

Desidentidad y desorden: México en la economía global y en el libre comercio

SERGIO ZERMEÑO*

Quiero dejarte claro que no ambiciono para mí y para los mexicanos sino la realización de ese otro país en que tú quieres vivir, el país que quieres traer del futuro a empujones. Pero nada pone más en riesgo su llegada que tu prisa febril, tus ganas de tomar atajos, tu creencia de que es posible abreviar la marcha idiota de la historia.

Galio, H. AGUILAR CAMÍN

EN MÉXICO Y EN AMÉRICA LATINA parece haber una coincidencia generalizada sobre un punto: la década de los años ochenta ha sido un período de franco estancamiento. Pero a pesar de ello, esta imagen es engañosa, pues si bien para la economía el estancamiento se relaciona con la ausencia de cambios, con la inmovilidad, desde una óptica social, los períodos de estancamiento pueden traer aparejadas transformaciones profundas, no siempre manifiestas.

Este ensayo trata de mostrar que estamos viviendo una de esas épocas de gran tensión entre economía y sociedad; es más, se trata de una época en la que la salud de la economía parece encontrarse en relación inversa a la salud de la sociedad.

Agreguemos inmediatamente que éste no es un hecho inédito: cuando los factores de la producción son empleados a fondo, como sucedió durante la Revolución industrial, los indicadores de la economía florecen mientras agonizan los hombres en las minas, las fábricas y los tugurios. Durante los períodos de estancamiento pasa lo mismo: las agujas de la economía aparecen inmóviles o regresivas mientras enormes masas de individuos van y vienen por la geografía y alteran sus formas asociativas, tratando de protegerse contra la escasez y el desamparo. Hay incluso situaciones que combinan aceleración y estancamiento y otras que van más allá, pues ante el *doble desorden* social causado por la combinación anterior, el actor estatal intenta poner en marcha programas de reorientación de los factores hacia el progreso que en ocasiones lo único que producen es un tercer efecto desordenador. Ejemplos desdichados de este último tipo existen muchos y de gran relieve histórico: baste recordar al modernizador francés Turgot hacia 1780, a Limantour en el ocaso del porfiriato o al ministro de economía ruso bajo

* Para la realización de este artículo conté con una beca del Programa Fulbright del Congreso de los Estados Unidos y con la amable invitación y apoyo del Programa sobre México de la Universidad de California en Los Angeles (UCLA). A estas Instituciones, y en lo personal a James Wilkie, a David Lorey y a Marina Fe, quiero expresar mi profundo agradecimiento y aclarar que muchas de las ideas que aquí expreso no son necesariamente compartidas por estos profesores ni involucran responsabilidad alguna de las instituciones que me han apoyado.

Nicolás en la segunda década de este siglo. Pero no se trata aquí, sobre el papel, de invocar la revolución con asociaciones simplonas, porque es obvio que se necesita una gran variedad de factores para que los desajustes entre economía y sociedad y el desorden y la tensión que traen aparejados conduzcan a una confrontación violenta.

En este ensayo haremos algunas reflexiones a partir del Acuerdo de Libre Comercio propuesto por el gobierno mexicano a Estados Unidos y Canadá en la primavera de 1990, porque ahí se están conjugando muchos puntos relacionados con las cuestiones arriba planteadas. El ahora Tratado de Libre Comercio (TLC) representa, en primer lugar, el proyecto más ambicioso que gobierno alguno haya lanzado dentro del neoliberalismo latinoamericano, incluida la experiencia chilena, pues el hecho de disminuir drásticamente los aranceles y otras barreras en un país frontera con la economía más poderosa del mundo sobrepasa con mucho las medidas referidas a la privatización y a la desindustrialización causadas por un relativo libre intercambio a distancia como ha sido el de los sudamericanos.

En México, de aceptarse los términos de ese Tratado, veríamos afectada la comercialización, la producción industrial, la agricultura, la distribución poblacional (doméstica y entre naciones), los energéticos, etcétera, incluso si en las negociaciones se promete no tocar alguno de estos aspectos. Pero quizás el dato más importante, aunado a éste, es que el Acuerdo exhibe los rasgos del apresuramiento: lo que en economías más equilibradas entre sí, como son las europeas, llevó veinte años, y en Canadá exigió muchas precauciones (entre marzo de 1985 y enero de 1989), en México se tendrá que llevar a cabo en lo fundamental en lo que queda del sexenio, sin contar con que el último año del mismo estará dedicado intensamente a la política. Declaraciones como las de Vicente Mayo, líder de la Cámara Nacional de Comercio (CANACO), dan la nota del oportunismo desinformado: “tenemos un plazo perentorio de siete meses para preparar nuestra planta productiva y así competir dignamente [...] hay que acrecentar con urgencia los niveles de productividad en todos los centros de trabajo [pues en el] caso de que las plantas productivas vieran en peligro su existencia sería exclusivamente a partir de la falta de competitividad y no por otra cosa” (*Excelsior*, 26 de septiembre de 1990). Y es que si ya en 1960 la diferencia de productividad entre los dos países era de 27 a 100, entre 1982 y 1987 la productividad de los países de la OCDE creció aún una vez y media con respecto a la de México (Hernández Laos y Velasco, 1990).

Es aquí donde la tensión entre lo que es bueno para la economía y lo que es bueno para la sociedad aumenta, porque habrá de tomarse en cuenta que una gran parte de los actores que serán afectados por el proyecto (y que ya lo han venido siendo desde nuestra entrada al GATT en 1985) dista mucho de ser “simple” masa obrera, campesina o marginal. En efecto, poderosos grupos y en particular el empresariado medio (rural y urbano), estarán resintiendo en los próximos años los efectos de estas medidas que hasta ahora se antojan atropelladas, para decir lo menos. No hay que olvidar, en fin, que esta revolución neoliberal “desde lo alto” se plantea en un terreno que ha demostrado estar cargado de simbolismos confrontados en la historia de estos últimos siglos: la legislación arancelaria, ese

punto en donde se suma a lo injusto lo extranjero (recordemos el vino en Francia, la lana en Inglaterra, el tabaco, los cereales, el algodón, los textiles en América, la India, Egipto, etcétera).

Pasemos a desarrollar el asunto con una cierta perspectiva histórica: ¿sobre qué tipo de sociedad está siendo aplicada esta revolución modernizadora desde lo alto? Inmediatamente habría que decir que no se trata de una sociedad adormilada en su tradicionalismo y su estaticidad. Todo lo contrario. En efecto, si el concepto de desorden social ha sido aquí empleado repetidamente es porque creemos evocar con él la imagen que mejor está caracterizando al México de los años ochenta, el que está a punto de recibir aún la zarandeada liberal modernizadora implicada en la apertura comercial. La desarticulación, la depauperación, en una palabra, el desorden social, la desidentidad y la anomia, decíamos, son producto de cambios de ritmo violentos: aceleración en los procesos productivos, estancamiento súbito, catástrofes, intervenciones estatales drásticas, etcétera.

LAS FUENTES DEL DESORDEN

Enunciémoslo así: América Latina está viviendo un triple desorden: el del desarrollismo, el de la década perdida de los ochenta y el de la globalización.

1) El primero es el que estaría implicado en la salida del orden tradicional y en el crecimiento acelerado a partir de la postguerra (más rápido, por ejemplo, que el de los Estados Unidos durante su “despegue”: 4.8 % entre 1870 y 1906 contra 5.5 de América Latina entre 1950 y 1980 [Tokman, 1987]). Se trata de un efecto modernizador, de una aceleración sobre una matriz social y cultural en ocasiones completamente ajena al medio europeo que sirvió de cuna al industrialismo y al espíritu empresarial. Resultado: explosión demográfica, urbanización salvaje, degradación ecológica. . .

No está de sobra recordar a este respecto que si bien la ciudad de México a partir de 1950 bajó de 5 a 2 su tasa anual de crecimiento poblacional, sus alrededores pasaron de sólo un millón en ese mismo año a más de 7 millones en 1986 con un crecimiento anual del 10%. La sola capital aloja el 40% de los migrantes urbanos recientes del país y uno de cada cinco mexicanos vive en ella o en sus alrededores. Con esta tasa de crecimiento la ciudad tendría 50 millones de habitantes para el año 2000 (Stoddard, 1985:28).

Algunos autores recuerdan que el desorden, el desempleo, la pobreza y el utilitarismo salvaje de “cada quien para sí mismo” que se observa hoy en América Latina no son distintos de lo que se vivía en Nueva York en 1890 o en Londres y París en 1750, “el mundo de que nos hablan las novelas del siglo XVIII, ese mundo de bandidos, de costureras, de prostitutas, todos empeñados en participar del dinero, del comercio” (Touraine, 1988:216). De manera que, según esto, no habría razones para dramatizar lo que pasa. El problema, argumentan autores como Víctor Tokman, Alejandro Portes, Lauren Benton, Emilio Klein, Jaime Mazzera, etcétera, es que a diferencia de lo que pasó en los países hoy desarrollados,

en América Latina, debido a la adopción temprana de tecnologías intensivas de capital, fue muy baja la capacidad del aparato productivo moderno para absorber la mano de obra liberada desde los puntos tradicionales y magnificada por el descontrol demográfico que trajo la adopción intempestiva de la medicina sanitaria y la vacunación. Así, el tamaño relativo del sector informal, que cayó en EEUU del 51% al 31% de la fuerza de trabajo entre 1900 y 1930, sólo se redujo en América Latina del 46% al 42% entre 1950 y 1980. Si tomamos en cuenta nada más las áreas urbanas, el rezago fue espectacular en el mismo período, pues los trabajadores informales pasaron del 13% al 22% de la PEA total en México y del 11% al 17% en Brasil (Portes y Benton, 1987:129, 115).

2) Pero más brutal resulta la segunda fuente de desorden, porque una vez instalada en esa lógica de alto dinamismo, América Latina se estrella, sin la menor previsión, contra ese verdadero muro de estancamiento que resultaron ser los años ochenta. Algunos países aceleran y frenan con ritmos más comprensibles: Argentina, por ejemplo, con una población de inmigrantes europeos, y en ese sentido ya moderna, se industrializa desde muy temprano y su estancamiento se va acentuando desde los años sesenta. Pero en el otro extremo encontramos a un México arropado en la tradición y en la herencia hasta bien entrado el siglo, y que en tres decenios prácticamente se muda a vivir a las ciudades, con una prole que la adopción de la medicina moderna se encarga de mantener viva, demandando empleo, educación, etcétera.

La pasta que mantuvo a nuestra sociedad cohesionada en medio de este gran reacomodo combinó un sistema populista de alta participación y unas tasas de crecimiento económico que no sólo no decayeron durante los años setenta (como en todo el resto de la región) sino que encontraron, en los dólares del *boom* petrolero y en los “préstamos dulces”, el combustible para alimentar aún más la caldera de la aceleración y de los proyectos “faraónicos” necesariamente desarticuladores. Así que fue severa la sacudida que impuso el estancamiento en los ochenta y aún no logramos hacer el recuento de la pedacería social que dejó semejante efecto.

Algunos datos, sin embargo, dan cuenta del doble desorden: en 1970 la población pobre de la región latinoamericana era del 41% y en 1980 sólo del 35%; pero en los cinco primeros años de nuestro decenio regresamos a las cifras de 1970. En números absolutos, en 1985 había un 25% más de pobres que al comenzar los ochenta (*Políticas sociales para la erradicación de la pobreza*, 1988), y la fuerza laboral estaba desempleada o subempleada en un 40% (Tokman, 1987:14), lo cual afectó de manera drástica el enganche laboral de la juventud: entre 1985 y 1990, ocho millones de jóvenes en México habrían intentado, sin mucho éxito, ingresar al mercado de trabajo. En nuestro país, alrededor de la mitad de la población nacional (41 millones) no satisface sus necesidades esenciales y cerca de 17 millones vive en condiciones de extrema pobreza: sus ingresos son apenas suficientes para adquirir, por grupo familiar, el 60% de los bienes y servicios indispensables (Tello, 1990). Es más grave la desproporción en algunos aspectos que lo que se observaba en 1950, pues hoy el 20% de los mexicanos con menores recursos recibe menos del 3% del ingreso nacional, mientras que el 10% más favorecido se apropia del

40% del ingreso total (Lowenthal 1988:73). Mientras tanto, el salario mínimo real (pérdida acumulada) cayó en nuestro país un 42%, pasando de 100 a 60 entre 1981 y 1987 (De la Garza, 1990a:224); y el desempleo abierto, que en 1981 fue de 3.4% de la PEA, pasó a 7.4% en 1982, 11.7% en 1983 y 22.9% en 1987 (Calzada y Hernández, 1990, citado en Paris, 1990).

Asu vez, la inversión en educación en México pasó de 3.9% al 2.0% entre 1982 y 1986: en 1984 el gasto per cápita en educación fue equivalente al 60% del de 1982, en salud el 70% y en seguridad social el 75% (Lustig, 1988). Otra fuente asegura que entre 1980 y 1989 el gasto en salud pasó de 2.5 al 1.4% del PIB y del 6.2 al 2.5% del gasto del Sector Público (Laurel, 1987). Si comparamos la participación del gasto en desarrollo social con respecto al gasto total, esta cifra pasó de 14.8% en 1982 a 5.4% en 1987 (Canto, 1990:152).

Así, disminuye la participación latinoamericana en el comercio mundial; la innovación tecnológica es prácticamente nula; el mercado interior se reduce al ser deprimidos los salarios en una búsqueda vana por pagar la deuda y al mismo tiempo ser competitivos en una economía global que, paradójicamente, se vuelve cada vez más proteccionista. Los rubros que aumentan exponencialmente son: la inseguridad en todas las ciudades, la especulación financiera, el intermediarismo, el ambulante, etcétera.

Los indicadores del estancamiento de los años ochenta podrían ser infinitos. Más vale entonces concluir esta segunda fuente de desorden citando a Esthela Gutiérrez Garza cuando nos recuerda que “el período que abarca de 1983 a 1988 constituye el momento de la crisis más aguda que jamás se haya registrado en la historia de México. Sólo la crisis de 1906–1907 se le parece. La gran diferencia de ésta con la crisis actual radica en el hecho de que la primera constituyó un avance importante para las conquistas sociales del movimiento obrero que quedaron institucionalmente codificadas en el artículo 123 constitucional en 1917. Por el contrario, en la crisis actual [vemos cerrarse] los cauces tradicionales de la distribución progresiva del ingreso, el empleo y la solidaridad social” (Gutiérrez, 1990:194).

3) Concentremos nuestra atención en el tercer efecto desordenador: mezclados con los efectos del estancamiento económico, pero de naturaleza distinta, los efectos de las políticas neoliberales empezaron a resentirse a partir de 1982, se aceleraron desde 1985 con la entrada al GATT y pueden significar un franco desmantelamiento social con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio durante los años que restan de este sexenio. En lo que sigue analizaremos estos efectos desglosadamente, pero antes tomemos algunas precauciones conceptuales.

DESIDENTIDAD Y ANOMIA

Lo que estamos sugiriendo como un esquema alternativo al propuesto por el neoliberalismo, que hoy parece reinar sin contrapeso en el Oeste, en el Este y en el Sur, es la idea-fuerza venida de la sociología, la antropología y la psicología

de las colectividades en torno al desorden social. En donde las corrientes neoliberales creen fundar un nuevo orden basado en las fuerzas del mercado, el libre intercambio internacional, la reducción de la participación estatal en la economía y la desaparición de todas las fuerzas corporativas (sindicatos, uniones y movimientos sociales, identidades tradicionales, organizaciones, corrientes y partidos políticos con bases sociales activas, etcétera), es posible realizar una lectura alternativa y mostrar que incluso si los objetivos neoliberales se cumplen (relanzar la economía), los beneficios que de ahí deriven no harán variar en nada las condiciones inhumanas en que transcurrirá la vida de tres de cada cuatro habitantes de México o de América Latina. Estas condiciones estarán caracterizadas, aún más que ahora, por la destrucción de las identidades colectivas, la depauperación, la atomización, la polarización del ingreso y de los valores culturales y, en una palabra, el desorden anómico (extrañeza, ruptura de vínculos afectivos e incapacidad de nombrar el entorno social y valorativo).

“La anomia es una situación extrema asociada a los procesos modernizadores que desarraigan a los individuos, los arrancan de sus tierras o de su cultura imponiéndoles la vida en ambientes totalmente extraños y sin pasado...” (Paris, 1990). Si como dice Paul Berger, “la más importante función de la sociedad es denominar [...] el hombre está congénitamente compelido a imponer orden significativo sobre la realidad”. De hecho podemos afirmar, interpretando a Durkheim, que no es por la pobreza o la crisis industrial y financiera que aumentan los divorcios, el alcoholismo, los delitos, los asesinatos o el suicidio, sino por las perturbaciones severas al orden colectivo, cuando el individuo pierde los límites morales compartidos socialmente. La separación de la sociedad y el encierro en sí mismo pueden conducir a la pérdida del significado, a no denominar, “que es la pesadilla por excelencia que sumerge al individuo en el mundo del desorden, el sinsentido y la locura [...] A la inversa, la existencia en un mundo significativo, denominado, puede ser un objetivo buscado con los más altos sacrificios y sufrimientos incluso con el costo de la propia vida si el individuo cree que esto tiene un significado denominado” (nómico). (Berger, 1967; citado en Habermas, 1973.)

Adelantando un poco nuestros argumentos, recordemos aquí un ejemplo a este respecto, relativo a la falta de interacción entre padres e hijos en Santa Úrsula, México D.F. Nos dice Marianne Bar-Din: “no hay sociabilización antes de que el niño alcance la edad escolar reglamentaria [...] Los niños que crecen en esos desordenados hogares, en esos cuartos donde nadie les habla o los escucha, han desarrollado un poderoso mecanismo de defensa, una desatención selectiva que los aísla de las experiencias externas, desagradables. Logran ignorar su entorno para no ser más confundidos [...] Los niños no parecen sufrir por el caos físico que los rodea. No sufren por esa causa dado que *no la ven* [...] Quedó claro que uno de los problemas más graves en la interacción padre hijo era la falta de comunicación verbal [...] La profunda desorganización acarreada por la pobreza extrema no permite la existencia de la familia nuclear como la conocemos” (Bar-Din, 1990:4-6, 30-31).

Pensamos entonces que, por su fuerza globalizadora, el enfoque sociológico (social–humano) a partir del desorden, la anomia y la deshumanización constituye una verdadera alternativa analítica y una orientación para la sociedad global, mientras que la polémica en torno al sector informal, la economía subterránea, la descentralización industrial (maquila y subcontratación), etcétera, no hacen más que cuestionar–para–ajustar las temáticas contenidas en el propio modelo (economicista–tecnocrático) del neoliberalismo (volveremos más adelante sobre este punto).

¿ACCELERAR O MODERAR LA TENDENCIA?

Si los Maharajás y los Faraones disponían de toda una vida para fundar ciudades y construir pirámides, a nuestro grupo gobernante se le nota a todas luces urgido por reconvertir todo; urgido por aplicarle a esta sociedad lo que en los países de origen liberal y largamente modernizados de Occidente se ha venido imponiendo en medio de una difícil correlación de fuerzas sociales y políticas y sin haber logrado, aún, carta de legitimidad.

Algunos lectores acostumbrados a lo inevitable se preguntarán si todos estos devaneos no son una queja ante lo que no tiene remedio; es decir, dado que la integración de México a los Estados Unidos es un hecho irreversible, un fenómeno silencioso (“silent integration”), como Clark Reynolds lo ha denominado, ¿cuál es la diferencia entre ir más rápido o más despacio hacia el mismo destino?

Nos vemos obligados aquí a presentar una respuesta directa y a tomar una posición a reserva de acudir a las demostraciones a lo largo de este ensayo: desde el punto de vista social los cambios inesperados, los desórdenes intempestivos, repercuten casi por lo regular en anomias severas; ante tales sismos intervienen actores relativamente externos tratando de amortiguar los efectos de mayor descontrol: el Estado, los partidos y las organizaciones políticas, gremiales o religiosas; los intelectuales, etcétera. Cuando esto no sucede y, por el contrario, tales fuerzas se suman activa, acriticamente incluso, a las corrientes desordenadoras, pueden desatarse fuertes sobresaltos “epocales”: ¿para qué recordar al jacobinismo, algunos populismos, el estalinismo, los fascismos...? Pues bien, lo que aquí sostenemos es que hay elementos suficientes para afirmar que el Estado mexicano, hoy, no sólo no intenta moderar las fuerzas que están devastando nuestra sociedad y nuestra cultura, sino que se une a ellas atizándolas en un esfuerzo osado por trascender como un régimen refundador de la historia.

En efecto, la convicción del neoliberalismo dependiente es que el reacomodo mundial a partir de los años setenta exige el abandono de las políticas sustitutivas que buscaban generar domésticamente los satisfactores para las principales necesidades nacionales: según esto, las ventajas comparativas demuestran que lo que conviene en términos contables es definir una estrategia de comercio basada en un tipo de exportaciones competitivas en el mercado mundial capaces de

atraer divisas e inversiones directas que a su vez nos permitan importar los insumos que la nueva etapa de dinamismo va a exigir (y pagar la deuda también). Para que esta receta tan sencilla funcione se requiere solamente de: *a*) cortar todos los subsidios, precios de garantía, etcétera, evitando así una competencia imperfecta y el fomento de productos no competitivos, así como las presiones inflacionarias relacionadas con el gasto público; *b*) privatizar por debajo de su valor las empresas públicas; no nada más las deficitarias, porque de lo que se trata es de atraer a los capitales fugados en otra época, erradicar las prácticas competitivas desleales y evitar el déficit fiscal (que tendría que cubrirse con impuestos que elevan costos y generan inflación); *c*) mantener abatidos los salarios de manera que el capital, principalmente venido del exterior, se sienta atraído por las altas tasas de ganancia (para el buen funcionamiento de este último punto un correctivo se hace necesario: suprimir las manifestaciones corporativas sindicales y políticas de la clase trabajadora evitando que las presiones y, en el extremo, la huelga, malogren el buen funcionamiento del modelo; *d*) como una excepción (que quién sabe cuánto dure), establecer un subsidio a las exportaciones por la vía de la exención de impuestos y aranceles, la inversión en infraestructura, las asesorías, los préstamos de dineros públicos a la iniciativa privada exportadora a bajísimas tasas de interés, etcétera; *e*) firmar con el Norte y con el Sur acuerdos de libre comercio y derogar todas las trabas a la inversión extranjera.

Hay un axioma que sustenta todo el razonamiento en términos filosóficos y morales: para la consecución del objetivo principal (volver a crecer), se necesita dividir el proceso en dos etapas: la primera es de gran sacrificio y concertación, ya que las rupturas y la violencia espantarían a los capitales. En la segunda etapa, los beneficios del proyecto “gotearán” sobre la población menos favorecida, elevando de esta manera el nivel de vida colectivo.

Dejando de lado el problema de la validez del postulado general (el abandono de una economía acorde con las necesidades domésticas), si algo hace muy atractiva la propuesta neoliberal es su simpleza, sobre todo porque, para publicitarla, se apoya con imágenes aún más simplificadas y llevadas hasta el ridículo aprovechando los acontecimientos internacionales: la ineficiencia y el alto costo de la burocracia pública y de la gestión económica estatal, la corrupción y el cohecho de las cúpulas y de toda la jerarquía sindical, los elevados precios de ciertas mercancías nacionales comparados con los de productos importados de mejor calidad, etcétera.

REORDENAMIENTO, REFUNDACIÓN

Sea como sea, el proyecto se ha propuesto “reordenar” la economía (y a la sociedad en consecuencia), fomentando líneas de actividad que constituyen cambios sustanciales con respecto a lo que existía al inicio de la década de los años ochenta (en todos los casos se privilegian los dos puntos neurálgicos del modelo, es decir, la

exportación y la inversión preferentemente venida del extranjero). Dichas líneas de fomento son:

1. *El desahucio industrial manufacturero orientado a la exportación*, con el espectacular boom de la industria automotriz, al lado de la decadencia prematura y el desempleo obrero consecuente de la siderurgia, los textiles y otras áreas en evidente desmantelamiento.

2. *La industria maquiladora* en los estados del norte de la república y el fenómeno de la subcontratación (legal o ilegal) de procesos industriales desconcentrados de la gran empresa (relacionándose con esto los efectos que el libre comercio ha tenido ya sobre las medianas y pequeñas industrias nacionales así como la discusión sobre el llamado sector informal de la economía o economía subterránea).

3. *Las agroindustrias de exportación* y la decadencia de la agricultura tradicional debido al abatimiento o desaparición del fomento y los precios de garantía y debido a la entrada de productos primarios venidos del exterior a precios mucho más bajos (a veces subsidiados en sus países de origen).

Relacionado con estos tres ejes centrales, pero como políticas complementarias, tenemos:

4. *La reducción del gasto público* en los renglones considerados no prioritarios, el recorte de la burocracia gubernamental y la privatización y cierre de empresas paraestatales.

5. *La promoción del autoempleo y de las microempresas* que hasta ahora corresponde más a los deseos y a la publicidad del modelo que a sus logros, y que quisiera convertir a cada excluido o, digamos, a cada miembro de la economía estéril, en un empresario por su cuenta en el comercio, el espectáculo, en los servicios o en lo que cada quien invente gracias a que se les ha perdonado pagar impuestos y (en teoría) obtener un permiso para ejercer sus habilidades.

6. Como complemento de lo anterior tendríamos las *políticas de solidaridad o asistencia*: PRONASOL. Las importantes fuentes financieras de este programa no son explícitas, pero sabemos que una parte sustancial proviene de la venta frenética de empresas paraestatales y otra parte del cambio de nombre de lo que antes era Salubridad y Asistencia, Educación Pública, Compañía Federal de Electricidad, Caminos y Puentes Federales, Conasupo, etcétera. (La SPP calculó que a 6 de cada 10 pesos que gastó el gobierno federal en el primer semestre de 1991 se les puso la etiqueta *Solidaridad*; *Proceso*, 26 de agosto 1991.) Sin duda, el gasto público en beneficio social ha sido "recortado" a la mitad en los últimos diez años, pero lo que quedó de él está siendo empleado con una nueva modalidad que consiste en hacerlo pasar por la persona del presidente de la república, en volverlo un acto paternal, mayestático, con un claro objetivo: generar un principio de voluntad eficiente y personalizado que sea capaz de tres cosas: a) que haga factible imponer a todas las fuerzas nacionales los cambios y los ritmos que el nuevo modelo exige; b) que sea capaz de ocupar y capitalizar todos aquellos espacios públicos o de intermediación entre sociedad y Estado devastados por el anticorporativismo neoliberal tanto en el ámbito del sistema político (sindicatos, burocracias, aparatos de fomento, etcétera), como en el sociopolítico (coordinadoras, frentes, movimientos

sociales, uniones, etcétera). Estamos viviendo nuevamente el establecimiento de una relación directa líder-masas, tan propia de las épocas de desorden y cambios acelerados, en la que incluso corremos el riesgo, a juzgar por los resultados electorales de 1991, de debilitar la competencia partidista y parlamentaria que se ve monopolizada nuevamente por el partido del Estado en favor de la obra refundacional de su líder (se ha afirmado, de hecho, en muchas publicaciones extranjeras, que el triunfo del PRI en las elecciones federales se debe más a la imagen del presidente que a la del partido); c) evitar, a través de este engrandecimiento de la personalidad, el surgimiento de otros líderes producto del mismo fenómeno masificador, o enfrentar competitivamente liderazgos de oposición ya existentes (Cuauhtémoc Cárdenas). El PRONASOL sirve entonces por igual para prevenir los casos de extrema peligrosidad producto de la pobreza, la anomia, los excesos desarticuladores provocados por el propio modelo, que para desactivar situaciones políticas que se declaran adversas a la dinámica neoliberal y que amenazan con alterar las condiciones pacíficas sin las cuales se desalientan las inversiones y nada de esto podría funcionar. El *big brother* es solidario igualmente cuando firma convenios de concertación en el Comité de Defensa Popular de Durango, que cuando ofrece un kilo diario de tortillas gratuitas, fomenta empresas juveniles, inaugura hiperpublicadas obras de electrificación en colonias marginadas, reparte mandiles coloridos para el ambulante ("Con la Frente en Alto"), u otorga estímulos académicos para los profesores e investigadores de la UNAM. Estaríamos hablando, con PRONASOL, de algo parecido a un sistema de bomberos para los casos en que el desorden extremo amenace con convertirse en identidad de los excluidos, o comience a expresar preferencias políticas alternativas o bien se acerque al punto de la franca ruptura (en este aspecto, como lo hemos analizado en otro artículo, es cardinal la competencia de los intelectuales de renombre; Zermeño, 1990).

En el resto de este ensayo nos detendremos en cada una de las tres primeras líneas de actividad mencionadas,¹ pero primero recordemos que los datos en que nos vamos a apoyar no presentan aún las condiciones de la futura integración, sino apenas los primeros efectos de políticas que hasta ahora han sido más bien tímidas. Y algo más, las estadísticas de que disponemos difícilmente cubren de manera global el comportamiento del neoliberalismo propiamente agresivo que arrancó de hecho en 1989.

Será bueno también tomar una precaución que consiste en medir la masa de los elementos que se están combinando, para no vernos sorprendidos por los efectos desordenadores del experimento. Estamos acostumbrados, muchos académicos incluso, a pensar en las relaciones de México y los Estados Unidos con la imagen de fondo de los mapas: Estados Unidos es un país muy grande y México como dos terceras partes más chico. Los datos que cuentan en lo que estamos discutiendo modifican radicalmente esta imagen: si para 1987 igualáramos el PIB de

¹ Sobre el interesante asunto del PRONASOL, los cambios que ha experimentado el sistema político y el renacimiento de la relación líder-masas, hemos escrito en: "El regreso del líder: crisis, neoliberalismo y desorden", *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 4, 1989 y "Los intelectuales y el Estado en la década perdida", *idem*, núm. 3, 1990.

todo el Norte de América a 100, a los Estados Unidos correspondería el 89.7%, a Canadá el 7.5% y a México el 2.8%; es más, si California fuera un país, su PIB ocuparía el séptimo lugar mundial, con un crecimiento anual durante los ochenta cercano al 10% (Harris, 1990:4). Un último dato: el Producto Nacional mexicano total es aproximadamente igual al producido en un radio de 60 millas a partir del centro de Los Angeles (Lowenthal, 1988:76). Hagamos notar en seguida que, en sólo veinte años, la relación de nuestra pequeña economía con ese enorme país ha transitado de los alimentos (48% del total de nuestras exportaciones en 1970), a los combustibles (53% en 1980), y luego a las manufacturas (61% de las exportaciones en 1987), con los reacomodos humanos que esto significa (Harris, 1990:9). Recordemos solamente que el empleo en PEMEX entre 1977 y 1987 pasó de 90 mil a 187 mil personas (Zapata, 1988).

1. EL DESARROLLO INDUSTRIAL MANUFACTURERO ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN

Lo que es desconcertante al analizar el comportamiento manufacturero de nuestro país durante los ochenta es comprobar un gran estancamiento y, al mismo tiempo, un hiperdesarrollo. En efecto, el Producto Interno Bruto en las manufacturas entre 1981 y 1986 retrocedió de 224 a 211 mil millones en pesos de 1970 (*V Informe Presidencial*, citado en: De la Garza, 1988:3; 1990b:318-319), de manera muy parecida al comportamiento del PIB global: 908 mil millones en 1981 y 878 en 1986 (De la Garza, 1990b:318); y el empleo manufacturero, por su parte, decreció en un 17% en 1987 con respecto a 1981: las remuneraciones cayeron en una tercera parte (De la Garza, 1990b:321 y 323; 1990a:224).

Y sin embargo las exportaciones manufactureras se comportaron de manera sorprendentemente inversa: "mientras que entre 1985 y 1988 el PIB creció 1.7%, las exportaciones de manufacturas lo hicieron en 32%. Ello significó que en lugar de representar el 23% de las exportaciones totales, como en el primer año de referencia, en 1988 ocuparon el 56%. De ser el 3.5% del PIB en 1985, pasaron a significar el 6.7% en 1988 con un crecimiento en este último año de 16% y en 1989 de 5%" (Molina y Quintana, 1990:238; Cypher, 1990:23). De este modo, en 1988 el intercambio de manufacturas con los Estados Unidos logró ser casi equivalente: 20.3 contra 20.6 mil millones de dólares (Ganster y Sweedler, 1990:433).

Así pues, en esta crisis, como dice Enrique de la Garza "no a toda la industria le ha ido tan mal o igual de mal. Al parecer hay una parte de ella que ha logrado salir adelante, aumentar sus exportaciones y realizar procesos de reconversión que han redundado en un aumento de su productividad" (De la Garza, 1990b:322). Las 500 empresas más grandes aumentaron sus ventas en un 16.5% en un año (1987), representando el 26% del valor de la producción nacional.²

² Estas 500 empresas en 1987 emplearon a 835 mil trabajadores, 26% más que en 1986. Esto significa el 28% del total del empleo en la industria nacional: el 46% del personal ocupado en la industria

Las grandes empresas del sector privado podrían ser divididas entre las que tienen predominantemente capital nacional: 364 con 40% del capital de las 500 mayores; y las transnacionales: 91 empresas con 35% del capital; las 45 restantes eran paraestatales en 1987, con el 24% del capital de las 500 mayores (De la Garza, 1990b:322,325). Quienes realmente están siendo capaces de reconvertirse hacia la nueva fase de integración supranacional son las grandes empresas, en especial aquellas 150 en las que descansa el 80% de la exportación manufacturera no petrolera ni maquiladora. Como lo hace notar Enrique de la Garza (1990b:330): “la reestructuración ha impactado principalmente a las empresas transnacionales en México, ha sido más heterogénea y limitada en las paraestatales y sólo una parte de las grandes empresas de capital privado nacional la ha emprendido”.

Es oportuno en este punto tener una visión de largo plazo: “puesto que en la economía mexicana el sector externo se expande más rápido que nuestra economía en general, nos dice James Cypher, y puesto que las empresas transnacionales juegan un rol creciente en esa expansión, las firmas nacionales han perdido considerable participación en esta dinámica: la revista *Expansión*, tomando a las 500 mayores empresas de México mostraba que en 1974 las ventas de las transnacionales fueron equivalentes al 31% de lo vendido al exterior por las nacionales; e incluso en 1980 el mismo dato alcanzaba solo 35%. Pero en 1988, la relación cambió dramáticamente: las ventas de las transnacionales alcanzaron el 56% con respecto a las de las compañías nacionales” (Cypher, 1990:33).

Sería inexacto, sin embargo, quedarnos con la impresión de que sólo las grandes empresas transnacionales de capital extranjero se reconvierten, controlan la exportación y tienen éxito en la nueva etapa de integración supranacional. En efecto, también un grupo de grandes empresas nacionales dentro de esas 150 campeonas de la exportación, muchas de ellas con capital extranjero minoritario (en 71% de las 500 hay capital extranjero), se ha reconvertido o por lo menos ha sido competitivo y a ese grupo se debe el 45% de las exportaciones no petroleras, fundamentalmente cobre, minerales no metálicos y también telas de algodón, papel, imprentas, cajas de cartón, botes y envases de hojalata, detergente, etcétera (De la Garza, 1990b:324; 1988:4).

También sería inexacto quedarnos con la imagen de que solamente las grandes empresas caben dentro de la nueva globalización de la economía. Dejando de lado el importante fenómeno de las maquiladoras, que veremos más adelante,

del Distrito Federal; el 42% en Nuevo León, el 45% en el Estado de México, el 72% en Coahuila y el 12% en Jalisco (De la Garza, 1990b:322). Ahora bien, 835 mil trabajadores es un dato en efecto importante que habría, sin embargo, que calibrar, pues dentro de esas quinientas empresas tenemos todo tipo de actividades y no sólo las manufactureras; por ejemplo, habría que restar las empresas públicas no manufactureras, muchas de ellas en liquidación, en vías de privatización o en reconversión; PEMEX, que en ese mismo año de 1987 empleaba a 187 mil trabajadores (90 mil en 1977), la industria eléctrica con 69 mil, los Ferrocarriles Nacionales con 81 mil, Aeroméxico y Mexicana de Aviación con 32 mil, las mineras con 21 mil, Teléfonos de México, etcétera (Zapata, 1988). Es decir, aproximadamente la mitad de los trabajadores de las 500 más grandes empresas corresponderían, al menos en 1987, a las empresas públicas no manufactureras (como 400 mil).

lo cierto es que también un significativo grupo de empresas medianas e incluso pequeñas ha tenido un desenvolvimiento muy exitoso. Naturalmente, lo fundamental de este grupo está ligado, en cierta forma como la maquila, a procesos manufactureros de una intensidad de capital no muy elevada que han podido ser desconcentrados de la gran planta productiva gracias a recientes innovaciones tecnológicas. Así, de acuerdo con la revista *Expansión*, las ventas de este significativo grupo de empresas pasaron entre 1984 y 1987 de 9 416 a 69 894 miles de millones de pesos (De la Garza, 1990b:326).

Este último dato es muy oportuno para retomar nuestro hilo conductor, pues a ese aumento de casi ocho veces en las ventas de estas medianas empresas exitosas correspondió una reducción en el personal empleado: 3 529 en 1984 a 2 826 en 1987. Esto quiere decir que es muy baja la capacidad de expandir los beneficios en esta nueva etapa de globalización pues, sin afán de adelantar argumentos, recordemos sólo que según fuentes empresariales, la entrada al GATT desde 1985 ha hecho desaparecer 70 mil empresas en México. El hecho es grave si recordamos que el 60% del empleo manufacturero del país ha sido proporcionado justamente por la pequeña y la mediana empresa, por esas unidades de entre 5 y 15 trabajadores (De la Garza, 1990b:330).

Ahora bien, ni siquiera en lo que se refiere a las más grandes empresas el panorama es optimista: de una muestra de 40 empresas privadas nacionales, que forman parte de las 500 más grandes, se desprende que la ocupación en ellas cayó de 91 mil empleados en 1981 a 35 mil en 1984, para recuperarse un poco, pero sólo hasta 54 mil empleados en 1987. En otra perspectiva, en la que se considera a los grupos más importantes de México, el personal empleado entre 1984 y 1987 pasó de 229 mil a 286 mil, mientras que las ventas de estas compañías lo hicieron en ese período de 1 606 a 13 120 billones de pesos (De la Garza, 1990b:325-326).

LA "VIEJA" INDUSTRIA SUSTITUTIVA

Pero quizá lo más contundente en términos del desmantelamiento de la sociedad que conocimos hasta hace diez años es lo que pasa con las empresas que vertebraron el orden industrial y que ya no son competitivas en la nueva división internacional de la producción: amplias porciones de la siderúrgica, la minería, los textiles, las "antiguas" empresas automotrices vueltas hacia el mercado interior, etcétera. Sería imposible en el espacio de este ensayo desarrollar puntualmente un tema tan ramificado y tan rico en las particularidades de cada tipo de industria en lo que se refiere a los efectos sociales y humanos de esta locura globalizadora, pero tampoco podemos dejar de evocar algunos aspectos ilustrativos.

Tomemos un ejemplo: la industria textil redujo su participación en el empleo de 180 mil en 1981 a 158 mil plazas en 1986 (Arteaga y Carrillo, 1988:89), aunque Héctor Guillén establece que entre 1981 y 1984 el personal ocupado en la industria textil pasó de 309 mil a 282 mil (1988:47); y el INEGI, a su vez, fija en 1990 en 167 mil los puestos de trabajo generados por la industria textil (Espinosa,

1991:23). En fin, el presidente de la Cámara Nacional de esta industria, Mayer Zaga Galante, calculaba en octubre de 1990 que de los 120 mil obreros empleados hasta 1988, el 25% había sido reajustado (Corro y Correa, 1990:9). Adolfo Got Trujillo, dirigente de los sindicatos textiles afiliados a la CTM, aseguraba en 1991 que en los últimos cuatro años se habían perdido 50 mil empleos en esa rama debido al cierre de plantas y a la competencia desleal (Lovera, 1991:23). La industria textil se caracteriza por contar con un gran número de establecimientos muy dispersos geográficamente; en ella destacan los estados de Puebla, Tlaxcala, México, Jalisco y Querétaro. Si bien se ha suprimido la información sobre el número de establecimientos en las ediciones más recientes de la *Memoria Estadística de la Cámara Nacional de la Industria Textil*, el último dato con que se cuenta habla de 2 150 unidades para 1983 de las 2 495 que se registraron en 1981 (Montoya, 1987:400) y algo quizá más impresionante: los datos del INEGI en 1990 establecen que el sector textil del país está conformado ya sólo por 1 310 empresas (*idem*). Aquí sucede lo que es característico de la industria en general en estos años: un número minoritario de empresas logra ser altamente competitivo gracias a la adopción de tecnologías de punta, la intensificación del ritmo en la jornada de trabajo y la búsqueda de mercados externos (sin hacer crecer la masa laboral empleada), mientras una mayoría de establecimientos camina hacia la incosteabilidad y despide obreros al ver caer la demanda en un mercado que, por lo mismo, se estrecha y se ve invadido por artículos de bajísimo costo contra los que no puede competir, artículos que entran libremente desde otras partes del mundo, producidos en condiciones laborales deplorables. En efecto, en México el consumo per cápita de productos textiles de fibras blandas (prendas de vestir), se redujo de 6.7 a 4.7 kilos por habitante entre 1980 y 1986; pero al mismo tiempo los industriales clasificaban a esta rama en el decimoprimer lugar mundial de modernidad tecnológica, y la exportación de textiles artificiales o sintéticos destacaba, en 1986, en el quinto lugar de productos manufacturados de exportación cuya tasa de crecimiento en los últimos seis años se había superado notablemente (Gitli, 1987:418). Pero lógicamente esta industria arroja números problemáticos: 420 millones de dólares de déficit en la balanza comercial textil para el primer semestre de 1991. Y es que los indicadores estadísticos de la industria textil señalan que durante los últimos diez años las exportaciones crecieron un 17%, mientras que las importaciones realizadas en el mismo período se elevaron en 60%, situación que se ha traducido en un déficit comercial permanente en la industria desde 1988 (Espinosa, 1991:23). En un informe del Sindicato Textil de la CTM se dice que en los próximos tres años podrían anularse 600 mil puestos de trabajo en la industria de la confección y alrededor de 150 mil en la textil, debido a que en los últimos años ha crecido a un ritmo hasta del 30% anual el ingreso a México de ropa hecha en pacas, nueva, seminueva y usada, y en 10% anual el ingreso de importaciones de tela sintética y de algodón (Lovera, 1991:23). Uno de los temas más espinosos de la globalización es el de la reciprocidad liberalizadora; y sin embargo, en el propio mes de agosto de 1991, cuando las pláticas en torno al TLC se encontraban en su clímax, México aceptó extender por 29 meses el Acuerdo Multifibras por medio del cual

nuestro país seguirá viendo prácticamente cerrado el mercado de los Estados Unidos para productos en los que tiene importantes ventajas competitivas: trajes de vestir de lana, pantalones, faldas, camisas, blusas, hilados de acrílico y telas de algodón (Barranco Chavarría, 1991:24). No cabe duda que detrás de este asunto se encuentran los poderosos grupos textiles de la Florida que constituyeron en su momento una sólida oposición al *Fast Track* para que Bush y Salinas pudieran negociar; sin duda, esos 29 meses de proteccionismo junto a una total apertura mexicana fueron la condición para que estos grupos dieran su anuencia.

No cabe duda, pues, que lo que está siendo bueno para la economía está siendo pésimo para la salud social. Si nos llevó tres décadas sustituir importaciones, nos está llevando sólo una reinstaurarlas. Pero lo más grave, como lo muestran los excelentes estudios de Enrique de la Garza, es que se trata de una reconversión polarizante y excluyente que dualiza de manera clara a la economía entre un grupo pequeño de empresas modernizantes y exportadoras y una inmensa mayoría de compañías dirigidas al mercado interior que no se reconvierten y que en el corto o el mediano plazo serán incapaces de competir con productos de libre importación y bajísimos costos: se ve amenazada así una mayoría de los empleos ligados a la etapa de desarrollo hacia adentro, cortada abruptamente al iniciarse los ochenta: “es una reconversión salvaje no concertada con los sindicatos, sino impuesta autoritariamente”.

Pero ésta no es, lo sabemos, una orientación inventada por nuestros gobernantes; es un proyecto que pretende una globalización productiva y una nueva división internacional del trabajo y que ha hegemonizado los puntos neurálgicos de decisión en el mundo occidental. Las mismas dos tendencias (polarización y exclusión) que caracterizan a los ochenta en México podemos encontrarlas a nivel mundial: por un lado, las 200 transnacionales más poderosas aumentaron su participación en el Producto Bruto Mundial no socialista de 17.7% en 1960 a 28.6% en 1980, sin que eso signifique que no compitan a fondo entre sí (Gordon, 1988:41); por otro lado, desde Europa hasta Sudamérica vemos cerrarse y privatizarse empresas, “adelgazarse” las burocracias públicas y aumentar el desempleo sin que la anunciada alternativa (el relanzamiento del desarrollo y luego “el goteo” de sus beneficios sobre las crecientes masas paupérrimas), aparezca por ningún lado.³

³ Inglaterra, con todos los esfuerzos por maquillar sus estadísticas, no pudo evitar que un millón y medio de asalariados engrosara las filas del desempleo entre 1979 y 1985 hasta hacerlo rebasar los tres millones (Standing, 1989:286); Chile perdió 65 mil puestos de trabajo en la década que siguió al golpe militar de 1973; en Perú, el sector industrial, que participó con más del 15% del PIB al principio de los setenta, lo hizo con sólo el 11% en 1981; en Argentina el empleo industrial que era del 36% de la PEA en los sesenta cayó al 28% en 1980 (para hablar nada más del neoliberalismo de los gobiernos militares a partir de 1976, y no de las políticas del mismo corte del Radicalismo [1984–1988] y del Peronismo a partir de 1988 [Paris, 1990]).

REDISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA POBLACIÓN

Pasemos a otro aspecto: la crisis, la reconversión y la nueva etapa de apertura comercial entrañan también una redistribución espacial de la población en las distintas regiones del país. Así, los polos tradicionales, como el valle de México, Monterrey y el estado de Hidalgo parecen encontrarse en franca desindustrialización, como lo muestra Enrique de la Garza (1988:5) apoyado en datos sobre el número de asegurados permanentes en el IMSS correspondientes a la industria de la transformación; mientras que los estados norteros se convierten en zonas de industrialización acelerada: Baja California pasó de 46 mil asegurados a 81 mil entre 1981 y 1986; Sonora, de 40 mil a 54 mil; Tamaulipas, de 59 mil a 73 mil. Y algo más: como veremos, la clase obrera que está acudiendo hacia esas regiones no tiene liga alguna ni en cultura laboral, ni en organización sindical, ni en edad promedio, ni en la distribución entre sexos, con la fuerza de trabajo de las industrias en crisis del centro del país y de Monterrey.

En Ciudad Juárez, que comparte un valle con El Paso, la población se incrementó de 700 mil a 1.2 millones entre 1980 y 1988 (*Business Week*, 6 de junio de 1988). Tomando en cuenta que la media nacional de crecimiento de la población fue 2.2% anual durante los ochenta, ciudades como Tijuana crecieron al 4.3%, Nogales 7.5%, Piedras Negras 7.2%, McAllen 7.6%, Brownsville 6.2%, etcétera (Ganster y Sweedler, 1990:431). “La migración mexicana es el factor más importante que colorea la frontera en ambos lados. Ya para 1980, 49% de los habitantes de los condados y de los municipios fronterizos eran migrantes [...] La población de los municipios mexicanos en 1980 tenía 32% de migrantes mientras que los condados fronterizos tenían 58% [...] El Paso tenía 62% de población hispana, Nogales 74%, Laredo 91%, Brownsville 77%, etcétera” (Ganster y Sweedler, 1990:431). Cerca de 100 mil indocumentados en el solo condado de San Diego pidieron la amnistía en 1986 (ser considerados en el Acta de Control y Reforma de la Inmigración, IRCA), es decir, inmigrantes recientes que debían demostrar que habían vivido continuamente en los Estados Unidos durante los últimos cuatro años. Abraham Lowenthal (1988:76) calcula que aproximadamente un 20% de la población total de México depende en algún grado del ingreso obtenido por algún miembro de la familia en los Estados Unidos, pues más de un millón de trabajadores mexicanos entra a ese país cada año, aunque el 80% permanece dentro sólo seis meses o menos.

Visto con un poco más de perspectiva, en las décadas que van de 1940 a 1960 la frontera norte de México creció de un tercio de millón a un millón y medio de habitantes, y para 1980 tenía tres y medio millones de residentes solamente en los municipios fronterizos. En la actualidad, casi 10 millones de personas habitan en ambos lados de una faja fronteriza en la que capitales y mano de obra están prácticamente integrados. En 1970, casi una tercera parte de los residentes de Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali no eran nativos de esas ciudades (todo esto sin tomar en cuenta las enormes deficiencias censales debidas al crecimiento incontrolado de la urbanización) (Stoddard, 1985:28).

Por lo demás, la composición internacional de las exportaciones mexicanas no hace más que corroborar lo anterior: en 1980, el 63% de las exportaciones fueron a Estados Unidos y el 7% a España. En 1989, el 69% fueron a Estados Unidos y el 5.1% a España, 5.8% al Japón (principalmente petróleo en estos dos casos), mientras que hacia América Latina sólo exportábamos el 3%; y el 1.4% fue a Asia y África. Así, pese a la pretendida importancia que se le ha querido dar a la Cuenca del Pacífico, en realidad nos integramos a un solo país y no a una región (García Mota, 1990:84-85).

Pero “el fenómeno del norte”, la vía que la globalización de la economía mexicana está adoptando, tiene dos manifestaciones muy diferentes: no es lo mismo la norteamericización de las grandes empresas de capital intensivo que aquella que escenifican las empresas de mano de obra intensiva y que caracteriza a las maquiladoras.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

En lo que se refiere al primer caso, veamos rápidamente el ejemplo de la industria automotriz, advirtiéndole que no se trata de una referencia al azar, sino del aspecto central, por su magnitud, de la nueva globalización de la economía: entre 1980 y 1988 las exportaciones de la industria automotriz pasaron de 487 a 3 505 millones de dólares, con un impresionante incremento anual de 32%. Así, para 1988 a ellas se debía un tercio de las exportaciones manufactureras, 16% de las exportaciones totales y la mitad de las exportaciones petroleras (Acevedo, 1990:51-52). Por algo las diez empresas más grandes del país son: PEMEX, Chrysler de México, General Motors de México S.A., Ford Motor Company, Unión Nacional de Productores de Hortalizas, Met-Mex Peñoles S.A., Volkswagen de México S.A., IBM, Imecafé y Nissan de México.

Mientras que el petróleo pasó del 74% al 29% de las exportaciones totales entre 1982 y 1988, los automóviles, motores y partes para vehículos lo hicieron del 2.8% al 17%, colocándose en el segundo lugar de las exportaciones (García Mota, 1990:76 y 81).

El cambio ha sido severo porque hasta el principio de esta década los cerca de 300 mil automóviles producidos anualmente estaban destinados, en un 94%, al mercado interior (altamente protegido). Sin embargo, para 1988 observamos dos fenómenos: *a*) la producción de automóviles consumida internamente se mantiene sin grandes cambios (354 mil unidades), lo que muestra el estancamiento de la demanda doméstica (las ventas cayeron a una tasa anual de 1.7% entre 1983 y 1986); *b*) pero lo que es novedoso es que las ventas nacionales ya sólo representaron el 53% de las ventas totales (Acevedo, 1990:51). General Motors, por ejemplo, invirtió entre 1987 y 1988 25 millones de dólares y estaría exportando 120 mil unidades hacia 1991 (Arteaga, 1985:169).

Hay algo aún más significativo: aunque la producción de automóviles se ha venido incrementando, sólo representa una parte minoritaria de la producción global de la industria automotriz: de las diez nuevas plantas instaladas a principios de

los ochenta, seis están destinadas a la fabricación de motores con una capacidad total de alrededor de 2.5 millones de unidades por año (90% destinadas al mercado estadounidense). En 1988 representaron el 44% de las exportaciones totales del sector automotriz y para 1990 el proyecto es abastecer el 20% del mercado de motores de los Estados Unidos (Acevedo, 1990:53). Es importante recordar que se trata de un mercado de 185 millones de autos para 250 millones de estadounidenses (Flenigan, 1990:D7), de manera que los Estados Unidos producen tantos automóviles en un día como México en un mes (Lowenthal, 1988:76).

Tan sólo en lo que concierne a la industria automotriz terminal, Jorge Acevedo estima que el monto de las inversiones realizadas entre 1979 y 1990 asciende a los 2 500 millones de dólares, que generan 2 millones 570 mil motores, 270 mil automóviles, 250 mil radiadores, 320 mil suspensiones y otros componentes automotrices. Pero una vez que hemos dado cuenta de la magnitud del fenómeno vayamos a las particularidades que más nos interesan: los datos muestran que prácticamente todas las empresas que operan en el país abrieron nuevas plantas, la mayor parte de ellas en los estados del norte, para cubrir el mercado de los Estados Unidos: la General Motors y la Chrysler en Ramos Arizpe, Coahuila; la Nissan en Aguascalientes; la Renault en Gómez Palacio, Durango; y la Ford en las capitales de Chihuahua y Sonora (Volkswagen amplió sus instalaciones en Puebla para producir 250 mil motores de exportación). Concomitantemente, fueron cerrándose las plantas creadas entre 1940 y 1970 en el centro del país: en 1983 cerró la Ford sus plantas en La Villa y Tlalnepantla; después la VAM (Chrysler) hizo lo mismo en Lerma y Vallejo; la Renault por su parte cerró la planta de Ciudad Sahagún y a finales de 1987 vimos cómo en la Ford Cuautitlán, aprovechando un aumento de emergencia que condujo a la huelga, la empresa optó por el despido de los 3 200 trabajadores y el cierre temporal de las instalaciones para reabrir las con un nuevo contrato colectivo que permitió reducir las condiciones de contratación (Arteaga, 1988:167 y Esthela Gutiérrez, 1990:204). A esto se agrega que, con la crisis del mercado interno nacional, la disminución de las ventas fue notable en las pequeñas y medianas industrias de autopartes situadas en el Distrito Federal, Puebla y Morelos (Zapata, 1988).

Es muy grande el efecto que esto tiene sobre la mano de obra, porque no sólo se trata aquí del personal desplazado por las grandes industrias automotrices, sino también por todas las empresas que participan en la producción de autopartes; en 1975 más o menos 100 mil trabajadores estaban ligados en el centro de la república a la industria automotriz: 58 mil en la producción de autopartes y 42 mil en la industria terminal (Carrillo, 1987:59).

Ahora bien, solamente las industrias maquiladoras de autopartes establecidas en la franja fronteriza aumentaron el número de sus trabajadores de 2 760 en 1974 a 40 145 en 1985 (*idem*:62). Y si tomamos en cuenta además la emigración de pequeñas y medianas industrias que alimentan a la gran empresa automotriz, podremos imaginar la fuerza que muy seguramente cobrará la norteamericización en los noventa con el Acuerdo de Libre Comercio. Ya en 1988, el *Business Week* (6 de junio), nos hacía una crónica llena de optimismo: "los barcos dejan Japón hacia

el este, rodean Baja California y se dirigen a Guaymas en el norte; desde ahí los rollos de metal son transportados en plataformas de ferrocarril hacia la flamante planta Ford de Hermosillo. Con sus 500 millones de dólares de inversión la Ford convierte el metal en carrocerías de camionetas Mercury o en motores Mazda que envía inmediatamente a Estados Unidos [...] Esto provoca un *boom* en pueblos ganaderos como Hermosillo y en 18 meses empresas proveedoras mexicanas y americanas han surgido como bombas alrededor de un pozo petrolero, ofreciendo empleos industriales a vaqueros que nunca han trabajado frente a una máquina: 'Es como California durante la fiebre del oro' "(Darling, 1990b).

Pero esta afirmación nos regresa de lleno al centro del problema: ¿estamos realmente frente a polos de industrialización estables, como en los años cincuenta lo pensaron los teóricos latinoamericanos de la modernización o como funcionó la gran empresa en el modelo clásico? Para responder a esto hay que plantearnos otra pregunta: ¿qué es lo que convence a estas grandes empresas automotrices de instalarse en México? La respuesta más generalizada sobre esto dice que son los bajos salarios, pero los estudiosos de la industria automotriz y de la nueva globalización de la economía-mundo no recuerdan que incluso en aquellos casos en que estas plantas no se encuentran cerca de la robotización (como sí se encuentra la Ford de Hermosillo), los costos de la mano de obra no son el factor que más cuenta en la localización de la planta: "un reporte de la Ford señala que los costos por unidad que implicaba el hecho de producir motores en Japón, Estados Unidos o México eran prácticamente similares. . ." (Dombois, 1985, citado en Carrillo 1987:62; Zapata, 1988; Schneider y Frey, 1985; Koechlin, 1987; Gordon, 1988:58-59; Jenkins, 1984).

Otros factores han mostrado ser mucho más importantes que los bajos salarios o el entrenamiento de la masa laboral: 1) la infraestructura y el apoyo institucional del país sede; 2) la cercanía con el gran mercado del país inversor; 3) la estabilidad de precios, que está en directa relación con la estabilidad del clima político-institucional y las dimensiones del mercado doméstico en el que se invierte; 4) una legislación laboral con bajas exigencias sindicales y que permite el empleo flexible de la mano de obra.

"En Hermosillo el gobierno del estado hace donación de terrenos, facilita la construcción de instalaciones de agua potable, electricidad y de todos los servicios que necesita la fábrica para producir" (Zapata, 1988), amplía incluso los ramales de ferrocarril y construye un gaseoducto desde la frontera hasta la planta (Darling, 1990b). Rhys Jenkins (1984) piensa que la decisión de establecer la Ford en Hermosillo fue el resultado de los subsidios y las concesiones financieras ofrecidas por el gobierno mexicano, así que las modernas plantas de General Motors en Ramos Arizpe y Ford en Chihuahua evidencian que los salarios pasaron aquí a segundo plano. Al ser el eje de la modernización de nuestro gobierno la estrategia exportadora, no hay ningún inconveniente (desde el punto de vista del modelo) en invertir en puertos, carreteras, transportación marítima, terrestre y aérea o abatir costos fiscales, aduaneros y administrativos: cinco años y más de exención de impuestos fueron comunes (Cypher, 1990:13), los parques industriales fueron

gratuitos y, en algunos ejemplos, las casas para los obreros fueron pagadas por los programas gubernamentales.

La plataforma exportadora se acondiciona con legislaciones *ad hoc*: Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE), Constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX: garantiza el tratamiento preferencial en trámites y otorga otras facilidades a las empresas que demuestran exportaciones directas por tres millones de dólares o más y saldo favorable con el exterior); Programa de Importación Temporal para Exportaciones (PITEX; con garantías en interés fiscal y garantías de 500 mil dólares en mermas y desperdicios para los exportadores mayores); y sigue la lista de instrumentos (García Mota, 1990:73-75).

En el Programa de Financiamiento a la Reconversión Industrial (1986), NAFINSA y el Banco de Comercio Exterior recibieron más del doble de su presupuesto para impulsar las exportaciones y la reconversión de la economía hacia este fin. 10.5 mil millones de dólares, increíblemente el 5% del Producto Interno Bruto, fueron orientados al nuevo proyecto (principalmente a la promoción de la industria automotriz), y fueron reforzados en 1986 y 1987 mediante el apoyo que brindó SECOFI a las 100 manufactureras que más exportaron: 11 paraestatales, 27 transnacionales y 62 compañías propiedad de “grupos de poder nacional” (Rodríguez y Moro, 1987:8-9, citados en Cypher, 1990:11-12 y 26-27). Luego el programa se hizo extensivo a los exportadores indirectos, es decir, a aquellas compañías que le vendían productos a firmas exportadoras. En 1987, el Banco de México comenzó a cubrir los riesgos de los exportadores que pudieran derivar del manejo de monedas extranjeras. Todo lo anterior fue refrendado en 1990 por el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, que se propone implantar una “nueva cultura exportadora (para) insertar eficientemente a México en la Economía Global” (SECOFI, 1990:170 y 177, citado por Cypher, 1990:15).

Dado el acento que se pone en la promoción de las exportaciones, Salinas de Gortari aumentó el financiamiento a este renglón de 10.6 a 16.2 mil millones de dólares, alcanzando el 7% del PIB. Es más, como lo establece el estudio de Cypher, 56 mil millones de dólares Bancomext utilizó entre 1982 y 1990, mientras que el total de exportaciones de mercancías del sector privado en el mismo período fue de 71 mil millones. Admitiendo que una considerable porción de estos créditos fue pagada más tarde y que una parte se dirigió a la expansión de las exportaciones del sector público, es imposible ignorar el hecho de que los esfuerzos de Bancomext fueron excesivamente amplios en el apoyo al sector privado (Cypher, 1990:28). Por lo demás, este esfuerzo ha resultado infructuoso tomando en cuenta que la balanza comercial de mercancías del sector privado está resultando negativa: en 1988 = -0.4 millones de dólares y en 1989 = -2.392 millones de dólares.

Naturalmente, la justificación moral para el gobierno mexicano en lo que se refiere a todos estos subsidios no es sencilla si se tiene en cuenta el “recorte” en

tantas otras áreas calificadas como “subsidios injustificados” y, sobre todo, en los precios de garantía del agro y en el sistema alimentario.

El otro factor en el que debemos detenernos es el relacionado con la legislación laboral: desde el fracaso de la huelga de la General Motors en 1980, que le permitió a la empresa no hacer más las contrataciones de trabajadores a través del sindicato, se inicia la modificación *de facto* de los derechos laborales en México. De esta manera, echa a andar la producción en Ramos Arizpe a partir de 1982 con tecnologías de punta y nuevas formas de organización del trabajo que serán establecidas a partir de entonces en todas las plantas automotrices del norte. Los nuevos contratos flexibles en situación de alta tecnología y capital intensivo significan en pocas palabras la adopción en México (como en muchas otras partes del mundo), de las técnicas de producción japonesas: dejar atrás la cadena de producción, la línea de montaje con cadencias preestablecidas que embrutece al obrero en actividades repetitivas, fraccionadas, individualizadas y descalificadas (la racionalidad taylorista y el fordismo), reconstituyendo en su lugar el ejercicio del trabajo como una actividad integral llevada a cabo por equipos de obreros altamente entrenados con responsabilidad completa sobre los productos finales a su cargo (Piore, 1984; Boyer, 1986; Rosanvalon, 1988; Coriat, 1982). Pero esto que ha sido calificado como la conversión flexible y polivalente del trabajo, requiere naturalmente de la movilidad de puestos, turnos, lugares de trabajo, departamentos e incluso que algunos trabajadores puedan pasar, en determinados momentos, de la producción a la comercialización (como sucede con Toyota), o cambiar los períodos de vacaciones y los días de descanso semanal, subcontratar o usar trabajadores eventuales unilateralmente, recortando el personal de acuerdo con las necesidades de la producción y, en fin, algo muy importante, establecer un escalafón que combine capacidad, iniciativa, responsabilidad, buen desempeño y antigüedad. La polivalencia depende en mucho, como nos podemos dar cuenta, de un alto nivel técnico de la planta y de una alta capacitación del trabajo; por eso tiende a desaparecer el enorme abanico de categorías laborales, de manera que en un ejemplo extremo (como el de la Ford de Hermosillo) encontraremos una sola de estas categorías (De la Garza, 1990b:336; Gutiérrez, 1985; Arteaga, 1985; Arteaga y Micheli, 1986).

De aquí que el sindicalismo que conocemos tradicionalmente resulte como arena para el engranaje de la nueva flexibilización polivalente, y que por ello los contratos colectivos de estas plantas aparezcan sumamente simplificados: el de la Ford Hermosillo comienza enunciando los objetivos de la empresa: “manufacturar y ensamblar automóviles con niveles de calidad 240 UPAS y una productividad comparable o mejor a la de la marca Mazda japonesa. . .” La amplia habilidad de los trabajadores para ser asignados a cualquier puesto entraña que quienes sean elegibles corresponderán a una clase obrera joven (25 años en promedio), sin experiencia laboral previa y sin ninguna herencia transmitida por la generación obrera precedente. Así, de las 10 plantas de Ford, sólo 3 tienen sindicato; y es que desde el momento en que el conflicto sobre el ascenso salarial y los errores de producción tiende a decidirse en el interior del grupo, se difumina hasta cierto

punto el rol del liderazgo sindical y también, aunque en menor medida, el del patronato.

Sin embargo, dos elementos de mucho peso vienen a empañar el modelo de la flexibilidad polivalente: el primero es que, a pesar de su alta calificación intelectual y manual, estos trabajadores “reciben en promedio un 42% menos de salario que los trabajadores de las plantas fordistas–tayloristas tradicionales”: si en 1980 estos obreros estaban ganando 3.2 salarios mínimos, en 1987 el salario medio se redujo a 1.35 salarios mínimos (Gutiérrez, 1990:214). El segundo elemento es muy importante para lo que estamos discutiendo en este ensayo: el volumen de ocupación que genera la industria automotriz terminal y de motores es realmente muy bajo: por ejemplo, en 1986 la empresa General Motors reportó haber pasado de 10 mil a 34 mil empleados. Pero al investigar más a fondo resulta que en realidad, como lo muestra Esthela Gutiérrez, en esas cifras se encuentran incluidos los trabajadores que laboran en las empresas maquiladoras de General Motors y que no tienen la misma razón social ni pertenecen al sector terminal. Con ello se trata de ocultar esta gran debilidad en el empleo; y es que, en términos globales, la industria automotriz terminal redujo los puestos de trabajo de 60 mil a 41 mil en el momento más agudo de la crisis (1981–1983), pero incluso con el *boom* exportador apenas informaba haber empleado a 50 mil trabajadores en 1986 (Gutiérrez, 1990:176).

Así que quizás habría que preguntarse cuál es la real capacidad modernizadora de estos “polos industriales”, pues aparte de ser poco expansivos en mano de obra y salarios (tomando en cuenta los altos montos de estas inversiones y estas exportaciones), un porcentaje muy alto de la industria de autopartes que los alimenta se encuentra en la franja fronteriza produciendo bajo la modalidad maquiladora que, como veremos, es en muchos aspectos diametralmente opuesta a la industria de capital intensivo terminal (alrededor de 40 mil trabajadores en 1986, principalmente en Ciudad Juárez y en Matamoros) (Arteaga y Carrillo, 1988:87). A esto habría que agregar, primero, que la obsolescencia de la gran empresa automotriz no va más allá de los diez años debido entre otras cosas a la gran innovación de modelos (Gordon, 1988:59) y, segundo, que la inversión tiende a dirigirse hacia aquellos puntos en donde se le ofrecen mejores condiciones de infraestructura y mejores condiciones legales e institucionales. Visto así, no hay muchas razones para pensar que las plantas automotrices y sus proveedoras vayan a subsistir por mucho tiempo en los lugares que ocupan ahora (incluidas por supuesto las recientes plantas norteamericanas), y los factores de inestabilidad y de desorden tenderían a acentuarse también en este aspecto. Además, como recordó Erick Reickert, director de Chrysler de México, hasta ahora las partes mexicanas deben componer el 65% del auto destinado al mercado nacional, y 30% del que va al exterior. Esta ley ha obligado a las compañías a producir en dos líneas separadas. Al retirarse la obligación de integrar partes mexicanas, se anticipa que los proveedores extranjeros de partes reemplazarán a los proveedores nacionales (Johnston Hernández, 1990: 34).

2. MAQUILADORAS, SUBCONTRATACIÓN DE PROCESOS MANUFACTUREROS Y MEDIANAS INDUSTRIAS

Pasemos pues a la segunda línea privilegiada del “reordenamiento” neoliberal-dependiente: la industria maquiladora. Por al estancamiento de la economía mundial, desde el inicio de los años setenta se acentuó la brecha entre países ricos y países pobres y, consecuentemente, también se amplió la brecha entre el Norte y el Sur en lo que hace a los salarios, los derechos laborales y las obligaciones “ecológicas”. Concomitantemente y gracias al abatimiento de los costos en las comunicaciones y en la transportación mundial de mercancías, se aceleraron concepciones y prácticas que harían posible que muchos aspectos del quehacer industrial, para los que es inevitable el empleo intensivo de mano de obra, fueran desconcentrados o procesados por separado, en regiones distantes y con salarios paupérrimos (Piore, 1984, Lipietz, 1982, Grunwald y Flamm, 1985). Así, este fenómeno de la maquila, digámoslo ya, resulta casi diametralmente opuesto al de la industria automotriz y al de todas aquellas plantas con fuertes inversiones de capital, tecnología de punta y mano de obra altamente calificada cuyas razones de desplazamiento hacia la “periferia”, como apuntábamos, son otras. Para entender mejor esta división internacional o globalización de la economía según costos comparativos, también denominada “participación en la producción” (*production sharing*), debemos tomar en cuenta lo siguiente: la elevada automatización es costeable solamente ahí donde pueden ser asegurados amplios períodos de amortización, ya que generalmente requiere de fuertes inversiones de capital fijo. En electrónica, por ejemplo, de manera paradójica, las rápidas innovaciones y cambios tecnológicos han puesto una barrera a la inversión en plantas altamente tecnificadas; en la industria del vestido, la principal dificultad a este respecto ha sido que hay cambios impredecibles y frecuentes de la moda y los estilos (Grunwald y Flamm, 1985:8. Véase también Sklair, 1989:232–233).

La novedad en todo esto es tal que los procesos que se desconcentran hacia economías menos desarrolladas muy poco tienen que ver con empresas tradicionales o con empresas vanguardistas tecnológicamente hablando, y mucho más con las características del producto. Éstas se encuentran relacionadas sobre todo con los costos de transporte y la capacidad de desconstruir procesos de la gran empresa que en otro momento requirieron de poderosas inversiones de capital fijo por su complejidad original. Un alto valor con respecto a lo que pesa cada unidad de mercancía, como la ropa y los productos electrónicos, abate los costos de transporte en productos que, además, son fácilmente desmantelables en sus distintos peldaños manufactureros, de ensamble, de prueba y de empaque. Por algo más del 80% de la producción de semiconductores en los Estados Unidos provenía del extranjero ya a finales de los años setenta. (*Ibidem.*)

Tengamos en cuenta, en fin, que el fenómeno de la reimportación de productos semielaborados en el extranjero o ensamblados y terminados en el extranjero

con partes elaboradas en los países desarrollados,⁴ está limitado a un número relativamente pequeño de países y productos: en lo que se refiere a las importaciones hechas por los Estados Unidos, México ocupaba ya en 1983 el primer lugar de los países en desarrollo con el 41% de ese tipo de importaciones hacia el país del norte, y le seguían Malasia (13%), Singapur (11%), Filipinas (8%), Corea (6.5%), Taiwán (6.5%), Hong Kong (5%), Haití (2.1%), Brasil (2.1%), etcétera. Un dato pertinente es que durante los años sesenta, Taiwán tenía el mismo rango que México a este respecto.

En lo que se refiere al tipo de productos maquilados importados por los Estados Unidos y a su monto, los siguientes datos son ilustrativos para el primer quinquenio de los años ochenta: automotores y sus partes: 47% del total de las importaciones antes mencionadas; semiconductores: 17%; televisiones, radios y sus partes: 6%; máquinas de oficina: 4%; equipo eléctrico y conductores eléctricos: 5%; productos textiles: 3.5%; juegos electrónicos y sus partes: 1%, etc. (Grunwald y Flamm, 1985; datos aproximados con base en los cuadros 2-1 y 2-3). "La maquila", nos dice Nigel Harris (1990: 13), refiriéndose a nuestro país, "ha pasado de 123 mil empleados y trabajadores en 1982 a cerca de 400 mil en 1988, lo que es igual al 15% del empleo en la manufactura mexicana, con una tasa de crecimiento ascendente y de esa manera está alterando el equilibrio regional del país hacia el norte. Su contribución en la obtención de divisas aumentó de 2.5 a 5.3% entre 1970 y 1986". Otras fuentes con datos más actualizados hablan de 415 mil trabajadores para 1989 y 480 mil trabajadores para 1990, distribuidos en 1850 plantas, 38% en Ciudad Juárez y 12% en Tijuana principalmente (*Los Angeles Times*, 1 de mayo de 1990; Ganster, 1990: 435; Laurel, 1987; Stoddard, 1985:19), y equiparan esta cifra al 18% de la fuerza de trabajo industrial del país, agregando que podría llegar a ocupar más de una tercera parte para fin de siglo, sobrepasando el millón de trabajadores (González-Aréchiga y Ramírez, 1990:2; Ganster, 1991).

Este último es un dato que aquí nos interesa mucho: una tercera parte de la fuerza de trabajo industrial para fin de siglo, recordando que estas proyecciones se hicieron sin tomar en cuenta el Tratado de Libre Comercio, significa en términos humanos que se habrá trasladado a los municipios fronterizos un porcentaje muy alto de esos quinientos mil nuevos empleados y sus familias (o lo que es peor, muchos de ellos sin sus familias), incluso aceptando que muchos hijos de los primeros migrantes ocuparán una parte de las nuevas plazas. También significa que 3 de cada 4 trabajadores de la maquila se habrían integrado a esta modalidad manufacturera en los últimos 15 años del siglo, pues la fuerza laboral maquiladora habría pasado de alrededor de 60 mil trabajadores en 1975 a unos 230 mil en 1985 y a cerca de un millón, como decíamos, para el final del milenio (Sklair, 1989: 144; Stoddard, 1985:24; Ganster, 1991). Cabe una anotación: entre un 10% y un 15%

⁴ Bajo los ítems 806 y 807 de la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos aparecen los artículos que inician y acaban su manufactura en los Estados Unidos, pero están en parte procesados en el extranjero pagando impuestos a su regreso únicamente por el valor agregado. Ítem 806: permiso de reimportación de productos de metal no acabados; 807: permiso para reexportar a los Estados Unidos bienes ensamblados o terminados para su consumo final (Grunwald y Flamm, 1985:13).

de las plantas maquiladoras se encuentra al sur de la franja fronteriza, y esto se mantiene como una deuda con el proyecto original en el que se pensaba que la migración de estas empresas hacia el sur se incrementaría conforme se hiciera patente la escasez de mano de obra en las regiones fronterizas: naturalmente, esto no ha sucedido y quienes han emigrado para vivir en situaciones de hacinamiento han sido los hombres... o más bien las mujeres, como veremos a continuación. Como lo ha establecido Baker (1990), nos encontramos ya ante un rezago infraestructural y un deterioro del medio ambiente de la región fronteriza que se ha agudizado en particular en torno al abasto de agua (los costos para acercar el líquido a Tijuana son elevadísimos), y en torno al déficit de vivienda (32% en Nogales, 17% en Nuevo Laredo, 16% en Matamoros, etcétera, Sánchez, 1990b).

Por lo que se refiere a la composición por sexo de la fuerza de trabajo, en 1988 el 64% de los operarios en las maquiladoras eran mujeres entre los 16 y los 25 años de edad en su gran mayoría (De la Garza, 1990a: 249; Sklair, 1989: 167). Ellwyn R. Stoddard (1985:56-66) en un estudio altamente "ideologizado" en defensa de las empresas maquiladoras, argumenta que éste no es un dato importante, pues en los países industrializados 80 o 90% de los empleos de las maquiladoras están ocupados por mujeres de las edades antes señaladas, olvidando naturalmente que este trabajo, como veremos, es extenuante en cualquier parte del mundo, pero olvidando también de manera imperdonable la brecha salarial (7 dólares por hora en los Estados Unidos contra 70 centavos en la frontera mexicana). En entrevistas personales con jefes de maquiladoras en Tijuana pudimos corroborar lo que Norma Iglesias (1983), Lilia Venegas (1988) y Patricia Fernández-Kelly (1983) en estudios ligados directamente a la vida de las trabajadoras habían ya descrito: las mujeres jóvenes, por su poco entrenamiento y su inexperiencia organizativa, constituyen un factor obvio para la optimización de la productividad y son generalmente intimidables debido a su falta de información y a su falta de conocimiento sobre el mercado de trabajo.

Veamos algunos datos sobre las condiciones laborales: según la crónica sexenal *Las razones y las obras*, igualando el año de 1980 a 100, en 1986 la remuneración de los empleados manufactureros fue de 71 y la de los maquiladores de 60 (De la Garza, 1990a: 224); a su vez, el promedio en dólares por una hora trabajada fue de 0.63 en 1970, 1.46 en 1981, para recaer a 0.80 en 1988 (Sklair, 1989: 72).

Però decir que el trabajo es extenuante no es apelar a un calificativo entre otros: los efectos de estos procesos son principalmente psíquicos, fisiológicos y químicos, nos dice Asa Cristina Laurel: "la carga psíquica es de tipo sobre-carga cuantitativa sub-carga cualitativa debido a los altos ritmos de trabajo y el bajo control sobre la tarea derivados de la extrema parcialización del trabajo que redundo además en su total descalificación. Como ejemplo se puede mencionar el caso de una maquiladora de partes eléctricas en donde las operaciones realizadas por las obreras consumen de 4 a 12 segundos e involucran de 2 a 6 movimientos, o sea, se repiten entre 2 400 y 7 200 veces durante la jornada" (Laurel, 1987; con base en Márquez y Romero, 1988). Los periodistas del *Tucson Weekly* nos detallan la actividad de una obrera en plena faena: "la banda de producción le hace llegar un pequeñísimo

chasis oscuro; ella empuña una pistola neumática con la que atornilla un pequeño perno de metal, repite la operación cada nueve segundos de manera que a ese ritmo habrá atornillado 3480 pernos al final del día” (Tolan y Kammer, 1990: 43).

Por lo demás, el empleo en las maquiladoras exige 48 horas semanales y de esta manera entendemos por qué hay una rotación tan alta de su personal: “el problema ha cobrado dimensiones epidémicas”, admite Stoddard (1985: 46), al corroborar una rotación de la planta laboral de más de 120% anual (180% dice el *Tucson Weekly*). Así, en un año un obrero puede trabajar en tres o cuatro maquilas diferentes. De acuerdo con una encuesta levantada en Tijuana, “el 41% de los trabajadores tenía menos de seis meses laborando en su empresa y el 19% contaba con más de cuatro años de antigüedad en el trabajo. En un primer momento, la alta rotación de personal fue una política empresarial para evitar todo gasto derivado de la antigüedad laboral. En la actualidad constituye el mayor problema de las maquiladoras, pues los trabajadores, alentados por el constante surgimiento de plantas que ofrecen márgenes aunque sea mínimos de mejoras salariales y prestaciones, dejan el trabajo en cualquier momento” (Quintero, 1989:471).

LA CUESTIÓN LABORAL EN LA FRONTERA

No estamos sin embargo en tierra de nadie, y aunque el Estado Nacional Mexicano, por todas las razones expuestas, no puede guiarse más, desde los años ochenta, por el hoy idílico artículo 123 de la Constitución, cuesta trabajo pensar que este tesoro laboral no haya sido concurrido por las organizaciones sindicales del país.

La historia es como sigue: de 1970 a 1981 por lo menos 30 patronatos de la maquila tijuanaense fueron derrotados en luchas laborales, la mayor parte de esos sindicatos exitosos pertenecía a la CROC y a la CTM: “Entonces teníamos a la mayor parte de las muchachas maquiladoras como miembros; los salones de juntas sindicales se llenaban en toda su capacidad”, afirmaba un líder sindical entrevistado por Cirila Quintero en su excelente investigación a este respecto (1989:460). Pero poco a poco se notó que había una correlación entre las fábricas con una fuerte organización sindical y las fábricas que habían sido cerradas: de 496 plantas que habían estado operando en Tijuana entre 1967 y 1983, sólo quedaron en ese último año 130 empresas (Carrillo, 1988:41, citado en Quintero, 1989:460).

Fue un golpe que debilitó a las centrales obreras y que inauguró el denominado “sindicalismo subordinado” a partir de 1983 bajo la predominancia de la CROM en la frontera. En la actualidad, esta central agrupa al 87% de los trabajadores sindicalizados, aclarando de inmediato que éstos sólo constituyen el 29.5% del total de los trabajadores de la maquila.

“La CROM reconoce la política laboral de la empresa como válida, y al firmar los convenios pro-empresariales, renuncia explícitamente a defender los intereses mínimos de sus agremiados. Los salarios y las prestaciones los fija la empresa, de

acuerdo con sus posibilidades y necesidades [...] La renuncia de la CROM a su derecho de celebrar asambleas con sus agremiados la conduce a convertirse en una organización débil y subordinada. Los trabajadores no saben quiénes son los líderes sindicales y qué acuerdos firman con las empresas. Ambos aspectos son poco conocidos en las maquiladoras tijuanaenses: 59% no conoce a sus líderes y el 64% no conoce su contrato colectivo; empero, tal desinformación se acentúa entre los trabajadores electrónicos y textiles, pues 76% de los primeros y 82% de los segundos declararon no conocer a sus líderes sindicales [...] En el contrato de trabajo cromista se acepta el despido de los trabajadores en el momento en que la maquiladora lo requiera sin luchar por una indemnización conforme a la ley” (Quintero, 1989:475–47). Sin embargo, no en todas las ramas maquiladoras los obreros reaccionan de la misma manera: observaremos en un extremo a quienes prestan sus servicios en fábricas como Sanyo, Hitachi y Electrol “donde la empresa ha perdido su calidad de adversario gracias a su organización laboral bajo pautas que la han convertido en ‘benefactora’ y ‘protectora’ de los obreros” (*idem*, 478); y, en el otro extremo, observamos a los trabajadores de la maquila automotriz y en menor medida textil y metalúrgica. Éstos, si se nos permite hacer una correlación muy gruesa, son obreros de mayor edad, casados, con mayor estabilidad en el empleo, que corresponden por lo mismo al grupo de los viejos migrantes nacidos en los estados del occidente mexicano, como Michoacán y Jalisco. Su grado de estudios raramente pasa de la primaria y reconocen, según resultados de la encuesta de Quintero, que en su maquiladora realizan alguna actividad colectiva, como es asistir los lunes a una asamblea, lo cual les permite conocer el estado de sus sindicatos; el 80% declaró conocer a sus líderes. Por lo mismo, industrias automotrices como Industrias Universales Unidas en Tijuana gozan de condiciones de trabajo muy por encima de la media de las maquiladoras (Quintero, 1989:476–428).

Pero esto depende también en buena medida, no hay que dudarlo, de la organización del trabajo que genera más solidaridad, pues en la línea de montaje las posiciones estacionarias permiten la comunicación con quienes se encuentran cerca y es común el auxilio de unos a otros cuando se intensifica la tarea en un punto, mientras que en los textiles, pero sobre todo en la electrónica, los trabajadores están divididos por el ruido excesivo, la cadencia más intensa del trabajo, las posiciones cambiantes y la competencia entre unos y otros por ascender; todo esto segmenta a los trabajadores (Stoper, 1983:12; citado en Quintero, 1989). Los obreros de la electrónica, de madera y muebles, de plásticos y de textiles, por su parte, provienen de estados del norte de la República en su mayoría o, en muchos casos, son hijos de los primeros migrantes; tienen, paradójicamente, una escolaridad más elevada (secundaria muchos de ellos y estudios técnicos en las jerarquías más altas), y el grueso de sus edades se encuentra entre los 16 y los 24 años.

Detengámonos en fin en un punto que ha quedado ambiguo: ¿hay exceso de mano de obra y entonces bajos salarios?, ¿o hay escasez de trabajadores, al menos de aquellos mínimamente adiestrados, y por lo tanto expectativas de mejoría salarial? Parece que nos encontramos frente a una situación en donde las dos cosas son ciertas: hay escasez de mano de obra entrenada debido al acelerado crecimiento de

las plantas maquiladoras y hay pocas expectativas de mejoría en el nivel de vida de los trabajadores.

La siguiente entrevista con el director de una maquiladora nos proporciona los elementos de una respuesta: “Nos preocupamos por nuestros trabajadores, por sus alimentos, por sus vacaciones, por la cafetería; pero debemos dejar claro que hay un límite muy preciso: somos parte de una economía mundial. Estamos aquí porque la fuerza de trabajo es más barata que en los Estados Unidos, pero en una economía global los negocios deben cuidar ante todo de su sobrevivencia. Esto es así a lo largo de la frontera con México, en Taipei, en Bangkok o en Río de Janeiro. La idea es mantener los costos bajos maximizando las ganancias. No veo a las corporaciones americanas como filántropos yendo por el mundo”. En Bolivia, se explica en la misma entrevista, el salario mínimo equivale a 24 centavos de dólar por hora, en otros países es incluso más bajo. Dick Campbell, del grupo de empresarios maquiladores tijuanaenses, cuenta la historia de una empresa que fabrica anzuelos y otros enseres en Filipinas y que estaba pagando 18 centavos de dólar por hora.

“Algo le pasó a la vieja idea de un contrato social entre trabajadores y empresarios [...] Si ésta es la nueva revolución industrial ¿no habremos recreado al miserable Londres de Dickens en la frontera mexicana con los Estados Unidos? ‘Yo no sé si se trata del Londres de Dickens en Nogales, responde el empresario maquilador, pero de lo que estoy seguro es de que en el largo plazo levantaremos el estándar de vida. Creo que es una fase inevitable encontrarnos frente a tremendas disrupciones y cambios en la vida de las personas’” (Tolan y Kammer, 1990:43,47 y 49). Quizás debemos agregar que no se trata de una simple puntada retórica de este empresario: Nigel Harris corrobora que “México no puede competir ahora con los países más pobres en cuanto a salarios bajos” (1990:13; Grundwald, 1985:137). Así que podría no ser imposible que llegara un momento en que los costos de transporte sumados a los costos salariales, a la relación monetaria y/o al clima político-institucional excedan un cierto horizonte inconveniente para el capital en esta economía globalizada y entonces la salud de la maquila de nuestro país podría verse quebrantada.

Anotemos en fin que parece remoto el momento en que las presiones laborales organizadas o de algún otro tipo empujen el salario al alza desalentando a los inversionistas extranjeros. Más probable parece, por todo lo discutido anteriormente, que se potencie el doble fenómeno que ya está siendo corroborado en la economía global y en nuestro propio país: por un lado, un abatimiento de los niveles de ingreso de las capas populares y obreras gracias a su desorganización y su pulverización inducidas y, por otro, una aceleración del fenómeno maquilador debido a la firma inminente del Tratado de Libre Comercio. De esta manera, estaremos exportando también hacia Estados Unidos nuestra gran capacidad desordenadora y depauperante, pues no cabe duda que uno de los dolores de cabeza de los estados fronterizos estadounidenses está comenzando a ser el gran desempleo principalmente de trabajadores inmigrantes naturalizados que se verá precipitado debido al éxodo de muchas empresas de mano de obra intensiva hacia la

franja fronteriza mexicana (véase el reportaje de la revista *Proceso* del 25 de junio de 1990). Este tipo de trabajadores en la industria del vestido, en los muebles, en las empacadoras agrícolas y de todo tipo, que hoy ganan entre 5 y 10 dólares por hora, tanto los chicanos como los inmigrantes recientes con mínimo asiento en aquel país, no regresarán y preferirán el subempleo y la mala remuneración a los 70 centavos de dólar por hora trabajada. No cabe duda de que este factor puede gravitar poderosamente para que los tiempos de la firma del Acuerdo se alarguen al punto de desesperar a los administradores públicos mexicanos que sienten estrecharse el sexenio para hacer caber en él todo su instrumental desmantelador.

SUBCONTRATACIÓN DE PROCESOS INDUSTRIALES

Entramos a un tema muy sugestivo en nuestro largo recorrido por los espacios y los tiempos de este acelerado desorden social. En efecto, la subcontratación de procesos industriales y de servicios llevada a cabo al margen de la economía formal atrae la atención de los estudiosos de la nueva globalización, aparece reiterativamente en el centro del discurso neoliberal y es, en los hechos, un fenómeno que se expande con fuerza tanto en México y en los países en desarrollo como en las economías industrializadas.

Aclaremos primero que en lo fundamental estamos hablando del mismo fenómeno de desconstrucción de procesos industriales y del cada vez más económico desplazamiento de sus componentes para aprovechar los bajos salarios en peldaños productivos que requieren intensivamente de la mano de obra.

Hagamos notar la diferencia que existe entre los procesos maquiladores y los que se efectúan en el interior mismo de la economía nacional: mientras en los primeros la ventaja comparativa salarial se debe a la existencia de una frontera y a la legislación que con ella está establecida, en los segundos la diferencia salarial está marcada por la evasión fiscal y porque no se observan las prestaciones laborales y las remuneraciones mínimas, jurídicamente pactadas. Y es que en una economía abierta, como pretende serlo la mexicana en el futuro cercano, la única posibilidad para mantener algunas empresas nacionales (interiores debíamos decir) con un horizonte competitivo es abatiendo los costos de sus procesos productivos y colocándolos en el nivel de los que privan internacionalmente. El Estado nacional, en consecuencia, tiene que tolerar el que cada vez mayores procesos de la gran empresa sean delegados, subcontratados, bajo condiciones irregulares desde el punto de vista fiscal, salarial, de la legislación laboral en general e incluso desde el punto de vista ecológico. Por esta razón, el Estado tiene que hacer suyo un tipo de ideología que justifica dicha tolerancia, y en este contexto libros como *El otro sendero* del peruano Hernando de Soto, y su exaltación por su compatriota Mario Vargas Llosa adquieren una resonancia desproporcionada.

Desde el punto de vista de la gran empresa este reacomodo permite lograr sustantivas reducciones en gastos relacionados con la administración, la supervisión y el mantenimiento del espacio físico que una planta de personal muy grande

requiere, para ya no mencionar los gastos de alimentación, accidentes laborales, jubilación, embarazos, etcétera.

Pero algo quizás aún más importante que la subcontratación permite es que se gradúe e incluso se reduzca bruscamente el personal según las ventas en un mercado tan caprichoso como el de nuestra época, sin que ello entrañe, para la gran empresa, tener que hacer erogaciones extraordinarias en personal contratado de planta, pago de indemnizaciones, etcétera.

Según esta visión de futuro, estaríamos ante el surgimiento de una infinidad de pequeños negocios al margen de la economía formal, capaces de llevar adelante estadios productivos con una alta calidad y, excepcionalmente, con una relativa complejidad tecnológica. Así, en términos económicos, no hay una clara frontera, un dualismo, entre los procesos de la gran empresa y aquellos subcontratados en esa jungla subterránea de pequeños productores. Sin embargo, en términos sociales y culturales, las diferencias entre ambos medios pueden ser enormes.

Para los fines de nuestro estudio sobre el orden social, nos interesa poner de manifiesto algunas de estas diferencias: en primer lugar, es necesario subrayar que todo el fenómeno de desconcentrar-subcontratar trae consigo una “descolectivización de los procesos laborales y una regresión de las condiciones materiales que históricamente hicieron posible la emergencia del movimiento obrero en tanto una fuerza organizada: influencia política, organización social, negociación de las condiciones de trabajo, etcétera” (Portes, Castells y Benton, 1989: 27–31; en este texto se encuentra una magnífica exposición de estos temas ejemplificada con casos nacionales). Tenemos así pequeñas unidades de trabajadores, no declaradas legalmente, sin ninguna protección, en una red más bien dispersa y no ya en espacios compartidos de socialización laboral. Trabajo en el medio doméstico más que en las fábricas, múltiples intermediarios entre los trabajadores y el capital, segmentación según edad y género (gran cantidad de mujeres jóvenes con baja escolaridad) y, en muchos casos, disgregación según la pertenencia étnica o la situación migratoria; todos estos factores generan una heterogeneidad creciente de la masa laboral, una enorme distancia entre el trabajador y la estructura lógica de apropiación del producto, de manera que las posiciones de clase no se corresponden más entre sí: “Vamos a encontrar mujeres cosiendo en el hogar ligadas, a través de un ‘amigo de la familia’, a un intermediario que vende esos productos a algún departamento de una gran tienda” (*ibidem*:32). Nuestra época parece, en efecto, oponer a la imagen casi extinta del sólido obrero sometiendo en grupo al metal en la gran fundición y educado política y sindicalmente, la imagen de la frágil joven sin preparación maquilando en el hogar.

Vale la pena recordar aquí que los elementos que nos están guiando en este recorrido son la desidentidad, la atomización, la depauperación, la polarización y, en una palabra, la deshumanización, el desorden anómico de crecientes agregados de hombres, mujeres y niños a lo largo de la economía global; pero debíamos decir mejor: a lo largo de las sociedades nacionales de nuestra época.

A reserva de detenernos con más detalle en los atributos de la subcontratación, presentemos ya lo que ha significado en este ámbito la nueva etapa de apertura de nuestro país a la economía global.

El proyecto neoliberal dependiente declara que el reordenamiento de la economía, por más dramático que en un inicio pueda aparecer, en el mediano plazo multiplicará su efecto desarrollista y modernizador, entre otras cosas, gracias a la proliferación de empresas subcontratistas, competitivas nacional e internacionalmente, tanto legales como al margen de la economía formal.

A cinco años de iniciada la primera etapa de esta apertura, es decir, del ingreso de México al GATT, ya se pueden leer con nitidez sus efectos sobre la industria subcontratante y sobre la pequeña y la mediana empresas en general.

En la industria textil, para comenzar por una de las ramas que mayores efectos tiene sobre el empleo, los empresarios de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido han hecho saber que las importaciones de ropa han causado el cierre de casi el 20% de la planta textilera: de un total de 120 mil obreros, aproximadamente el 25% ha perdido su empleo. El mayor número de quiebras se ha registrado en los estados de Puebla y Tlaxcala. Para evitar que empeoren las cosas con el Acuerdo de Libre Comercio, la Cámara Nacional de esa industria anunció la creación de un frente que le permita proteger el mercado nacional, incrementar las exportaciones y evitar la triangulación del origen de las mercancías. Pero desgraciadamente los propios industriales textiles se han dado a la tarea de importar y revender prendas que están llegando del sureste asiático en grandes cantidades, en lugar de producir tela y ropa, acelerando así la crisis de esta rama que en casi todas partes del mundo, incluidos destacadamente los Estados Unidos, se encuentra altamente protegida (Corro y Correa, 1990: 6; *Proceso*, 15 de octubre de 1990).

Las estimaciones recientes han revelado que en la industria del vestido los talleres domiciliarios probablemente ocupan más trabajadores que los que se encuentran legalmente establecidos, o sea, muy por encima de las 200 mil personas, ya que los trabajadores de la confección ocupan, según los censos, el 20.6% del total de trabajadores de la industria de transformación (Jiménez, Santillán, González y Esquivel, 1988:132; Alvear y Villegas, 1988:25-39, citado en Laurel, 1987).

Nos damos cuenta de la alta absorción de empleados en la industria del vestido y a qué extremo se encuentran al margen de los registros estadísticos cuando confirmamos que sólo en el temblor de 1985 cerca de 800 talleres de costureras fueron afectados, de los cuales 200 quedaron totalmente destruidos, mientras que se encontraron sin empleo 60 mil costureras, sin hacer mención aquí del número elevado de las que murieron o quedaron atrapadas en esa horrible desgracia (Jiménez, Santillán, González y Esquivel, 1988:134).

Visto desde la perspectiva social-humana de los hombres y mujeres que pierden un empleo o cuyo empleo es apenas marginalmente remunerado o, en fin, desde la perspectiva de aquellos trabajadores cuyos ritmos laborales se ubican en el "taylorismo sangriento", la consecución de los fines del neoliberalismo exportador no tiene ningún sentido y menos es explicable que lo fundamental de esta reconversión desorganizadora se quiera llevar a cabo en los escasos tres años que

restan del régimen, sólo porque el grupo que dirige el proyecto quiere pasar a la historia como la generación refundadora del México, ahora sí, verdaderamente moderno: “traer el futuro a empujones”.

Es en este contexto que cobran su adecuada dimensión las estadísticas ya referidas a propósito de la existencia de 70 mil micro-establecimientos que emplean de 1 a 15 trabajadores y que representan el 77% de las empresas del país. Las empresas micro, pequeñas y medianas proporcionan el 60% del empleo manufacturero y, según fuentes empresariales, el ingreso al GATT hizo desaparecer 70 mil empresas en el país (citado por De la Garza, 1990:330).

Peró veamos otros ejemplos: las quiebras y las situaciones angustiantes se extienden también a las pequeñas y medianas industrias de la electrónica, el juguete y el calzado debido a la entrada masiva de artículos extranjeros de más bajo precio, aunque no todas las veces de mejor calidad.

Vale la pena reseñar en este punto el ejemplo más sobresaliente, en la industria tradicional, de la subcontratación en México: los pequeños y medianos talleres ligados sobre todo al cuero y al calzado en todo El Bajío. En efecto, desde la Colonia, Guadalajara y luego León han sido los centros urbanos proveedores de servicios a un amplio *hinterland* en el occidente del país. Eso provocó que la industrialización a partir de 1940 se basara en pequeñas unidades productivas, más que en la concentración de grandes plantas: el 93% del empleo manufacturero corresponde a la pequeña industria (Alba, 1986, citado en Escobar y Rocha, 1988: 560). De ahí la importancia que los antropólogos han prestado a las redes de trabajo a domicilio y a los vínculos entre grandes industrias de calzado como la Canadá, donde laboran 7 000 obreros, y los pequeños talleres. Sin embargo, “hasta 1982, en los talleres manufactureros de Guadalajara se observa un claro proceso de formalización, es decir, de creciente divorcio entre la organización nacional y la productiva y de creciente legalización de sus operaciones. Después, se observa un proceso inverso, es decir, de informalización, compuesto por tres tendencias; la creciente clandestinidad de los talleres; el rápido avance del trabajo a domicilio, de los talleres y de las redes de maquila hacia la periferia (urbana); y, por último, la creciente dependencia del taller con respecto a la mano de obra doméstica y familiar” (Escobar y Rocha, 1988:554). Esto se debió principalmente a que con la inflación que se desató en 1982 las materias primas y el crédito se encarecieron desproporcionadamente, provocando que los pequeños productores no pudieron entregar a tiempo y a precio sus pedidos: surgió entonces un estrato de acaparadores más seguros en su entrega de productos a las grandes empresas y ello aceleró el proceso hacia la clandestinidad, la depauperación, la periferización y la “parentelización” de los talleres que se alejaron del IMSS, de los sindicatos y de los tribunales; pero claro, esto significó paralelamente la intensificación del horario de trabajo y la reducción de los salarios mínimos reales en cerca de un 40% entre 1982 y 1985: “Los problemas que surgieron a partir de 1982, cuando no provocaron el cierre definitivo del taller, condujeron en ocasiones a uno ficticio con el fin de operar de manera clandestina”, lo que le permitió de esa manera sobrevivir en la nueva situación (Escobar y Rocha 1988: 571). León, por ejemplo, que por la depresión había re-

ducido drásticamente sus ventas, en 1987, por la entrada al GATT y la caída hasta una décima parte de las tarifas de importación, vio crecer la entrada de zapatos al país de 700 mil a más de 3 millones de dólares en sólo un año. Así, entre 1985 y 1989, el estado de Guanajuato perdió cerca de 10 mil empleos manufactureros en el calzado; y es que los salarios en esta región industrial son elevados para la media internacional (2.10 dólares por hora), y resultan poco competitivos, en consecuencia, los precios de estos productos en la gran mayoría de los talleres con mano de obra intensiva que no lograrán automatizarse (Darling, 1991).

Así, aunque la crisis de los ochenta y la globalización de la economía aceleran la desconcentración de procesos productivos y la “maquilización”, no es lo mismo la maquila de exportación, que experimenta un gran auge, que la maquila doméstica (la pequeña empresa, el taller familiar, la industria a domicilio), que, a juzgar por las estadísticas referidas, se encuentra en franca regresión. A reserva de estudiar con más detalle la situación de las distintas ramas de la pequeña y la mediana industria y los procesos de subcontratación, pasemos a discutir un asunto de definiciones en torno a la llamada economía informal.

¿UNA ECONOMÍA INFORMAL O UNA ECONOMÍA ESTÉRIL EN EL MUNDO DE LA EXCLUSIÓN?

No cabe duda que los términos: “el sector informal”, “el mercado informal del empleo”, “la economía subterránea”, etcétera, tienen como principal característica el haber inventado una frontera distinta para clasificar a los grandes agregados humanos en las sociedades de nuestro tiempo, pero básicamente en aquellas economías no centrales.

Debido justamente al fracaso de la modernización occidental para imperar como modelo de futuro y debido a su elitización y retraimiento concomitantes, las clasificaciones como empleador, empleado, desempleado o subempleado han demostrado gran rigidez y dificultad para sistematizar algo que se encuentra en vías de desconstrucción y desorganización.

Pero sustituir aquellas clasificaciones por una nueva, ahora de carácter legal-fiscal, como es la de un “sector informal” contrapuesto a un “sector formal” (el que sí paga impuestos, el que está establecido...), no parece responder más que a un objetivo altamente ideologizado, y esto está dicho en un sentido doble: primero, porque establecer esta nueva frontera presupone que, ahora sí, todos aquellos agentes liberados y al margen de lo legal-fiscal habrán escapado a las constricciones del “Estado de bienestar” y a su pesado mecanismo burocrático y centralizado y serán capaces de dar rienda suelta a sus, hasta ahora, inhibidas inclinaciones empresariales, consustanciales a la naturaleza humana de los actores sociales: la culpa del estancamiento y de la injusticia social recae entonces en lo público y para nada en los grandes intereses privados o en ese 10% de privilegiados que se apropia del 40% del ingreso total, por ejemplo. Segundo: la división formal-informal tiene la cualidad de diluir aquella frontera que está resultando ser fundamental

en nuestra época: la que separa al cada vez más reducido grupo de los integrados al mundo modernizado, con respecto a aquella amplia masa en crecimiento de los excluidos de ese ámbito. Se oculta así la característica más obvia que presentan nuestras sociedades: la profunda polarización de clases en el sentido más clásico del término, en el sentido quizás preindustrial y premarxista: no de clases sujeto, o bien de los lugares ocupados en un supuesto proceso productivo, sino en la acepción ricos y pobres (y aunque lo anterior no quiere decir que estamos ante la desaparición de las clases medias, no cabe duda que estos sectores, aun tomando en cuenta su empobrecimiento estadístico, forman parte del 20% de los habitantes latinoamericanos mejor integrados).

Así, junto al ocultamiento de la frontera excluidos-integrados, se disfraza otra gran división: la que denota, en el ámbito de la economía global, a aquella parte del quehacer económico que se puede calificar como estéril, o sea, que sólo sirve involuntariamente para que sobrevivan enormes masas de pobres, excluidos, incultos y anómalos (en su gran mayoría gracias al 15% del valor de los bienes que venden: del impuesto no pagado debido a la ilegalidad en que desempeñan su trabajo).

Nos encontramos, en efecto, frente a una conceptualización que es capaz de poner todo en el mismo saco, como lo ha establecido Fernando Cortés (1988): desde el momento en “que se aplica el indicador extralegalidad para conformar empíricamente el sector informal en los países en vías de desarrollo se corre el riesgo de convertirlo en un cajón de sastre ya que, por su definición, da la posibilidad de clasificar dentro de la misma categoría a: 1) las [...] empresas que se han sumergido, 2) los talleres que realizan parte de la actividad económica de una empresa capitalista fuera de los límites físicos de ella (trabajo a domicilio), con claras ventajas económicas para el capitalista, en comparación con tener que hacerse cargo de ellas directamente en la empresa, 3) ‘empresarios’ que venden servicios personales o que practican el comercio al menudeo o en pequeñísima escala, cuyo horizonte es la satisfacción de sus necesidades (dado el nivel de actividad económica, plantearse la acumulación capitalista sería una utopía), 4) pequeños productores que organizan su producción para maximizar sus ganancias (capitalistas pobres), 5) productores que guían su producción a partir de la búsqueda de la satisfacción de las necesidades de sus correspondientes unidades nacionales y 6) el contingente de proletarios que [...] para subsistir al desempleo realizan cualquier tipo de actividad que les proporcione medios de vida”.

En resumen, si la concepción en torno al sector informal de la economía ha resultado tan exitosa es porque logró disfrazar, confundiendo, el rasgo más importante de estas sociedades en nuestra época: la exclusión y el aumento de la pobreza, metiendo en un mismo “costal de patatas” a empresarios capitalistas y a desposeídos en espera de encontrar trabajo. Pero tal ocultamiento no denota, por parte de esa sociedad dominante, más que la urgencia por justificar moralmente lo que aparece de manera cruda ante nuestros ojos. La culpa es de algún otro: del Estado de bienestar, del corporativismo, de los populismos, pero una vez suprimidos tales errores históricos (es decir, errores cometidos por *otros* en *otras* épocas),

todos volverán a gozar de las mismas oportunidades... ya sin el peso agobiante de las reglamentaciones y de la burocracia.

Y sin embargo el monstruo está ahí, dos de cada tres latinoamericanos viven en condiciones miserables y anómicas y las tendencias estadísticas nos hablan de su crecimiento, de manera que más valdría referirnos a ellos como *el mundo de los excluidos* aunque una parte se encuentre hiperconectada a la actividad capitalista y a la explotación, como son las costureras o las trabajadoras de la maquila; otros estén recluidos defensivamente en el indigenismo, en la pequeña parcela de temporal y en el autoconsumo; otros más desempeñen un trabajo *estéril* en las esquinas y la enorme mayoría, en fin, estén desempleados o sólo trabajen esporádicamente. La economía neoliberal, y en ocasiones también ciertas corrientes heredadas del marxismo, tienden a recortar a las sociedades en formas que diluyen las cuestiones humanas. Sin embargo, comienza a ser claro que no son los ejércitos industriales, la inserción informal en la economía, o las potencialidades “empresariales”, los referentes que mejor caracterizan a esa masa de excluidos del ingreso, la cultura y los sistemas de participación, sino, en primer lugar, la pobreza y la anomia (en donde está incluida de manera destacada la esterilidad y el marginalismo de tantos quehaceres desempeñados por estas personas).

Es muy difícil imaginar los efectos que la nueva etapa de globalización tendrá sobre los excluidos pues, si tanto trabajo nos cuesta saber cuántos son, cómo atreverse a pronosticar cuántos serán. Sin duda, lo más definitorio en lo que se refiere al crecimiento de la “economía estéril” en las ciudades dependerá del comportamiento de la cuestión agraria y campesina.

3. LA CUESTIÓN AGRARIA Y CAMPESINA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

En lo referente a la cuestión agraria y campesina, no obstante, los estudiosos parecen contar con mayores elementos para imaginar escenarios futuros: en el supuesto pesimista, llamémoslo así, de que México decidiera firmar un acuerdo *irrestringido* para la comercialización de productos, José Luis Calva calcula que desaparecerían varias de nuestras culturas básicas con las consecuencias humanas del caso, naturalmente: “más de 10 millones de hectáreas serían retiradas del cultivo y se generaría un éxodo rural de alrededor de 15 millones de mexicanos. Si el Tratado de Libre Comercio implica un libre flujo de mano de obra, los Estados Unidos deben prepararse a recibir a estos millones de inmigrantes; si por el contrario el TLC no implica un libre flujo de mano de obra, sino lo restringe con eficacia, entonces esos 15 millones de inmigrantes mexicanos van a ingresar a las ciudades de México, en las condiciones en que tenemos ya a ocho millones de desempleados abiertos o encubiertos” (Calva, 1991).

La razón estriba en las diferencias abismales de productividad: mientras los Estados Unidos obtienen, por ejemplo, 7.5 toneladas de maíz por hectárea (en los últimos cinco años), nosotros obtenemos 1.7; en frijol México alcanza 530 kilogramos por hectárea contra 1 694 del país vecino; en papa, México logra el 60%

de lo que se cosecha por hectárea en los EEUU; en arroz, 6.2 toneladas contra 3.4 de nosotros (Calva, *El Financiero*, 7 de febrero de 1991). En estas condiciones estaríamos totalmente desprotegidos para competir en la producción agropecuaria, de manera que lo que parece recomendable, al menos en un inicio, es evitar una apertura intempestiva y negociar un plan específico para cada uno de nuestros productos agrícolas rama por rama, línea por línea de producción, pensando en plazos, condiciones, aranceles temporales, etcétera.

Ahora bien, justamente aquí tomamos con el problema de la “premura refundacional” de nuestros gobernantes pues, como nos lo recuerda nuevamente José Luis Calva, “el gobierno mexicano, a partir de 1988, ha realizado una apertura comercial unilateral en varias ramas del sector agropecuario, que ha provocado graves daños en la producción interna, particularmente en los casos del sorgo, el arroz, la soya, la manzana, el durazno, la leche, el huevo, la carne de cerdo, etcétera, agravando las tendencias decrecientes de la producción agropecuaria mexicana [...] En 1984, de las 882 fracciones del sector agropecuario, 780 estaban sujetas a permisos previos de importación (97% del valor de las importaciones), pero para el primer semestre de 1990 sólo quedaban 48 fracciones de 526 sujetas a permiso y en el segundo semestre de 1990 fueron exentadas 15 fracciones más. Así, para este último año el arancel promedio ponderado para las importaciones agropecuarias ascendía apenas al 3.5% (!), contra un subsidio de más del 30% recibido en promedio por el granjero estadounidense” (Calva, 1991). Se explica, entonces, que en ese momento haya habido movilizaciones sociales de cierta envergadura por parte de sorgueros, arroceros, sojeros, copreros, etcétera. Sólo en Sinaloa y Veracruz, cerca de 60 000 toneladas de arroz no podían encontrar compradores debido a que el mercado nacional se encontraba saturado con arroz traído de Tailandia; lo mismo pasaba con 50 000 toneladas de papa en Puebla, Tlaxcala y Veracruz; un millón y medio de toneladas de sorgo en El Bajío y 450 000 toneladas de soya en Sinaloa (Corro y Correa, 1990:8). Es más, a fines de julio de 1991, la representación mexicana ante el TLC pidió eliminar barreras arancelarias y no arancelarias en el agro incluyendo el maíz y el frijol (*La Jornada* de julio 19 y 31 de agosto de 1991).

Lo realmente importante radica en que nuestra capacidad para elevar la productividad, y sobre todo para ser competitivos en la mayoría de estos productos es prácticamente nula por una infinidad de razones entre las que habría que mencionar:

- 1) Las fuertes inversiones gubernamentales estadounidenses desde el siglo pasado en investigación agropecuaria, comparadas con la pobreza de recursos que hemos dedicado al mejoramiento genético del maíz, el frijol, etcétera (casi de milagro, dice Calva, hemos pasado de 0.6 toneladas de maíz por hectárea en el quinquenio 1934–1939 a 1.8 ton/ha. actualmente).

- 2) La producción del extensísimo cordón cerealero estadounidense está completamente mecanizada y goza de condiciones pluviales y solares mucho más favorables en contraste con nuestra topografía de laderas y pendientes.

3) Los subsidios directos a los productos agropecuarios en EEUU representaron en 1988 un 35% adicional de su valor de venta, mientras que en México los subsidios gubernamentales alcanzaron apenas el 8% del PIB del sector. Entre 1982 y 1988, los subsidios fiscales estadounidenses otorgados al maíz representaron el 33% del valor del producto, 45% en el trigo, 48% en el arroz, 37% en el sorgo, 53% en la soya, 66% en la leche, etcétera. Mientras tanto, en nuestro país entre 1980 y 1988 el crédito agropecuario se desplomó de 119 a 50 mil millones de pesos (constantes), y la inversión de capital fijo estatal en el campo mexicano disminuyó, entre 1981 y 1989, de 67 a 14 mil millones de pesos (constantes), es decir, el 20% de lo ejercido en 1981 (Calva, 1991). A lo anterior hay que agregar otros dos indicadores de importancia: a) los precios de garantía de los granos básicos decrecieron en términos reales en 41% entre 1981 y 1988; b) el presupuesto de la SARH en relación al gasto público pasó de 5.1% en 1983 a 4.7% en 1984 y 1985, bajando aún a 4.2% en 1986, 3.7% en 1987 y 2.7% en 1988 (Harvey, 1991).

Si a la disminución de la inversión estatal y a la restricción crediticia sumamos el deterioro de los precios de intercambio de los productos agropecuarios (35% entre 1982 y 1988), entenderemos las razones de la grave descapitalización del campo mexicano. Calva calcula una pérdida del 49% en los términos de intercambio entre el costo de los insumos y el precio de las cosechas básicas en las que esos insumos fueron empleados, y afirma que los productores de los diez granos principales recibieron en 1988 prácticamente la mitad de lo que obtenían por la venta de sus cosechas en 1981. Un derrumbe tal en la rentabilidad descapitalizó alarmantemente al campo, haciendo disminuir los hatos ganaderos, el parque de tractores y maquinaria agrícola, las aplicaciones de fertilizantes, plaguicidas, semillas certificadas, etcétera. Así, las superficies sembradas en tierras irrigadas, en vez de aumentar, disminuyeron de 5.5 a 4.3 millones de hectáreas entre 1981 y 1988, y una cuarta parte de la infraestructura hidroagrícola se encuentra inhabilitada por falta de inversión y mantenimiento (Calva, 1991).

En resumen, “las grandes variables económicas del sector agropecuario se encuentran seriamente deterioradas. Nuestra cosecha per cápita de granos básicos para consumo humano (maíz, frijol, trigo y arroz), resultó en 1988 inferior en un 35% a la cosecha de 1981; nuestra producción per cápita de los diez principales granos (incluidos oleaginosas y sorgo) declinó durante ese lapso en un 33.5%; la producción per cápita de leche fresca, 32.5%; la de carne porcina, 46.3%; la de carne bovina, 37.5%, etcétera” (Calva, 1991).

De ahí las tendencias alarmantes en las importaciones de granos básicos: 4.5 millones de toneladas en 1985, 5.2 en 1986, 6.6 en 1987, 8 en 1988, y 9 millones de toneladas en 1989 (Harvey, 1991; *UnomásUno*, 26 de diciembre de 1988; *La Jornada*, 24 de mayo de 1989), y ello se produce en condiciones en que el consumo por habitante está deteriorado en un 30% con respecto a 1981 (Calva, 1991).

Estos datos, que parecerían exorbitantes, tienen, sin embargo, desde el punto de vista neoliberal, una respuesta perfectamente serena: a partir de los años ochenta la política agraria mundial ha definido roles diferenciados; dado que los

países desarrollados, especialmente los Estados Unidos, han pasado a ser exportadores netos de *productos básicos* (granos), gracias a su alta capacidad de mecanización y al rendimiento de sus grandes planicies, lo más lógico es que países como México se concentren en la exportación de *hortalizas y productos tropicales* (como lo hemos venido haciendo en los últimos años), para los que nuestro clima y nuestro exceso de mano de obra resultan muy favorables.

Ahora bien, esta alegre versión simplificada de “la riqueza de las naciones” concibe una vez más a la sociedad como una *cuestión contable*, un asunto de balanza de pagos, y olvida completamente el punto de la capacidad de abasto interno y la dependencia alimentaria, el desempleo campesino, la migración, el caos urbano y ecológico, etcétera. Y es que:

a) En primer lugar, como lo han hecho notar Linda Welcox y David Runsten del California Institute of Rural Studies, con base en investigaciones llevadas a cabo en la zona “piloto” de estos cultivos que es El Bajío, no parece tan obvio que tales inversiones ayuden a crear empleos, pues de 1960 a 1983 desaparecieron un millón de empleos en esta región del país, alrededor del 30% por el creciente reemplazo del cultivo de maíz por el de brócoli, coliflor y otras frutas y verduras para la exportación, y en menor grado para el consumo interno. Ahora bien, casi todos los trabajadores de las plantas procesadoras Campbell’s, Bird’s Eye, Anderson Clayton, Del Monte, Ralston Purina, Green Giant, etcétera, son mujeres jóvenes, lo que hace muy improbable entonces que los trabajadores del campo desplazados por los cambios de cultivo o tecnología encuentren empleos en una planta procesadora, y menos aún que este tipo de plantas absorba a esas dos terceras partes de los campesinos mexicanos de las zonas no modernizables que serán desplazados debido a la importación de granos básicos en la nueva división mundial de la producción agraria (Johnston, 1990; Darling, 1991).

b) En segundo lugar, “podemos suponer realísimamente que ni siquiera la décima parte de la superficie que perdamos de cultivos básicos podría canalizarse a la siembra de hortalizas y frutales para la exportación a Estados Unidos. Los mercados para estos productos no son ilimitados. Nosotros cubrimos ya, actualmente, el 70% de las importaciones estadounidenses de hortalizas. Si aumentamos considerablemente nuestra oferta de mercancías agrícolas exportables bien pudiera ocurrir un desplome de los precios en el mercado estadounidense [...] Es algo que ya vivieron dolorosamente los africanos: seducidos por la Comunidad Económica Europea que les ofreció granos baratos con créditos ‘blandos’ e incluso granos regalados (ayuda alimentaria), varios países africanos se dedicaron a producir cultivos de exportación y a desatender de manera drástica su producción de alimentos para el consumo interno, hasta casi desaparecerla. Sobrevino entonces un desplome brutal de los precios internacionales de sus productos exportables (cacao, cacahuete, plátano, etcétera) y los países entrampados se vieron sin alimentos producidos *in situ* y sin recursos para importarlos” (Calva, 1991).

c) Nos encontramos frente a una doble tendencia en la que los países altamente desarrollados y altamente exportadores de granos básicos buscan una apertura comercial para colocar tales productos a mejores precios y desalentar su cultivo en

las regiones atrasadas o en vías de desarrollo, lo que les permite, en consecuencia, ampliar sus mercados y tener un mejor control sobre ellos. Esto hace posible, a su vez, un almacenamiento estratégico de granos, el cual evita que un exceso en la oferta conduzca a la caída de su precio y hace posible también, en el extremo, un manejo político de ese almacenamiento gracias a la dependencia alimentaria de crecientes regiones del planeta (escasez planificada). Por su lado, los países exportadores de frutas, hortalizas, flores y productos tropicales, en la medida en que se ven empujados cada vez más a intensificar la exportación de estos artículos, se exponen severamente a los derrumbes de precios, habida cuenta de que ya habrían quemado sus naves para un posible regreso a una autonomía alimentaria (García Mota 1990:23–24).

d) En la medida en que todas las preocupaciones del modelo están centradas en el incremento de la capacidad exportadora y en la “salud” del presupuesto público, y en la medida en que enormes regiones deprimidas de nuestro país se verán incapacitadas para comprar granos importados, aunque sean comercialmente más baratos, ya que no tienen productos competitivos que ofrecer a la globalización modernizadora, nuestra sociedad se verá aún más polarizada, pues relegará en el autoconsumo defensivo a todas aquellas regiones (sobre todo sureñas) altamente pobladas y recluidas en zonas de difícil acceso y difícil mecanización. La tradición prehispánica y la amenaza colonizadora quisieron que las culturas más desarrolladas se localizaran en las regiones montañosas del sur y del centro del territorio nacional y, por tanto, que ahí se estableciera nuestra mayor densidad demográfica; pero ahora resulta que en esos espacios se concentra la parte de los mexicanos menos enganchable con la dinámica científico-técnica de la “revolución verde” y menos preparada para la globalización comercial. De manera que todos esos compatriotas con fuerte apariencia indígena no son candidatos probables para ingresar al nuevo proyecto neoliberal si no están dispuestos a abandonar sus regiones de origen y alquilarse como jornaleros de cuatro dólares diarios en las plantaciones de los estados del norte del país, como obreros maquiladores de cinco dólares diarios en la franja fronteriza, como ambulantes en los semáforos de las grandes ciudades o, en el mejor de los casos, aunque cada vez el menos factible, a inmigrar al país del norte en las faenas agrícolas o como servidumbre urbana.

Qué mejor indicador que la política de crédito al agro puesta de manifiesto con la reestructuración del Banrural desde 1989, en la que se buscó la desaparición de las 150 sucursales ubicadas en zonas fundamentalmente temporales y se manifestó la tendencia a *homologar* las restantes 300 sucursales con los 250 distritos de riego del país. El crédito se dirigirá, interpretaba *El Financiero* (1 de diciembre de 1989), “a los hombres del campo que tienen capacidad de pago y que cultivan tierras en zonas con probada capacidad productiva”. Si funciona el esquema neoliberal, dice Carton de Grammont, veremos el desarrollo de “una agricultura a ‘doble velocidad’: la capitalista y la de PRONASOL” (1991).

Aquí nos interesa subrayar que, además del empobrecimiento y la marginación crecientes a que se verán relegados estos sectores mayoritarios del campesinado, ya

están actuando importantes tendencias en detrimento de su identidad colectiva y de su equilibrio social: la más importante de ellas es la “precarización”, pues en la medida en que no se derrumba la estructura tradicional para dejar lugar nada más a empleadores y empleados, y en la medida en que la agricultura tradicional está muy lejos de la autosuficiencia, los campesinos se desplazan enormes distancias según los ciclos agrícolas de las frutas, las hortalizas, las flores y también la construcción urbana, pero regresan a sembrar sus tierras al inicio de las lluvias y luego a la cosecha. Sin embargo, lo novedoso del fenómeno del trabajo eventual es la magnitud que ha cobrado al comparársele con el empleo de planta (entre 70 y 90% de la mano de obra en Brasil, cerca del 80% en México, 70% en Chile, etcétera, Carton de Grammont, 1992), y la importancia de la mano de obra femenina e infantil en la búsqueda por abatir costos y elevar la competitividad. Muchos empresarios concuerdan en que el trabajo femenino es el más eficiente en labores de trasplante, cosecha y empaque, así como que la mujer y el niño se encuentran subpagados en un 30 o 40% con respecto a los hombres, por lo que quizás en la actualidad la mitad de los trabajadores eventuales en la agricultura de nuestro país son mujeres, a quienes se les encuentra con facilidad desplazándose en cuadrillas por el territorio nacional (E. Astorga, 1985; Carton de Grammont, 1992; Riviere d’Arc, 1990). Así, junto a la *precarización*, hay que destacar la *segmentación* del mercado de trabajo que viene a modificar profundamente la idea de que en el campo los peones forman una masa uniforme: la mano de obra se diferencia cada vez más no sólo por la especificidad de los trabajos ejecutados, sino por el tipo de trabajador que se busca conformar: ser hombre, mujer o niño no es indiferente: baste con recordar el sexismo en contra de las mujeres y el racismo en contra del indígena (Carton de Grammont, 1992). En resumen, establece Hubert Carton de Grammont, existe un gran “entrecruzamiento de itinerarios de trabajo que limita a los trabajadores la posibilidad de reconocerse a ellos mismos como un grupo social específico [...] ¿no estaremos más bien frente a una situación de desequilibrio permanente en la cual los asalariados tendrán que aprender a vivir no de un oficio, sino de múltiples trabajos, una especie de peregrinar sin fin de una región a otra, del campo a la ciudad, del sector formal al sector informal?”

e) Llegamos, en fin, al punto más inconveniente de esta división internacional de la producción agrícola: el que tiene que ver con la degradación ecológica del agro en todos los casos en que los campesinos han sido expulsados de la tierra en aras de alcanzar una “etapa superior del progreso”, lo mismo en los Estados Unidos que en la Unión Soviética. La estrategia agro-exportadora de nuestro país, basada en el estímulo de la agricultura industrializada y en la privatización, la destrucción del ejido y la expulsión del campesinado, sustenta su argumento en la ineficiencia y en la baja productividad tradicional del agro mexicano. Sin embargo, como nos lo recuerda Víctor Toledo, la noción de eficiencia debe centrarse no sólo en los volúmenes producidos por un determinado sistema productivo, sino en su “capacidad para mantener una producción sostenida a lo largo del tiempo, dada la paulatina destrucción que realiza de los recursos que le sirven de base (generalmente el suelo o el agua). Y éste es el caso de una buena parte de la agri-

cultura de riego del norte del país, puesta como claro ejemplo de modernidad y eficiencia. Basada en el bombeo con energía eléctrica de pozos profundos, estos sistemas presentan una 'alta rentabilidad' ficticia y pasajera, dado que son el resultado de una combinación de créditos bancarios preferenciales y tarifas eléctricas subsidiadas, más la sobreexplotación (y destrucción) de los mantos acuíferos. Los casos más notables son los del Valle de Hermosillo y Guaymas, y el más patético el de la Comarca Lagunera, donde la sobreexplotación hidráulica provocó una severa contaminación con arsénico [...]. El resultado ha sido el abandono de los sistemas por agotamiento de los recursos. La superficie inutilizada alcanzaba ya hacia principios de los ochenta más de 500 hectáreas, y hoy debe extenderse por cerca de las 800 mil, es decir, el 15% del total de la agricultura mexicana bajo riego" (Toledo, 1990:34). Así, la agricultura mecanizada utiliza de 30 a 100 veces más energía para producir una hectárea de maíz con respecto a los sistemas tradicionales y, además, dado que su rendimiento es sólo de 3 a 5 veces más de maíz, el coeficiente de *eficiencia energética* es por lo común mayor en los sistemas campesinos.

Hoy se ha demostrado, agrega Toledo (1990:32), que "el típico policultivo mesoamericano a base de maíz-frijol-calabaza (sistemas agroforestales e integración de agricultura y ganadería con esquilmos y estiércoles), resulta más productivo que el monocultivo convencional [...]. Las aborrecidas 'malas yerbas' que por lo común acompañan a la parcela tradicional de maíz, resulta que ahora son parte sustancial de los mecanismos de control biológico (o integrado) por medio del cual el campesino evita plagas y enfermedades, pues estas plantas diseminan en el aire sustancias tóxicas para los agentes nocivos... [Sin embargo] la falta de investigación, apoyo técnico y crédito nunca permitieron la *evolución moderna* y el perfeccionamiento de un estilo de agricultura que de entrada se consideró como un obstáculo al que había que vencer y que hoy, cuando los especialistas norteamericanos discuten con detalle lo que ellos consideran el modelo más adecuado para la agricultura del futuro, uno no sabe si están proponiendo un diseño avanzado de agricultura alternativa o simplemente describen una parcela campesina de México [...]. La política gubernamental se equivoca, entonces, al elegir un camino que en unos cuantos años terminará ofreciendo una producción obsoleta a los mercados [del primer mundo] que supuestamente desea abastecer" (Toledo, 1990:31-32). Habría que agregar que la práctica más irracional es sin duda la ganadería bovina de tipo extensivo que en México ocupa alrededor de la mitad del territorio del país (entre 90 y 100 millones de hectáreas), y que produce solamente unos 10 kilogramos de carne al año por hectárea, muy por debajo de los volúmenes de proteína vegetal o animal que genera el sector campesino, pero responsable de la destrucción ecológica de los bosques y selvas del país. Sin embargo, por los poderosos intereses involucrados en la ganadería y por su carácter exportador, los modernizadores no creen necesario buscar la eficiencia en este ámbito.

Es por todo lo anterior que varios estudiosos de la cuestión agraria consideran que si alguna alternativa se puede visualizar aún ante la globalización y la apertura, ésta consiste en la reconstrucción y el fortalecimiento económico, social, cultural y político de las unidades de producción campesinas, concebidas como es-

pacios de contrapoder que puedan recrear, a pesar de sus desigualdades internas cadenas de solidaridad con base en las acciones cotidianas, en busca de una mayor estabilidad social, alguna forma de autosuficiencia alimentaria, etcétera (Martínez, Concheiro, García, Canabal, León, 1990:140). En resumen, que logren cierta continuidad en la acción colectiva con base en el fortalecimiento de identidades mejor circunscritas a la región, al municipio, a la comunidad, al ejido; lo que podría resumirse como *la búsqueda de una democratización desde las identidades restringidas* ante la fuerza devastadora del desorden globalizador (Zermeño, 1987).

f) Pero el argumento más contundente en contra de esta nueva división agrícola internacional está dado por los propios países desarrollados desde el momento en que la Comunidad Económica Europea prefiere invertir más de la mitad de su presupuesto en subsidios a sus agricultores, a sabiendas de que el efecto negativo de esta medida es del orden del 1% del crecimiento anual del PIB. Las Asociaciones Agrícolas de la Comunidad Europea (COPA) mantienen una posición diametralmente opuesta a la de los Estados Unidos, que proponen un plazo máximo de diez años para una apertura comercial total. Al contrario de lo que ha venido propugnando la Ronda de Uruguay, los subsidios al sector a nivel mundial aumentaron en 1990 en proporciones significativas, de las cuales una tercera parte es concedida por los miembros de la Comunidad Económica Europea (Carrasco Licea y Hernández y Puente, 1991:25). La COPA considera que la agricultura significa “no sólo la producción de alimentos al precio más competitivo posible, sino también, junto al *cuidado de la tierra*, la garantía de un aprovisionamiento continuo y que no dependa de las importaciones. La COPA plantea una Política de Seguridad Alimentaria y una Estrategia Política frente a posibles cambios de la economía que puedan convertir las relaciones en una guerra económica” (García Mota, 1990:40). Al igual que la CEE, Japón, Austria, Corea del Sur y Suiza se oponen a la liberación agrícola planteada por los estadounidenses con los argumentos de la seguridad alimentaria y, básicamente, del empleo. Y es lógico que el viejo continente, que aloja cinco veces más agricultores que los Estados Unidos, no vea ningún incentivo en liberalizar el mercado y tener que echarse a cuestras un subsidio directo a los ingresos de su importante sector campesino (para evitar su desbandada), que tendría un costo cercano a los 1700 millones de ECUS anuales y, muy probablemente, la caída de la gran riqueza de su tradición culinaria (Coq au vin y Bordeaux o Mc Donald's y Coca Cola). Así pues, “no obstante su elevado costo, esta agricultura permitió a millones de campesinos, como lo apunta Víctor García Mota, una integración a formas modernas de consumo, evitando que se convirtieran en factor de atraso y de dualismo estructural” (1990:42).

UNAS CONCLUSIONES PROSPECTIVAS

Este ensayo ha buscado una forma de interpretación para los fenómenos de esta época caracterizada por la conjunción de tres vertientes desordenadoras: el

pasaje a la sociedad urbano-industrial a partir de los años cuarenta; la crisis desarrollista de los ochenta y las políticas neoliberales de fin de siglo con su pretensión refundacional. Aceptando incluso que el proyecto aperturista de la globalización logre indicadores positivos en lo que al desempeño de la economía se refiere, dicho optimismo se invierte al corroborar la insospechada capacidad devastadora de esas medidas, manifestada en el dismantelamiento de las identidades sociales y su cauda de deshumanización y anomia colectivas.

Es cierto que aquí hemos reseñado el gran desorden que están resintiendo los individuos y las colectividades en lo que hace a su posición en el sistema productivo, pero quizá lo más rico para la temática social-humana consiste en retratar las condiciones de la vida cotidiana de nuestra sociedad en esta revolución globalizadora: la familia, la juventud y el barrio; la vivienda y el transporte; el abasto, la salud y la ecología; la mujer y la familia en las nuevas condiciones laborales, ¿un nuevo rol para los hombres en hogares privados de la madre, hoy obrera ejemplar?, ¿destrucción de la familia y ausentismo o refuncionalización de formas solidarias tradicionales?; policía, violencia y delincuencia; la eficacia del sistema escolar para las tres cuartas partes de los mexicanos excluidos, etcétera.

Junto a esto urge también hacer el balance del dismantelamiento y de las nuevas modalidades que está adoptando el sistema de las intermediaciones: ese amplio terreno entre lo social disperso y el principio de unidad, orientación y autoridad que corresponde al Estado por naturaleza; dicho de otra manera, hay que dar cuenta de los cambios experimentados por las instituciones políticas y las formas organizacionales (lo mismo si se trata de frentes, uniones, coordinadoras o movimientos sociales, que de sindicatos, cooperativas, instituciones de crédito, clubes, organismos culturales, organizaciones de abasto y autoabasto, partidos políticos y formas parlamentarias, grupos de presión y de interés, etcétera).

Y finalmente, la pregunta central: ¿qué tipo de relación se está estableciendo entre la sociedad civil y el Estado? ¿Se trata de una dinámica que nos acerca a formas más bien democráticas, en donde lo social se organiza mejor permitiendo el florecimiento de polos de fuerza alternativos y capaces de balancear las orientaciones voluntaristas por excelencia venidas del actor estatal? O estamos yendo, como ha sido propuesto por la sociología política reciente de América Latina, hacia una relación líder-masas refortalecida: hacia una especie de regreso del liderazgo (en la presidencia o en la oposición, con Salinas o con Cuauhtémoc), facilitada por la pedacería en lo social y por el debilitamiento de los sistemas de intermediación en lo político, supuesta hazaña de los regímenes neoliberales: lo leemos en el ataque a los sindicatos y a otras formas asociativas, pero lo vemos también, a juzgar por las últimas elecciones, en el descrédito del juego partidista y en el desánimo parlamentario acarreados por los fraudes, y lo vemos en fin, y de manera espectacular, en la forma en que el presidente de la república, sirviéndose del PRONASOL (léase del Presupuesto Público Federal), sustituye la interlocución con los liderazgos naturales y en su lugar establece, simbólicamente en ocasiones y en otras de manera directa, una relación paternalista y personalizada con la masa en tanto agregado de individuos atomizados y desorganizados: una típica relación líder-

masa, sin intermediaciones, en la era cibernética, gracias al empleo irrestricto de la telepantalla y de las técnicas y los medios de comunicación en general.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Jorge, 1990, "El nuevo papel de México en la región norteamericana: el caso de la industria automotriz", en Anguiano, 1990.
- Aguilar Zinser, Adolfo, 1990a, "Open to Business, Sí; to Dissent, No", en *Los Angeles Times*, 5 de octubre.
- Aguilar Zinser, Adolfo, 1990b, "Los cambios en las relaciones globales México-Estados Unidos", en Anguiano, 1990.
- Alba, Carlos, 1986, "La industrialización en Jalisco: evolución y perspectivas", en De la Peña, Guillermo y Agustín Escobar, *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, El Colegio de Jalisco, Guadalajara.
- Anguiano, Arturo, comp., 1990, *La modernización de México*, UAM-Xochimilco, México.
- Arteaga, Arnulfo, 1985, "Innovación tecnológica y clase obrera en la industria automotriz", en Gutiérrez, Esthela, coord., *Testimonios de la crisis*, vol. I, Siglo XXI, México.
- Arteaga, Arnulfo y Jordi Micheli, 1986, "El futuro del sindicalismo en la industria automotriz", en *El Perfil de La Jornada*, 25 de agosto.
- Arteaga, Arnulfo y Jorge Carrillo, 1988, "Automóvil: hacia la flexibilidad productiva", en *El Cotidiano*, núm. 21, enero-febrero.
- Baker, George, 1990, "Mi comida con Andrés: Non Traditional Approaches to Fiscal Equity and Academic Collaboration in Northern Mexico", en González-Aréchiga y Ramírez, 1990.
- Baker, Stephen, 1988, "The Magnet of Growth in Mexico's North", en *International Business*, 6 de julio.
- Barranco Chavarría, Alberto, 1991, "La escaramuza de los textiles", en *La Jornada*, 30 de julio.
- Beneria, Lourdes, 1990, "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", en Portes, *et al.*, 1989.
- Boyer, Robert, 1986, *La Flexibilité du Travail*, La Découverte, París.
- Bustamante, Jorge y Francisco Malagamba, 1980, *Bibliografía general sobre estudios fronterizos*, El Colegio de México, México.
- Canto, Manuel, 1990, "Las transformaciones de la cuestión gubernamental en México", en Anguiano, 1990.

- Calva, José Luis, 1991, "Posibles efectos de un Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos sobre el sector agropecuario mexicano", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Carrasco Licea, Rosalba y Francisco Hernández y Puente, 1991, "El GATT: una oportunidad que se aleja", en *La Jornada*, 5 de agosto.
- Carrillo, Jorge, 1987, "La reconversión en la industria del automóvil", en *El Cotidiano*, número especial, núm. 1.
- Carrillo, Jorge, 1990, "Mercados internos de trabajo ante la flexibilidad: análisis de las maquiladoras", en González-Aréchiga y Ramírez, *Subcontratación y empresas transnacionales*, El Colegio de la Frontera Norte-Fundación Frederick Ebert.
- Carrillo, Jorge y Alberto Hernández, 1985, *La industria maquiladora en México. Bibliografía, directorio e investigaciones recientes*, La Jolla, Cal.
- Carton de Grammont, Hubert, 1991, "El futuro del campo mexicano frente al Tratado de Libre Comercio", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Carton de Grammont, Hubert, 1992, "El mercado de trabajo en el campo: unas reflexiones a partir de la lectura del libro Portraits de Bahía, de Hélén Riviere D'Arc", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Casar, Ma. Amparo, 1988, "La restructuración de la participación del Estado en la industria mexicana", en *El Cotidiano*, núm. 23, mayo-junio.
- Castells, Manuel y Alejandro Portes, 1989, "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of Informal Economy", en Portes, *et al.*, 1989.
- Coriat, B., 1982, *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI, México.
- Corro, Salvador y Guillermo Correa, 1990, "La apertura comercial arruina ya al campo y a la industria", en *Proceso*, núm. 728, 15 de octubre.
- Cortés, Fernando, 1988, "La informalidad, comedia de equivocaciones", en *Nueva Sociedad*, núm. 93.
- Cypher, James, 1990, "Mexico's Export Promotion Policy: ¿Un Nuevo Patrón de Acumulación?", VI PROFMEX-ANUIES Symposium of U.S. and Mexican Universities, Mazatlán, Sinaloa. ("La política de México para la promoción de exportaciones, ¿un nuevo patrón de acumulación?", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, 1991, UNAM, México.)
- Darling, Juanita, 1990a, "Mexico is Learning a New Word for Wealth", en *Los Angeles Times*, 1 de mayo.
- Darling, Juanita, 1990b, "Freeing Mexican Trade", en *Los Angeles Times*, 21 de octubre.
- Darling, Juanita, 1991, "Mexico Greets Free Trade Warily", en *Los Angeles Times*, 28 de julio.

- De la Garza, Enrique, Raúl Corral y Javier Melgoza, 1987, "México, crisis y reconversión industrial", en *Brecha*, núm. 3.
- De la Garza, Enrique, 1988, "Desindustrialización y reconversión en México", en *El Cotidiano*, núm. 21, enero-febrero.
- De la Garza, Enrique, 1990a, "Reconversión industrial y cambio en el patrón de relaciones laborales en México", en Anguiano, 1990.
- De la Garza, Enrique, 1990b, "Reconversión industrial y polarización del aparato productivo", en Garavito y Bolívar, 1990.
- De Soto, Hernando, 1986, *El otro sendero: la revolución informal*, Instituto Libertad y Democracia, Lima.
- Dombois, Rainer, 1985, "La producción automotriz y el mercado de trabajo en un país en desarrollo: un estudio sobre la industria automotriz mexicana", en *Internationales Institut für Vergleichende Gesellschaftsforschung*, Berlín, julio.
- Escobar Latapí, Agustín y Mercedes González de la Rocha, 1988, "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 18.
- Espinosa, María de Jesús, 1991, "Fuera de competencia mundial 25% de la planta productiva del sector textil", en *La Jornada*, 4 de agosto.
- Fernández-Kelly, Patricia, 1983, *For We Are Sold, I and my People: Women in Mexican Frontier*, State University of New York Press, Albany.
- Fernández-Kelly, Patricia y Anna García M., 1989, "Informalisation at the Core: Hispanic Women, Homework and the Advanced Capitalist State", en Portes, *et al.*, 1989.
- Flenigan, James, 1990, "Mexico Free-Trade Pact Would Help U.S.", en *Los Angeles Times*, 13 de junio.
- Ganster, Paul, 1991, "Percepciones sobre la migración mexicana en el Condado de San Diego", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Ganster, Paul y Alan Sweedler, 1990, "The United States-Mexican Border Region: Security and Interdependence", en Ochoa y Lorey, 1990.
- Garavito, Rosa Alvina y Augusto Bolívar, 1990, *México en la década de los ochenta: la modernización en cifras*, UAM-Azcapotzalco-*El Cotidiano*, México.
- García Mota, Víctor, 1990, "La globalización de la economía. El caso de México, sector primario", mimeo.
- Gitli, Eduardo, 1987, "Exportaciones manufactureras, fuga hacia adelante", en *El Cotidiano*, núm. 20.
- González-Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez, 1990, "Definición y perspectiva de la región fronteriza", en *Estudios Sociológicos*, 7:23.
- González-Aréchiga, Bernardo, José Carlos Ramírez y Fanny Aguas Gómez, 1991, "Los servicios en la industria maquiladora y las negociaciones de un Tratado de

- Libre Comercio con EEUU y Canadá”, en *Revista Mexicana de Sociología*, núm.3, UNAM, México.
- Gordon M., David, 1988, “The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?”, en *New Left Review*, núm. 186, marzo- abril.
- Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm, 1985, *The Global Factory: Foreign Assembly and International Trade*, The Brooklins Institution, Washington, D. C.
- Guillén, Tonatiuh, 1987, *Tendencias políticas y crisis económica en tres ciudades del norte de México*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.
- Gutiérrez Garza, Esthela, 1990, “La crisis laboral y la flexibilidad del trabajo. México, 1983-1988”, en *Testimonios de la crisis, los saldos del sexenio 1982-1988*, vol. 4, Siglo XXI, México.
- Habermas, Jürgen, 1973, *Legitimation Crisis*, Boston.
- Harris, Nigel, 1990, “Relaciones económicas México-Estados Unidos en el contexto mundial”, en Anguiano, 1990.
- Harvey, Neil, 1991, “La lucha por la tierra en Chiapas: estrategias del movimiento campesino”, en Zermeño, Sergio y Aurelio Cuevas, comps., *Movimientos sociales en México*, UNAM, México.
- Hernández Laos, Enrique, 1991, “El ABC del TLC”, en *Nexos*, núm. 165, septiembre.
- Hernández Laos y Edur Velazco, 1990, “Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas, 1960-1985”, en Reyes Heróles, Jesús, Enrique González de la Garza y James Wilkie, UAM- Atzacapozalco.
- Huerta, Arturo, 1987, “El estancamiento del sector industrial”, en *El Cotidiano*, núm. 19, septiembre-octubre.
- Husson, Michel, 1990, “Los parámetros de la economía mexicana”, en Anguiano, 1990.
- Iglesias, Norma, 1983, “El empleo de mujeres en la industria maquiladora”, en *Boletín informativo sobre asuntos migratorios y fronterizos*, núms. 8-9, enero-marzo.
- Iglesias, Norma, 1985, *La flor más bella de la maquiladora*, SEP-CEFNOEMEX, México.
- Jenkins, Rhys, 1984, “La internacionalización del capital y los países semindustrializados: el caso de la industria automotriz”, en Isaac Minian, comp., *Trasnacionalización y periferia semiindustrializada*, II, Libros del CIDE, mayo.
- Jenner, Stephen, 1991, “Maquiladoras, una mirada crítica desde la frontera”, en *Revista Mexicana de Sociología*, núm.3, UNAM, México.
- Jiménez Álvarez, Ana Victoria y Ma. Eugenia Santillán, et al., 1988, “La conciencia puntada a puntada. Testimonios sobre las costureras de México”, en *Nueva Sociedad*, núm. 90.
- Johnston Hernández, Beatriz, 1990, “Cierre de fábricas y desempleo de mexicanos en Estados Unidos”, en *Proceso*, núm. 712, 25 de junio.

- Klain, Emilio y Víctor E. Tokman, 1988, "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 16.
- Laurel, Asa Cristina, 1987, "Reestructuración productiva y salud obrera", en *El Cotidiano*, núm. 20, noviembre-diciembre.
- Lautier, Bruno, 1983, "L'analyse du Secteur Informel en Amerique Latine: hypothèse et problemes méthodologiques", en IEDES, Université de Picardie, mimeo.
- Lipietz, Alain, 1982, "De la nouvelle division internationale du travail a la crise du fordisme peripherique", CEPREMAP, working paper núm. 8225.
- Lorey, David, 1991, "El surgimiento de la región fronteriza entre Estados Unidos y México en el siglo XX", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Lovera, Sara, 1991, "Por un año más habrá apertura en textiles", en *La Jornada*, 30 de julio.
- Lowenthal, Abraham, 1988, *Partners in Conflict. The United States and Latin America*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore y Londres.
- Lusting, Nora, 1988, *Nexos*, núm. 128, agosto.
- Madison, A. y B. van Ark, 1988, "Comparisons of Real Output in Manufacturing", working papers, The World Bank, abril.
- Martínez, Esthela, Luciano Concheiro, Luis Arturo García, Beatriz Canaval, Arturo León, 1990, "Reorganización del capital: Estado y campesinos en México", en Anguiano, 1990.
- Martínez, Óscar, Albert E. Utton y Mario Miranda, comps., 1986, *One Border, Two Nations: Policy Implications and Problem's Resolutions*, PROFMEX-ANUIES-Host Institution, México.
- Martínez, Óscar, 1991, "México-estadunidenses de la frontera: una tipología", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Matos Mar, José, 1984, *Desborde popular y crisis del Estado: el nuevo rostro del Perú en la década de 1980*, Serie Perú Problema, núm. 21, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- Mazzera, Jaime, 1987, "Abundancia como efecto de la escasez", en *Nueva Sociedad*, núm. 90.
- Micheli, Jordi, 1987, "La reorganización laboral en la industria automotriz de Estados Unidos y México", mimeo.
- Micheli, Jordi, 1990, "La reconversión y la empresa privada: apuntes de una trayectoria", en Anguiano, 1990.
- Molina, Edmundo Jacobo y Enrique Quintana López, 1990, "La reestructuración del poder económico y sus condicionantes", en Anguiano, 1990.

- Montoya Arce, Jaciel, 1987, "Textiles y reorganización obrera en el Valle de Toluca", en *El Cotidiano*, núm. 20.
- Ochoa, Enrique, 1991, "Investigación reciente sobre el norte de México y la frontera desde el porfiriato", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Ochoa C., Enrique y David Lorey, 1990, "U.S.-Mexico Border Briefings in Los Angeles and Tijuana", en *Readings*, UCLA Program on Mexico.
- Paris, María Dolores, 1990, "Crisis de modernización y construcción de identidades en América Latina", tesis de maestría, Instituto José Ma. Luis Mora.
- Pastor, Robert y Jorge Castañeda, 1988, *Limits to Friendship, the United States and Mexico*, Alfred A. Knopf, Nueva York.
- Piore, Michel J. y Charles F. Sabel, 1984, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Nueva York.
- Portes, Alejandro y Lauren Benton, 1987, "Desarrollo Industrial y absorción laboral: una reinterpretación", en *Estudios Sociológicos*, vol. v, núm. 13.
- Portes, *et al.*, 1989, *The Informal Economy*, Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells, Lauren Benton, 1989, "The Policy Implications of Informality", en Portes, *et al.*, 1989.
- Quintero Ramírez, Cirila, 1989, "Sindicalismo subordinado e industria maquiladora en Tijuana", en *Estudios Sociológicos*, núm. 21, septiembre-diciembre.
- Reynolds, Clark y Carlos Tello, 1983, *U.S.-Mexico Relations. Economic and Social Aspects*, Stanford University Press, Stanford, California.
- Sánchez, Roberto, 1988, "La negociación de conflictos ambientales entre México y los Estados Unidos", en *Frontera Norte*, vol. 1, núm.1.
- Sánchez, Roberto, 1990a, *El medio ambiente como fuente de conflicto en la relación binacional México-Estados Unidos*, Tijuana, Colegio de la Frontera Norte.
- Sánchez, Roberto, 1990b, "Condiciones de vida de los trabajadores de la maquiladora en Tijuana y Nogales", en *Frontera Norte*, núm. 4, julio-diciembre.
- Sklair, Leslie, 1989, *Assembling for Development, the Maquila Industry in Mexico and the United States*, Unwin and Hyman, Boston.
- Solano Flores, Mario Delfino, 1990, "La expansión de la industria maquiladora en una economía regional: un caso de enfermedad holandesa", en González-Aréchiga y Ramírez, 1990.
- Soria, Víctor M. y Guillermo Farfán, 1990, "El deterioro del bienestar social y de la salud en México", en *Testimonios de la crisis: los saldos del sexenio (1982-1988)*, vol. 4, Siglo XXI, México.
- Standing, Guy, 1989, "The 'British Experiment': Structural Adjustment or Accelerated Decline?", en Portes, *et al.*, 1989.

- Stoddard R., Ellwyn, 1985, *Maquila. Assembly Plants in Northern Mexico*, The University of Texas, El Paso.
- Tello M., Carlos, 1990, "El combate a la pobreza, lineamientos programáticos", en *El Nacional*, 28 de septiembre.
- Tokman, Víctor, 1987, "El imperativo de actuar. El sector informal hoy", en *Nueva Sociedad*, núm. 90.
- Tolan, Sandy y Jerry Kammer, 1990, "Life in the Low-Wage Boomtowns of Mexico", en *Tucson Weekly*, noviembre-diciembre.
- Toledo M., Víctor, 1990, "Modernización y reconversión ecológica", en *La Jornada Semanal*, 18 de noviembre.
- Touraine, Alain, 1988, *La Parole et le Sang, Politique et Société en Amérique Latine*, Editions Odile Jacob, París.
- Turián, Rodolfo y Mario Margulis, 1986, *Desarrollo y población en la frontera norte, el caso de Reynosa*, El Colegio de México, México.
- Venegas Aguilera, Lilia, 1988, "A veinte años de maquilar: las obreras de la industria maquiladora en Ciudad Juárez, Chihuahua", Tesis de Maestría, ENAH.
- Welcox, Linda y David Runsten, 1990, California Institute of Rural Studies.
- Wilkie, James, 1990, "El vendedor de retretes", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 2, UNAM, México.
- Zapata, Francisco, 1988a, "Los dilemas de la modernización", en *El Cotidiano*, núm. 21, enero-febrero.
- Zapata, Francisco, 1988b, "La evolución del empleo público en México", en *El Cotidiano*, núm. 25, septiembre-octubre.
- Zepeda Miramontes, Eduardo, 1991, "La Frontera Norte y el Tratado de Libre Comercio: impacto y desarrollo en el sector agropecuario", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.
- Zermeño, Sergio, 1987, "Hacia una democracia como identidad restringida: sociedad y política en México", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 2, UNAM, México.
- Zermeño, Sergio, 1989, "El regreso del líder: crisis, neoliberalismo y desorden", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 4, UNAM, México.
- Zermeño, Sergio, 1990, "Los intelectuales y el Estado en la década perdida", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, UNAM, México.