mexicanos facilitadores de la maquila (y también, claro está, de estadounidenses facilitadores de esa industria). Baird y McCaughan describen someramente la calidad de miembros que tienen las “camarillas políticas” mexicanas que dirigían la industria maquiladora en su primera década: “un funcionario del gobierno local, abogado, contador, banquero, corredor de aduanas, contratista y, en la mayor parte de los casos, el dueño del terreno y los inmuebles de la fábrica. Los hombres de negocios que integran los comités y cámaras de fomento industrial en las ciudades aledañas del país vecino por lo regular también forman parte de dicha camarilla” (1975:9). Lo que la industria maquiladora tenía que hacer si quería prosperar sobre una base más permanente era crear una clase que pudiera construir una cultura industrial capitalista para satisfacer sus necesidades a lo largo de la frontera.<sup>10</sup> Howard Boysen, importante promotor de la maquila en San Diego/Tijuana describió claramente la situación al afirmar que las maquilas producen “hombres de clase media [*sic*] que se encuentran en proceso de capacitación en programación y administración, compran casas, educan a sus hijos y planifican el tamaño de sus familias” (*National Journal*, 7 de julio de 1979).<sup>11</sup> Que esto no era tan sólo una visión desde el norte de la frontera se confirma mediante un miembro de una prominente compañía oficial de la industria maquiladora de Ciudad Juárez: “Las maquiladoras han marcado la diferencia para la frontera ... Por primera vez en la historia, hay aquí una fuerte, sólida, clase media” (*Oakland Tribune*, 29 de septiembre de 1982:B-8). Por su parte, Whiteford, en su estudio sobre el valle de Mexicali, declara que la industria maquiladora creó una “burguesía regional ... que podía adquirir riqueza y poder considerables a medida que el programa se expandiera” (1986:34).

Esta “clase dominante de la frontera”, a la que prefiero llamar “clase capitalista transnacional de la maquila”, difiere considerablemente de las oligarquías terra-

<sup>10</sup> Hale (1965) informa que para 1965 había aproximadamente 200 empresas locales de desarrollo industrial en Texas, y Jamail (1981:84) señala que “en casi cada comunidad [estadunidense fronteriza] hay un grupo relacionado con la industria maquiladora”.

<sup>11</sup> El sexismo de esta afirmación encubre el hecho de que la industria de la maquiladora a ambos lados de la frontera emplea en su mayoría a mujeres, entre ellas una cantidad relativamente considerable en puestos dirigentes y administrativos.

tenientes tradicionales.<sup>12</sup> La clase dominante de la maquila es una nueva burguesía en un sentido evidentemente capitalista occidental, lo cual no la vuelve por fuerza menos patriótica o incluso chovinista en su práctica o ideología, pues en México hay muchos nacionalistas que no tienen escrúpulos para robar dinero del erario, y ha habido “compradores” que trataron sinceramente de que la inversión extranjera se aplicara al desarrollo de su país.

En su investigación sobre los efectos de la industria maquiladora en la burguesía regional mexicana, Salas-Porrás (1987) afirma que esta nueva clase tiene al menos dos características distintivas que pueden relacionarse directamente con el crecimiento de las maquiladoras. La base de esta clase está en los servicios para las maquilas en vez de estar en la inversión de producción en las plantas mismas; y sus miembros explotan la peculiar simbiosis “sector público-sector privado” que se da en México (y en todas partes) en sus propios intereses contra el interés público. La investigadora llama la atención hacia los términos favorables sobre los que se facilitan instalaciones propiedad del Estado a los promotores de las maquiladoras para beneficio de éstas, caso paradigmático de la manera como una clase capitalista transnacional puede reconceptualizar el interés “nacional” en función de los intereses del capital global. Por esto, Tamayo, por ejemplo, ha señalado en términos típicamente nacionalistas-populistas que la “nacionalización” de la “clase política de la frontera” (al parecer “*des-estadosunidizarse*”) es necesaria si ha de lograrse la integración nacional (Gibson y Corona Rentería, comps., 1975:91).

Los cuatro grupos de personas que constituyen la CCT a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos muestran ciertas características distintivas. Primero, los ejecutivos de las ETs suelen provenir de medios manufactureros, en tanto que sus socios locales por lo regular tienen una formación administrativa o financiera, aunque esto está cambiando a medida que más mexicanos llegan a administradores de las plantas. También es cierto que muchos ejecutivos de maquiladora conocen todas las operaciones de la maquila por su experiencia en uno o más países además de México y Estados Unidos y saben más acerca de estrategia global corporativa que otros (Sklair, 1989, *passim*). Algunos de los hallazgos de Salas-Porrás (1990) indican que la índole de las élites mexicanas de los negocios en general también pueden estar cambiando a medida que algunos grupos familiares clave de orientación nacional y conducción interna están siendo gradualmente transformados en grupos corporativistas de orientación global y conducción externa.

Segundo, a quienes he denominado “burócratas de Estado globalizador” debe considerárseles en el contexto del pasado proteccionista, de fuerte tendencia a la sustitución de importaciones, de México; y de períodos de abierta hostilidad entre

<sup>12</sup> Para un excelente estudio del efecto que tiene la inversión extranjera en la clase dominante de Chihuahua 50 años antes de la revolución, véase Wasserman (1984).

gobierno y negocios.<sup>13</sup> Hay pocas dudas en el sentido de que el equilibrio de poder ha dado un giro radical en los últimos años: de burócratas con orientación nacional y conducción interna a burócratas con orientación global y conducción externa. La decisión de unirse al GATT en 1986 y la coalición entre algunas facciones del gobierno y las gestiones para precipitar el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá ilustran esta tendencia. Aunque el TLC podría tomarse comprensiblemente como una afirmación de poder económico regional frente al global, es esa decisión de México de llegar a integrarse más al sistema capitalista global la que lo ha conducido a buscar la protección de la mayor potencia mundial, cuya preponderancia sigue siendo motivo de debate.

Los burócratas de la maquila en la ciudad de México y en las ciudades que se hallan a lo largo de la frontera norte fueron virtualmente pasados por alto por parte de los centros de poder desde los años sesenta hasta mediados de los ochenta, cuando el éxito económico de la industria de la maquila y lo que representaba en función de la competitividad de México en las industrias globales no podía ser soslayado. Sería una exageración señalar que el éxito de las maquilas desempeñó un papel mucho más que marginal en el triunfo de los “burócratas de Estado globalizador”; pero cuando esa victoria estaba por llegar, los burócratas de la maquila eran entusiastas aliados de los “globalizadores”. La queja se refiere ahora no tanto a los mexicanos que apoyan la industria maquiladora y están vendiendo el país, sino a la “maquilización de México” en general (véase Sklair, 1989, pp. 227-228 y 238, nota 3). Esto significa un cambio radical en la posición oficial de México en el mundo en contraste con una opinión anteriormente sostenida de que la “maquilización” era el proyecto de unos cuantos, aunque importantes, jugadores.

Tercero, los políticos de formación capitalista se encuentran en cantidades cada vez mayores en el PRI y por lo regular en el PAN. No todos ellos son globalizadores auténticos; pero en estos partidos avanzar depende al parecer de ceñirse cada vez más a las cuestiones centrales de la política económica y sus repercusiones políticas y cultural-ideológicas. De manera similar, los profesionales de formación capitalista (abogados, médicos, consultores, académicos, etcétera), en la medida en que sirven a los intereses globales del capital, se encuentran lugar en la clase capitalista transnacional. En la última década, la industria maquiladora ha atraído más y más a esta gente a lo largo de la frontera; y continúa haciéndolo.

Por último, las élites consumistas (me refiero a los comerciantes y a los que participan en la promoción del consumismo a través de los medios masivos, el capitalismo de mercado libre, “la modernización de México” en la imagen de estilos de vida y pautas de consumo estadounidenses) desempeñan un papel clave en la clase capitalista transnacional. Más adelante retomaré este punto.

Así pues, éstas son las partes componentes de la CCT a lo largo de la frontera y, si mi análisis es correcto, las clases dominantes tradicionales de México están siendo

<sup>13</sup> Consúltense el útil artículo de Cleaves y Stephens (1991), que analiza muchas contribuciones recientes a este debate.

transformadas en estas direcciones como consecuencia de la índole cambiante de la inserción gradual y cada vez mayor del país en el sistema capitalista global.

Toda clase dominante requiere clases subordinadas que gobernar. A lo largo de la frontera, la industria maquiladora ha remplazado o suplido efectivamente a las clases inferiores creadas por las minas, la tierra y el ganado; algunas de ellas fueron creadas incluso por los intereses comerciales de Estados Unidos, con un proletariado industrial. Whiteford lo declara en términos contundentes: "Los obreros de plantas de ensamblado son, así pues, la versión urbana de los trabajadores rurales sin tierra [de Mexicali]: ninguno de los dos grupos está sindicalizado, ambos reciben muy poca paga y se les despoja de los beneficios sociales del desarrollo económico de la región de Mexicali" (1986:34). Las siguientes secciones considerarán con mayor detalle cómo fue que esta nueva clase transnacional impuso su proyecto a los dos centros más grandes de la industria maquiladora a lo largo de la frontera.

#### LA CLASE CAPITALISTA TRANSNACIONAL EN CIUDAD JUÁREZ/EL PASO

A mediados de los años sesenta se estableció en Ciudad Juárez un Consejo de Desarrollo Industrial con una oficina en El Paso. Estaba integrado por hombres de negocios, banqueros, abogados, educadores y funcionarios. A finales de esa década, el Consejo de Ciudad Juárez no tuvo empacho en distribuir material publicitario en El Paso que destacaba la atracción específica de la ciudad. El salario semanal, arduamente desquitado y asignado según el mínimo correspondiente, por ejemplo a enero de 1968, era de poco más de 20 dólares por una semana de 48 horas. Incluso en 1968 estos datos hablan por sí solos.

La competencia entre las ciudades mexicanas fronterizas por las maquilas siempre ha sido intensa, y desde mediados hasta finales de los años sesenta no fue Ciudad Juárez la que atrajo la parte más considerable de la primera oleada de las grandes empresas de este tipo, sino ciudades como Mexicali y Nuevo Laredo. Sin embargo, después de 1970 la industria maquiladora en Ciudad Juárez cobró un gran impulso, y aunque quedó detrás de Tijuana en lo referente a cantidad de plantas, a partir de entonces iba a contar con más empleados en la maquila que cualquier otra ciudad en México. También se jactaba de albergar la mayor cantidad de las 500 empresas mencionadas en *Fortune* (las ETs más grandes del mundo), logro que los facilitadores públicos y privados nunca se cansaron de publicitar.

Un rasgo de la industria maquiladora de Ciudad Juárez en esta época fue el éxito aparente de las "plantas gemelas" en El Paso que prestaban servicios a las maquilas de Ciudad Juárez. Esto cobra gran interés tanto en lo que se refiere al crecimiento inicial de la industria como en lo correspondiente a la estructura de la clase transnacional que estaba en vías de formación. El hecho mismo de que la ciudad

de El Paso dedicara una sección de su programa de renovación comunitaria de 1971 a la industria maquiladora resulta significativo por sí mismo.<sup>14</sup>

La fuerza directriz del lado mexicano de la frontera fue la familia Bermúdez, la cual tenía una compañía constructora y vio la oportunidad de construir parques industriales para las maquilas a lo largo de la frontera. El Parque Antonio J. Bermúdez, que lleva el nombre del patriarca de la familia, quien había llevado el Programa de Industrialización de la Frontera a Ciudad Juárez, empleó a un ciudadano estadounidense, William Mitchell, para vender la "idea de la maquila en el parque" a las empresas de su país. Mitchell sabía muy bien que el éxito acompañaba a los que podían atraer a los grandes jugadores, y con enjundia se lanzó tras algunas de las 500 compañías señaladas en *Fortune*. Su primer logro importante fue la RCA, que ya tenía una sociedad en participación en la ciudad de México pero que fue persuadida por el Grupo Bermúdez de volverla una maquila en el nuevo parque que esta agrupación estaba construyendo en Ciudad Juárez. (El parque de hecho se construyó cerca de la RCA.) La prioridad, congruente con la política de atraer y retener a las 500 compañías de *Fortune*, era construir un parque según los criterios internacionales y con instalaciones en el lugar que evitarían gran parte de las dificultades que planteaba operar en la ciudad de México.

Las actividades maquiladoras del Grupo Bermúdez se expandieron considerablemente en los años setenta y ochenta: construyó otros parques para maquilar en Ciudad Juárez; un parque industrial en El Paso (el Centro Panamericano para la Industria); y una serie de parques fuera de Ciudad Juárez, sobre todo en el estado de Chihuahua. Además, participa en la construcción de parques maquiladores en Coahuila y Yucatán, y como práctica continua busca activamente nuevos lugares.<sup>15</sup>

Importante también en la construcción de parques industriales para maquilar es un grupo de empresarios mexicanos que, desde los años setenta, creció (como el Grupo Bermúdez) a partir de una compañía meramente nacional. El Grupo Omega, dirigido por Óscar Cantú Murguía, y el Grupo Juárez de Salvador Creel construyeron parques industriales para maquilar y ofrecieron una variedad de servicios. En Ciudad Juárez varios otros individuos y grupos comenzaron también a arrendar terrenos para fábricas (véase Salas-Porras, 1987: 55-56). A ellos se unió un núcleo considerable de personal profesional y de comercio que pudo dar servicio a la industria maquiladora en crecimiento. González Vargas y Asociados, grupo de Ciudad Juárez, fue el primero en contar con expertos en cuestiones jurídicas en esa entidad con un vivo interés en las maquilas, los cuales hicieron un próspero

<sup>14</sup> Un saludable recordatorio de que la "dependencia" creada por la industria de la maquila no va totalmente en una dirección es la demostración de Prock (1983) de los devastadores efectos de las devaluaciones del peso para el lado de Texas en la frontera.

<sup>15</sup> En 1988 el Grupo Bermúdez manejó aproximadamente 40% del empleo de la maquila en Juárez y más del 10% del total nacional.

negocio de dar asesoría y representación tanto a las compañías estadounidenses como a las mexicanas.<sup>16</sup> Otros grupos de asesoría jurídica siguieron el ejemplo. No obstante, sería erróneo señalar que el elemento mexicano oriundo de Ciudad Juárez dominara totalmente la industria maquiladora en los primeros años, mucho menos en la actualidad.

En ese entonces, como ahora, los facilitadores públicos en El Paso, los que pertenecen a la Cámara de Comercio y a la Corporación de Desarrollo Industrial, así como diversas organizaciones con fines de lucro y otras no lucrativas, pronto se percataron de la trascendencia que tenían las maquilas para la prosperidad de la ciudad y para crear oportunidades a la nueva clase transnacional que se estaba formando a todo lo largo de la frontera. Asimismo, los grupos de los facilitadores privados trabajaban activamente en establecer y hacer crecer la industria. A menudo se trataba de hombres (y más recientemente de algunas mujeres) que por lo regular habían comenzado trabajando para las grandes maquiladoras de Ciudad Juárez o de otras partes. Dada su visión de la industria como un todo, se volvieron activistas de las maquilas en la comunidad local y fuera de ella. Algunos circulaban entre los puestos ejecutivos de los parques industriales, las maquilas específicas y los cargos de consultoría independiente y cuasi oficiales de Estado (aunque esto era más bien característico del lado mexicano), y volvían a comenzar la ronda.

El crecimiento físico de la industria maquiladora en Ciudad Juárez fue equiparado con el aumento en cantidad y nivel de actividad de los facilitadores públicos y privados a ambos lados de la frontera. En 1980 el estado de Chihuahua estableció su propia agencia de promoción industrial, Promotora de la Industria Chihuahuense, que desde entonces ha resultado útil para establecer por lo menos seis parques industriales para maquilar. En dichos parques el gobierno estatal ofrece una variedad de instalaciones y servicios industriales. El estado también ha estimulado activamente el crecimiento de las asociaciones de la maquila, que pese a no constituir formalmente parte del aparato estatal, es claro que disfruta de una relación especial con él.

En Ciudad Juárez, la Asociación de Maquiladoras (AMAC) se desenvuelve activamente tanto en los aspectos políticos que benefician a la industria como en una capacidad de recopilación de investigación e información. La AMAC —jurídicamente una organización privada sin fines de lucro— fue fundada por las maquilas mismas, mediante la afiliación que todas las maquilas registradas deben mantener con CANACINTRA.

Los principales facilitadores públicos que trabajan en la industria de la maquila en Ciudad Juárez por lo general son miembros declarados del gobierno local o bien de organismos sin fines de lucro que, al menos en parte, son apoyados por los

<sup>16</sup> Se decía que bajo el nombre de Bryan, González Vargas, González Baz, Delgado y Rogers, era la empresa de asesoría jurídica más grande de México fuera de la capital del país.

fondos públicos; expresan la ideología oficial de los estratos gobernantes a ambos lados de la frontera en el sentido de que la industria maquiladora resulta fundamental tanto para el bienestar de las comunidades fronterizas como para proteger el interés nacional. Los sistemas socioeconómicos de las fronteras permiten y estimulan a las personas que están dentro de dichas organizaciones “públicas” a ir y venir entre el sector público y el privado; y en este aspecto de ninguna manera resultan los únicos. De hecho se trata de algo muy común en todas las CCTs que surgen actualmente en todo el mundo.

#### LA CLASE CAPITALISTA TRANSNACIONAL DE TIJUANA/SAN DIEGO

Las primeras plantas del “tipo maquiladora” se establecieron en Tijuana años antes de que el programa oficial entrara en vigor (véase Mungaray, 1983:26). Desde mediados de los años sesenta, los facilitadores privados de California (sobre todo la compañía Cal Pacífico) comenzaron a formular el concepto de plan de asilo, una variante en la subcontratación. Muchos de los que iban a cobrar importancia como miembros de la clase transnacional de la maquila (como Richard Campbell, quien fundó un próspero parque maquilador en Nogales); Richard Bolin (prominente consultor internacional sobre participación en la producción), y Enrique Esparza (cuya empresa llegó a ser la principal facilitadora de Tijuana) habían trabajado para Cal Pacífico.

A mediados de los años sesenta algunas empresas más grandes comenzaron a considerar seriamente los prospectos de las maquilas en Tijuana. En este impulso inicial la industria electrónica estuvo bien representada pues Litton Industries (que operaban con el nombre de Triad de México) abrieron dos plantas, y Fairchild (una de las pioneras en toda la industria de la electrónica) también abrió en dicha ciudad una planta ensambladora de componentes en 1966.

En esta época Tijuana de hecho ya contaba con un pequeño parque industrial: el Centro Industrial Barranquita, construido a mediados de los años sesenta por un urbanizador mexicano. En realidad no era un parque industrial en todo el sentido de la expresión; ciertamente, no se parecía en nada a los parques que estaban construyéndose en Nogales o en Ciudad Juárez. Se trataba más bien de un recurso de ubicación para atraer a las fábricas a establecerse unas cerca de otras; pero, además de la aportación del terreno para la industria, eran pocos los servicios que se aportaban. La falta de parques industriales apropiados iba a hacer menos posible que ciertos tipos de empresas estadounidenses (sobre todo las 500 mencionadas en *Fortune*) establecieran maquilas en Tijuana y, por lo contrario, más probable que otras (por ejemplo los talleres que producían ropa en arduas jornadas) sí lo hicieran. La importancia de los parques industriales para las maquiladoras no ha sido apreciada en su justa dimensión (empero, véase Salas-Porras, 1987, y Ochoa en Lee, comp., 1988). Los efectos de concentración de estos parques

también dan a la clase capitalista transnacional un carácter particular que una industria más dispersa no proporcionaría.<sup>17</sup>

La facilitadora más importante de la maquila privada en las Californias de los años recientes ha sido la compañía de Enrique Esparza: "Assemble in Mexico", que emprendedoramente creó un mercado para sus servicios de albergue y subcontratación en todo el territorio de las Californias y allende sus fronteras. Llevó a Tijuana una gran variedad de industrias y procesos y ha participado activamente en la capacitación de la fuerza de trabajo local. Su principal competidora es IMEC, compañía que se ha especializado principalmente en el campo de la electrónica. Howard Boysen, quien la ha llevado a la posición que ocupa hoy en día, trabajó para Fairchild, la primera empresa estadounidense dedicada a la electrónica que salió de la Unión Americana en los años sesenta para hacer ensamblado. Boysen abrió la empresa Fairchild en Tijuana a fines de los sesenta y vio claramente el enorme potencial que tenía el programa de la maquila para la industria de la electrónica. A fin de cuentas compró el negocio a sus jefes y estableció IMEC (International Manufacturing, Engineering and Consulting). Al igual que la mayoría de los facilitadores, IMEC procura mantener un equilibrio entre una matriz estadounidense y un equipo técnico y de administración mexicano en cada una de sus plantas. Para este fin ha capacitado y traído muchos administradores y técnicos mexicanos, lo cual sin duda es positivo para México y tiende a resultar más barato y más conveniente que contratar ciudadanos estadounidenses.

La aportación mexicana a la industria de la maquila en Tijuana ha sido considerable; pero hasta muy recientemente, de una manera bastante menos evidente que en otras ciudades a lo largo de la frontera. Esto se debe en buena medida a la falta de parques industriales apropiados y a las otras oportunidades comerciales de que se dispone, por ejemplo en turismo y bienes raíces (véase Herzog, 1990). Durante los años ochenta varias de las principales familias de la ciudad que se dedicaban al comercio comenzaron a interesarse más en la industria de la maquila. El Grupo Bustamante agregó a su participación en servicios públicos y hoteles la aportación de terrenos para maquilar; el grupo Lutherot administra tres parques maquiladores, así como diversas sociedades turísticas, y el Consorcio Tijuana, bajo la dirección de Jaime Bonilla, también ha agregado a sus intereses en periódicos, construcción y turismo la aportación de lugares para maquilar (Salas-Porras, 1987:57).

Otro facilitador influyente en la maquila de Tijuana es Jorge Salman Hadad, operador que tiene ya mucho tiempo en el equipamiento de las maquiladoras. Tiene importancia particular pues fue presidente de la Asociación Nacional de la Maquila y durante su gestión habló clara y contundentemente de lo relacionado con la trascendencia de las maquilas en los esfuerzos de México por lograr el progreso económico.

<sup>17</sup> En 1988, 44% de las maquilas pero 75% de los empleos en maquiladoras se localizaban en parques maquiladores especializados (Ochoa, en Lee, comp., 1988, p. 90).

Así pues, en estos centros de desarrollo de la maquila es evidente que en los últimos veinte años ha surgido una clase transnacional que, aunque en la superficie es “binacional” (término que a menudo emplean los encargados de elaborar las políticas), en mi opinión resulta transnacional dado que dirige la industria de la maquila en función de estrategias e intereses globales y no sólo en lo referente a las relaciones México-Estados Unidos. Esto ha acercado a mexicanos, capitalistas, profesionales y funcionarios (estadunidenses o de otras nacionalidades) que consideran que lo que más conviene a sus propios intereses y a los de sus respectivos países es promover los intereses globales de la industria maquiladora. De cuando en cuando, los facilitadores estadunidenses causan directamente la pérdida de algunos empleos en su país y los mexicanos renuncian a algunas otras oportunidades económicas para que las maquilas se vuelvan un éxito (Sklair, 1989, *passim*). Esta clase capitalista transnacional concibe genuinamente sus propios intereses en función del proyecto capitalista global y por encima de intereses nacionales más estrechos. Mi argumento sostiene que la clase capitalista transnacional que se halla a lo largo de la frontera, al igual que clases similares en todo el mundo, está favoreciendo los intereses del capitalismo global.

#### LA CULTURA-IDEOLOGÍA DEL CONSUMISMO

Se han realizado muchas investigaciones sistemáticas sobre la que podría denominarse “cultura-ideología del consumismo” en el tercer mundo (véase Sklair, 1991: especialmente el capítulo 5), y el tema es medular en buena parte de la investigación latinoamericana acerca del “imperialismo cultural” (véase Atwood y McAnany, 1984). Aunque la industria maquiladora no creó una cultura-ideología del consumismo a lo largo de la frontera Estados Unidos-México, sin duda aumentó el alcance e intensificó el margen de la cultura-ideología preexistente al consumismo.

Las historias de la región fronteriza resultan muy explícitas en lo referente a la repercusión de Estados Unidos en la conducta del consumidor mexicano. Al citar de estudios realizados a fines de los años sesenta, Fernández (1977:120) señala que los mexicanos de la *frontera norte* por lo regular compraban servicios y artículos en su país, pero tendían a cruzar la frontera con el propósito de adquirir bienes manufacturados (ropa, automóviles y refacciones, aparatos, alimentos enlatados) así como bebidas y cigarrillos “americanos” [*sic*].<sup>18</sup> Por supuesto, la tendencia a adquirir productos “americanos” de consumo no es privativa de los mexicanos, y de hecho explicar esto y explorar sus repercusiones son los puntos fundamentales de investigación de la tesis de la “cultura-ideología del consumismo”. De esta manera, los cambios en las pautas mexicanas de consumo resultado de las industrias maquiladoras serían una prueba útil para dicha tesis.

<sup>18</sup> En uno de los raros intentos de abordar directamente el tema del “consumismo” a lo largo de la frontera, Martínez (1990) analiza esto en el contexto de lo que denomina “fronterizos transnacionales”.

Puesto que no se cuenta con estudios específicos que aborden dicha situación, la evidencia indirecta puede servir de referencia. En primer lugar, hay pocas dudas de que los obreros de las maquilas, por lo menos hasta la crisis de la economía en 1982, tendieran a hacer sus compras regularmente en el lado estadounidense de la frontera, como se indicó antes. La Alianza de Comercio de la Frontera, grupo binacional de cabildeo activo en promocionar la industria de la maquiladora y las relaciones económicas transfronterizas en general, instó en la década de los ochenta a las ciudades fronterizas de Estados Unidos a averiguar con exactitud cuánto estaban gastando los mexicanos en sus tiendas. Esta información se empleó en gran medida para demostrar que la industria maquiladora aportaba beneficios tangibles a Estados Unidos y en contra de los argumentos del movimiento laboral (específicamente el AFL-CIO) que señalaban que las maquilas sólo significaban pérdidas de empleos para los obreros estadounidenses.<sup>19</sup>

La cultura-ideología del consumismo sólo puede entrar en vigor si se cuenta con una infraestructura material y una voluntad política para darle sustento. La infraestructura que la industria maquiladora ayudó a crear sirvió también para difundir las prácticas y los valores consumistas. Las vías de acceso que unían las fábricas y la frontera también conducían a los obreros a los mercados de menudeo, sobre todo a centros comerciales para hacer compras al estilo estadounidense que comenzaron a proliferar en la frontera norte durante los años setenta y ochenta. Los bancos y las agencias de crédito que promovían los negocios también financiaban los mercados y gastos del consumidor. Los servicios para la industria de la maquila y los que hacían negocios con ella, como hoteles, renta de automóviles, sistemas de comunicación, proveedores de material para oficina, también ayudaron a crear una "atmósfera de compras" más general. Y, al mismo tiempo que se llevaba a cabo todo este brusco y suave cambio infraestructural, el turismo también contribuyó considerablemente a la intensificación de una cultura-ideología del consumismo a lo largo de la frontera (Herzog, 1990).

Hay otras indicaciones de lo anterior en muchas esferas culturales. Como señalan tanto Iglesias (1985) como Maciel (1990), aunque de maneras muy divergentes, la zona de la frontera entre México y Estados Unidos ha ejercido una peculiar fascinación para los cineastas tanto mexicanos como estadounidenses. Aunque el género cubre una gran variedad de temas en una enorme cantidad de manifestaciones, las imágenes consumistas de la "buena vida" en el otro lado de la frontera constituye sin duda un interés predominante (*Across the Rio Grande Lies Paradise* [Maciel, 1990:30]).<sup>20</sup> No por coincidencia un subtema

<sup>19</sup> Parte de la evidencia de esto se evalúa en Sklair (1989:204-206 y el capítulo 2, *passim*). La Alianza para el Comercio de la Frontera se analiza en las pp. 180 y ss. Para las repercusiones específicas de las crisis sobre el comercio de un pueblo fronterizo de Estados Unidos, véase Bilbao (1986); acerca de las pautas de consumo de la población de la frontera norte como un todo consúltese González-Aréchiga (1985).

<sup>20</sup> Iglesias (1985) refiere que en los años 1984 y 1985 hubo, ¡172 películas hechas en locaciones de la frontera!

del debate acerca de las maquiladoras es el argumento de que el empleo en ellas puede hacer que menos mexicanos crucen ilegalmente la frontera.

Así pues, hay muchísima evidencia anecdótica en el sentido de que la cultura-ideología de consumismo promovida por Estados Unidos se ha diseminado a través de la frontera durante décadas y de que continúa haciéndolo. La observación directa de los pueblos y ciudades de la frontera norte aporta amplia evidencia de la transformación de comunidades fronterizas (que hasta hace poco tiempo permanecían adormiladas y no comercializadas) en sitios de floreciente consumismo. No obstante, como argumenta convincentemente Oliveira en un estudio de cómo influyen los medios de comunicación en el consumo en Brasil, la “fuerte variable” del *ingreso* se interpone entre el deseo de tener un producto y el consumo real (1988:24). El efecto de la “cultura-ideología del consumismo”, en consecuencia, es aumentar la gama de expectativas y aspiraciones de consumo sin garantizar necesariamente el ingreso para comprar. La industria de la maquila, al igual que iniciativas similares en todo el mundo, se construyó sobre las promesas de que una integración más directa en el sistema capitalista global conduciría a una vida mejor para todos (como sucede con las actuales transformaciones revolucionarias en Europa oriental), lo cual aún no ha sido demostrado concluyentemente a los que trabajan en la industria maquiladora, y menos al resto de México.

## CONCLUSIÓN

El advenimiento de la industria maquiladora dominada por la ET a lo largo de la frontera norte de México ha traído consigo cientos de miles de empleos; y algunos de ellos entrañan considerable transferencia de capacitación, cuando no de tecnología, así como muchas oportunidades técnicas y de administración para la población local. El precio que ha tenido que pagarse es la casi total integración de la frontera norte a un nuevo tipo de sistema (una re-creación del capitalismo), el cual ha remplazado a un capitalismo regional previo basado en los intereses mineros y agrícolas de Estados Unidos y México en un sistema capitalista verdaderamente global que opera mediante la influencia dominante de las 500 empresas de *Fortune*, las cuales toman sus decisiones clave sobre la base de estrategias globales y de las que dependen cientos de maquilas en México y miles de compañías más pequeñas en todo el mundo.

El centro de atención aquí ha sido las fuerzas de globalización; y una consecuencia de la tesis es que dichas fuerzas marginan cada vez más las del regionalismo o localismo de diversos tipos que están resistiendo a las fuerzas globales. A lo largo de la frontera, las empresas transnacionales dominan claramente la industria maquiladora, ya sea mediante la propiedad directa de las maquilas o a través de subcontratación más indirecta o acuerdos de comercialización. Lenta pero firmemente, están comenzando también a dominar las economías locales, a incorporar

o acabar con los competidores directos y a confinar al resto a los márgenes de las economías locales, con lo cual de hecho los marginan.

Lo mismo puede decirse de los aspirantes al estrato de clase dominante que se niegan a integrarse a la clase capitalista transnacional y a cualquier cultura-ideología que rechace el consumismo capitalista. Mientras dichas fuerzas no desafíen abiertamente las de la globalización, serán toleradas en los márgenes. La religión, la cultura popular, el estilo de vida opcional, la economía marginal, por ejemplo, pueden conceptualizarse útilmente de esta manera.

*Traducción de Marcela Pineda Camacho*

#### REFERENCIAS

- Ake, C., comp., 1985, *Political Economy in Nigeria*, Londres, Longman.
- Atwood, R., y McAnany, E., comps., 1984, *Communication and Latin American Society. Trends in Critical Research, 1960-1985*, Madison, University of Wisconsin Press.
- Baird, P., y McCaughan, E., 1975, *Hit and Run: U.S. Runaway Shops on the Mexican Border*, NACLA report, 9 (todo el volumen).
- Barkin, D., 1990, *Distorted Development: Mexico in the World Economy*, Boulder, Westview Press.
- Bernal Sahagún, V. y cols., 1990, *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*, México, Siglo XXI Editores-UNAM.
- Bilbao, E., 1986, *La frontera de San Ysidro: conmoción comercial y estrategias adaptivas ante la crisis mexicana*, Tijuana, CEFNOMEX.
- Brown, F., y L. Domínguez, 1989, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación", *Comercio Exterior*, 39:215-223.
- Carrillo, J., 1990, *La nueva era de la industria automotriz en México*, Tijuana, COLEF.
- Cleaves, P., y C. Stephens, 1991, "Businessmen and Economic Policy in Mexico", *Latin American Research Review*, 26:187-202.
- Evans, P., 1979, *Dependent Development. The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*, Princeton, Princeton University Press.
- Fernández R., 1977, *The United States-Mexico Border*, Notre Dame, Notre Dame University Press.
- Gibson, L. J., y A. Corona Rentería, comps., 1985, *The U. S. and Mexico: Borderland Development and the National Economies*, Boulder, Westview Press.
- González-Aréchiga, B., 1985, *Vinculación fronteriza a Estados Unidos y su cambio en la crisis*, Tijuana, CEFNOMEX.
- González-Aréchiga, B., y J. C. Ramírez, 1989, "Productividad sin distribución: cambio tecnológico en la maquiladora mexicana (1980-1986)", *Frontera Norte*, 1:97-124.

- González-Aréchiga, B., y R. Barajas Escamilla, comps., 1989, *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*, Tijuana, COLEF-Fundación F. Ebert.
- Hale, C., 1965, "Industrial Development Corporations in Texas", *Federal Reserve Bank of Dallas, Business Review*, parte 1, febrero: 3-9; parte 2, marzo: 3-9.
- Herzog, L., 1990, *Where North Meets South: Cities, Space and Politics on the United States-Mexico Border*, Austin, Center for Mexican-American Studies.
- Jamail, M., 1981, "Voluntary Organizations Along the Border", *Mexico-United States Relations*, compilado por S. Kaufman Purcell, Nueva York, Academy of Political Science.
- Lee, T. P., comp., 1988, *In-Bond Industry/industria maquiladora*, México, Administración y Servicios Internacionales, S. A.
- Maciel, D., 1990, *El Norte: The U. S.-Mexican Border in Contemporary Cinema*, San Diego, San Diego State University.
- Martínez, O., 1990, "Transnational Fronterizos: Cross-Border Linkages in Mexican Border Society", *Journal of Borderlands Studies*, V:79-94.
- Mungaray, L. A., 1983, "Contradicciones en el desarrollo de las maquiladoras en Tijuana", *Economía Informa*, 107:25-31.
- Oliveira, O. S., 1988, "Brazilian Media Usage as a Test of Dependency Theory", *Canadian Journal of Communication*, 13:16-27.
- Prock, J., 1983, "The Peso Devaluations and their Effect on Texas Border Economies", *Inter-American Economic Affairs*, 37:83-92.
- Ross, S., comp., 1979, *Views Across the Border*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- Salas-Porras, A., 1987, "Maquiladoras y burguesía regional", *El Cotidiano*, número especial, 1:51-58.
- Salas-Porras, A., 1990, "Los facilitadores de la integración", Bernal Sahagún y cols., *op. cit.*, 260-280.
- Sklair, L., 1989, *Assembling for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States*, Boston, Unwin Hyman.
- Sklair, L., 1991, *Sociology of the Global System*, Londres, Harvester and Johns Hopkins University Press.
- Stokes, B., 1987, "Mexican momentum", *National Journal*, 20 de junio de 1972.
- Wasserman, M., 1984, *Capitalists, Caciques, and Revolution: The Native Elite and Foreign Enterprise in Chihuahua, México, 1854-1911*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- Whiteford, S., 1986, "Troubled Waters: The Regional Impact of Foreign Investment and State Capital in the Mexicali Valley", *Regional Impact of U. S.-Mexican Relations*, compilado por I. Rosenthal-Urey, San Diego, Center for U. S.-Mexican Studies, University of California, 17-36.
- World Bank, 1988, *World Development Report*, Nueva York, Oxford University Press.