

Economía mexicana basada en el trabajo barato

Introducción

Los países centrales o desarrollados, comandados por Estados Unidos, se encuentran inmersos en un amplio y complejo proceso de reestructuración del capitalismo a escala mundial que data de la década de los setenta. Aunado a estrategias como la innovación en tecnologías de la información y comunicación, la terciarización de las economías y la internacionalización de las finanzas, se aplican dos estrategias cruciales: la internacionalización de la producción y la transnacionalización, diferenciación y precarización de los mercados laborales. En ese sentido, el capitalismo contemporáneo ha organizado un nuevo orden mundial cuyo entramado, la globalización neoliberal, reproduce las asimetrías socioeconómicas entre países desarrollados y subdesarrollados a una escala inusitada, además de que profundiza las desigualdades sociales, la pobreza y la marginación al interior de los países subdesarrollados exportadores de migrantes. En los países importadores y exportadores de migrantes, el Estado de bienestar, o la modalidad que se le asemeja, está siendo desmantelado, al tiempo en que los mercados laborales se flexibilizan y precarizan al extremo y el medio ambiente se deteriora irreversiblemente. En ese contexto, el desarrollo, aunque presente en el discurso de los organismos internacionales y en la agenda de los Estados, en realidad encubre la aplicación de las políticas neoliberales de ajuste estructural en los países del llamado tercer mundo que han profundizado las condiciones de subdesarrollo. En este sentido, el desarrollo, entendido como un proceso de transformación social, representa una asignatura pendiente y uno de los grandes desafíos de la humanidad en la actualidad.

Desde finales de la década de los setenta, Estados Unidos impulsa en América Latina las políticas neoliberales de ajuste estructural, conocidas también como neomonroístas (Saxe-Fernández, 2001), las cuales fueron operadas por los organismos internacionales en conjunción con las clases dominantes nacionales (Veltmeyer, 2000). Estas disposiciones provocan el vuelco de las economías hacia la exportación, en consonancia con el impulso de nuevas modalidades de integración regional.

Con el arribo al poder de la tecnocracia priista y el consecuente desplazamiento de los gobernantes nacional-populistas, se impone en el país la agenda neoliberal del llamado Consenso de Washington. Desde los años ochenta, y con mayor ímpetu a partir de 1994, con la implementación del TLCAN, sin consulta popular, como un dictado del poder, se ejecuta en México, como política de Estado, el modelo macroeconómico neoliberal dirigido formalmente a impulsar el crecimiento del sector exportador, pero orientado realmente a generar nuevos espacios de valorización para las grandes corporaciones multinacionales y nacionales. La liberalización comercial dinamiza las exportaciones del sector monopólico y fractura los débiles encadenamientos productivos de la economía mexicana. El crecimiento económico y la generación de empleos de calidad terminan por inhibirse.

Neoliberalización y reinserción de México a la economía estadounidense

Desde finales de la década de los setenta, Estados Unidos impulsa en México, y otras partes del mundo subdesarrollado, las políticas neoliberales de ajuste estructural basadas en la privatización, desregulación y liberalización. Estas disposiciones impuestas principalmente por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), en conjunción con las clases dominantes y gobiernos nacionales, venían acompañadas de la falsa promesa de reducir las asimetrías entre países y abrir una senda franca para arribar al primer mundo. En su lugar, provocaron el vuelco de la economía mexicana hacia la exportación, en consonancia con el impulso de una nueva modalidad de integración regional a través de un triple movimiento en el plano binacional cuyo soporte es el abaratamiento de los costos laborales: 1) desmantelamiento y rearticulación del aparato productivo; 2) generación de una desbordante masa de sobrepoblación, y 3) aceleración de los flujos migratorios.

Desmantelamiento y rearticulación del aparato productivo

Bajo el influjo de la integración regional, México ha sido sometido al desmantelamiento progresivo del aparato productivo heredado del periodo de sustitución de importaciones —que en cierto sentido recuerda formas de acumulación originaria (Bello, 2006) y destrucción creativa (Harvey, 2007)—, y a reorientar la economía hacia una forma peculiar de exportación basada en el trabajo barato.

La orientación exportadora de la economía mexicana y la modalidad particular de integración regional en la que se inscribe, signada por el TLCAN, son resultado de las prácticas estratégicas de agentes comandados por las grandes corporaciones transnacionales y el gobierno estadounidense, bajo el paraguas de algunos organismos internacionales. En la génesis y puesta en marcha del TLCAN figura un sector de la clase política de Estados Unidos en alianza con las grandes corporaciones transnacionales de ese país y sus contrapartes en Canadá y México (Cypher, 1993; Faux, 2006). En el caso mexicano, además del gobierno, destaca la activa participación de un sector de la cúpula empresarial mexicana encabezada por el Consejo Coordinador Empresarial y que se agrupa en torno a la Comisión de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (Puga, 2004; Cypher y Delgado Wise, 2007).

El modelo exportador de fuerza de trabajo encuentra sustento en una política macroeconómica neoliberal que dogmáticamente persigue la estabilidad económica, entendida como el combate a la inflación y la reducción del déficit público, es decir, instrumentos macroeconómicos procíclicos que ante un entorno mundial recesivo constriñen las posibilidades de crecimiento económico (Calva, 2006). Y si además se considera que la política antiinflacionaria ha tenido como objetivo oculto la contención y disminución del valor de la fuerza de trabajo, se podrá corroborar que lo que menos importa es generar mejores condiciones de trabajo y de vida para la mayoría de la población. En estas circunstancias, la economía mexicana se compone por los siguientes sectores socioproductivos:

1. *Grandes corporaciones multinacionales.* El sector dominante de la economía nacional corresponde a los monopolios extranjeros que se apropian de los sectores más estratégicos y rentables. Estas corporaciones prohíjan economías de enclave, pues su propósito es explotar la abundante fuerza de trabajo barata y los recursos naturales para abaratar costos laborales. El esquema operativo está diseñado por procesos de ensamble en el sector manufacturero, mediante la exportación directa de fuerza de trabajo (ma-

quila y maquila encubierta). En esta misma lógica actúan las corporaciones extractivistas del petróleo, gas, agua y minerales; las agroindustrias que controlan el sistema alimentario; las grandes cadenas comerciales y de servicios, y los grandes bancos privados. En contraste con el discurso oficial, que plantea que la inversión extranjera es la fuerza económica necesaria para impulsar el desarrollo nacional, los monopolios multinacionales además de explotar el trabajo barato, sustraen y transfieren las ganancias hacia el exterior, lo cual significa una pérdida de recursos para alimentar las dinámicas de acumulación, crecimiento y desarrollo nacionales.

2. *Monopolios nacionales.* Un segmento de la economía articulado por grandes corporaciones de origen nacional, con fuertes lazos políticos con los sucesivos gobiernos, cuya estrategia es orientar su producción para la exportación y, a la vez, copar el mercado interno en detrimento de los sectores micro, pequeños y medianos. A pesar de que estas empresas monopólicas nacionales están ubicadas en el centro de la política oficial, por lo que reciben jugosas exenciones fiscales y diversas transferencias de recursos públicos, no cumplen con el papel de locomotora del desarrollo nacional y sólo se dedican a aprovechar la baratura de la fuerza de trabajo y los recursos naturales, además de incursionar en actividades rentistas y aprovechar las concesiones gubernamentales para la valorización de sectores del ámbito público, para disminuir permanentemente sus costos de producción, como es el caso referido de la exportación indirecta de fuerza de trabajo.
3. *Pequeñas empresas regionales.* Un amplio espectro de micro, pequeñas y medianas empresas configuran un segmento declinante e inconexo de la economía nacional que está atrincherado en el mercado interno, pero sin lograr una cobertura nacional, sólo local o regional, y que padece de manera reiterada los embates de las grandes corporaciones nacionales y multinacionales, que suelen arrasar con estas modestas empresas siempre que se lo proponen. Los apoyos gubernamentales para esta modalidad económica son insignificantes.
4. *La economía social de subsistencia.* Las empresas de la economía popular no tienen la capacidad de dinamizar el crecimiento económico nacional, pero juegan un papel importante en la generación de espacios de subsistencia social ante la inconsistencia del mercado laboral que se muestra sobradamente incapaz de abrir suficientes plazas de empleo formal de calidad. No obstante, la mayoría de los empleos son precarios. Un ejemplo es la llamada economía informal, que responde a la necesidad de crear opciones ocupacionales alternativas o de autoempleo.

5. *Economía criminal.* Las actividades ilícitas, como el tráfico de narcóticos, personas, órganos, armas y especies animales; el secuestro, tortura y extorsión, entre muchas otras formas delincuenciales, están configurando un espacio de valorización vinculado al lavado de dinero en diversos circuitos de la economía formal, como las finanzas, construcción, turismo, industria y servicios. La espiral de violencia subsume a los sectores marginados como carne de cañón en el desempeño de actividades violentas, como el sicariato, pero también genera grandes fortunas amasadas por personajes encubiertos en la vida empresarial y política.
6. *Exportación de trabajadores.* Las localidades desahuciadas que sufren el quebranto de los sistemas de subsistencia social, como la economía campesina, o padecen la exclusión del mercado laboral, recurren como último recurso a la emigración para buscar conectarse en relaciones salariales en otras entidades del país y del extranjero. La expectativa de allegarse ingresos vía remesas salariales de los migrantes, es una estrategia de subsistencia, que no logra reconstruir las capacidades productivas ni tejer de nueva cuenta el entramado social. El sector laboral migrante, articulado por la exportación directa de fuerza de trabajo, ha crecido exponencialmente en las últimas décadas y opera como una suerte de “válvula de escape” frente a las crecientes limitaciones ocupacionales en México.

Generación de una desbordante masa de sobrepoblación

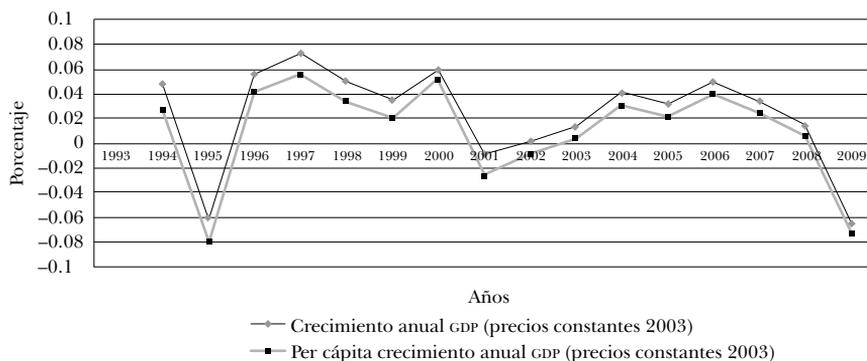
La política neoliberal en México se ha distinguido por cancelar las posibilidades de crecimiento económico. Mientras que en el periodo previo al neoliberalismo (1941-1982) el Producto Interno Bruto (PIB) creció a una tasa media anual de 6.3 por ciento, durante la vigencia de la política neoliberal lo ha hecho en 2.4 por ciento (1983-2005). En la gráfica 1 puede apreciarse el errático comportamiento de la economía mexicana, que tan sólo en las últimas dos décadas, además del bajo crecimiento, ha registrado caídas, en 1994, 2000 y 2009. Las embestidas especulativas del capital financiero internacional y el mantenimiento del modelo neoliberal, entre otros factores, han convertido a México en presa fácil del despojo y la inestabilidad.

Este bajo crecimiento en México repercute en la incapacidad estructural de la economía para generar suficientes empleos formales de calidad. La reorientación de la economía mexicana hacia el mercado internacional ha traído consigo una significativa contracción y precarización del mercado laboral formal. Entre 1994 y 2008 el empleo formal, si se toma como referencia los asegurados por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), registró un aumento anual de apenas 489 mil empleos. Esta cifra representa el

30 por ciento del incremento de la población económicamente activa (PEA) en México. El desempleo, subempleo y emigración asechan a la sociedad mexicana, por lo que el 70 por ciento de la PEA, al no existir seguro de desempleo, se ha visto orillada a buscar su sustento en el llamado sector informal o directamente en la economía estadounidense (Delgado Wise y Márquez, 2007).

Gráfica 1

MÉXICO: CRECIMIENTO DEL PIB Y PIB PER CÁPITA, 1993-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (VVAA).

Además de la contención del crecimiento económico, el modelo neoliberal impone un patrón regresivo en la distribución del ingreso. Entre la década de los cuarenta y los sesenta, además de los dos primeros años de los ochenta, el crecimiento promedio anual del ingreso per cápita anual fue de 3.1 por ciento. Si ese porcentaje no era suficiente para generar bienestar social, con el neoliberalismo se desploma en una proporción de cuatro veces para situarse en 0.76 por ciento.

El desempleo estructural es un rasgo típico del modelo neoliberal. Entre 1994 y 2009, el empleo formal, referido al menos a los puestos laborales con servicios médicos y jubilación, apenas generó 387 mil puestos por año, un monto que representa el 38 por ciento de la juventud egresada del sistema educativo con miras a incorporarse al mercado laboral. La oferta de empleo formal se ubica debajo de la expansión de la fuerza de trabajo, del llamado “bono demográfico”, que ha observado un superávit de entre 1 y 1.2 millones anuales en el periodo. El déficit ocupacional o la sobrepoblación se depura mediante algunas “válvulas de escape” como el desempleo, subempleo, empleo precario, criminalidad y migración.

La dinámica de la generación de empleo asalariado formal es muy errática. Entre 1990 y 1994 —la etapa previa y el arranque formal del TLCAN—, la creación de empleos mostró una leve alza que se precipita en 1995. A partir de ese año se inicia una acelerada recuperación hasta 2000, cuando se registraron 10.9 millones de empleos permanentes en el IMSS. Este lapso corresponde al periodo de auge del proceso de exportación indirecta de fuerza de trabajo debido al crecimiento ocupacional observado en la maquiladora y otras industrias exportadoras asentadas en el país. El año 2000 representa un punto de quiebre del modelo exportador de fuerza de trabajo, puesto que disminuye la absorción de empleos en el sector maquilador y toma cada vez más preeminencia la exportación directa de fuerza de trabajo, es decir, la migración laboral.

Si tomamos como referencia los datos de las encuestas trimestrales de empleo elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), entre 2000 y 2010 se crearon apenas 5.1 millones de empleos, 84.4 por ciento de los cuales eran asalariados y 19 por ciento trabajadores por cuenta propia. En ese lapso, la tasa de población asalariada aumentó ligeramente al pasar de 63.1 por ciento a 65.5 por ciento, mientras que la tasa de trabajadores por cuenta propia lo hizo de 23.5 por ciento a 22.9 por ciento (véase cuadro 3).

Cuadro 3
CAMBIOS DE LA POBLACIÓN OCUPADA
POR POSICIÓN EN EL TRABAJO, 2000-2010
(Segundo trimestre)

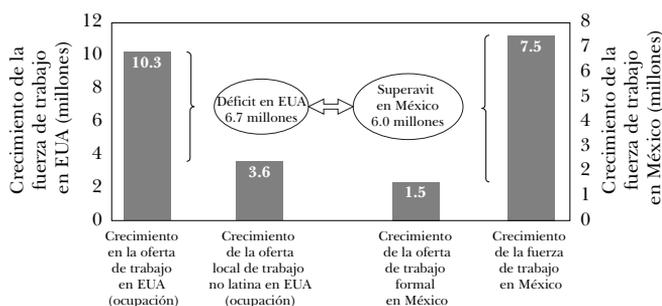
	<i>Población ocupada (miles)</i>		<i>Cambios</i>		
	<i>2000</i>	<i>2010</i>	<i>Absolutos (2000-2010)</i>	<i>Tasa de crecimiento promedio anual</i>	<i>Participación en el cambio (%)</i>
Población ocupada	39,502	44,652	5,149	2.5	
Trabajadores asalariados	24,937	29,281	4,344	3.2	84.4
Patrón	1,674	2,118	443	4.7	8.6
Trabajador por cuenta propia	9,283	10,262	978	2.0	19.0
Trabajador sin pago	3,596	2,991	-605	-3.7	-11.7
Otros trabajadores	11	0	-11		-0.2

Fuente: INEGI (2000, 2010).

Aceleración del flujo migratorio

Bajo el modelo exportador de fuerza de trabajo, la migración México-Estados Unidos ha tenido un crecimiento exponencial en el curso de las últimas dos décadas. Este crecimiento se acentúa con la puesta en marcha del TLCAN, posicionando a México como el principal emisor de migrantes a Estados Unidos. La configuración del mercado laboral entre México y Estados Unidos está signada por relaciones asimétricas. Una de sus expresiones es el desequilibrio entre la oferta de fuerza de trabajo y la disposición de fuentes de empleo formal. Entre 2000 y 2008, en Estados Unidos acontece un déficit de fuerza de trabajo nativa, pues su crecimiento es de apenas 3.6 millones, en tanto que el crecimiento de los puestos de trabajo es de 10.3 millones, por lo que existe un déficit de casi un millón de trabajadores nativos por año. Al contrario, en México apenas se logró formalizar 1.5 millones de empleos, pero la fuerza de trabajo creció 7.5 millones, por lo que el déficit acumulado es de 6 millones en el mismo periodo referido (véase gráfica 2). De lo anterior no se desprende que exista una complementación automática entre ambos mercados laborales, sino que la integración económica entre ambos países ha repercutido en el deterioro de la economía mexicana. Al extremo de que ha sido severamente vulnerada su soberanía laboral, es decir, la capacidad de generar las fuentes ocupacionales que demanda la población. El hecho de que porciones significativas de la población laboral redundante de México se transfiera a la economía estadounidense para cubrir sus déficit laborales, más que un rasgo de complementariedad, es un síntoma de la subordinación económica.

Gráfica 2
DESEQUILIBRIOS MERCADO LABORAL, 2000-2008



Fuente: SIMDE, déficit de EUA: estimaciones basadas en CPS, suplemento de marzo, 2000 y 2008; superávit de América Latina: estimaciones basadas en CPS, suplemento de marzo 2000 y 2008, y CEPALSTAT, Estadísticas de empleo para América Latina, 2000, 2008.

Precarización de la fuerza laboral

Por lo que hace a la estructura sectorial, entre 2000 y 2010 es claramente perceptible la pérdida de puestos de trabajo registrada en el sector agropecuario, con 1.2 millones de puestos de trabajo, derivada de *a)* la apertura comercial indiscriminada que trajo consigo el TLCAN; *b)* el control del mercado ejercido por las grandes agroindustrias transnacionales, y *c)* el retiro estatal en el fomento productivo del sector. Asimismo, destaca la pérdida de empleos computada en la industria manufacturera, con 923 mil empleos, proveniente tanto del empujamiento del mercado interno del país y el desmantelamiento de más de 40 cadenas productivas en los últimos años, como del estancamiento experimentado por la maquiladora. En contraste, el comercio es el sector que logra sumar más empleos, 2 millones, aunque la mayor parte de ellos hayan sido creados en condiciones de elevada precarización e incluso, informalidad (véase cuadro 4).

Cuadro 4
CAMBIOS OCUPACIONALES POR RAMA DE ACTIVIDAD, 2000-2010
(Segundo trimestre)

Sector y rama	<i>Población ocupada (miles)</i>		<i>Cambios</i>		
	<i>2000</i>	<i>2010</i>	<i>Absolutos</i>	<i>Tasa de crecimiento promedio anual</i>	<i>Participación en el cambio</i>
Sector y rama	39,502	44,651	5,149	2.5	
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	7,129	5,899	-1,230	-3.8	-23.9
Industria extractiva y de la electricidad	348	362	14	0.8	0.3
Industria de la transformación	7,659	6,735	-923	-2.6	-17.9
Construcción	2,561	3,495	934	6.2	18.2
Comercio	6,939	8,980	2,041	5.2	39.6
Restaurantes y hoteles	1,870	2,977	1,106	9.3	21.5
Comunicaciones y transportes	1,755	2,214	459	4.6	8.9
Servicios profesionales y financieros	1,501	2,890	1,389	13.1	27.0
Servicios sociales	3,415	3,765	350	2.0	6.8
Gobierno	1,763	2,254	491	4.9	9.5
No especificado	163	297	133	11.9	2.6

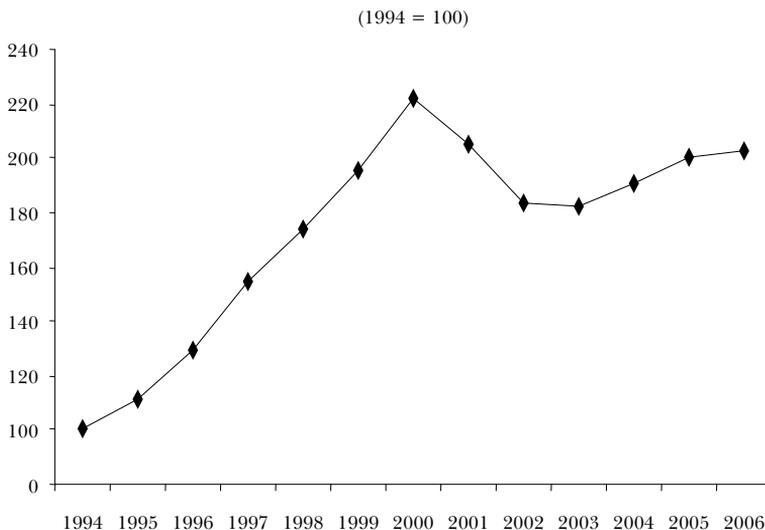
Fuente: INEGI (2000, 2010).

El panorama laboral en México da cuenta de un acentuado proceso de precarización laboral que reduce el sector formal y orilla a amplios contingentes poblacionales a buscar alternativas ocupacionales en México y el extranjero. A continuación se presenta un recuento general de la precarización laboral y del deterioro en la generación de empleo:

Deterioro ocupacional de la maquila o de la exportación indirecta de fuerza de trabajo

La maquila y la maquila encubierta tienen como sustento el empleo de fuerza de trabajo barata, la baja o casi nula tasa de sindicalización, la acelerada rotación de personal y la inseguridad en el empleo. No obstante que la maquiladora ha sido el sector más dinámico en la generación de empleo formal, la supuesta ventaja comparativa basada en fuerza de trabajo barata no es perdurable (incluso teóricamente se la conciba como una ventaja comparativa estática), como ocurre en el estancamiento relativo de la maquila a partir de 2000 derivado de la reubicación de plantas maquiladoras en China y Centroamérica (véase gráfica 3).

Gráfica 3
EMPLEO EN LA MAQUILADORA, 1994-2006



Fuente: Elaboración propia con datos del IMSS.

Caída del nivel de ingreso en la manufactura

Pese a que el sector manufacturero opera como el eje de la reestructuración productiva, y que se supone debería encabezar el tren del desarrollo, se aprecia una sensible caída de 15.6 por ciento en los salarios en 2004 respecto del nivel de 1980, a contrapelo del incremento de la productividad en el sector. Entre 1994 y 2008, el nivel salarial de las ramas manufactureras no maquiladoras descendió 3 por ciento en término reales, pero la productividad laboral aumentó 71 por ciento en el mismo periodo (Banxico, 2009). De este modo, el costo por unidad de trabajo descendió más de 40 por ciento. En contraste, la industria maquiladora, desde una base inferior, experimentó una modesta recuperación en los niveles salariales con un estancamiento en la productividad. La intensificación en la explotación laboral en las maquiladoras y demás plantas de ensamble generó una fuente de plusganancia canalizada a las sedes corporativas, principalmente de Estados Unidos, o de algunos grupos empresariales mexicanos sobrevivientes.

Incremento de los trabajadores por cuenta propia

En estas condiciones, los trabajadores son a la vez sus propios patrones, sin embargo, se trata de una forma ocupacional precaria puesto que en lugar de contratar trabajadores asalariados dadas las escasas posibilidades económicas, el autoempleo sustituye el trabajo asalariado mediante la autointensificación del esfuerzo laboral y la incorporación de trabajadores provenientes de la propia familia. A todas luces, se trata de una forma ocupacional precaria, carente de prestaciones, con alto grado de incertidumbre y que se basa en niveles altos de intensificación del trabajo y extensión de las jornadas laborales. Para el segundo trimestre de 2010, los autoempleados representaron 23.5 por ciento de la población ocupada (véase gráfica 3). Más aún, un segmento más endeble del autoempleo se refiere a los ocupados en micronegocios sin local (los *changarros* foxistas) que representan el 22.8 por ciento de la población ocupada (INEGI, varios años).

Cuadro 5
TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA
(Miles)

	<i>Año</i>	
	<i>2000</i>	<i>2010</i>
Población ocupada	39,502	44,651
Trabajadores por cuenta propia	9,283	10,262

Fuente: INEGI, *Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, varios años.

Disminución del poder de compra de los trabajadores

Los incrementos anuales al salario mínimo, acordados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), están supeditados a los designios tecnocráticos de la contención inflacionaria y a reducir indiscriminadamente los costos laborales en beneficio de las corporaciones, no a recuperar la pérdida del poder adquisitivo del salario ni a alivianar la carga de la economía familiar. Entre 1982 y 2010, la pérdida acumulada del poder adquisitivo del salario es de 82.20 por ciento (CAM FE-UNAM, 2010). El nivel máximo del salario mínimo se registró en 1976, cuando alcanzó 53.59 pesos diarios. En 2010 asciende a 58.9 pesos diarios, pero en el lapso de las últimas tres décadas la política contra los asalariados y el alza permanente del precio de las mercancías de consumo básico deterioran drásticamente la calidad de vida de los trabajadores asalariado en general.

En término de distribución del ingreso entre los trabajadores, para el segundo semestre de 2010, los trabajadores que no percibe ingresos representaban el 8.7 por ciento de los ocupados; un salario mínimo o menos, 13.7 por ciento; de 1 a 2 salarios mínimos, 23.3 por ciento; de 2 a 3 salarios mínimos, 20.7 por ciento; de 3 a 5 salarios mínimos, 16.7 por ciento, y más de 5 salarios mínimos, 8.6 por ciento (véase cuadro 6). Esto significa que 22.4 por ciento, poseen condiciones de vida extremadamente deterioradas sea porque apenas alcanzan un nivel de ingresos igual o menor al salario mínimo o porque de plano no perciben retribuciones a pesar de trabajar, muchos de estos casos se refieren a trabajo familiar de subsistencia. El 45.7 por ciento percibe un ingreso insuficiente —2 salarios mínimos o menos— como para garantizar niveles mínimos de bienestar familiar. Mientras que 83.1 por ciento de los trabajadores perciben ingresos de 5 salarios mínimos

o menos, con lo que encuentran dificultades para afrontar las exigencias diarias de la subsistencia y la vida digna. En tanto que sólo el 8.3 por ciento percibe más de 5 salarios mínimos, monto que se considera necesario para cubrir la canasta básica y los bienes y servicios requeridos para un nivel de vida decente.

Cuadro 6
OCUPACIÓN POR NIVEL DE INGRESOS, 2010

<i>Nivel de ingresos</i>	<i>% de población ocupada</i>
No recibe ingresos	8.7
Hasta 1 salario mínimo	13.7
De 1 a 2 salarios mínimos	23.3
De 2 a 3 salarios mínimos	20.7
De 3 a 5 salarios mínimo	16.7
Más de 5 salarios mínimos	8.6
No especificado	8.3
Total	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010*.

Incremento generalizado de la pobreza

Como corolario del estrechamiento del mercado laboral mexicano, según cifras oficiales la pobreza en México descendió de 52.4 por ciento en 1994 a 46.2 por ciento en 2010, y la pobreza extrema de 21.2 a 10.4 por ciento (Coneval, 2008, 2010). Esta aparente disminución en los niveles relativos, más no absolutos, de la pobreza obedece a varios factores. Quizás el más importante sea la modificación en la metodología de medición, que permite aminsonar el universo de la población pobre. Otros factores socioeconómicos contribuyen a paliar algunas expresiones de la pobreza, como las transferencias gubernamentales hacia sectores localizados de población en pobreza extrema, amén de las transferencias de los migrantes a sus dependientes económicos para cubrir los gastos mínimos para la sobrevivencia familiar. Algunos investigadores críticos han objetado las estimaciones oficiales sobre pobreza. Boltvinik (2011) considera que la pobreza alcanza a la mayoría de la población, el 75 por ciento, una proporción semejante a la registrada tres década atrás, cuando comenzó a aplicarse el programa neoliberal. De modo que la pobreza no habría disminuido, sino que se mantiene, y fenómenos como la migración sólo constituyen “válvulas de escape” y las transferencias gubernamentales

apenas representan programas asistencialistas que no resuelven el fondo del problema.

Superexplotación laboral, signo del neoliberalismo

Las condiciones generales de precarización laboral en México dan cuenta de cómo se han achicado las fuentes de empleo formal bien remunerado y cómo se ha abaratado indiscriminado la fuerza de trabajo para responder a los requerimientos competitivos de la economía estadounidense bajo los flujos de la integración regional asimétrica. Entre 2000 y 2010, de acuerdo con la información oficial, la precarización laboral se profundizó. El trabajo por cuenta propia, subsumido mayormente en situaciones de vulnerabilidad se mantuvo en 30 por ciento de la población ocupada. Los trabajadores de micronegocios sin local pasaron de representar 19.8 a 22.8 por ciento de la población ocupada. En 2010, la jornada laboral por debajo y por encima de los requerimientos normales involucra a la mayoría de la población ocupada (56.9 por ciento). La exclusión social es un rasgo típico del neoliberalismo, pues en el último año de referencia el abrumador peso de trabajadores sin prestaciones es elocuente: 64.5 por ciento. En tanto que la masa de asalariados que perciben remuneraciones por debajo del nivel óptimo (5 salarios mínimos o menos) para adquirir la canasta básica familiar y afrontar con dignidad las necesidades de la vida moderna es de 82.8 por ciento (véase cuadro 7).

Cuadro 7

MÉXICO: CONDICIONES DE PRECARIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA, 2000-2010 (%)

<i>Población ocupada</i>	<i>2000</i>	<i>2010</i>
Por cuenta propia	23.5	23.0
En micronegocios sin local	19.8	22.8
Jornada menor a 35 hrs.	26.3	29.1
Jornada mayor a 48 hrs.	23.1	27.8
Sin prestaciones	61.5	64.5
5 salarios o menos	75.8	82.8

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI de la *Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, varios años.

Expansión del empleo informal

Como correlato de la precarización y achicamiento del mercado laboral formal, la llamada economía informal ha experimentado una expansión. Los datos oficiales en México consignan que de las personas que anualmente se sumaron a la población en edad de trabajar en la primera década del siglo XXI, el 74 por ciento se ubicaron en la llamada economía informal. Entre 2001 y 2010, se agregaron a la PEA 8.5 millones de habitantes, pero los cotizantes registrados en el IMSS sólo aumentaron 2.2 millones. La población en edad laboral aumentó 2 por ciento promedio anual, mientras que la generación de empleos sólo en 1.6 por ciento.

Más allá de las definiciones prevalecientes sobre el empleo informal, como un sector ilegal o un sector marginal o residual de la economía capitalista,⁴ en México es conveniente visualizar el papel activo que juega en la regulación a la baja del empleo formal y en el proceso exportador de fuerza de trabajo, es decir, como reserva laboral que contribuye a regular a la baja el precio de la fuerza de trabajo tanto en la economía mexicana como, hasta cierto punto, en la estadounidense.

No obstante que el término economía informal suele ser ambiguo, amén de que alude a diferentes acepciones, según sea el enfoque, la consideración de la formación de una reserva laboral reguladora de las condiciones generales de trabajo nos da pauta a plantear, en un sentido amplio, la existencia de cuatro fuentes generadoras de empleo informal:

1. La estrategia empresarial orientada a desprenderse de partes del proceso productivo para generar ahorros en el empleo de la fuerza de trabajo y, sea por medios directos o indirectos, crear espacios laborales que abonan a la disminución de los salarios erogados, de prestaciones y derechos laborales, así como de los impuestos declarados; esta modalidad se inscribe en la tendencia global hacia la expansión de la subcontratación o *outsourcing*.
2. La política del Estado para apoyar la creación de *changarros* que hacen las veces de fuentes de subsistencia con empleo precario, lo cual consti-

⁴La definición comúnmente aceptada se refiere al sector informal como economía oculta, subterránea o no estructurada que aglutina lo mismo a actividades ilícitas y que no declaran impuestos. Según la Encuesta Nacional de Empleo de la STPS-INEGI, en el sector informal laboraban 11.33 millones de mexicanos, lo que representa una tasa de ocupación de 26.9 por ciento. Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) calcula que el 40 por ciento del empleo en México es informal y no declarado, lo cual equivaldría a poco más de 17 millones de personas.

tuye *de facto* un reconocimiento tácito del fracaso de la política neoliberal en la promoción del crecimiento económico y el empleo.

3. El autoempleo como respuesta individual y familiar de subsistencia ante la falta de fuentes de empleo formal de calidad; esta modalidad es muy semejante a la anterior sólo que sin la intermediación gubernamental.
4. Paradójicamente la exportación directa de fuerza de trabajo se convierte en fuente de financiamiento de empleos informales: una buena cantidad de remesas se destina a lo que se ha denominado uso productivo, es decir, al financiamiento de pequeñas unidades productivas y comerciales de corte familiar que contribuyen a la subsistencia. En ese sentido, la migración funge también como soporte de una parcela importante del empleo informal e indirectamente coadyuva al sostenimiento del papel regulador del proceso exportador de fuerza de trabajo.

En un mercado laboral tan restringido, el empleo informal ha mostrado un crecimiento consistente en contraste con la volatilidad del empleo formal y la persistente caída del empleo agropecuario. El factor común de estas modalidades de trabajo es la precarización. Por tanto, la precarización se convierte en una suerte de zona gris que cubre el amplio espectro del sector laboral para los mexicanos en México —y en Estados Unidos, como veremos más adelante—, aun cuando se perciban distintas sombras y tonalidades.

Modelo exportado de fuerza de trabajo barata

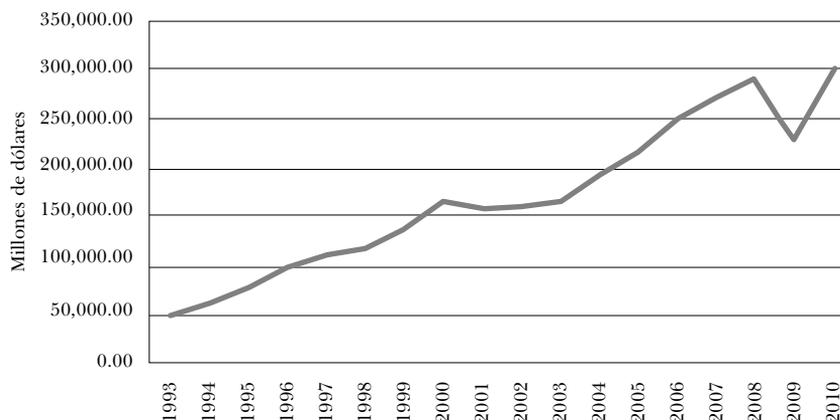
Para analizar la economía mexicana, en tanto caso prototípico del modelo de exportación de fuerza de trabajo y su correlato, la migración forzada, es menester considerar el contexto de integración regional de América del Norte en el que se inscribe. Este contexto de integración, signado por el TLCAN, representa para México *a)* el desmantelamiento del proceso de industrialización caracterizado como sustitutivo de importaciones y que fuera seguido por el país desde la posguerra, y *b)* el vuelco de la economía mexicana hacia la producción orientada a la exportación que se dirige principalmente al mercado estadounidense. El punto crítico es que el componente principal de las exportaciones lo constituyen diversos procesos de ensamble bajo el control de las corporaciones multinacionales.

Estrangulamiento del comercio exterior

Haciendo eco de las proclamas optimistas propias de la globalización neoliberal, México suele ser considerado por los organismos internacionales y

por su propio gobierno como un caso exitoso de integración económica regional al considerar la expansión de su comercio exterior, en particular del sector manufacturero. Tómese en cuenta que el país figura como la octava potencia comercial del mundo y la primera de América Latina. Por sí solo representa 44 por ciento de las exportaciones y 49 por ciento de las importaciones latinoamericanas. A primera vista, como se aprecia en la gráfica 4, entre 1984 y 2010 las exportaciones mexicanas casi se septuplican al pasar de 30.7 a 213.7 mil millones de dólares. Claramente la puesta en marcha del TLCAN en 1994, se muestra como un punto de inflexión en la tendencia alcista.

Gráfica 4
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES, 1983-2010
(Millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía, disponible en http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional

Asimismo, se aduce que la manufactura es el principal componente de las exportaciones mexicanas; en 2005 representaron 81.6 por ciento de las exportaciones totales (Banxico, 2006). A esto se añade que el perfil exportador está alcanzando un importante componente de alta tecnología a niveles equiparables a los de Estados Unidos. Según datos del Banco Mundial (2005), el componente exportador de alta tecnología para México sería de 21 por ciento y para Estados Unidos de 31 por ciento. Todos estos datos son utilizados para alegar el supuesto avance de la plataforma de exportación mexicana hacia lo que se ha denominado modelo secundario-exportador.

La visión optimista de la integración económica de México a Estados Unidos alude a la noción de *regionalismo abierto* difundida por la CEPAL y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (CEPAL, 1994; Baumann, Bustillo, Heirman *et al.*; 2002), entendido como “un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración [como el TLCAN] como por otras políticas de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de consolidar en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente” (CEPAL, 1994: 8). Empero, así planteada, esa noción no es sino una apreciación distorsionada de la realidad, una abstracción sin aplicación práctica, al menos para el caso mexicano.

El comercio exterior ha crecido cinco veces más rápido que el conjunto de la economía mexicana. Entre 1994 y 2008, el PIB aumentó de 475 mil millones a 688 mil millones de dólares (a precios constantes de 2000); las exportaciones de 72 mmd a 251 mmd, y las importaciones de 93 mmd a 281 mmd (Banco Mundial, 2008). Empero, el supuesto dinamismo exportador está basado en un crecimiento mayor de las importaciones, con el consecuente estrangulamiento de la balanza de pagos. El déficit comercial es una enfermedad crónica de la economía mexicana que ha sido agravada por el neoliberalismo: a precios constantes de 2000, en 1994 ascendió a 21 mil millones de dólares y en 2007 se elevó a 30 mil millones.

Para soportar la dinámica exportadora, diversas ramas manufactureras fueron desmanteladas. En tanto que los monopolios nacionales han optado por invertir en el extranjero o canalizar sus ganancias hacia la financiarización especulativa, y el pretendido círculo virtuoso entre exportación e inversión se ha roto. Amén de que las corporaciones multinacionales que comandan la dinámica exportadora se dedican a transferir sistemáticamente las ganancias a las matrices ubicadas en el extranjero.

Transferencia de trabajo barato

México se convierte, en relativamente corto tiempo, en el principal exportador de Latinoamérica y decimotercero del mundo debido a una supuesta aplicación exitosa de las reformas económicas. A primera vista, su plataforma de exportación se conforma en un 90 por ciento de productos manufacturados, de los cuales 39.4 por ciento son clasificados como “bienes difusores de progreso tecnológico” (CEPAL, 2002). En virtud de la ilusión óptica que pudiera generar dicho posicionamiento, resulta crucial esclarecer ¿qué es lo que verdaderamente exporta el país?

Para dar una respuesta certera, conviene señalar que las políticas neoliberales y, particularmente, el TLCAN definen el proceso actual de integración de la economía mexicana a la estadounidense. En este marco es posible develar qué es lo que realmente exporta el país y desmitificar la idea de que México posee un boyante sector manufacturero exportador. Con el fin de emprender esa tarea planteamos un nuevo enfoque teórico de la economía mexicana cuya piedra de toque es el concepto de *modelo exportador de fuerza de trabajo*,⁵ entendido como el proceso de reestructuración de la economía mexicana orientada al exterior en respuesta a una estrategia del capital estadounidense encaminada a allegarse trabajo barato para emplearlo en distintos niveles de la reestructuración productiva en el plano binacional. Este proceso conjuga tres mecanismos complementarios (Delgado Wise y Márquez, 2005; Delgado Wise y Cypher, 2005):

1. *La industria maquiladora*, concebida como plantas de ensamble asociadas a procesos productivos internacionalizados, con muy escasa integración a la economía nacional.
2. *La maquila encubierta*, referida a plantas manufactureras con procesos productivos relativamente más complejos que la maquila, pero que operan bajo el mismo sistema de importación temporal.
La maquila y la maquila encubierta comparten dos características importantes: *a)* carecen prácticamente de encadenamientos productivos, hacia delante y hacia atrás, con el resto del aparato productivo nacional, y *b)* están sometidas a fuertes procesos de precarización laboral con salarios que oscilan, frente a los salarios manufactureros en Estados Unidos, en una relación de 1/10 en la maquila y 1/7 en la maquila encubierta.
3. *La migración laboral*, denota el creciente éxodo de mexicanos al exterior. Es resultado de la estrechez y precarización del mercado laboral mexicano derivada de la reestructuración neoliberal y opera como reserva laboral y suministro de mano de obra barata altamente precarizada para la economía estadounidense.

La industria maquiladora se implanta en México desde los años sesenta, al concluir el Programa Bracero, que condujo a miles de trabajadores agrícolas temporales a Estados Unidos, toda vez que se había generado una escasez

⁵ Cabe precisar que además de fuerza de trabajo (que constituye la principal mercancía de exportación del país, con una contribución neta a la balanza comercial de 20 mil millones de dólares en 2005), México exporta recursos naturales (principalmente petróleo crudo) y activos (provenientes, sobre todo, de la privatización de empresas públicas).

de mano de obra debido a la Segunda Guerra Mundial. Una vez terminada la conflagración, Estados Unidos sigue una estrategia de industrialización que contempla la ubicación de plantas industriales en lugares con abundante mano de obra barata (Russel, 2006). Estas plantas adoptan el modelo de maquila al constituir unidades de ensamble asociadas a procesos productivos internacionalizados con casi nula integración a la economía nacional. Por ello importan la mayoría de sus insumos y venden la mayor parte de su producción al extranjero (Dussel, 2003; Dussel, Galindo y Loría, 2003). Si a ello se agrega que se basan en trabajo precario, queda claro que su impacto dinamizador sobre la economía doméstica tiende a reducirse a una derrama salarial exigua.

Para conceptualizar a la maquila es necesario tener presente su incorporación como parte de un sistema internacional de producción. La ubicación de plantas de ensamble en el extranjero suplementa a la industria manufacturera, en este caso estadounidense, a través de la integración de cadenas productivas que globalizan el diseño, producción y comercialización sin perder el control desde la matriz (Gereffi, 2001). El desplazamiento de operaciones a plantas ubicadas en países como México obedece a que ofrecen incentivos fiscales, apoyos gubernamentales y, esencialmente, *mano de obra dócil y barata*. Dicho de otra forma, la maquila difiere del proceso tradicional de exportación en virtud de que, desde su origen, obedece a una estrategia orquestada por empresas estadounidenses como General Electric, RCA, Zenith y General Motors para abaratar costos de producción mediante el empleo de trabajo barato en plantas de ensamble instaladas primordialmente en la zona norte de México. Su mecánica operativa entraña, asimismo, el desplazamiento de insumos desgravados, maquinaria, equipo, tecnología, diseño y esquemas organizativos provenientes de las matrices estadounidenses.

El análisis del nuevo perfil exportador de México evidencia el elevado dinamismo y peso específico alcanzado por las maquiladoras, cuyas exportaciones se multiplicaron 28 veces entre 1982 y 2005, hasta alcanzar en el último año una proporción superior a la mitad (96,756 millones de dólares) de las exportaciones manufactureras (174,521 millones de dólares). Por otra parte, el valor agregado de la maquila representa un aporte cada vez menor a la producción total del mismo sector; si en 1990 representaba 20 por ciento, en 2003 cayó a 8 por ciento. Entre 1995 y 2005 el empleo de la maquila creció de 648.3 mil a 1.16 millones.

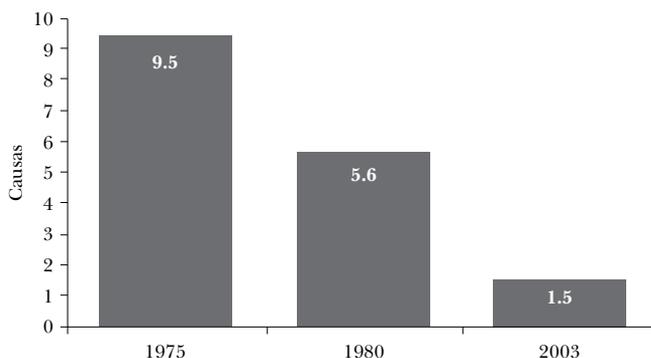
Existe otro sector importante de las exportaciones manufactureras mexicanas, que aunque opera con una lógica similar a la de la maquila no se le clasifica oficialmente como tal. A este sector, que abarca poco más del 30 por

ciento de las exportaciones de manufacturas, se le clasifica como *maquila encubierta* tomando en cuenta las siguientes características (Delgado Wise y Cypher, 2005):

1. Al igual que la maquila, se beneficia de los subsidios y exenciones fiscales ofrecidos por el programa gubernamental de importaciones temporales. La importancia económica del régimen de importación se ha venido acrecentando cada vez más. La relación entre insumos importados y nacionales en la industria manufacturera ha venido inclinándose a favor de las importaciones. En 1975 por cada unidad invertida en insumos importados se invertían 9.5 en insumos nacionales, pero en 2003 por cada unidad importada sólo se invertía 1.5 en unidades nacionales (véase gráfica 5). Esta tendencia es todavía más acusada en los segmentos manufactureros de la industria maquiladora y procesos de ensamble que enmarcan la maquila encubierta.

Gráfica 5

MÉXICO: COMPONENTE IMPORTADO EN LA MANUFACTURA
RELACIÓN ENTRE LOS INSUMOS IMPORTADOS Y NACIONALES
(Por unidad de insumos importados)



Fuente: Cálculos propios con datos de INEGI, Sistema de cuentas Nacionales, México, 1975-2003.

2. A diferencia de la maquila, su sistema productivo se distingue por una mayor intensidad y complejidad tecnológica. Los casos prototípicos son la industria automotriz y electrónica, por lo general bajo la batuta de las grandes empresas transnacionales estadounidenses.
3. Operativamente la maquila y la maquila encubierta se vinculan a través del comercio intrafirma y esquemas de subcontratación (*outsourcing*).

Las relaciones comerciales que se desprenden de este esquema representan entre 65 y 75 por ciento (Durán y Ventura-Dias, 2003).

4. La maquila encubierta emplea a por lo menos 500 mil trabajadores (Capdevielle, 2005). A diferencia de lo que ocurre en el sector maquilador, estos trabajadores poseen destrezas un tanto más especializadas, relativamente mejor organización sindical y perciben una remuneración cuando menos 50 por ciento mayor.

La masa laboral involucrada en la maquila y la maquila encubierta absorben alrededor de 1.5 millones de empleos (aproximadamente 30 por ciento del empleo manufacturero total) con diferenciales salariales de 1 a 11 en el caso de la maquila y de 1 a 7 de la maquila encubierta (Delgado Wise y Cypher, 2007).

Partiendo de las consideraciones anteriores, para precisar el contenido de las exportaciones mexicanas resulta fundamental develar el significado de lo que en realidad exporta el país a través de la maquila y la maquila encubierta. Debido al elevado componente importado de ambas actividades, entre 80 y 90 por ciento del valor de las exportaciones, el saldo para México se reduce básicamente a la derrama salarial, esto es, al valor de la fuerza de trabajo incorporado a las exportaciones. Lo cual significa que se trata de una *exportación indirecta de fuerza de trabajo* o, si se quiere, de exportación de fuerza de trabajo sin que los trabajadores mexicanos salgan del país (Tello, 1996). Este es un elemento conceptual crucial que desmitifica el carácter supuestamente manufacturero de las exportaciones mexicanas, y que da cuenta de una regresión en la plataforma exportadora. Si a la exportación indirecta de fuerza de trabajo se le suma la *exportación directa de fuerza de trabajo* vía migración laboral, queda claro cuál es el contenido real de las exportaciones mexicanas. De ahí nuestra caracterización del modelo actual de crecimiento exportador como *modelo exportador de fuerza de trabajo barata*.

En relación con esto último, cabe precisar que el diferencial salarial entre México y Estados Unidos suele ubicarse en el rango de 1:7 para la maquila encubierta y sube casi al doble en la maquila directa. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha detectado que en el caso de los trabajadores manufactureros mexicanos en general (maquila directa, maquila encubierta y otros sectores industriales) se da una relación para 2003 de 1:11 en comparación con los trabajadores del mismo sector en Estados Unidos (Howard, 2005). En el curso del TLCAN, los salarios de la maquila encubierta cayeron más del 12 por ciento, mientras que en el sector maquilador, y a pesar de una elevación en la productividad, aumentaron alrededor del 3

por ciento, lo cual significa una remuneración adicional de apenas 30 centavos de dólar en 2005.

El esquema de producción maquilizado, consustancial a la exportación indirecta de fuerza de trabajo, no conlleva utilidades compartidas, amén de que los precios de exportación son fijados artificialmente por las mismas empresas sin declarar utilidades. Bajo esa argucia se *transfieren ganancias netas* al exterior, al tiempo en que se subsidian los empleos generados con cargo a la economía mexicana. Como se comprenderá, el modelo exportador mexicano en los hechos contraviene la idea de libre juego de las fuerzas del mercado pregonada por la ortodoxia neoliberal y, lo que es peor, prohija un saqueo de recursos que de otro modo dinamizarían la economía mexicana.

La fragilidad estructural del dinamismo exportador de la economía mexicana está sujeta invariablemente a los vaivenes de la economía estadounidense y, ante todo, a los avatares de una ventaja comparativa estática y de corto plazo como es el caso de descansar en fuerza de trabajo barata. Aun cuando a partir de los noventa la maquiladora se consolida como el centro del modelo exportador mexicano, en razón del crecimiento observado en términos de ocupación y producción, experimenta un cierto retraimiento desde finales de 2000 debido al descenso de la demanda estadounidense y la competencia de países con salarios más bajos que México, como China y Centroamérica, que propiciaron la reubicación de las maquiladoras y el crecimiento relativo de los salarios en las maquiladoras instaladas en México (De la Garza, 2004). En fechas recientes, México experimentó una importante caída en el crecimiento exportador manufacturero debido a factores como la pérdida de dinamismo de la economía de Estados Unidos y el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Huerta, 2004).

Integración asimétrica

La integración económica auspiciada por el TLCAN en lugar de promover una convergencia en términos del desarrollo entre México y Estados Unidos, contribuye a profundizar las asimetrías entre ambos países. La integración económica de México a Estados Unidos ha repercutido en el estancamiento de la economía mexicana puesto que su pivote principal, el modelo exportador de fuerza de trabajo, no genera encadenamientos productivos y por el contrario desencadena un proceso de desacumulación por la transferencia de excedentes al exterior. Más aún, las políticas macroeconómicas que sustentan este modelo tienden a dismantelar el aparato productivo orientado

al mercado interno nacional (Calva, 2006); todo lo cual redundando en *i*) la precarización y flexibilización del de por sí raquíctico empleo formal; *ii*) la proliferación del empleo informal, y *iii*) la expansión del flujo migratorio de mexicanos a Estados Unidos.

Como corolario, el modelo exportador de fuerza de trabajo contribuye a la dinamización de la economía estadounidense, dando lugar al ensanchamiento y profundización de las asimetrías socioeconómicas entre México y Estados Unidos. Una forma de apreciar esta tendencia es revisar el comportamiento del PIB per cápita en ambos países. En lugar de que exista una convergencia *vis-à-vis* este indicador convencional del desarrollo, se registra un aumento de la brecha: mientras que en 1994 el PIB per cápita estadounidense representaba 2.6 veces el mexicano, en 2004 la relación se había ampliado a 2.9. Por su parte, el salario manufacturero estadounidense medido en dólares por hora hombre representaba 5.7 veces el mexicano en 1994 y 6.8 en 2004. Paradójicamente, mientras la zanja entre los ingresos salariales percibidos en México y Estados Unidos se abre cada vez más, no ocurre lo mismo con los niveles de productividad, los cuales han tendido a acortarse, incluso en ciertos casos la productividad es mayor en México en algunos sectores productivos, particularmente en aquellos que forman parte del modelo exportador de fuerza de trabajo mexicana. Otros indicadores particularmente reveladores del grado de desarrollo evidencian también esta tendencia, como es el caso de los niveles educativos y la inversión en investigación y desarrollo (véase cuadro 8).

Cuadro 8
ASIMETRÍAS MÉXICO-ESTADOS UNIDOS, 1994-2004

<i>Asimetría</i>	<i>México</i>		<i>Estados Unidos</i>	
	1994	2004	1994	2004
Población (miles)	88,402	104,000	263,126	293,655
Tasa de crecimiento poblacional	3.2 ^a	1.3	1.2 ^a	1.0
PIB per cápita dólares corrientes	7,332	10,059	19,304	29,673
Subempleo (% de la PEA)	43.7	37.0	8.8	7.6
Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB)	0.29	0.43 ^b	2.42	2.68 ^b
Población con estudios de licenciatura (% de población entre 25 y 64 años)	11.9 ^a	15.4 ^b	33.3 ^a	38.4 ^b
Salarios manufactureros (dólares por hora-hombre)	2.1	2.5	12.0	16.2

^a 1995.

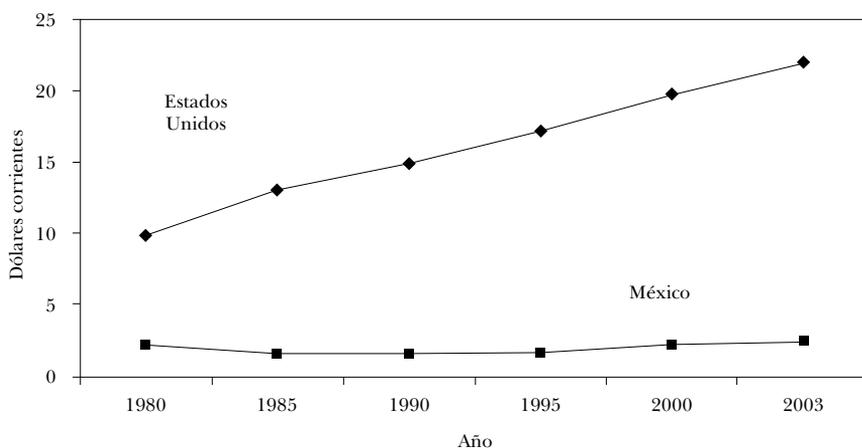
^b 2003.

Fuentes: OCDE, INEGI.

Con objetividad, el TLCAN se puede describir, más que como un tratado de libre comercio, como una bisagra del proceso de reestructuración industrial de Estados Unidos, en tanto mecanismo proveedor de fuerza de trabajo barata. Es por ello que en vez de posibilitar el libre flujo de trabajadores busca aprovechar las ventajas que en términos de costos laborales representa la segmentación y diferenciación del mercado laboral binacional. Ello explica que al pasar de los años, contra lo que postulaban los promotores del tratado, la brecha salarial entre México y Estados Unidos lejos de reducirse se haya ensanchado (véase gráfica 6).

Gráfica 6

BRECHA SALARIAL MANUFACTURERA NOMINAL POR HORA
ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS, 1980-2003



Fuente: Alianza Global Jus Semper (2005).

Tentativa de un proyecto alternativo de desarrollo nacional

Ante la necesidad de promover cambios profundos en las dinámicas estructurales y en las prácticas estratégicas que moldean el actual esquema de integración regional y la política de desarrollo nacional de corte neoliberal, afloran dos configuraciones de agentes sociales que podemos identificar como ubicados “desde arriba” y “desde abajo”. El proyecto dominante claramente está orquestado “desde arriba” por los agentes del capital y el poder de Estados Unidos y México al amparo de una coalición política *de facto* cuyo propósito es mantener y llevar hasta sus últimas consecuencias la inte-

gración neoliberal, un verdadero proyecto de clase que actúa como motor de las asimetrías económicas, las desigualdades sociales y de fenómenos lacerantes como la pobreza, el desempleo, la precarización laboral y la migración.

En contraste, “desde abajo”, sobre todo en México, prolifera la inconformidad y el desánimo, pero también manifestaciones francas de oposición, resistencia y rebelión. Es cierto que hoy por hoy no existe un agente colectivo articulador de un proyecto de cambio que afronte el proyecto comandado por las elites neoliberales, sin embargo, es digno de tomar en cuenta que se registran, de forma dispersa, incluso voluntarista y también esperanzadora, movimientos sociales alternativos.

En México atestiguamos sectores que impugnan el actual esquema de integración regional, particularmente el TLCAN, como ocurre destacadamente con el sector agrícola, uno de los más afectados en términos productivos, comerciales, poblacionales y ecológicos, es el caso del movimiento El Barzón, El Campo No Aguanta Más (Bartra, 2003) y la campaña Sin Maíz no hay País, entre otros; sectores que impugnan desde distintas trincheras y distintos tonos el modelo excluyente de desarrollo neoliberal, como el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) y la Otra Campaña y algunos sectores de la izquierda social y electoral que convergen en la Coalición por el Bien de Todos y la Convención Nacional Democrática que giran en torno a la candidatura presidencial de Andrés Manuel López Obrador. Además existen otras manifestaciones sociopolíticas de mayor o menor relevancia nacional, sin embargo, salta a la vista el hecho de que el descontento, aun pudiendo ser mayoritario entre la población mexicana, no se expresa de manera organizada, ni existe un verdadero proyecto alternativo de desarrollo, ésta apenas es una obra en construcción de incierta materialización. En este sentido, destaca el hecho de que los partidos políticos de oposición adolecen de la falta de visión para proponer un proyecto con tamaña pretensión.

En el plano México-Estados Unidos, el accionar de los actores del cambio es todavía más difuso. En un principio se manifestó en la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio y su interlocución con organizaciones paralelas de Estados Unidos y Canadá opositores a la firma del TLCAN, después se ha venido manifestando incidentalmente y de manera temática alguna convergencia entre sindicatos y organizaciones sociales de ambos lados de la frontera, pero sin mayores consecuencias.

En el caso del fenómeno migratorio, por más de una década se ha venido coqueteando con la idea de que los migrantes son agentes de cambio o de desarrollo. Esta proposición además de insostenible tiene la intencionalidad oculta de achacar a los migrantes la responsabilidad de generar proce-

sos de desarrollo en sus países de origen. No obstante, en la sociedad migrante también encontramos la emergencia de actores sociales que actúan, como lo destaca Fox (2005), en tres planos: *i*) la integración a la sociedad estadounidense: sindicatos, medios de comunicación, organizaciones religiosas, entre otras; *ii*) la vinculación y promoción del desarrollo de los lugares de origen: organizaciones de oriundos, y *iii*) relaciones binacionales que combinan los dos tipos anteriores: organizaciones panétnicas. En este renglón podemos destacar, en México, la participación de las organizaciones de migrantes en la realización de obra pública y proyectos sociales en sus lugares de origen al amparo del Programa Tres por Uno y, en Estados Unidos, las movilizaciones de inmigrantes en la primavera de 2007 en pos de la defensa de sus derechos laborales, políticos, sociales y civiles.

En una visión de conjunto, podemos aseverar que las organizaciones de migrantes pretenden influir en distintos grados en la vida política, social, económica y cultural de sus lugares de origen, destino o ambos, pero conviene advertir del error teórico de plantear que los migrantes configuran de por sí un agente colectivo de cambio. Si lo que interesa es vislumbrar a los migrantes como agentes del cambio, más valdría tomar nota de los proyectos estratégicos y las dinámicas estructurales que se despliegan en distintos planos y niveles, así como del juego de intereses que nutre la participación de agentes y actores “desde abajo” y “desde arriba” para comprender el papel que juegan los migrantes. Sin embargo, la idea de que los migrantes no son agentes de cambio no está hermanada con un mensaje de pesimismo e inmovilismo, por el contrario, es el punto de partida para dilucidar la posible articulación de los migrantes organizados con sectores sociales interesados en promover una agenda de transformación en los planos global, regional, nacional y local. Sólo entonces podremos discutir la configuración de un agente del cambio con la participación de los migrantes.