



Dos décadas de Neoliberalismo en México: resultados y retos

Paul Cooney – Investigador del Programa de Postgrado en Economía (PPGE) del Instituto de Ciencias Sociales Aplicadas. Universidade Federal do Pará (UFPA). Correo electrónico: pcooney@ufpa.br

Resumen

Este estudio evalúa el cambio al neoliberalismo en México después de considerar su experiencia con el modelo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), incluso las aperturas comercial y financiera y las privatizaciones. La primera sección evalúa el NAFTA y la creciente integración con los EE.UU., y el papel particular de la industria maquiladora en el contexto de la estrategia del desarrollo de México. La siguiente sección presenta los resultados de las dos décadas de políticas neoliberales en México, considerando el impacto para los trabajadores, el medio ambiente y la población mexicana en general, y, en especial, la crisis del peso en 1994-95. Los resultados principales por el período neoliberal son los siguientes: tasas de crecimiento del PIB son aproximadamente la mitad del período de la ISI; salarios reales manufactureros de 2004 son solamente 70% del nivel de 1980; y desempleo y miseria aumentaron de manera clara. Finalmente, los intentos de desafiar el modelo neoliberal específico que México sigue buscando son presentados y discutidos.

Palabras-llave

Desarrollo, capitalismo, neoliberalismo, NAFTA

Abstract

This paper evaluates Mexico's shift toward neoliberalism after considering its experience with import-substitution industrialization (ISI), including the liberalization of trade and finance and privatizations. The next section assesses NAFTA and the growing integration of Mexico's economy with the US, and the particular role of the *maquiladora* industry in the context of Mexico's development strategy. The next section presents the results of two decades of neoliberal policies in Mexico, considering the impact on workers, the environment and the Mexican population overall, with particular emphasis on the peso crisis of 1994-95. The main results for the neoliberal period are the following: GNP growth rates are roughly half of the level for the ISI period; real manufacturing wages in 2004 are only 70% of their level in 1980; and unemployment and poverty clearly increased. Finally, the attempts to challenge the specific neoliberal model that Mexico has been pursuing are presented and discussed.

Keywords

Development, capitalisme, neoliberalism, NAFTA

1. INTRODUCCIÓN

Con el comienzo de la crisis de la deuda en 1982, se inició un cambio profundo no sólo para México sino también para muchos otros países en desarrollo. Queda claro que el modelo de desarrollo que había prevalecido en la mayoría de los países de América Latina en las décadas anteriores a los 80, específicamente la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), había alcanzado su límite y muchos economistas la consideraron agotada. Desde entonces el modelo de desarrollo apoyado por el FMI y el Consenso de Washington pasó a ser el neoliberalismo, es decir, un retorno a la economía de *laissez-faire* y a la presión permanente a favor de las economías ‘abiertas’. Los tres pilares de este modelo son la liberalización del comercio, la desregulación financiera y las privatizaciones.¹

El inicio de la implantación de políticas neoliberales en México y, a la vez, su creciente experiencia de integración económica con los EE.UU. se reflejan en el tratado de 1986, seguido por el establecimiento del TLCAN en 1994. De manera que en este presente estudio se argumentará que el cambio llevado a cabo por México de un modelo de desarrollo de política económica basado en la ISI hacia otro de tipo neoliberal estaba fuertemente vinculado con el esfuerzo de las empresas transnacionales (TNCs)² estadounidenses para lograr una mayor competitividad. Este hecho se hace muy evidente con la expansión de la industria maquiladora, especialmente el fuerte crecimiento después de la implementación del TLCAN. En particular, esto provocó la aparición de una estructura productiva bipolar en la economía mexicana, con una concentración de la industria doméstica en el centro del país asociada a la industria manufacturera establecida en la época de ISI, y un nuevo polo a lo largo de la frontera entre México y los Estados Unidos, donde está concentrada la industria maquiladora. La forma particular del modelo neoliberal que está impulsando México se caracteriza por una creciente dependencia de la economía mexicana respecto a la expansión de las TNCs, principalmente empresas estadounidenses, en la zona fronteriza.

En el presente trabajo, empezaremos con una presentación del período de ISI, seguida por una exposición en la que se muestra la transición al neoliberalismo y el cambio de forma de inserción de la economía mexicana con el mercado mundial. Tras la evaluación crítica de los resultados de dos décadas de neoliberalismo en México, particularmente después de la crisis del peso en 1994, seguida por la crisis profunda de 1995, comprobaremos que este nuevo modelo no alcanzó los resultados prometidos para la gran mayoría de los mexicanos y, en consecuencia, su viabilidad pasó a ser cuestionada. A continuación, tendremos en cuenta los

¹ Sería posible considerar que la flexibilización del trabajo constituye un cuarto pilar.

² TNCs: siglas en inglés para *Transnational Corporations*.

diferentes intentos realizados para desafiar al neoliberalismo y la dependencia con relación a los EE.UU. y sus TNCs. Además, consideraremos las luchas de los trabajadores y de las comunidades mexicanas, así como las luchas nacionales, como las del grupo que alía a los deudores – El Barzón –, los campesinos, y los Zapatistas, y también las luchas por los derechos laborales y ambientales en la zona fronteriza. A pesar de las dificultades para desafiar el TLCAN y otras políticas neoliberales, especialmente dada la proximidad y el nivel de integración con los EE.UU., se observan nuevas señales de movilización en oposición al modelo neoliberal que México implantó.

2. EL PERÍODO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Después de varias décadas de revuelo político, el gobierno de Lázaro Cárdenas, cuyo período fue de 1934 a 1940, estableció bases para un nuevo modelo de desarrollo en México. Se trata de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Éste también fue el caso de otros países latinoamericanos como Brasil y Argentina, que procuraban lograr una mayor autonomía económica tras de la 2ª Gran Depresión de los años 1930 que redujo el protagonismo de los EE.UU. y Europa a nivel internacional.

La idea básica de la ISI es para países subdesarrollados, y consiste en impulsar la industrialización a través de la reducción de las importaciones de bienes manufacturados y producirlos internamente. Entre 1940-1950, México transfirió una gran porción del superávit agrícola a la industria a través de subsidios. Por ejemplo, en 1945 establecieron la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, que permitió hasta un 40% de excepciones de impuestos por ingreso empresarial y una exención completa para aranceles de importación de máquinas, equipamiento y materias primas para empresas domésticas. De hecho, el estado Mexicano fue responsable en un 40% de la inversión durante los años 50. Otro cambio significativo es que la inversión extranjera directa (IED) no fue permitida para las industrias estratégicas, como el petróleo, la química, la electricidad o las industrias llamadas “básicas” y “semibásicas”, como la minería y los fertilizantes.

Inicialmente, durante las dos primeras décadas de la ISI, se logró un éxito en la sustitución de importaciones de bienes de consumo no-durables, y luego, durante los años 60, las importaciones de bienes de consumo durables comenzaron a reemplazarse por producción local. Durante el período 1950-1970, la producción manufacturera se cuadruplicó como resultado del modelo ISI en sólo 20 años, y se sextuplicó la producción de hierro y acero, productos metálicos, papel, caucho,

máquinas y equipamientos electrónicos y vehículos. El período 1970-1981 experimentó una tasa de crecimiento medio anual del PIB de 6.7%, y lo que es aún más impresionante, una tasa de crecimiento medio anual de la industria manufacturera de 9.4% (Dussel, 1997: 136).

Sin embargo, un problema creciente es que la industria liviana, principalmente la de bienes de consumo no-durables, tiene requerimientos de insumos y maquinaria importados, que tienden en general a superar en valor a las exportaciones mexicanas. Se ha de destacar que las empresas TNCs que operan en México fueron las principales responsables por el aumento de importaciones de máquinas y otros bienes de capital: 48.9% del déficit comercial en 1970 y 115% en 1980 (Dussel, 1997:126)³. En consecuencia, las ventajas anticipadas por la reducción de importaciones de bienes de consumo no-durables fueron eliminadas, cuando la caída fue superada por el aumento de importaciones de máquinas usadas para la producción de las industrias sustituidas.

Durante los años 70 se implementaron algunas leyes que parecieron tener metas contradictorias. El caso más significativo fue el de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular de la Inversión Extranjera en 1973, que impuso el requisito de que todas las empresas nuevas debían ser de propiedad mexicana como mínimo en un 51%. La intención era que los inversores extranjeros establecieran sus fábricas en áreas menos industrializadas. En contraste, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla XIV fueron revocadas en 1975. Sin embargo, en 1979, se implementó el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI). Tal plan no consideraba la promoción de exportaciones y la ISI como contradictorios, sino como complementarios, y fue establecido entre 1979-82 con la intención de resolver la dependencia financiera con el FMI a través de los ingresos generados por el petróleo.

Hacia finales de los 70 se observó lo que se puede denominar “petrolización” de la economía mexicana, que estuvo vinculada en un sentido doble a la expansión de la deuda de México, la cual creció de casi \$US 6 mil millones en 1970 a más de \$US 70 mil millones en 1981. El auge petrolero generó un notable aumento de ingresos en este país, hecho que estimuló un clima de confianza favorable al endeudamiento. Además, el FMI alentaba a los países a aceptar más préstamos debido al exceso de petrodólares circulando a escala mundial.

A lo largo del período 1970-1981, el déficit de cuenta corriente y de la balanza comercial eran US \$ 52.1 y US \$ 28 mil millones, respectivamente, y estos

³ En 1980, el déficit comercial total para México fue US \$ -3,058 millones, y las TNCs realizaron un déficit comercial de US \$ -3,517 millones, que corresponden a 115% del déficit comercial total de México.

datos fueron indicados como una evidencia de los problemas del modelo ISI. No obstante, el creciente problema del déficit y la deuda estaban más vinculados con la liberalización de las importaciones incentivadas por el FMI – las importaciones crecieron de \$US 5.7 mil millones en 1977 a \$US 23.9 mil millones en 1981 (Dussel, 1997: 140-141) – y con el hecho de que las importaciones de las TNCs que operaban en México superaban a aquellas que precisaban los productores domésticos. Al mismo tiempo, las TNCs en México estaban repatriando una cifra *record* en concepto de ganancias y México se acercaba al abismo de la famosa crisis de la deuda de 1982. Sin duda, el vuelco de 180 grados dado por el FMI en 1981 cambió las reglas del juego y ni México ni cualquier otro país estaban preparados para afrontarlo. La opinión general es que el modelo ISI fue agotado, pero una más clara consideración de los hechos, indica que fue una forma particular de dicho modelo la que estaba agotada, al menos en el caso de México.

Hacia finales de los 70 y comienzos de los 80, se vivió el ascenso de la teoría monetarista y la vuelta a la ideología *laissez-faire*, especialmente después de la elección de jefes de estado conservadores como Reagan y Thatcher. Dado que México entró en una crisis profunda en 1982, tenía que acomodar las demandas del FMI para mantener su solvencia y evitar así un *default*. De ese modo México fue forzado a aceptar las exigencias del FMI y otras instituciones internacionales; el cambio del modelo ISI por el modelo neoliberal había comenzado.

3. TRANSICIÓN DESDE LA ISI AL MODELO DE DESARROLLO NEOLIBERAL

Primero con el Presidente Miguel de la Madrid en 1982 y luego con Salinas de Gortari en 1988, México hizo un gran esfuerzo para implementar políticas neoliberales: liberalización de comercio, desregulación financiera y privatizaciones. Esto fue seguido por una apertura hacia los EE.UU. y un gradual abandono de la ISI, evidenciado por el cambio de énfasis en los distintos planes de desarrollo implementados. Por ejemplo, durante el gobierno de López Portillo, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) intentó combinar la ISI con un crecimiento de las exportaciones. El gobierno de Miguel de la Madrid introdujo un plan que fue similar al Plan Nacional de Desarrollo (PND) llevado a cabo durante el período de 1983-1988. Según este gobierno, se buscaba profundizar la ISI junto con el crecimiento de las exportaciones, tratando de aprovechar la ventaja de bajos salarios y de una fuerza de trabajo grande y joven.

Sin embargo, la administración de Miguel de la Madrid implementó un programa económico que fue completamente distinto al PND. El gobierno llevó a cabo el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que consistió

en un grupo de medidas ortodoxas con la meta principal de reducir la inflación, restaurar la estabilidad fiscal y cambiaria, y asegurando el pago de la deuda. En otras palabras, la ortodoxia del FMI se introdujo en los planes económicos de México y la transición al modelo neoliberal alcanzó una nueva fase.

3.1 LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

Uno de los principales pilares del neoliberalismo es la liberalización del comercio. Pese a que México redujo algunas restricciones a las importaciones hacia finales de los 70, hubo una fuerte presión por parte de los EE.UU. para expandir el comercio entre los dos países. Es interesante resaltar que entre 1940-1970 un 70% de las exportaciones de México fueron dirigidas a los EE.UU. y 70.3% de las importaciones provinieron de este país, pero la participación de los EE.UU. en el comercio de México cayó al 53.9% en 1981.⁴ En 1985, México firmó un acuerdo bilateral con los EE.UU. sobre subsidios y obligaciones aduaneras y luego entró en el GATT (organización precursora de la OMC) en 1986 después de muchos años de resistencia. Esto implicó la necesidad de eliminar algunas políticas que protegían a productores mexicanos de la competencia de las TNCs extranjeras, con las cuales estaban en desventaja. No obstante, los cambios más significativos con respecto a la liberalización del comercio vinieron con el TLCAN.

Los cambios más significativos a las barreras aranceles y no-aranceles fueron implementados con el TLCAN y tenía tres categorías dependientes de los bienes y servicios con diferentes programas. Algunos aranceles fueron eliminados a partir del uno de enero 1994, otros en cinco etapas entre 1994-1998 y una tercera categoría tenía diez etapas entre 1994-2003. Según el TLCAN original, todos los aranceles, con pocas excepciones, deberían estar eliminados entre los tres países miembros antes del uno de enero de 2003, pero, como resultado de la presión política, los casos de maíz, leche y azúcar mantienen protección hasta 2008.⁵

El caso de México fue uno de los más fuertes en términos del creciente papel de comercio internacional durante los últimos años. Por ejemplo, el comercio internacional como porcentaje del PIB creció desde 28.1% por el período 1980-85 a 37% en 1985-93 y hasta 75.7% entre 1994-2001⁶. A pesar de este avance, según los defensores del libre comercio, México ha tenido problemas de un déficit comercial durante los últimos catorce años⁷.

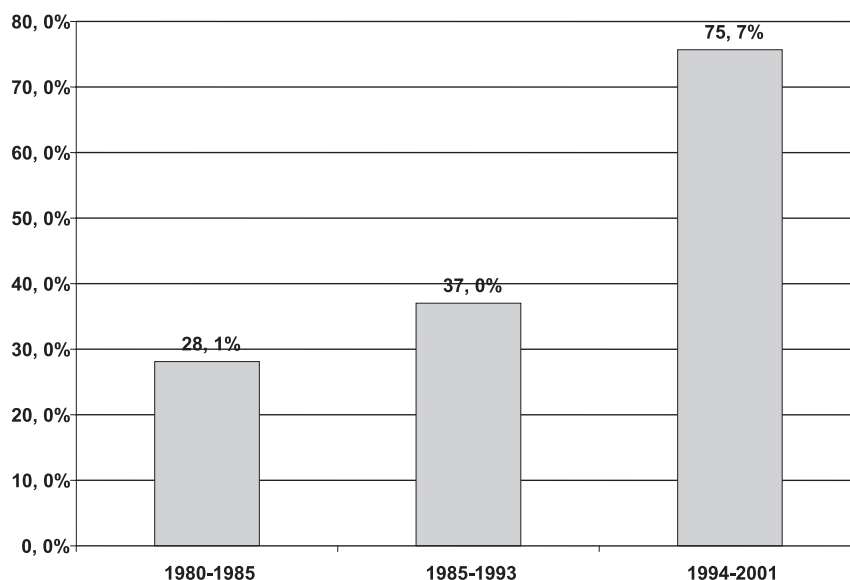
⁴ Un factor importante fue la diversificación de exportaciones de petróleo al Japón y a Europa Occidental.

⁵ Véase la discusión que se plantea en sección 6.1.

⁶ Véase el Gráfico 1.

⁷ Véase el Cuadro 1, en la página 21.

Gráfico 1: Comercio Internacional sobre el PIB (%) – México 1980-2001.



Fuente: Banco Mundial, 2003.

3.2 DESREGULACIÓN FINANCIERA

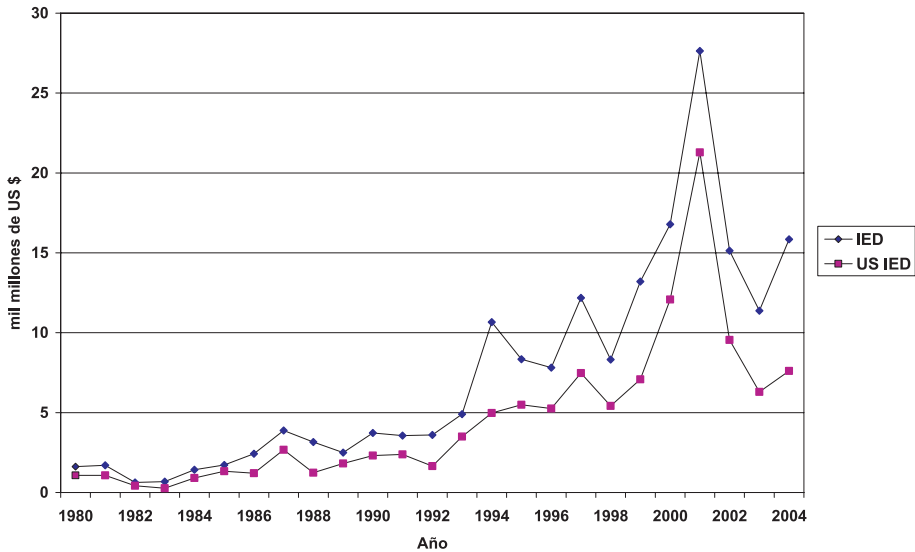
Históricamente, el siguiente paso significativo hacia el neoliberalismo fue la nueva ley de mayo de 1989, que supuso grandes cambios para la inversión extranjera en México. Implicó la eliminación de muchas regulaciones diseñadas para proteger a la industria doméstica, impuestas desde 1973 cuando la “Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera” fue establecida. Muchas de las regulaciones que se eliminaron en 1989 estaban predominantemente relacionadas con la propiedad y las restricciones para la repatriación de ganancias y regalías. Una vez cambiadas las reglas de inversión en 1989, la discusión del TLCAN comenzó a plantearse en términos más comprometedores, y el impacto en la industria maquiladora se hace evidente⁸.

México también experimentó un aumento de la inversión extranjera directa (IED) durante los últimos años, creciendo de menos de \$US 2 mil millones por año durante la primera mitad de los años 80 hasta un promedio de \$US 17 mil millones desde 2000 con un auge de \$US 27 mil millones en 2001.

Este auge está fuertemente vinculado con el aumento de la inversión en el sector financiero y con la demasiada inversión de cartera, cuyo aumento se hizo notar después de la desregulación financiera que fue un factor importante en la crisis de peso de 1994.

⁸ Véase el Gráfico 3.

Gráfico 2: Inversión Extranjera Directa en México: 1980-2004



Fuente: Secretaría de Economía, 2005

3.3 PRIVATIZACIONES

Desde mediados de los 80, el FMI y otras instituciones internacionales impulsaron a muchos países del tercer mundo a privatizar empresas públicas, con el argumento de que no eran eficientes y de que los ingresos percibidos por las ventas ayudarían a mejorar las cuentas fiscales. Ciertamente, este efecto solamente puede ser provisional, porque una vez vendidas todas las empresas o recursos públicos no subsiste un flujo de ingresos futuros, más allá de los impuestos. Tales ventas sólo ayudaron a pagar los servicios de la deuda durante algunos años a los bancos extranjeros. Según un informe del Banco Mundial, un total de \$US 31.4 mil millones fueron recibidos por las privatizaciones mexicanas entre 1990 y 1998.

Entre 1982 y 1995, México pasó de tener unas 1.155 empresas estatales a tan sólo 185. Las empresas vendidas incluyeron ferrocarriles, teléfonos, gas natural, proveedores de energía eléctrica, administración de satélites y puertos, aeropuertos, refinerías de azúcar y bancos. Una gran desventaja que llevó consigo las privatizaciones fue el aumento del desempleo causado por el despido de trabajadores estatales. Por ejemplo, durante el período 1982-1993, las empresas públicas redujeron el número de puestos de trabajo pagados por 429 mil y despidieron a 765.730 trabajadores. Después de 1993, añadieron muchos más trabajadores a esta lista⁹.

⁹ Véase Ortega (2002).

Más allá de privatizar las empresas públicas, México también privatizó su sistema de seguridad social. La decisión fue aprobada en 1995 y a partir de 1996 los sistemas de jubilaciones y pensiones, el Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS), y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE), también fueron privatizados. Así que 36.487 contribuyentes que tienen el IMSS, inicialmente, fueron afectados y, después, unos 9 millones 42 mil contribuyentes del ISSSTE también lo fueron. En total, más del 50% de la población de México fue afectada por esta decisión.

Finalmente, las privatizaciones significaron que las empresas públicas y los recursos mexicanos que estaban bajo control estatal fueran subastados a los intereses privados, con empresas extranjeras dominando las adquisiciones. El resultado final fue la creciente tendencia hacia la dominación foránea de la economía mexicana.¹⁰

3.4 TLCAN (TRATADO DEL LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE)

Aunque el TLCAN está asociado al comercio, más del 50% del documento trata sobre cuestiones de inversión y en consecuencia refleja las políticas neoliberales favorables a la liberalización del comercio y las finanzas. El TLCAN es un marco legal que fortaleció significativamente al cambio neoliberal que se está llevando a cabo en México, pero en especial formalizó el creciente grado de integración económica que se viene desarrollando entre México y los EE.UU. Los principios fundamentales del TLCAN tratan de la liberalización del comercio mediante sustanciales reducciones de aranceles (véase arriba), la eliminación de barreras no-arancelarias y una mayor flexibilidad para la inversión extranjera, lo que refleja el énfasis del TLCAN en los derechos de las corporaciones, a menudo en perjuicio de los derechos de los ciudadanos. En la próxima sección se mostrará como el marco otorgado por el TLCAN fue esencial para facilitar la expansión de la industria maquiladora.

3.5 EL PAPEL DE LAS TNCS Y LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Como hemos visto anteriormente en otro lugar, después de la crisis de 1982, México cambió de un modelo de desarrollo basado en la ISI hacia uno arraigado en una economía *laissez-faire* o neoliberal. De hecho, el período actual

¹⁰ Por ejemplo, la lucha sobre la privatización de PEMEX perseguido por Calderón a pesar de fuerte oposición en 2008 corresponde al último capítulo en la historia de las privatizaciones.

puede describirse como dominado por la globalización neoliberal, pues ocurrieron muchos cambios y, por todo el planeta, se reflejaron las necesidades de acumulación de las TNCs más que el desarrollo o la calidad de vida de las poblaciones del tercer mundo.

El período desde los 80 experimentó una creciente tendencia de uso de las líneas de montaje internacional en múltiples países. Esta tendencia aportó al desarrollo de varias zonas del 'Libre Comercio' o EPZs¹¹, que se está instalando en muchos países, mientras tanto las TNCs aprovechan un ambiente más pro-capital, a través de salarios más bajos, menos regulaciones, y menos barreras de comercio e inversión.

Un ejemplo destacable es el desarrollo de la industria maquiladora ubicada en la zona fronteriza con los EE.UU, pues dicha industria posee una fuerza de trabajo bastante cualificada, resultando, en algunas condiciones de producción una de las más competitivas del mundo, con la particular importancia para las TNCs estadounidenses. A pesar del significativo crecimiento durante los años recientes, esta zona de libre comercio fue establecida en 1965, por lo que merece una descripción breve sobre su historia antes de que analicemos el papel actual de las maquiladoras.

4.1 HISTORIA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Después de que el programa bracero¹² finalizara en 1964, un nuevo programa para las TNCs estadounidenses con vistas a emplear trabajadores mexicanos baratos comenzó en 1965, conocido como el Programa de la Industrialización de la Frontera (PIF).¹³ Este programa involucró el establecimiento de las fábricas de ensamblaje extranjeras, conocidas como maquiladoras en la zona fronteriza de México. Con una estructura semejante a muchos otros EPZs, importan las piezas y los productos semiterminados de los EE.UU., y, tras el montaje, exportan los productos finales de nuevo al país de importación, pagando sólo impuestos por el valor agregado de los trabajadores mexicanos. El gobierno de México renunció a los derechos aduaneros y a las restricciones de las importaciones de las materias primas y las piezas de los EE.UU., con la condición de que los bienes finales fueran exportados de nuevo a los EE.UU.¹⁴

¹¹ EPZs, sigla en inglés para *Export Processing Zones*.

¹² El programa bracero comenzó durante la Segunda Guerra Mundial por la escasez de trabajadores estadounidense, lo que implicó la contratación de trabajadores mexicanos por los EE.UU, que les prestaron a fincas privadas. Este programa siguió mucho más allá de la guerra.

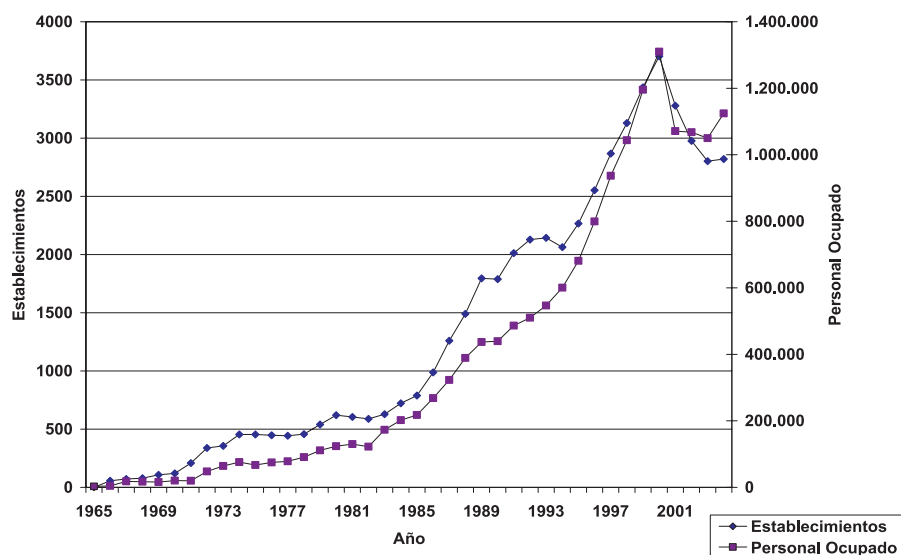
¹³ En inglés fue conocido como – *Border Industrialization Program* (BIP).

¹⁴ Ésta condición fue relajada después del comienzo del TLCAN.

Cuando comenzó el PIF, existían unas preocupaciones legítimas por parte del gobierno mexicano respecto a los productos de las maquiladoras que podrían estar siendo vendidos en México en vez de exportados a los EE.UU. Significaría menos divisas generadas de las exportaciones y una socavación de productores mexicanos. Además de las exenciones arancelarias, México permitió la inversión de propiedad extranjera en un 100% para las empresas estadounidenses, que fue una excepción mayor a la Ley sobre la Inversión Extranjera de 1973, mencionada arriba.

Un problema mayor es la clara desventaja para las empresas domésticas cuando están tratando de competir con las TNCs, especialmente, por el hecho de que éstas son las dueñas y controlan el acceso a la más avanzada tecnología mundial. En general, las TNCs tienen una ventaja mucho más grande si las comparamos, y además el gobierno mexicano exagera el problema, permitiendo a las TNCs más flexibilidad en el aspecto de no pagar impuestos, aranceles y muchas veces les dan ventajas que ni los productores domésticos reciben.

Gráfico 3: Establecimientos y Personal Ocupado-1965-2004



Fuente: INEGI 2005

El sector maquiladora comenzó como producción marginal, principalmente el textil, y no recibió mucha atención en la escena nacional en México durante sus primeras dos décadas. Sin embargo, la importancia del sector creció bastante durante los 80 y aún más durante el auge de los 90, cuando el TLCAN comenzó, diversificando en automóviles, semiconductores, electrónicas, muebles, etc. con

tasas de crecimiento promedio de más de un 18% durante los 90. Este sector entró en auge, creciendo desde aproximadamente 1.800 establecimientos en 1990 hasta más de 3.700 en el año 2.000; y los empleos crecieron desde los 500.000 hasta casi 1.3 millones de puestos del trabajo durante el mismo período (Cooney, 2001: 60-61). De hecho, antes de la recesión en 2001, la fuerza de trabajo maquiladora constituyó aproximadamente un tercio de la fuerza de trabajo manufacturera de todo México¹⁵.

Financieramente, el sector maquiladora ha crecido en importancia nacional y corresponde a la segunda fuente más importante de divisas después del petróleo para México.¹⁶ Dicho sector es muy importante en cuanto a la necesidad de las divisas para pagar el interés por la deuda, que alcanzó más de \$US 170 mil millones en 2001 y bajó hasta los \$US 158 mil millones en 2006, siendo así la cuarta deuda más grande del mundo después de EE.UU., Brasil y China.

En gran medida, la expansión de la industria maquiladora refleja la necesidad de las TNCs estadounidenses para mejorar su competitividad en los mercados internacionales a través de la explotación de condiciones de producción que son claramente más ventajosas que las de los EE.UU. Las condiciones más importantes son los salarios más bajos (aproximadamente 1/12 comparado con los EE.UU.¹⁷), leyes ambientales mucho menos restrictivas y que apenas se cumplían, un nivel de control en las fábricas mucho más “libre” de sindicatos luchando por los derechos de los trabajadores, y entonces permitiendo más control por la gerencia para obtener más alta productividad, más largos jornales y semanas de trabajo, más intensidad y menos beneficios para los trabajadores.

4.2 EL PAPEL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA ESTRATEGIA DEL DESARROLLO DE MÉXICO

La concentración de la industria en México ha logrado tener dos centros o polos principales. Según describe Alegría *et al.* (1997),

(...)la reestructuración industrial en México está sendo constituido en dos diferentes espacios o regiones territoriales, y en un

¹⁵ Véase los Gráficos 3 y 4.

¹⁶ La contribución de la industria maquiladora al saldo comercial ha crecido de la mitad del petróleo en 1991 hasta más que el petróleo en 1999, aunque éste la ultrapasó de nuevo (Cooney, 2001: 69-70).

¹⁷ Esa diferencia corresponde a 1/16 si se está comparando salarios manufactureros entre México y los EE.UU. por el período de más fuerte crecimiento.

sentido, 2 trayectorias de desarrollo independiente: el espacio territorial de la industria establecido durante la época de ISI en la zona metropolitana en el centro del país y un nuevo espacio territorial en el norte del país (Alegría *et al.*, 1997).

El polo maquiladora, que es el nuevo lugar dinámico industrial, experimentó un aumento de empleo industrial yendo de un 11% de empleo industrial nacional en 1988 a un 25% en 1997 y hasta aproximadamente un 33% en el 2000.¹⁸ Después del año 2001, el porcentaje de personal ocupado en las maquiladoras disminuyó y sólo a partir de 2004 comenzó a crecer de nuevo. De todas maneras, es difícil saber hasta qué punto este porcentaje de empleo manufacturero crecerá en el futuro dado que el polo fronterizo mostró un dinamismo más fuerte y su relevancia para la economía nacional creció. El énfasis en el crecimiento impulsado por las exportaciones dió origen a un cambio general para priorizar las condiciones de las TNCs extranjeras y facilitar una integración más profunda con los EE.UU., lo que resultó en una dependencia mayor con la economía de este país. En concreto, la economía mexicana es cada vez más dependiente de la integración con las cadenas de producción globalizadas estadounidenses, lo que significa que es más susceptible a las recesiones económicas de los EE.UU. Ha de señalarse el impacto de la recesión en los EE.UU. a México en el 2001, donde el crecimiento del PIB alcanzó sólo un 0.1% en este año, comparado con un 7% del año anterior (INEGI, 2005).¹⁹ Ésta tendencia está confirmado de nuevo con la crisis de 2008-2009 en los EE.UU. causando un impacto bien peor en México, que está experimentando una crisis peor de los años 94-95.

Una preocupación mayor para la economía mexicana es que el sector más dinámico está asociado con las maquiladoras que son dominadas por las TNCs, por lo tanto, las decisiones claves de reinversión y el control de ganancias no están en las manos de los mexicanos, sino que son las propias TNCs las que toman estas decisiones. En otras palabras, aunque el excedente o la plusvalía son generados en México, se puede relocalizar en el momento de reinversión, si las condiciones no quedan suficientemente propiciadas para el capital. Esto no es una mera especulación sobre un *'worst case'* escenario; considerando lo que se llevó a cabo cuando los trabajadores de las maquiladoras comenzaron a reclamar salarios más altos y se organizaron mejor a mediados de los 70: fue una reducción fuerte de la inversión de las TNCs funcionando en la zona fronteriza (Peña, 1997).

¹⁸ Evidentemente, con la ubicación de las maquilas en otras provincias, sólo la mayoría, y no todo, del empleo está en la zona fronteriza. Véase el Gráfico 4.

¹⁹ Otro factor fue la pérdida de los puestos de trabajo de las maquilas que se trasladaron a China (véase en la siguiente página).

Durante 2001, hubo una pérdida de entre 200 y 250 mil puestos del trabajo²⁰. El factor principal era que muchas de las fábricas y los puestos de trabajo se trasladaron a China, porque no recibieron los beneficios como las empresas que corresponden a América del Norte (México, EE.UU. y Canadá). Además hubo otros factores como la recesión de los EE.UU. y un esfuerzo de los trabajadores por mejorar los salarios. De todos modos, el aspecto decisivo es que las condiciones fueron más competitivas en otros lugares, donde los salarios fueron aún más bajos²¹: México no tiene control sobre las plantas industriales situadas en su propio territorio, sino que está a merced de las estrategias de las TNCs. Como hemos comprobado, en las crisis recientes de México, Argentina y de otros países del tercer mundo, los impactos desestabilizados de cambios repentinos en la inversión especulativa o IED siguen siendo una preocupación muy seria para las economías nacionales. Por ejemplo, la creciente importancia de la IED para México y también para las TNCs estadounidenses es evidente, y casos como el súbito (“spike”) en 2004 son desconcertantes²².

Evidentemente, el modelo neoliberal que está impulsando México no tiene la meta de mejorar las vidas de la población mexicana, sino que es más vinculado con los intereses del FMI y de las TNCs estadounidenses y su estrategia de mejorar su competitividad en una economía mundial siempre más globalizada. Por el grado de los intereses de las TNCs reflejados en el énfasis de la industria maquiladora, predominantemente en el norte, pero presente cada vez más en todo el país, está evidente que en México está impulsando un modelo neoliberal específico. Aunque es tentador referirse a él como un modelo de desarrollo maquilador neoliberal, parece que es una tendencia que, sin embargo, no es dominante en todo México en la actualidad. En la próxima sección, examinaremos los impactos de las políticas neoliberales en general y los impactos específicos por la población mexicana, comparados con las predicciones de los defensores del “libre comercio” y neoliberalismo.

5. RESULTADOS DE 2 DÉCADAS DEL MODELO DE DESARROLLO NEOLIBERAL EN MÉXICO

Esta sección presenta una evaluación del modelo de desarrollo particular que se estaba impulsando en México durante las últimas dos décadas. Aunque enfatizamos los años más recientes para evaluar el impacto de las políticas neoliberales, también son útiles las comparaciones con el período anterior dominado

²⁰ Véase el Gráfico 3.

²¹ En el caso de China, estaban pagando sólo un promedio de \$US 0.22 por hora en las fábricas.

²² Véase el Gráfico 2.

por la ISI para poner las cosas en perspectiva. Es muy común para los economistas “mainstream” atribuir importancia al corto plazo solamente, puesto que se refieren sólo a los cambios más recientes como los del último trimestre del año, cuando, de hecho, una perspectiva a largo plazo podría presentar una visión muy distinta y más completa.

Cuanto más impulsó México un modelo neoliberal de desarrollo hacia las exportaciones, más creció su integración con la economía mundial. Por ejemplo, la proporción mexicana de las exportaciones mundiales dobló, creciendo en un 0.9% en 1980 a un 1.8% en 1996 y en el caso de las importaciones mundiales, aumentaron de un 1.1% en 1980 a un 1.5% en 1996 (Guillén Romo, 2002: 75).²³ A pesar de este avance respecto a la proporción del comercio mundial, el balance del comercio para México sigue problemático durante los quince años entre 1991-2004, acumulando un déficit de casi \$US 95 mil millones²⁴. Desafortunadamente, esto es un resultado anticipado del TLCAN y de la liberalización del comercio. Los únicos años en que existió un superávit comercial fueron de 1995 a 1997, y esto fue claramente un resultado de la crisis y la devaluación, lo que dejó las importaciones por debajo de las exportaciones después de la crisis del peso de 1994. La crisis es una de las peores manifestaciones de lo que se tiene que esperar con el modelo neoliberal.

Cuadro 1- Saldo Comercial Externo de México (millones de US\$)

Año	Saldo Externo
1991	-7,279
1992	-15,934
1993	-13,480
1994	-18,464
1995	7,089
1996	6,531
1997	624
1998	-7,834
1999	-5,613
2000	-8,337
2001	-9,617
2002	-7,633
2003	-5,779
2004	-8,530
Total	-94,256

Fuente: INEGI, 2005

²³ Para comprobar la importancia del comercio para México, véase también el Gráfico 1.

²⁴ Véase el Cuadro 1.

5.1 LA CRISIS DEL PESO

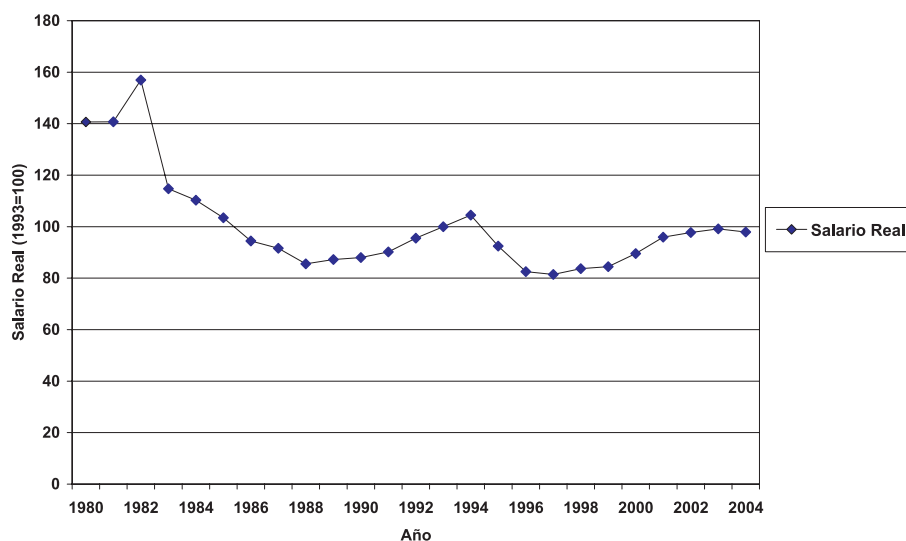


Gráfico 5: Salario Real Manufacturero 1980-2004 (1993=100)

Fuente: INEGI, 2005

En 1994-95, México experimentó su segunda peor crisis económica en su historia cuando el PIB disminuyó más de un 6% y el PIB *per capita* en un 8.6% en 1995. Durante este período de crisis, el consumo y el crédito cayeron bastante y resultó en un aumento de muchas quiebras. Según La Botz (1997), hasta dos tercios de los mexicanos fueron desempleados o subempleados en 1995 y sólo 9.37 de 36 millones de la población económicamente activa tenía trabajo permanente a tiempo completo. Había una disminución de los salarios reales de un 27% entre 1994 y 1996, y aún fue 37% más debajo del nivel de 1980 (EPI, 1997: 14). Afortunadamente, había alguna recuperación de los salarios reales, pero el salario real manufacturero en 2004 es sólo 70% del nivel de 1980.²⁵ Entre 1988-2004, el salario real en las maquilas quedó entre 70-80% del salario real manufacturero no-maquiladora, y el salario mínimo fue aún más bajo. La combinación de una creciente economía informal con el desempleo y con los salarios disminuyendo o estancados producía una situación donde mucha gente vivía en la miseria o en una situación muy precaria. El punto más crítico de esta crisis fue cuando un 75% de la población se quedó en la penuria tras la crisis del peso (Barkin y Rosen, 1997: 24) y 40.8% de mexicanos en la miseria extrema o indigencia (UNDP, 1996). Después

²⁵ La serie de datos de salario real fue construido con los datos de INEGI (2005) y con los datos de Valle Baeza y Martínez González (1996). Véase el Gráfico 5.

de la crisis del peso la situación mejoró, pero en el año 2000 más de un 50% de la población mexicana se encontraba en la pobreza todavía y 20% estaban en la miseria extrema (Brown, 2004: 4). Aunque la cifra se redujo hasta 39.4% en 2002 (CEPAL, 2004), hubo un debate sobre el cambio de la medición de pobreza e indigencia que hizo el gobierno de Fox, lo que se conoció como el problema de la medición de la tasa de desempleo.²⁶

La crisis del peso tenía varias causas, pero en general fue el resultado de un período extendido de sobre-especulación de ambos inversores domésticos y extranjeros. Esto fue facilitado por la desregulación financiera que comenzó en 1989. El problema inmediato fue las reservas de divisas que cayeron de \$US 26 mil millones a apenas \$US 2 mil millones durante el año 1994. Contribuyendo al problema fue el acumulado déficit comercial que alcanzó \$US 55 mil millones entre 1991-94²⁷. Por lo tanto, la combinación de la especulación financiera, el déficit comercial empeorando y una deuda creciendo dió origen a la crisis a finales de 1994 y forzó al FMI y a los EE.UU. a producir un paquete de rescate sin precedentes de \$US 50 mil millones. La administración Clinton aún tenía que usar una entidad oscura del Tesorero estadounidense llamado el Fondo de Estabilización de Cambio – Exchange Stabilization Fund – (Henwood, 1995: 3). Este caso fue un ejemplo bien claro de la importancia de México para los EE.UU. y especialmente para las TNCs estadounidenses; un fuerte contraste con la respuesta a la crisis en Argentina en 2001-2002.

Desde la crisis de la deuda en 1982, la economía mexicana hizo un cambio claro hacia las políticas neoliberales con las transformaciones más fuertes asociadas con la entrada al TLCAN con los EE.UU. y Canadá. En muchos sentidos, la industria maquiladora facilitó los cambios de las reglas de la inversión que fueron más generalizadas con el TLCAN. Cláusulas que han existido para la protección de la industria local fueron removidas o reducidas a lo largo del tiempo. En consecuencia, fue cada vez más difícil para los productores locales a competir con las TNCs extranjeras, principalmente estadounidenses, lo que implicó que algunas empresas de la industria ubicada en el centro metropolitano cerca de la Ciudad de México, tuvieran que competir con las maquiladoras predominantes en el norte del país o con las importaciones. Desafortunadamente, el TLCAN no llevó a un aumento del uso de insumos domésticos en las maquiladoras, sino quedaron entre 2-3% máximo, perdiendo, así, una oportunidad de integración más fuerte entre

²⁶ Véase Alianza Social Continental, (2003).

²⁷ Véase Cuadro 1.

la industria manufacturera doméstica con las maquiladoras. Tales cambios son mínimo para el avance del desarrollo en México.²⁸

5.2 LA INDUSTRIA MAQUILADORA

La industria maquiladora epitoma el impacto del TLCAN para México, y aunque el sector maquiladora constituya apenas alrededor de un tercio del empleo manufacturero dentro de México, sus implicaciones van mucho más allá de la zona fronteriza. Primero, la industria es extremadamente estratégica para los EE.UU. y, además, es vista por muchos de la élite mexicana como una estrategia para el desarrollo nacional, puesto que la consideran como el polo más relevante y dinámico de la economía, contrastando con la industria tradicional del centro del país. Sin embargo, cada día la concentración geográfica se trasladaba más al sur, con lo cual el porcentaje de maquilas en la zona fronteriza cayó del 90% en 1990 al 76% en 2003 (INEGI, 2005).

Asimismo existía la preocupación puesto que los salarios y condiciones del sector maquiladora estaban provocando que los salarios y las condiciones en el sector manufacturero doméstico empeoraran, de manera que los patrones podían usar este hecho como amenaza a los trabajadores manufactureros tradicionales, y los salarios en las maquiladoras estaban consistentemente por debajo de los salarios de la industria doméstica, a pesar de que el trabajo era el mismo. Carillo (1994) presenta el ejemplo de la reducida presencia de los sindicatos en la industria automovilística en México como ilustrativo del proceso que este autor llama la “maquilización” de México.

Si el futuro del trabajo mexicano está reflejado en lo que ocurrió en las maquiladoras desde que comenzó el TLCAN, el horizonte del porvenir no es muy atractivo, puesto que las TNCs que operan en la región no tenían un buen “record” hasta ahora. Las TNCs violaron una serie de derechos laborales relacionados con salarios, control de taller de trabajo, tiempo extra y otros beneficios, protección del abuso físico y sexual y también los asuntos de salud y seguridad. Como ejemplos de los peores casos de gerencia son: el acoso sexual, pues los trabajadores eran forzados a acomodar aumentos de la intensidad de trabajo, se les negaba el derecho de ir al baño o tomar agua, eran forzados a trabajar horas extras, etc. (Peña, 1997). Aunque las leyes en México son más fuertes que en los EE.UU., en algunos aspectos, el nivel de ejecución de las leyes es notablemente

²⁸ Para una buena discusión sobre las maquilas y desarrollo, véase el libro de Sklair (1993: 18:21).

menor. Pese a la existencia del acuerdo lateral de trabajo, ninguno de los trabajadores involucrados con quejas oficiales manifestadas al ANACT²⁹ – más de 200 en total – fueron reinstalados o compensados por las serias violaciones de sus derechos laborales (Brown, 2004: 1).

Otro tema importante se refiere a los abusos de discriminación por género. Aunque el porcentaje ha caído por debajo del 60%, la mayoría de los trabajadores en las maquiladoras son mujeres. Además, la mayoría de ellas están en sus veintes y son hijas solteras que ayudan en el sostenimiento de sus familias. De igual manera, como las otras quejas y asuntos de trabajo, el acuerdo lateral del trabajo está visto como un fracaso respecto al confronto del problema de discriminación por género. Todos los meses, las maquiladoras administraban las pruebas de embarazo, y en el caso que fueran positivas, las mujeres eran despedidas de inmediato, aunque esto era ilegal.³⁰

Como previeron muchos ambientalistas, las TNCs no tienden a mantener los mismos estándares del medio ambiente para las mismas fábricas que usan los EE.UU. y tampoco lo hacen, lo que implica que las TNCs se aprovechan de una situación mucho más relajada, o sea, no proveen el equipamiento básico de seguridad, como los guantes y las mascararas, o los sistemas de ventilación, lo que, consecuentemente, pone en riesgo la salud y la seguridad de los trabajadores (*Support Committee for Maquiladora Workers Newsletter*, 1996-98). Las empresas tampoco son rigurosas en cuanto a las necesidades del control de contaminación: el tratamiento de desechos tóxicos o simplemente el uso de procesos de bajo coste que generan más desechos tóxicos y contaminación para el medio ambiente que se encuentra a su alrededor. En resumen, la situación del medio ambiente ha empeorado bastante desde que el TLCAN fue inaugurado, y el gobierno mexicano está dando a los TNCs un guiño ya que éstos siguen cometiendo violaciones de leyes laborales y ambientales sin impunidad.

Los que más se beneficiaron de la expansión de la industria maquiladora fueron las TNCs que operaban principalmente en las fábricas de la zona fronteriza. En menor grado, el gobierno mexicano se benefició de las divisas generadas por las maquiladoras. Las TNCs se beneficiaron más porque, como empresas capitalistas, su meta principal – la acumulación – lograba maximizar su rentabilidad. En cuanto a las fábricas maquiladoras dominadas por las TNCs, el sumo de lucros

²⁹ El Acuerdo Norteamericano de la Cooperación del Trabajo (ANACT) es el acuerdo lateral del TLCAN para el trabajo.

³⁰ Aunque siguen común, estas pruebas disminuyeron bastante como resultado del informe de Human Rights Watch (1996).

y pérdidas estaba favoreciendo mucho comparado con los intereses de la clase obrera mexicana.

5.3 CRECIMIENTO DEL PIB

Sobre todo, a pesar de algunos resultados positivos del cambio del modelo de desarrollo ISI al modelo neoliberal con un nivel mucho alto de integración con la economía estadounidense, especialmente con las TNCs, el resultado principal fue un gran paso hacia atrás para el desarrollo de México. Aunque usando la medida dominante por los economistas neoliberales: el crecimiento del PIB, el contraste entre el período de la ISI y el período neoliberal, resulta bien claro. Las décadas conocidas como el fracaso de la ISI tenían tasas de crecimiento promedio anual del PIB de 6.26% entre 1950-59, 6.61% entre 1960-69 y 6.41% entre 1970-79. Los resultados por el período neoliberal son aproximadamente la mitad del período de la ISI: 2.26% entre 1980-89, y 3.32% entre 1990-1999 y 3.12% entre 2000-2005. La ventaja en términos de crecimiento del PIB en el período de la ISI comparado con el período neoliberal queda bastante evidenciada en el siguiente gráfico:

Como muchos otros países, un cambio a un modelo, cuyo fundamento principal es *laissez-faire (pour capital)*, en general, resulta el fortalecimiento de los fuertes y el debilitamiento de los débiles, lo que favorece capital sobre trabajo, principalmente a las TNCs estadounidenses, y empeora la desigualdad dentro y entre países. No debería ser una sorpresa que las poblaciones de México y los otros países de América Latina reconocen el fracaso del modelo neoliberal para mejorar la calidad de vida de la gente común. Todos los resultados – salarios más bajos, aumento de desempleo, pobreza, precariedad de trabajo y vida, hasta tasas del crecimiento bajas y problemas de déficit comerciales y creciente deuda – significan un modelo fracasado aún en sus propios términos. El hecho de que los políticos mexicanos siguen comprometidos a perseguir las políticas neoliberales, sea Salinas, Zedillo, Fox, o Calderón y que Washington no va a dejar a México salirse del rumbo actual sin luchar, significará un desafío inmenso para los mexicanos comprometidos con un porvenir mejor.

6. DESAFÍOS AL TLCAN Y EL MODELO NEOLIBERAL EN MÉXICO

Una meta clave para las élites mexicanas y estadounidenses que sería difícil cambiar o revertir, aún con mucha crítica y oposición, era establecer un marco

legal obligatorio con el TLCAN. De todas maneras, antes de la confirmación del TLCAN, varias organizaciones ya hicieron campañas en los tres países, tratando de prevenir la aprobación del Tratado o asegurar un papel más fuerte de la participación ciudadana. Desafortunadamente, muchos defensores del TLCAN argumentaron en defensa del libre comercio, e hicieron propaganda diciendo que el TLCAN iba a mejorar la situación económica y el medio ambiente de los países. Como un resultado de las luchas sobre los asuntos de trabajo y el medioambiente, dos acuerdos laterales fueron añadidos al TLCAN, pero sirvieron básicamente de fachada y contribuyeron a la complacencia y apatía en cuanto a los problemas que se debían de tratar.

6.1 NACIONALMENTE

Tras la implementación del TLCAN, las quiebras registradas – en solamente tres años – se estimaban en 28,000 (EPI, 1997: iii), aunque el total ha crecido significativamente mucho más desde entonces. Dos de las principales razones de las quiebras fueron la falta de crédito a causa de la crisis del peso en 1994 y las tasas extraordinarias de interés. En su momento, los más afectados fueron los granjeros y las empresas pequeñas y medianas. Si bien había señales del desorden social en este sector desde 1993, los movimientos como El Barzón – entre los cuales existían muchos granjeros – ganaron fuerza y exigieron la renegociación de sus deudas. Dichos movimientos pusieron en marcha una estrategia inteligente, protestando en Washington, para revelar y mostrar a los mexicanos donde queda el poder que afecta a sus vidas. Además del Barzón, la Asociación Nacional de Industrias Transformativas (ANIT), que representa manufactureras de tamaño pequeño o mediano, hizo críticas a los excesos neoliberales desde la crisis del peso, dado que este sistema experimentó muchas quiebras y dificultades económicas. Ambos, El Barzón y ANIT, han continuado siendo una fuerza de oposición con una base principalmente compuesta por la clase media mexicana.

Las importaciones agrícolas del maíz tuvieron un impacto devastador en el sur de México, donde los campesinos y los pequeños granjeros tienen mucho más bajos niveles de productividad comparados con las TNCs de ‘*agribusiness*’. Por ejemplo, las importaciones de maíz y semillas oleaginosas crecieron de 8.8 millones de toneladas en 1993 a 20.3 toneladas en 2002, causando un fuerte aumento del desempleo rural y perdiendo la seguridad alimenticia.

Según *Public Citizen*, hasta ahora, al menos 1.5 millones de mexicanos que trabajan en agricultura han perdido su trabajo gracias al TLCAN. Sólo en 2002, se estima que 600 mexicanos fueron obligados a salir de su tierra cada día. Negado

su sustento, la mayoría de los granjeros desplazados tuvieron pocas opciones y muchos de ellos migraron a las ciudades nortteñas buscando trabajo escaso en las maquilas o, en desesperación, tratando de cruzar la frontera y entrar en los EE.UU. Más de 1600 mexicanos emigrantes murieron al intentar entrar en los EE.UU. durante los últimos cinco años (*Public Citizen*, 2005: 3-4).

Cuando estaba negociando el TLCAN, el maíz era la más importante cosecha de México, correspondiendo al 60% de toda la tierra cultivada, con 3 millones de productores (aproximadamente el 8% de la población mexicana) constituyéndose un 40% de todos mexicanos trabajando en agricultura. En este período, el TLCAN permitió un período de 15 años para eliminar gradualmente las cuotas del maíz; sin embargo, después este proceso fue reducido a sólo 30 meses. Así que para posponer la crisis social en el campo, el gobierno mexicano mantenía controles de los precios de tortillas y subsidios para los molinos del maíz hasta finales de 1998. No obstante, al mismo tiempo que los precios para la canasta básica crecieron un 257% entre 1994-2002, los precios que pagaban los agricultores sólo incrementaron un 185% (*Alianza Social Continental*, 2003: 31).

Como consecuencia de los cambios de los precios del maíz y los subsidios, muchos productores y campesinos se dedicaron a hacer más activas las críticas en contra de la política del gobierno. De hecho, una de las manifestaciones más grandes en contra del gobierno de Fox se llevó a cabo en el Zócalo, en la que participaron miles de productores y campesinos de todas partes de México, pero especialmente del sur.

6.2 LA ZONA FRONTERIZA

Durante los años 90, la industria maquiladora creció bastante y, a su vez, hubo un abanico de luchas, principalmente sobre los temas del trabajo y el medio ambiente. Aunque esas luchas ya existían antes del TLCAN, muchas de ellas emplearon el marco legal de los acuerdos laterales del TLCAN. El esfuerzo de grupos de la comunidad y 'grassroots', constituyentes del trabajo y medio ambiente, en México, EE.UU. y Canadá eran los responsables de hacer llegar al público estos temas.

Algunos de los ejemplos más sobresalientes fueron: la alianza UE/FAT³¹, el Comité Fronterizo de Obreras (CFO)/Comité de Servicio de Amigos Ameri-

³¹ United Electrical, Radio and Machine Workers of América / Frente Auténtico del Trabajo.

canos (AFSC)³², La Mujer Obrera, el Comité del Apoyo para los Trabajadores de las Maquiladoras³³, la Coalición para Justicia en las Maquiladoras (CJM), y la Red Mexicana de la Acción Confrontando el Libre Comercio (RMALC), etc.

Particularmente, la alianza formada entre el UE y el FAT, que es una federación de sindicatos independientes en México, luchó por los derechos laborales que fueron violados por General Electric en Ciudad Juárez. Hubo muchos casos de trabajadores luchando por el derecho a formar sindicatos independientes, lo que generó confrontaciones violentas a pesar de las regulaciones de la OIT, leyes mexicanas y el acuerdo lateral sobre trabajo.³⁴

Otro ejemplo es el CFO, que desde el año 1980, ha confrontado con las TNCs, exigiendo el respeto de los derechos laborales y ganando muchos resultados concretos que han mejorado las vidas de los trabajadores y las comunidades. El CFO se formó a través de la expansión hacia finales de los 70 por el AFSC.

Además de los asuntos y luchas laborales, existían muchas organizaciones trabajando en el tema del medio ambiente, bien dentro de las fábricas bien, en muchas ocasiones, en las comunidades de los alrededores de las fábricas. Por ejemplo, la Coalición para Justicia en las Maquiladoras (CJM) fue responsable de llamar la atención pública sobre el medio ambiente a lo largo de la frontera, durante el debate del TLCAN, incluso las altas tasas de partos encefálicos en la área Brownsville/Matamoros. Junto con los líderes comunitarios, la CJM denunció algunos contaminadores específicos de “*chemical row*” en Matamoros. Estas campañas provocaron la clausura de dos plantas, que redujo significativamente la contaminación en las colonias adyacentes durante mediados de los 90.

En la zona fronteriza, los problemas ambientales han crecido en consecuencia de la presencia y el comportamiento de las TNCs que operan en esta región. Muchos trabajadores de las maquiladoras viven en comunidades vecinas o en la proximidad de las plantas. La infraestructura básica, las carreteras, el servicio de transportes, el servicio sanitario, las escuelas, etc. a menudo son inadecuados. En el pasado, concedieron exenciones significativas de los impuestos para las plantas maquiladoras y así aumentaron el cargo de financiación de los servicios básicos a los trabajadores, aunque algunos alcaldes de las ciudades fronterizas comenzaron a impulsar las TNCs a pagar impuestos. Este tema es un creciente problema dado que la población en los estados fronterizos ha crecido bastante, de 2.967.543 en 1980 a 6.347.055 en 1996 (Canales, 1999: 1-4), y hasta 18.199.504 en 2005, (INEGI,

³² American Friends Service Committee (AFSC).

³³ Support Committee for Maquiladora Workers (SCMW).

³⁴ Después de 35 años, el caso de Han Young, fue el primero sindicato independiente establecido en la industria maquiladora y solamente después de una lucha prolongada.

2007), lo que constituye un aumento de 187% entre 1996 y 2005, exacerbando, así, los problemas de la infraestructura.

Evaluando la gama de respuestas que desafiaron el modelo neoliberal, tal vez la más reconocida fue la aparente estratégica de los Zapatistas, cuando súbitamente irrumpieron en el escenario pública internacional en la Selva Lacandón el primero de enero de 1994, que fue el primer día de la vigencia del TLCAN. Desde entonces, su lucha por mejorar las vidas de la población indígena de Chiapas y sus demandas para una democracia más amplia han tenido sus subidas y bajadas. Aunque los Zapatistas recibieron diversas críticas, su lucha para llamar la atención sobre los asuntos y las preocupaciones de la población indígena del sur de México y, en general, de las poblaciones pobres de México, fueron muy importantes..

El TLCAN y otras políticas neoliberales deberían haber mejorado la calidad de vida y llevar prosperidad a todos mexicanos, sin embargo, en general, México experimentó todo lo contrario, pues hubo un aumento de desigualdad social, así como un aumento de la miseria. Cuanto más crecía la desigualdad dentro del país, mayor era la miseria en el sur de México.

Todas las luchas que trataron de desafiar la ortodoxia neoliberal y el abandono de la soberanía mexicana a los intereses de los EE.UU. y sus TNCs, se encontraban en una situación muy difícil, aunque con varios avances. Una gama de organizaciones involucradas con los desafíos al modelo neoliberal en México, sean las trabajadoras de las maquiladoras, mujeres, deudores, campesinos y productores agrícolas, se pusieron en defensa de varios asuntos respecto al medio ambiente, a los derechos laborales y a la democracia en las comunidades. El nivel de descontento con el modelo neoliberal en México ha crecido bastante en los últimos años y es evidente que la población mexicana está dispuesta a romper con los dos partidos dominantes actuales, el PRI y el PAN. La mayor reivindicación para estas organizaciones contra los poderes y la élite son las posibilidades de que las luchas no se queden aisladas, sino que podría constituirse un movimiento naciente desafiando el modelo de desarrollo neoliberal en México y una globalización dominada por los intereses de las elites y las TNCs en vez de los intereses de la mayoría de la población.

7. CONCLUSIÓN

Después de la crisis de 1982, México comenzó un cambio en la política económica, de un modelo basado en la ISI hacia un modelo de desarrollo neoliberal. Este trabajo comenzó examinando la economía mexicana durante la época dominada por la ISI y los problemas que surgieron durante los años 70, no todos

atribuibles al agotamiento de la ISI. A lo largo de los años 80, México implementó las políticas económicas que corresponden a los tres pilares principales del neoliberalismo: liberalización de comercio, desregulación financiera y privatizaciones de las empresas estatales y, posteriormente, firmó el TLCAN en 1994. En gran medida, por el tema de la geografía, México adoptó un modelo neoliberal específico, por el grado en que está integrado con la economía de los EE.UU. y sobre todo con las TNCs estadounidenses que, predominantemente en la industria maquiladora, jugaron un papel mayor en los cambios de la economía mexicana hacia una orientación basada en las exportaciones de los productos de las maquiladoras.

La evaluación del nuevo modelo para la mayoría de los mexicanos no fue favorable, como se ve reflejado en la crisis del peso, el impacto a los salarios, el empleo y el aumento de la miseria. Además, cuando tratamos la variable más citada al respecto de desempeño económico, el PIB durante el período neoliberal creció a cada década entre 2.26-3.32%, aproximadamente la mitad del período 1950-80, creciendo entre 6.26-6.61% cuando el modelo de desarrollo ISI estaba aún vigente. También, al respecto del nuevo y dinámico polo industrial en el norte, en cuanto al tema del trabajo y el medio ambiente, la evaluación queda muy lejos de ser favorable: uno de los problemas es la falta de articulación entre los dos polos dentro de México, reflejado por la falta de integración de las maquiladoras con el resto de la industria manufacturera en México. Una mayor preocupación es el temor de la maquilización del manufacturero mexicano tradicional; una decadente presencia sindical que resultó en la reducción de los sueldos y en las condiciones de trabajo en el centro metropolitano del país, como en el sector maquiladora.

Dado que los últimos gobiernos lograron implementar las políticas neoliberales y la inevitabilidad aparente de la continuidad del TLCAN, las posibilidades de una ruptura con el modelo neoliberal parece muy difícil. De todas maneras, durante las décadas recientes, y antes del TLCAN estuviera vigente, una serie de esfuerzos de los movimientos de base, los sindicatos independientes, y las organizaciones del trabajo y medio ambiente que organizaron las campañas sobre los temas de los derechos laborales, ambientales y comunitarios estaban avanzando. Estas luchas representan un desafío al neoliberalismo y al modelo de desarrollo particular que predomina en México hoy en día. Los resultados de estas luchas fueron una combinación de éxitos y fracasos, en cuanto a las batallas en que estaban involucrados, ya sea cerrando un depósito tóxico o estableciendo un sindicato independiente en una maquiladora. Era evidente que la resistencia a muchos de los excesos del neoliberalismo no sólo involucraba a los trabajadores explotados, sino que también involucraban a deudores, como el caso del movimiento Barzón, campesinos y productores agrícolas en el sur de México, que fueron amenazados

por la invasión de importaciones baratas, y sin mencionar que una gran parte de la clase media mexicana experimentó una deterioración económica.

En conclusión, es importante evaluar críticamente el proyecto neoliberal en México y la particular forma del desarrollo enfocado en las exportaciones, que es dominada por los intereses de las TNCs estadounidenses, en contra de los intereses del pueblo mexicano. A pesar de la tarea aparentemente colosal de desafiar los poderes dominantes, en los últimos años, varias movilizaciones del pueblo mexicano son alentadoras. De hecho, López Obrador del PRD (Partido Revolucionario Democrático) casi ganó las elecciones de 2006³⁵ ¡Ojalá que tales avances del pueblo mexicano sigan estando presente en el futuro para que los mexicanos puedan imaginar que otro mundo es posible a pesar de que esté lejos de Dios y tan cerca del imperio estadounidense!

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALEGRÍA, T.; CARRILLO, J. y ALONSO ESTRADA, J. *Reestructuración productivo y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México*, Revista de la CEPAL, N° 61, abril/1997.

ALIANZA SOCIAL CONTINENTAL. *Lessons from NAFTA: The High Cost of "Free Trade"*, 2003. www.rmalc.org.mx/documentos.htm, 22/07/2009.

BARKIN, D. y FRED, R. *Why the recovery is not a recovery*. NACLA Report on the Americas 30, 1997, January/February: p. 24-25.

BROWN, Garrett D. *NAFTA's 10 Year Failure to Protect Mexican Worker's Health and Safety*. 2004. http://mhssn.igc.org/NAFTA_2004, 01/08/2007.

CANALES, Alejandro. *Industrialization, urbanization, and population growth on the border*. Borderlines 7, 1999, August: p. 1-4.

CARRILLO, Jorge. *Dos décadas de sindicalismo*. Iztapalapa, México: Casa Abierta al Tiempo Unidad Iztapalapa/Miguel Ángel Porrúa/Grupo Editorial UAM-Iztapalapa, 1994.

CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, 2004.

COONEY, Paul. *The Mexican Crisis and the Maquiladora Boom, A Paradox of Development or the Logic of Neoliberalism*. Latin American Perspectives. Vol. 28, N° 3, May, 2001.

³⁵ López Obrador (AMLO) representa un partido de la izquierda que critica el neoliberalismo y el NAFTA, y dado que los resultados eran tan apretados, muchos mexicanos acusaron el gobierno de fraude en las elecciones de 2006.

DUSSEL, E. *La Economía de la Polarización – Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996)*, México, D.F.: Editorial Jus, 1997.

EPI (Economic Policy Institute). *The Failed Experiment: NAFTA at Three Years*. Washington, DC. 1997.

GUILLÉN ROMO, Héctor. *México: del desarrollo “hacia adentro” al desarrollo “hacia afuera”*, Realidad Económica, N° 191, 2002, octubre/noviembre: p. 56-77.

HENWOOD, Doug *The Contract with México*. Left Business, 1995, Observer, N° 68: p. 1-7.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) 1999-2007, www.inegi.gob.mx.

LA BOTZ, Dan. *México at a turning point, part 2: deeper crisis and blocked Reforms*, 1997. Against the Current, N° 12, January/February: p. 31-35.

ORTEGA, Max. *Política Laboral y Movimiento Sindical. El Primer Año del Gobierno Foxista*. México: Editorial Itaca, 2002.

PEÑA, Devon G. *The Terror of the Machine Technology, Work, Gender, and Ecology on the U.S.- México Border*. Austin: Center for Mexican American Studies, University of Texas, 1997.

PUBLIC CITIZEN. *The Ten Year Track Record of NAFTA-U.S., Mexican and Canadian Farmers and Agriculture*, 2005, www.citizen.org/documents/NAFTA_10_ag.pdf, 22/07/2009.

SKLAIR, L. *Assembling for Development The maquila industry in Mexico and the United States*. London: Unwin Hyman, Inc. 1993.

SUPPORT COMMITTEE FOR MAQUILADORA WORKERS, Newsletter, 1996-98 www.pctvi.com/laamn/maquiladora.html, 01/08/2007.

UNDP. *Human Development Report: México*, New York: UNDP, 1996.

VALLE BAEZA, A. y MARTÍNEZ GONZÁLEZ, G. *Los Salarios de la Crisis*. Mexico: La Jornada Ediciones, 1996.

