

DOS DÉCADAS DE NEOLIBERALISMO EN MÉXICO – RESULTADOS Y DESAFÍOS

Paul Cooney
Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE)
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Economia
Universidade Federal do Pará (UFPA)
Belém, Pará, Brasil

Resumo:

Esse trabalho avalia a mudança ao neoliberalismo no México depois da crise da dívida de 1982. Primeiro, apresenta a experiência do México com o modelo da Industrialização pela Substituição de Importações (ISI). Em seguida, faz-se uma análise do período de transição da ISI ao neoliberalismo, principalmente as políticas de liberalização do comércio e das finanças e as privatizações. Depois examina-se o estabelecimento do NAFTA e a crescente integração com a economia americana e particularmente o papel da indústria *maquiladora* no contexto da estratégia do desenvolvimento no México. A seguinte seção avalia os resultados das duas décadas de políticas neoliberais no México, com atenção particular à crise do peso em 1994-95 e também sobre os impactos para os trabalhadores e trabalhadoras, o meio ambiente e a população mexicana em geral. Finalmente, as tentativas de desafiar o modelo neoliberal específico que México segue perseguindo, são apresentadas e discutidas.

Abstract:

This paper evaluates Mexico's shift toward neoliberalism after the debt crisis of 1982. Mexico's experience with import-substitution industrialization (ISI) is first considered. This is followed by an analysis of the period of transition from ISI to neoliberalism, mainly the policies of trade liberalization, financial deregulation and privatizations. The establishment of NAFTA and the growing integration with the US economy is then examined as well as the particular role of the *maquiladora* industry in the context of Mexico's development strategy. The next section evaluates the results of two decades of neoliberal policies in Mexico with particular attention given to the peso crisis of 1994-95 and also the impact on workers, the environment and the Mexican population in general. Finally, the attempts to challenge the specific neoliberal model that Mexico has been pursuing are presented and discussed.

Palavras chaves: desenvolvimento, neoliberalismo, NAFTA

Key words: development, neoliberalism, NAFTA

Área 5 - Crescimento, Desenvolvimento Econômico e Instituições

JEL: O1 - Economic Development; O5 - Economywide Country Studies;

O54 - Latin America; Caribbean

I. Introducción

Con el comienzo de la crisis de la deuda en 1982, se inició un cambio profundo para muchos países en desarrollo, no sólo para México. Se fue tornando evidente que el modelo de desarrollo que había prevalecido en la mayoría de los países de América Latina en las décadas anteriores a los 80s, específicamente la industrialización por substitución 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 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

Mientras México comenzó a implementar políticas neoliberales, también experimentó una creciente integración económica con los EE.UU., que se reflejó en el tratado de 1986, seguido por el establecimiento del TLCAN en 1994. En este trabajo se argumentará que en tanto México cambiaba de un modelo de desarrollo basado en la ISI hacia otro de tipo neoliberal, este cambio de la política económica estaba fuertemente vinculado con el esfuerzo de las empresas transnacionales (TNCs)² estadounidenses para lograr una mayor competitividad. Este es muy evidente en la expansión de la industria maquiladora, especialmente el crecimiento fuerte 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 con 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 con respecto a la expansión de las TNCs, principalmente empresas estadounidenses, en la zona fronteriza.

Este trabajo comienza con una presentación del período de ISI, seguida por la transición al neoliberalismo y el cambio de forma de inserción de la economía mexicana con el mercado mundial. Luego de evaluar críticamente 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, es evidente que este nuevo modelo no alcanzó los resultados prometidos para la gran mayoría de los mexicanos y, en consecuencia, su viabilidad está cuestionada. Más adelante consideraré los varios intentos realizados para desafiar al neoliberalismo y la dependencia con relación a los EE.UU. y sus TNCs. Consideraré las luchas de los trabajadores y las comunidades, así como las luchas nacionales, sea el grupo que alía a los deudores -El Barzón-, los campesinos, o 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 está siguiendo.

II. El Período de la Industrialización por Substitución de Importaciones

Después de varias décadas de tumulto político, el gobierno de Lázaro Cárdenas 1934-1940 estableció bases para un nuevo modelo de desarrollo en México, se trató de la industrialización por substitución de importaciones (ISI). Este también fue el caso de

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

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

otros países latinoamericanos como Brasil y Argentina, que procuraban lograr una mayor autonomía económica luego de la 2ª Gran Depresión que redujo el protagonismo de los EE.UU. y Europa al nivel internacional.

La idea básica de la ISI es impulsar la industrialización reduciendo 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 por un 40% de la inversión durante los años 50s. 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 60s, las importaciones de bienes de consumo durables comenzaron a remplazarse 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, maquinas y equipamiento electrónicos y vehículos. El período 1970-1981 experimentó una tasa de crecimiento promedio anual del PIB de 6.7%, y aún más impresionante, una tasa de crecimiento promedio anual de la industria manufacturera de 9.4% (Dussel, 1997: 136).

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 superar en valor a las exportaciones mexicanas. Es de destacar que las empresas TNCs que operan en México fueron las principales responsables por el aumento de importaciones de maquinas 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 no superadas por el aumento de importaciones de maquinas usadas para la producción de las industria substituidas.

Durante los 70s 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 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 fabricas en áreas menos industrializadas. En contraste, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (véase arriba) 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 70s se observó lo que puede llamarse la “petrolización” de la economía Mexicana. Ésta estuvo vinculada en un sentido doble a la expansión de la deuda Mexicana, que creció desde casi unos \$US 6 mil millones en 1977 a más de \$US

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 corresponde a 115% del déficit comercial total de México.

70 mil millones en 1981. El auge petrolero generó un notable aumento de ingresos en México, 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, los déficits de cuenta corriente y de la balanza comercial eran US \$ 52.1 y US \$ 28 mil millones, respectivamente, y estos 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 incentivada 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 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 dudas, el vuelco de 180 grados dado por el FMI en 1981, mudó 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 70s y comienzo de los 80s, se vivió el ascenso de la teoría monetarista y la vuelta a la ideología *laissez-faire*, especialmente después de la elección de conservadores extremos 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.

III. 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 la Madrid introdujo un plan que fue similar al Plan Nacional de Desarrollo (PND) implementado durante el período de 1983-1988. Según el 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 De la Madrid implementó un programa económico que fue completamente distinto al PND. El gobierno llevó a cabo un Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que consistió en un grupo de medidas ortodoxas con la meta principal a reducir la inflación, restaurar la estabilidad fiscal y cambiaria, 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.

Liberalización de Comercio

Uno de los principales pilares de 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 de los EE.UU. para expandir el comercio entre

los dos países. Es interesante a resaltar que entre 1940-1970, un 70% de las exportaciones de México fueron a los EE.UU. y 70.3% de las importaciones provinieron de EE.UU., 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 3 categorías depende de los bienes y servicios con diferentes programas. Algunas aranceles fueron eliminados a partir de primero de enero 1994, otros en 5 etapas entre 1994-1998 y una tercera categoría tenía 10 etapas entre 1994-2003. Según el TLCAN original todos los aranceles, con pocas excepciones debería estar eliminados entre los tres países miembros antes del primero de enero, 2003, sin embargo, como resultado de presión política, los casos de maíz, lechería y azúcar mantiene protección hasta 2008.

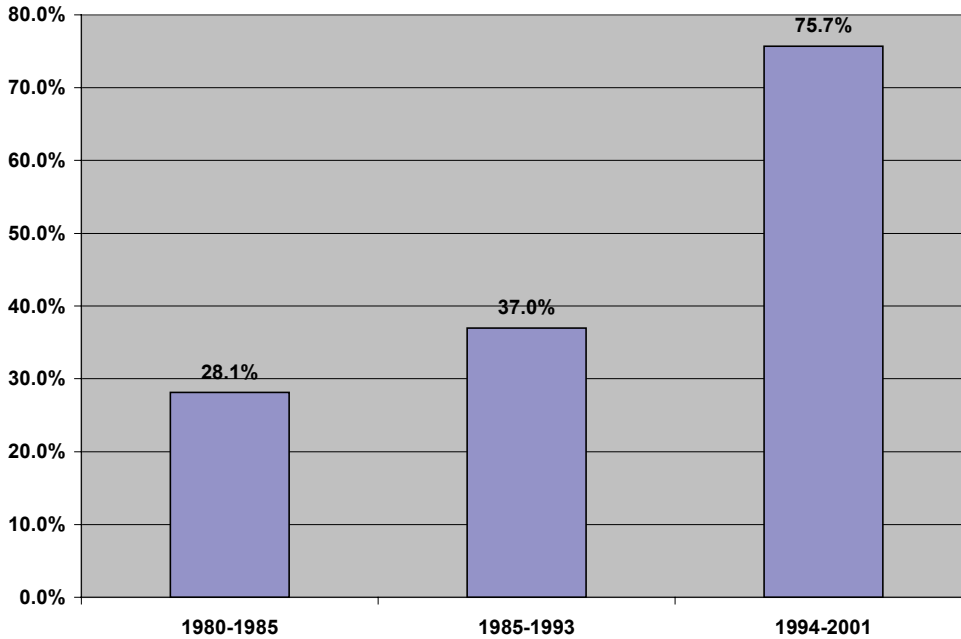
El caso de México fue uno de lo más fuertes en terminos del creciente papel de comercio internacional durante los últimos años. Por ejemplo, el comercio internacional como porcentaje del PIB creció desde 28.1% por el período 1980-85 a 37% en 1985-93 y hasta 75.7% entre 1994-2001 (véase el Gráfico 1 abajo). Apesar de este avance, según los defensores de libre comercio, México ha tenido problemas de un déficit comercial durante los últimos 14 años, presentado en el Cuadro 1 (véase página 11 abajo).

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 domestica, 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. En el Gráfico 3 abajo (página 8), se muestra los establecimientos y empleo en la industria maquiladora y un cambio de la inclinación es evidente apartir de 1989.

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

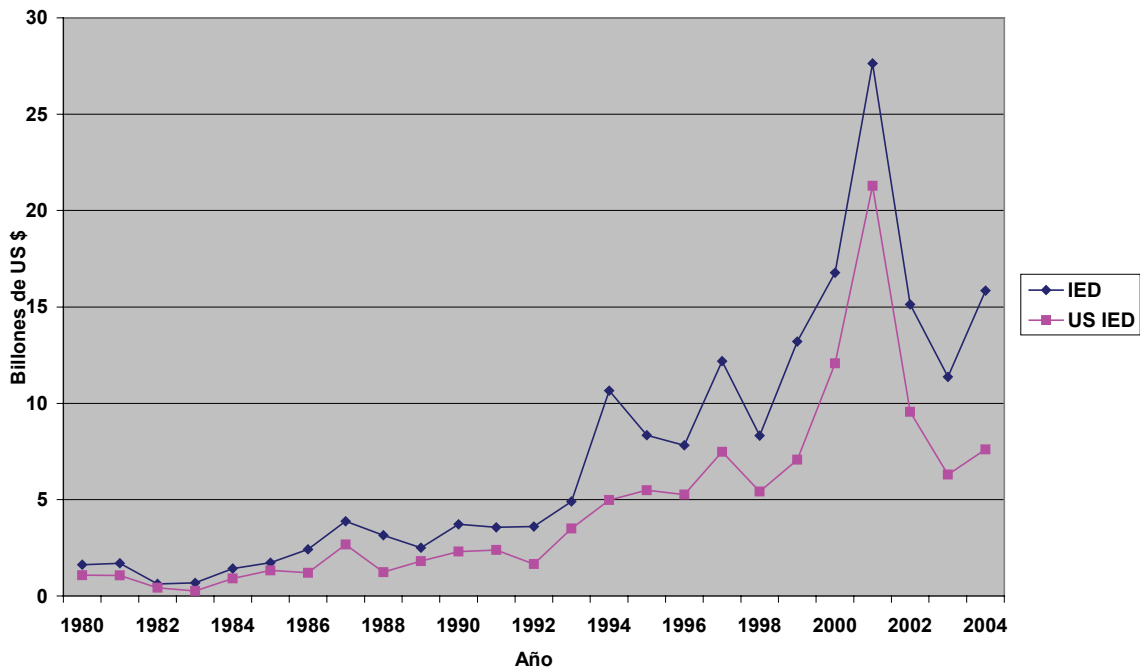
Gráfico 1: Comercio Internacional sobre el PIB (%) -México 1980-2001



Fuente: Banco Mundial, 2003.

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 (véase el Gráfico 2 abajo). Este auge está fuertemente vinculado con el aumento de la inversión en el sector

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



Fuente: Secretaría de Economía, 2005

financiero. Pero también había mucha inversión de cartera, que aumento después de la desregulación financiera que fue un factor importante en la crisis de peso de 1994.

Privatizaciones

Desde mediados de los 80s, 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. Claramente este efecto solamente puede ser temporáneo, porque una vez vendidos todas las empresas o recursos públicos no subsiste un flujo de ingresos futuros, más allá de los impuestos. Tales ventas apenas ayudaron a pagar los servicios de la deuda por algunos años a los bancos extranjeros. Según un informe del Banco Mundial, un total de \$US 31.4 mil millones fue recibido por las privatizaciones mexicanas entre 1990 y 1998.

Entre 1982 y 1995, México pasó de tener unas 1155 empresas estatales a 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 desventaja grande que trajo aparejada 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 765,730 trabajadores. Después de 1993, añadieron mucho más trabajadores a esta lista (Veáse 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. Esto incluyó 36,487 mil contribuyentes que tienen el IMSS fueron impactados y en el futuro a unos 9 millones 42 mil contribuyentes del ISSSTE también. En total, más del 50% de la población de México fue impactado 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.

TLCAN (Tratado del Libre Comercio de América del Norte)

Aunque el TLCAN está asociado con el 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 el cambio neoliberal que está llevando a cabo en México, pero en especial formalizó el creciente grado de integración económica que viene desarrollando entre México y los EE.UU. Los principios fundamentales del TLCAN tratan de la liberalización del comercio mediante substanciales reducciones de aranceles (véase arriba), la eliminación de barreras no-arancelarias y una mayor flexibilidad para la inversión extranjera, reflejando el énfasis del TLCAN en los derechos de las corporaciones, a menudo en perjuicio de los derechos ciudadanos. En la próxima sección se mostrará como el marco otorgado por el TLCAN fue esencial para facilitar la expansión de la industria maquiladora.

IV. El Papel de las TNCs y la Inserción de México en la Economía Global

Como hemos visto arriba, luego de la crisis de la deuda de 1982, México cambió de un modelo de desarrollo basada en la ISI hacia uno arraigado en una economía *laissez-faire* o neoliberalismo. De hecho, el período actual puede describirse como dominado por la globalización neoliberal, en la cual, muchos cambios ocurriendo por

todo el planeta reflejan las necesidades de acumulación de las TNCs más que el desarrollo del tercer mundo.

El período desde los 80s experimentó una creciente tendencia de uso de las líneas de montaje internacional y múltiples países. Esta es evidente en el desarrollo de las varias zonas del ‘libre comercio’ o EPZs⁵, que esta instalando-se en muchos países, en cuanto a las TNCs aprovechan un ambiente más pro-capital, a través de salarios más bajos, menos regulaciones, y menos barreras de comercio y inversión.

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

Historia de la Industria Maquiladora

Luego del programa bracero⁶ acabó en 1964, un nuevo programa para las TNCs estadounidenses a emplear trabajadores mexicanos baratos comenzó en 1965, conocido como el Programa de la Industrialización de la Frontera (PIF).⁷ Este programa involucró el establecimiento de las fabricas de ensambla extranjeras, conocidos como maquiladoras en la zona fronteriza de México. Com una estructura sejante a muchos otros EPZs,⁸ importan las piezas y los productos semi-terminados de los EE.UU. y luego de ser montadas, exportan los productos finales de nuevo a los EE.UU., y pagan sólo impuestas por el valor agregado de los trabajadores mexicanos. El gobierno mexicano renunció los derechos aduaneros y las restricciones de las importaciones de las materias primas y las piezas de los EE.UU., con la condición que los bienes finales serían exportados de nuevo a los EE.UU.⁹

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

Un problema mayor es la clara desventaja para las empresas domesticas cuando están tratando de competir con las TNCs, especialmente dado que los cuales son los dueños y controlan acceso a la más avanzada tecnología mundial. En general, las TNCs tienen una ventaja mucho más grande comparada con las empresas domesticas, y además el gobierno mexicano exacerba el problema, permitiendo las TNCs más flexibilidad al respecto de no pagar impuestos, aranceles y muchas veces les dan ventajas que ni los productores domesticas reciben.

El sector maquiladora comenzó como marginal, principalmente textiles, y no recibió mucha atención en la escena nacional en México durante sus primeras dos

⁵ EPZs- siglas en inglés para *Export Processing Zones*.

⁶ El programa bracero comenzó durante la Segunda Guerra Mundial, por la escasez de trabajadores estadounidense, y los EE.UU. contrataron trabajadores mexicanos y prestaron ellos a fincas privadas. Seguía mucho más allá que de la guerra hasta 1964.

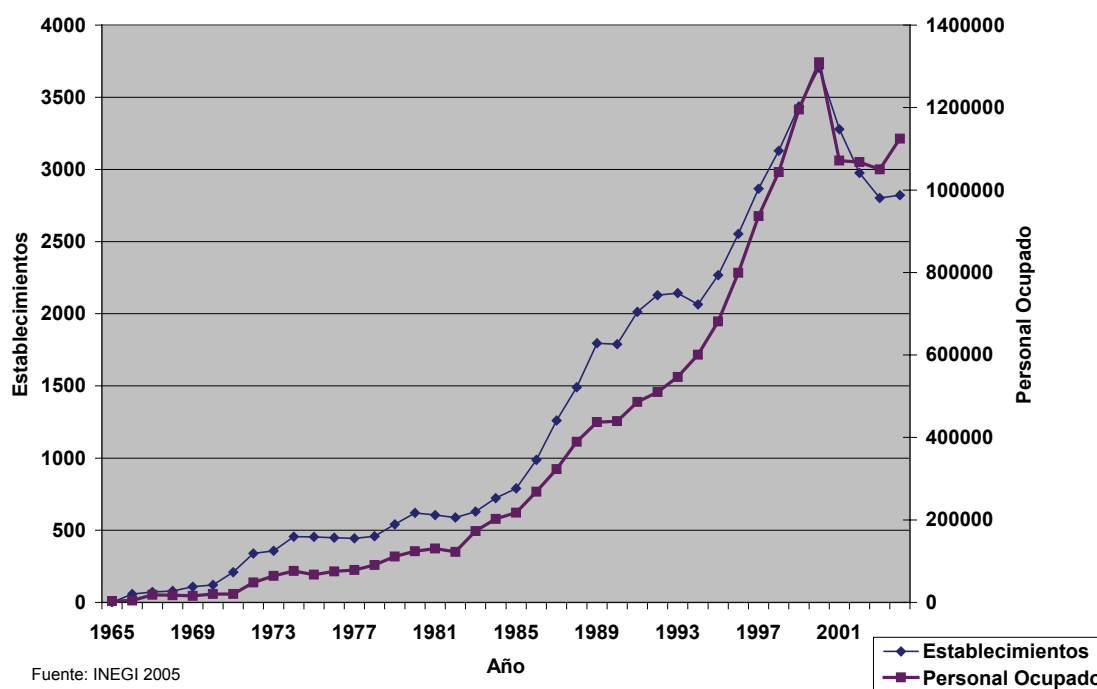
⁷ En inglés fue conocido como *–Border Industrialization Program (BIP)*.

⁸ EPZ- *Export Processing Zone*, conocido como zona de comercio libre o zona industrial.

⁹ Ésta condición fue relajado después del comienzo del TLCAN.

décadas. Sin embargo, la importancia del sector creció bastante durante los 80s y aún más durante el auge de los 90s, cuando el TLCAN comenzó, diversificando en automóviles, semiconductores, electrónicas, muebles, etc. Con tasas de crecimiento promedio más que un 18% durante mucho de los 90s, el sector maquiladora entró en auge, creciendo de aproximadamente 1800 establecimientos en 1990 hasta más que 3700 en 2000, y empleo creció de menos de 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 de México (véase los Gráficos 3 y 4 abajo).

Gráfico 3: Establecimientos y Personal Ocupado-1965-2004



Financieramente, el sector maquiladora ha crecido en importancia nacionalmente y corresponde al segundo más importante fuente de divisas después del petróleo para México.¹⁰ Lo cual 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, aún bajó para sólo \$US 158 mil millones en 2006, todavía el cuarto más grande deuda del mundo después de EE.UU. Brasil e China.

En gran medida, la expansión de la industria maquiladora refleja la necesidad por los TNCs estadounidenses a mejorar su competitividad en los mercados internacionales a través de explotar las condiciones de producción que son claramente más ventajosa, que las adentro de los EE.UU. Las condiciones más importantes son los salarios más bajos (aproximadamente 1/12 comparado con los EE.UU.¹¹), leyes ambientales mucho menos restrictivo y mucho menos puesto en vigor, un nivel de control en las fabricas mucho más ‘libre’ de sindicatos luchando por los derechos de los trabajadores, y entonces permitiendo más control por la gerencia a obtener más alta

¹⁰ La contribución de la industria maquiladora al saldo comercial ha crecido de la mitad del petróleo en 1991 hasta más que petróleo en 1999 (Cooney, 2001: 69-70).

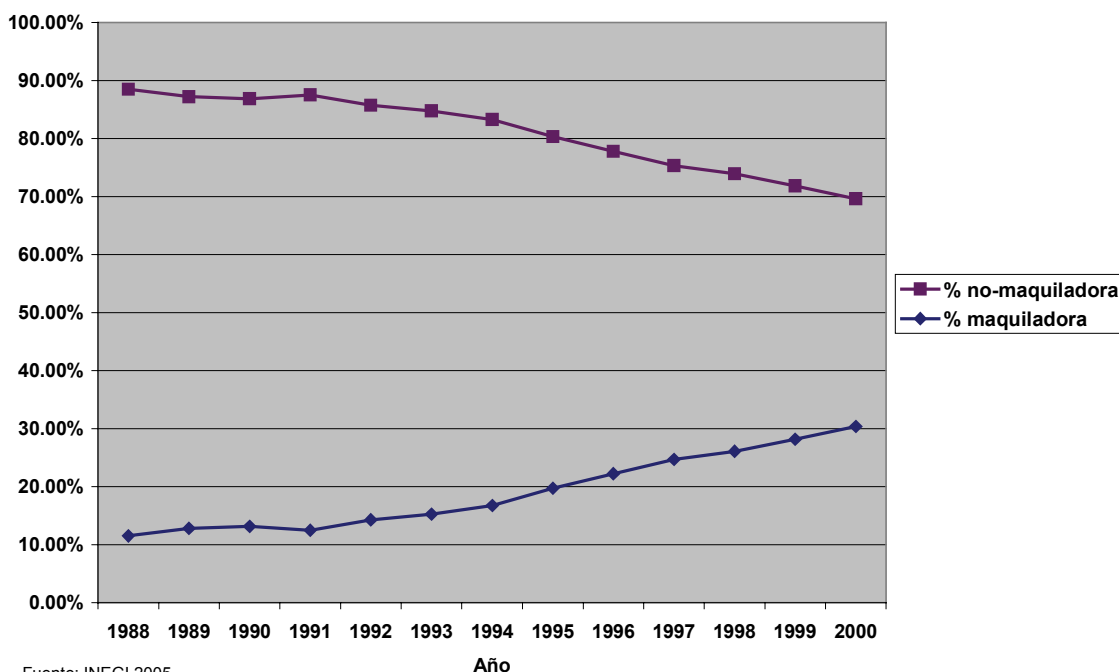
¹¹ Esa diferencia corresponde a 1:16 si está comparando salarios manufactureros entre México y los EE.UU.

productividad, más largos jornales y semanas de trabajo, más intensidad, y menos beneficios para los trabajadores.

El Papel de la Industria Maquiladora en la Estrategia del Desarrollo de México

La concentración de la industria en México ha tornado tener dos centros o polos principales. Como Alegría et al. describió: "...la reestructuración industrial en México esta sendo constituido en dos diferentes espacios o regiones territoriales, y en un sentido, 2 trayectorias de desarrollo independiente: el espacio territorial de la industria establecido durante el 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 2000 (véase el Gráfico 4 abajo).¹² Después de 2001, la 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 que punto este porcentaje de empleo manufacturero crecerá en el futuro. Dado que el polo fronterizo mostró un dinamismo más fuerte, su relevancia para la economía nacional creció. El énfasis en el crecimiento impulsado por las exportaciones dió origen a un cambio general a priorizar las condiciones de las TNCs extranjeras y facilitó una integración más profunda con los EE.UU., resultando en una dependencia mayor con la economía de los EE.UU. Por ejemplo, la economía mexicana es más y más dependiente de la integración con las cadenas de producción globalizada estadounidense, que significa que es más susceptible a las recesiones económicas de los EE.UU. Considera el impacto de la recesión en 2001 en los EE.UU. a México, donde el crecimiento del PIB alcanzó apenas un 0.1% en 2001, comparado con un 7% el año anterior (INEGI, 2005).¹³

Gráfico 4: Personal Ocupado Manufacturero 1988-2000



¹² Evidentemente, con las maquilas ubicando-se en otras provincias, apenas la mayoría, no todo, del empleo está en la zona fronteriza.

¹³ Otro factor fue la pérdida de los puestos de trabajo de las maquilas que mudaron a China (véase abajo).

Una preocupación mayor para la economía mexicana es que el sector más dinámico esta asociado con las maquiladoras, dominadas por las TNCs y por lo tanto las decisiones claves de re-inversión y el control de ganancias, no estan en manos de los mexicanos, sino que son las TNCs mismas que hacen tomar esas decisiones. En otras palabras, aunque la plusvalía es generada en México, se puede re-localizar en el momento de re-inversión, si las condiciones no quedan suficiente propiciadas para el capital. Esto no es una mera especulación sobre un ‘*worst case*’ escenario; consideramos o que llevo a cabo cuando las trabajadoras de las maquilas comenzaron a reclamar salarios más altos y fueron más organizados en los mediados de los 70s: fue una reducción fuerte de la inversión de las TNCs funcionando en la zona fronteriza (Peña, 1997).

Aún más reciente, durante 2001, muchas de las fabricas y los puestos del trabajo re-localizaron a China, causando una perdida de entre 200 y 250 mil puestos del trabajo, (véase el Gráfico 3 arriba) aunque el empleo total comenzó a crecer de nuevo en 2004. Hubieron varias razones, entre la recesión de los EE.UU., un esfuerzo para mejor salarios en algunas maquilas y también el tratamiento diferenciado por empresas que no corresponde a América del Norte (México, EE.UU. y Canadá). De todos modos, el aspecto decisivo es que las condiciones fueron más competitivas en otros lugares, donde los salarios fueron aún más bajos¹⁴, México no está en control de las plantas industriales en su propio territorio, sino esta a la merced de las estrategias de las TNCs. Como hemos visto en las crisis recientes en México, Argentina y otros países del tercer mundo, los impactos desestabilizados de cambios repentinos en la inversión especulativa o IED siguen sendo una preocupación seria por las economías nacionales. Por ejemplo, en el Gráfico 2 arriba, la creciente importancia de la IED para México y también por las TNCs estadounidenses es evidente, aunque el ‘spike’ queda desconcertante.

Evidentemente, el modelo neoliberal que está impulsando México no tiene la meta de mejorar las vidas de la población mexicana, sino 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 más y más por todo el país, sugiere que está impulsado México un modelo neoliberal específico. Aunque es tentador a referirse como un modelo de desarrollo maquiladora neoliberal, parece que es una tendencia, pero no es dominante por todo de México actualmente. En la próxima sección, examinaremos los impactos de las políticas neoliberales en general y los impactos específicos por la población mexicana y comparados con las predicciones de los defensores del ‘libre comercio’ y neoliberalismo.

V. Resultados de 2 Décadas del Modelo de Desarrollo Neoliberal en México

Esta sección presenta una evaluación del modelo de desarrollo particular que estaba impulsado en México durante las últimas dos décadas. Aunque enfatizamos los años más recientes para evaluar el impacto de las políticas neoliberales, también comparaciones con el período anterior dominado por la ISI son útiles para poner las cosas en perspectiva. Es muy común para economistas ‘mainstream’ a dar importancia apenas al corto plazo, referendo-se sólo a los cambios más recientes, sea del último

¹⁴ En el caso de China estaban pagando sólo un promedio de US\$ 0.22 por hora en las fabricas.

trimestre o año, cuando, de hecho, una perspectiva de largo plazo podría presentar una visión bien distinta y más completa.

Tanto más que impulsó México un modelo neoliberal de desarrollo hacia las exportaciones, cuanto más su integración con la economía mundial creció. Por ejemplo, la proporción mexicana de las exportaciones mundiales dobló, creciendo de un 0.9% en 1980 a un 1.8% en 1996 y en el caso de las importaciones mundiales, las aumento de un 1.1% en 1980 a un 1.5% en 1996 (Guillén Romo, 2002: 75). A pesar de esta avance con respecto de la proporción del comercio mundial, el balance del comercio para México sigue problemático durante los últimos quince años, acumulando un déficit de casi \$US 95 mil millones entre 1991-2004 (veáse Cuadro 1 abajo). Desafortunadamente, esto es un resultado anticipado del TLCAN y la liberalización del comercio. Los únicos años en que existía un superávit comercial fueron 1995-1997, y esto fue claramente un resultado de la crisis y la devaluación, causando las importaciones a quedar debajo de las exportaciones después de la crisis del peso de 1994. La crisis misma es una de las peores manifestaciones de lo que 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

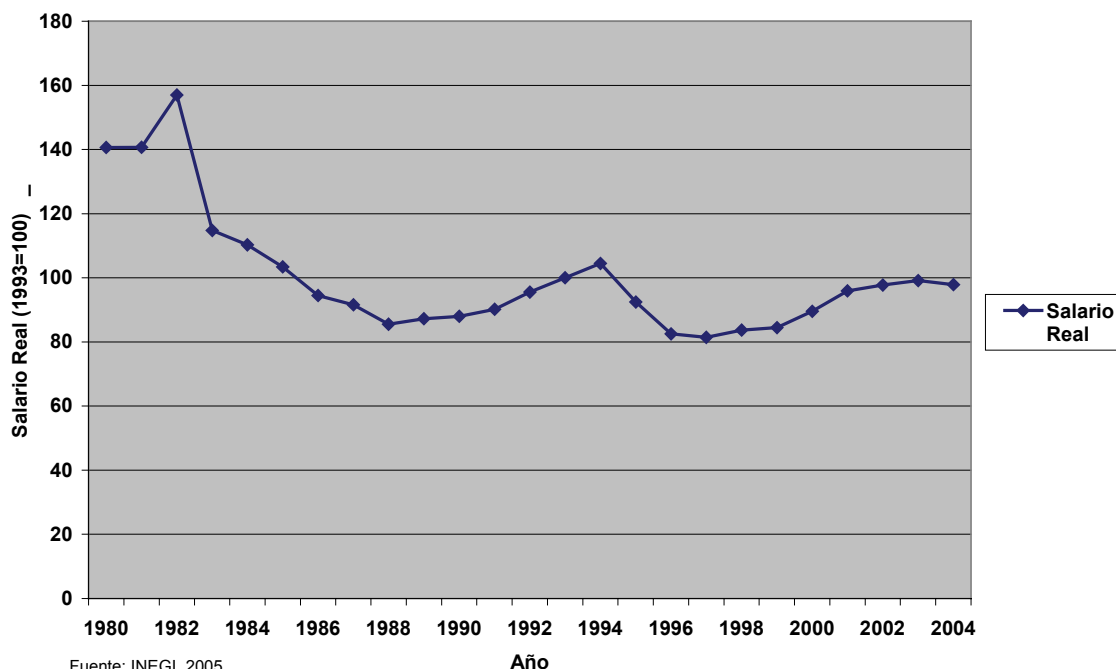
Fuente: INEGI, 2005

La Crisis del Peso

En 1994-95 México experimentó su segunda peor crisis económica en su historia cuando el PIB disminuyó por más que un 6% y el PIB *per capita* por 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, hasta dos tercios de los mexicanos fueron desempleados o subempleados en 1995 y apenas 9.37 de 36 millones de la población económicamente activa tenían trabajos permanentes del tiempo pleno (LaBotz, 1997). 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 (véase abajo Gráfico 5).¹⁵ Entre 1988-2004, el salario real en las maquilas quedó entre 70-80% del salario real manufacturero no-maquiladora, y el salario mínimo es aún más bajo.

Gráfico 5: Salario Real Manufacturero 1980-2004



La combinación de una creciente economía informal y desempleo con los salarios disminuyendo o estancados produzca una situación donde más gente está viviendo en miseria o en una situación más precaria. El punto más alto fue un 75% de la población en miseria después de la crisis del peso (Barkin and Rosen, 1997: 24) y 40.8% de mexicanos en miseria extrema o indigencia. (UNDP, 1996). Luego de la crisis del peso la situación mejoró pero todavía en 2000 más que un 50% de la población mexicana estaban en miseria y 20% estaban en miseria extrema (Brown, 2004: 4). Aunque la cifra bajó para 39.4% en 2002 (CEPAL, 2004), existe un debate sobre el cambio de la medición de pobreza y indigencia que hizo el gobierno Fox y desde mucho el problema conicido de la medición de la tasa de desempleo.¹⁶

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 cayendo 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 1991-94 (Véase Cuadro 1 arriba). Entonces, la combinación de la especulación financiera, el déficit comercial empeorando y una deuda creciendo daba origen a la crisis al final de 1994 y forzó el FMI y los EE.UU. a producir un paquete del rescate sin precedentes por \$US 50 mil

¹⁵ La serie de salario real fue construido con los datos de INEGI, 2005 y datos de Valle Baeza y Martínez González (1996).

¹⁶ Véase Alianza Social Continental, 2003.

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 a los EE.UU. y especialmente a las TNCs estadounidenses; un fuerte contraste con la respuesta a la crisis en Argentina en 2001.

Desde la crisis de la deuda en 1982, la economía mexicana hizo un cambio claro hacia las políticas neoliberales con las transformaciones más fuertes asociados 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 más y más difícil para los productores locales a competir con las TNCs extranjeras, principalmente estadounidenses. Está implicó que algunas empresas de la industria ubicada en el centro metropolitano cerca de la Ciudad de México, tenían que competir con las maquilas, predominante en el norte del país o con las importaciones. Desafortunadamente, el TLCAN no resultó en un aumento del uso de insumos domesticos en las maquiladoras, sino quedaron entre 2-3% maximo, asi perdiendo una oportunidad de integración más fuerte entre la industria manufacturera domestica con las maquiladoras. Tales cambios son minimo para el avance de desarrollo en México.¹⁷

La Industria Maquiladora

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

También existe la preocupación dado que los salarios y condiciones del sector maquiladora está causando los salarios y las condiciones en el sector manufacturero domestica a empeorar, cuando los patrones pueden usar este hecho como amenaza a los trabajadores manufactureros tradicionales, y los salarios en las maquilas son consistentemente debajo de los salarios de la industria domestica, a pesar de que es el mismo trabajo. Carillo presenta el ejemplo de la reducida presencia de los sindicatos en la industria automovilística en México como particularmente ilustrativo del proceso que el se llama maquilización de México (Carillo, 1994).

Si el futuro del trabajo mexicano esta reflejado en lo que ocurrió en las maquiladoras desde hace comenzó el TLCAN, el horizonte del provenir no es muy atractivo, dado que las TNCs operando en la región no tienen un buen 'record' hasta ahora. Las TNCs violaron un abanico de los derechos laborales, relacionados con salarios, control de taller de trabajo, tiempo extra y otros beneficios, protección del abuso fisico y sexual y también los asuntos de salud y seguridad. Ejemplos de los peores casos de gerencia son: el acoso sexual, sendo forzadas a acomodar aumentos de la intensidad del trabajo, sendo negado al derecho a ir al baño, o tomar agua, sendo forzado a trabajar horas extras, etc. (Peña, 1997). Aunque las leyes en México son más fuerte que en los EE.UU., en algunos respectos, el nivel de ejecución de las leyes es notablemente menor. A pesar de la

¹⁷ Para una buena discusión sobre las maquilas y desarrollo véase el libro de Sklair (1993: 18:21).

existencia del acuerdo lateral de trabajo, ninguno de los trabajadores involucrado con quejas oficiales manifestado al ANACT¹⁸ - más que 200 en total- fueron re-instalado o compensado por las violaciones serias de sus derechos laborales (Brown, 2004: 1).

Otro asunto importante esta relacionado con abusos de discriminación por genero. Aunque el porcentaje ha caído hasta menos de 60%, la mayoría de los trabajadores en las maquilas son mujeres, y la mayoría en sus veintes. También la mayoría de los trabajadores de las maquilas son hijas solteras ayudando a apoyar sus familias. También, como las otras quejas y asuntos de trabajo, el acuerdo lateral del trabajo está visto como un fracaso al respecto de confrontar el problema de discriminación por genero. Todos los meses, las maquilas administran las pruebas de embarazo, y en el caso que fuese positiva, las mujeres están despedidos enseguida, aunque es ilegal.

Como previsto para muchos ambientalistas, las TNCs no tienen a mantener los mismos estándares del medio ambiente para las mismas fabricas que usan en los EE.UU. y tampoco lo hacen. Está implica que las TNCs aprovechan una situación mucha más relajada y no proveen el equipamiento básico de seguridad, como los aguantos y las mascararas, o los sistemas de ventilación, y entonces arriesgando 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 usando procesos de baja costa que genera más desechos tóxicos y contaminación para el ambiente alrededor. En resumen, la situación del medio ambiente ha empeorado bastante desde el TLCAN fue inaugurado. El gobierno mexicano esta dando los TNCs un guiño dado que siguen cometiendo violaciones de leyes laborales y ambientales con impunidad.

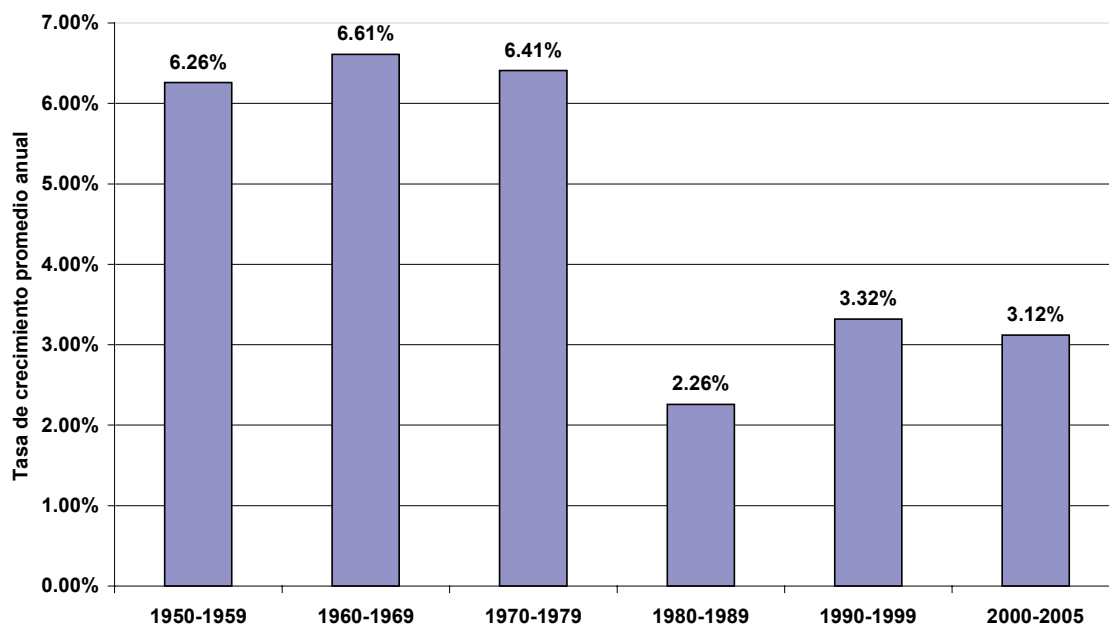
Los que beneficiaran más de la expansión de la industria maquiladora son las TNCs operando las fabricas principalmente en la zona fronteriza. Hasta un grado menor, el gobierno mexicano beneficie por las divisas generado por las maquiladoras. Entendiblemente, las TNCs benefician más porque, como empresas capitalistas, su meta principal- acumulación- esta logrado maximizando rentabilidad. En cuanto a las fabricas maquiladoras dominado por las TNCs, el sumo de ganas y perdidas, esta favoreciendo por mucho las TNCs comparado con los intereses de la clase obrera mexicana.

Crecimiento del PIB

Sobretudo, 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 atrás por el desarrollo de México. Aún usando la medida dominante por los economistas neoliberales-el crecimiento del PIB, el contraste entre el período de la ISI y el período neoliberal es bien claro. Las décadas conocidas como el fracaso de la ISI tenía 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 de neoliberalismo son aproximadamente la mitad del período da la ISI: 2.26% entre 1980-89, y 3.32% entre 1990-1999 y 3.12% entre 2000-2005. La ventaja en terminos de crecimiento del PIB por el período de la ISI comparado con el período neoliberal es bien claro como evidente en el Gráfico 6 abajo.

¹⁸ El Acuerdo Norteamericano de la Cooperación del Trabajo (ANACT) es el acuerdo lateral del TLCAN para el trabajo.

Gráfico 6: Tasa de crecimiento promedio anual del PIB por década (México)



Fuente: INEGI / SCN, 2005

Como muchos otros países, un cambio a un modelo, cuyo fundamento principal es *laissez-faire (pour capital)* resulta en los fuertes fortaleciendo-se mientras los débiles están debilitando-se, favoreciendo capital sobre trabajo, principalmente las TNCs estadounidenses, y empeorando la desigualdad dentro y entre países, generalmente. No debería ser una sorpresa que las poblaciones de México y los otros países de América Latina están reconociendo el fracaso del modelo neoliberal para mejorar la calidad de vida para 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 déficits comerciales y creciente deuda- significa un modelo fracasado aún en sus propios terminos. El hecho que los políticos mexicanos siguen comprometidos a perseguir las políticas neoliberales, sea Salinas, Zedillo o Fox, y que Washington no va a dejar México a salir del rumbo actual sin una lucha, significará un desafío inmenso para los mexicanos comprometidos a un porvenir mejor.

VI. Desafíos al TLCAN y el Modelo Neoliberal en México

Una meta clave de las élites mexicanas y estadounidenses fue a establecer un marco legal obligatorio con el TLCAN, lo cual sería difícil a cambiar o revertir aún con mucha crítica y oposición. De todas maneras, antes de la confirmación del TLCAN, varias organizaciones 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, y hicieron propaganda diciendo que el TLCAN irá mejorar la situación económica para todos países y aún el medio ambiente. Como un resultado de las luchas sobre los asuntos del trabajo y el medio ambiente, dos acuerdos laterales fueron añadidos al TLCAN, pero servirán básicamente como una fachada y contribuyeron a complacencia y apatía en cuanto a los problemas que deberían tratar.

Nacionalmente

En solamente tres años después de la implementación del TLCAN, las quiebras registradas eran estimados a 28,000 (EPI, 1997: iii), aunque el total ha crecido significativamente mucho más desde entonces. Una de las causas principales de las quiebras fue la falta de crédito por causa de la crisis del peso en 1994, y después las tasas de interés extraordinarias. Los más impactados son los granjeros y empresas pequeños y medianos. Aunque había señales del desorden social en este sector desde 1993, los movimientos como El Barzón -entre ellos muchos eran granjeros- ganó fuerza y exigieron la renegociación de sus deudas. Emplearon una estrategia inteligente, protestando en Washington, para revelar y mostrar a los mexicanos donde queda el poder que impacta las vidas de ellos. Además del Barzón, la Asociación Nacional de Industrias Transformativas (ANIT), que representa manufactureras de tamaño pequeño o mediano, fueron críticos de los excesos neoliberales desde la crisis del peso, dado que ha experimentados muchas quiebras y dificultades económicas. Ambos El Barzón y ANIT ha continuado sendo una fuerza de oposición con una base principalmente compuesto por la clase media mexicana.

Las importaciones agrícolas del maíz han tenido un impacto devastador a través de mucho del sur de México, donde los campesinos o los granjeros pequeños 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 aumento fuerte en el desempleo rural y perdiendo la seguridad alimenticia.

Public Citizen informó que “Hasta ahora, por lo menos 1.5 millones de mexicanos que trabajan en agricultura han perdido su trabajo gracias al TLCAN. Sólo en 2002, un estimado 600 mexicanos están forzados a salir de la tierra cada día. Negado su sustento, la mayoría de los granjeros desplazados han tenido pocas opciones y muchos de ellos migraran a las ciudades norteadas buscando trabajo escaso en las maquilas, o en desesperación tratando de cruzar a la frontera y entrar a los EE.UU. Más que 1600 migratorios mexicanos han mordido tratando de entrar a los EE.UU. durante los últimos cinco años.” (Public Citizen, 2005: 3-4).

Cuando estaban 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 8% de la población mexicana) constituyéndose un 40% de todos mexicanos trabajando en agricultura. Entonces, originalmente, el TLCAN permitió un período de 15 años para gradualmente eliminar las cuotas del maíz. Sin embargo, este proceso fue reducido a apenas 30 meses. Pero 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 el fin de 1998. Sin embargo, al mismo tiempo que los precios para la canasta básica crecieron 257% entre 1994-2002, los precios que pagan los agricultores sólo incrementaron 185% (Alianza Social Continental, 2003: 31).

En consecuencia de los cambios a los precios del maíz y los subsidios, muchos productores y campesinos han tornadose en ser más activa en criticar las políticas del gobierno. De hecho, una de las más grande manifestaciones contra el gobierno de Fox se llevaba a cabo en el Zócalo, en la cual participaron miles de productores y campesinos de todos partes de México, pero especialmente del sur.

La Zona Fronteriza

Mientras que la industria maquiladora creció bastante durante los 90s, había un abanico de luchas, principalmente sobre los asuntos del trabajo y el medio ambiente. Muchas de estas luchas empleó el marco legal de los acuerdos laterales del TLCAN,

aunque muchas de esas luchas han existido antes del TLCAN. El esfuerzo de grupos de la comunidad y ‘grassroots’, constituyentes del trabajo y medio ambiente, en México, EE.UU. y Canadá son responsables por muchos asuntos a llegar al público.

Algunos de los ejemplos más salientes fueron: la alianza UE/FAT¹⁹, el Comité Fronterizo de Obreras (CFO)/ Comité de Servicio de Amigos Americanos (AFSC)²⁰, La Mujer Obrera, el Comité del Apoyo para los Trabajadores de los Maquiladoras²¹, la Coalición para Justicia en las Maquiladoras (CJM), y la Red Mexicana de la Acción Confrontando el Libre Comercio (RMALC), etc.

En el caso de la alianza formada entre el UE y el FAT, que es una federación de sindicatos independientes en México, lucharon por los derechos laborales, que fueron violados por General Electric en Ciudad Juárez. Tenían muchos casos de los trabajadores luchando por el derecho a formar sindicatos independientes, pero confrontado con violencia a pesar de las regulaciones del ILO, leyes mexicanas y el acuerdo lateral sobre trabajo.²²

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

Además de los asuntos y luchas laborales, tenían muchas organizaciones trabajando sobre el tema del medio ambiente, sea el caso dentro de las fabricas o en muchos casos, en las comunidades en los alrededores de las fabricas. Por ejemplo, la Coalición para Justicia en las Maquiladoras (CJM) fue responsable por mucha de atención pública sobre el medio ambiente a lo largo de la frontera, durante el debate del TLCAN, incluso las altas tasas de partos anencefálicos en la área Brownsville/Matamoros. Coordinando con los líderes comunitarios, a CJM apuntaron a algunas contaminadores específicos de ‘chemical row’ en Matamoros. Estas campañas provocaron a clausura de dos plantas, que redujo significativamente la contaminación en las colonias adyacentes durante los mediados de los 90s.

En la zona fronteriza, asuntos ambientales han crecido en consecuencia de la presencia y el comportamiento de las TNCs operando en la región. Muchos trabajadores de las maquilas viven en comunidades vecinas o en la proximidad de las plantas y la infraestructura básica, las carreteras, la transportación, la sanitaria, las escuelas, etc, a menudo son inadecuadas. En el pasado, concedieron exenciones significativas de los impuestos para las plantas maquiladoras y así aumentando el cargo de financiamiento de los servicios básicos a los trabajadores, aunque algunos alcaldes de las ciudades fronterizas ha comenzados a impulsar a las TNCs a pagar impuestos. Este asunto 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) hasta 18,199,504 en 2005, (INEGI, 2007) y entonces exacerbando los problemas de la infraestructura.

Evaluando la gama de las respuestas desafiando el modelo neoliberal, talvez a más reconocida fue la aparición estratégica de los Zapatistas, cuando súbitamente ellos salieron a vista pública internacional en la Selva Lacandón el 1º de enero, 1994, que fue el primer día de la vigencia del TLCAN. Desde entonces, su lucha para mejorar las vidas de

¹⁹ United Electrical, Radio and Machine Workers of America (UE), Frente Autentico del Trabajo (FAT).

²⁰ American Friends Service Committee (AFSC).

²¹ Support Committee for Maquiladora Workers (SCMW).

²² El caso de Han Young fue el primero sindicato independiente después de 35 años, en la industria maquiladora y solo después de una lucha prolongada.

la población indígena de Chiapas y sus demandas para una democracia más amplia, ha tenido sus subidas y bajas. A pesar de muchas críticas de ellos, su lucha fue instrumental para llamar atención sobre los asuntos y las preocupaciones de la población indígena del sur de México, y en general las poblaciones pobres en México, para todo de México y el mundo a ver.

Mientras que el TLCAN y otras políticas neoliberales deberían haber mejorado la cualidad de vida y llevar prosperidad a todos mexicanos, en general, México ha experimentado la opuesta, con aumentos en desigualdad y miseria. Sin sorpresa, cuanto más la desigualdad dentro del país crece, tanto más sería la miseria en el sur de México.

Todas las luchas tratando a desafiar la ortodoxia neoliberal y el abandono de la soberanía mexicana a los intereses de los EE.UU. y sus TNCs, tienen una situación bien difícil, pero aún con varios avances. Una gama de organizaciones involucrados con los desafíos al modelo neoliberal en México, sea las trabajadoras de las maquilas, mujeres, deudores, campesinos y productores agrícolas, surgieron alrededor de varios asuntos del medio ambiente a derechos laborales y 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 es dispuesta a quebrar-se de los dos partidos dominantes actuales, el PRI y el PAN. Lo más que estas organizaciones reivindican contra los poderes y elite, lo más grande son las posibilidades que las luchas no quedan aislados, sino que podrían constituir 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.

VII. Conclusión

Después de la crisis en 1982, México comenzó un cambio de las políticas económicas, de un modelo basado en la ISI hacia al 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 70s, no todos atribuibles al agotamiento de la ISI. A lo largo de los 80s, 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 luego firmaron el TLCAN en 1994. En gran medida, por el tema de la geografía, México adoptó un modelo neoliberal específico, por el grado en que esta integrado con la economía de los EE.UU. y sobretodo con las TNCs estadounidenses. Las cuales, predominantemente en la industria maquiladora, jugaron un papel mayor en las mudanzas de la economía mexicana hacia una orientación basada en las exportaciones de los productos de las maquilas.

La evaluación del modelo nuevo para la mayoría de los mexicanos no fue favorable, como reflejado en la crisis del peso, el impacto a los salarios, el empleo, y la miseria. Además, cuando tratamos la variable más citada al respecto de desempeño económico, el PIB durante el período neoliberal creció entre 2.26-3.32%, aproximadamente la mitad del período 1950-80 creciendo entre 6.26-6.61% cuando el modelo de desarrollo ISI era vigente. También, al respecto del polo industrial nuevo y dinámico en el norte, en cuanto al tema del trabajo y el medio ambiente, la evaluación es bien lejos de ser favorable. Un problema es la falta de articulación entre los dos polos dentro de México, reflejado por la falta de la integración de las maquilas con el resto de la industria manufacturera en México. Una preocupación mayor es el temor de la maquilización del manufacturero mexicano tradicional; una decreciendo presencia sindical resultando en la reducción de los salarios y con las condiciones del 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 era vigente, una gama 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 comunitarias estaban avanzando. Estas luchas representan un desafío al neoliberalismo y al modelo de desarrollo particular que domina 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, sea cerrando un depósito tóxico o estableciendo un sindicato independiente en una maquila. Fue evidente que la resistencia a muchos de los excesos del neoliberalismo no sólo involucra los trabajadores explotados; también involucraba deudores, como en el caso del movimiento Barzón, campesinos y productores agrícolas en el sur de México, cuales sustento fueron amenazado por la invasión de importaciones baratas, ni mencionar que un gran parte de la clase media mexicana, que ha experimentado una deterioración económica también.

En conclusión, es importante a evaluar críticamente el proyecto neoliberal en México y la forma particular del desarrollo enfocado en las exportaciones, que es dominado por los intereses de las TNCs estadounidenses, no de los intereses del pueblo mexicano. A pesar de la tarea aparentemente colosal de desafiar los poderes dominantes, en los últimos años, varias mobilizaciones del pueblo mexicano son alentadoras. De hecho, López Obrador del PRD (Partido Revolucionario Democrático) casi ganó la elección de 2006!²³ ¡Ojalá que tales avances del pueblo mexicano siguen sendo presente en el futuro, así que los mexicanos podrían imaginar que otro mundo es posible a pesar de ser lejos de Dios y tan cerca al emperio estadounidense!

²³ López Obrador (AMLO) representa un partido de la izquierda y esta critica al neoliberalismo y el NAFTA, y dado que los resultados eran tan apretados, muchos mexicanos acusaron el gobierno de fraude al respecto de las elecciones de 2006.

References

- Alegría, T., Carrillo, J. and Alonso Estrada, J., 1997. "Reestructuración productivo y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México", Revista de la CEPAL, No. 61, abril 1997.
- Alianza Social Continental. 2003. "Lessons from NAFTA: The High Cost of "Free Trade". www.rmalc.org.mx/documentos.htm.
- Barkin, David and Fred Rosen 1997. "Why the recovery is not a recovery." NACLA Report on the Americas 30 (January/February): 24-25.
- Brown, Garrett, D. 2004. "NAFTA's 10 Year Failure to Protect Mexican Worker's Health and Safety." (http://mhssn.igc.org/NAFTA_2004).
- Canales, Alejandro 1999. "Industrialization, urbanization, and population growth on the border." Borderlines 7 (August): 1-4.
- Carrillo, Jorge 1994. Dos décadas de sindicalismo. Iztapalapa, México: Casa Abierta al Tiempo Unidad Iztapalapa/Miguel Angel Porrúa/Grupo Editorial UAM-Iztapalapa.
- CEPAL, 2004. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2004.
- Cooney, Paul, 2001. "The Mexican Crisis and the Maquiladora Boom, A Paradox of Development or the Logic of Neoliberalism." Latin American Perspectives. Vol. 28, No. 3 May 2001.
- Dussel, E., 1997. La Economía de la Polarización- Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988-1996), México, D.F., Editorial Jus.
- EPI (Economic Policy Institute) 1997. The Failed Experiment: NAFTA at Three Years. Washington, DC.
- Guillén Romo, Héctor 2002. "México: del desarrollo "hacia adentro" al desarrollo "hacia afuera", Realidad Económica 191 (octubre/noviembre): 56-77.
- Henwood, Doug 1995. "The Contract with Mexico." Left Business Observer 68: 1-7.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) 1999-2007. www.inegi.gob.mx.
- La Botz, Dan 1997. "Mexico at a turning point, part 2: deeper crisis and blocked reforms." Against the Current 12 (January/February): 31-35.
- Ortega, Max. 2002. "Política Laboral y Movimiento Sindical" in El Primer Año del Gobierno Foxista. México: Editorial Itaca.
- Peña, Devon G. 1997. The Terror of the Machine Technology, Work, Gender, and Ecology on the U.S.-Mexico Border. Austin: Center for Mexican American Studies, University of Texas.
- Public Citizen 2005. "The Ten Year Track Record of NAFTA- U.S., Mexican and Canadian Farmers and Agriculture", www.citizen.org/documents/NAFTA_10_ag.pdf
- Quintero Ramírez, Cirila. 2002. "Movimiento Sindical Reciente en la Industria Maquiladora" in El Primer Año del Gobierno Foxista. México: Editorial Itaca.
- Sklair, L. 1993 Assembling for Development "The maquila industry in Mexico and the United States". London: Unwin Hyman, Inc.
- Support Committee for Maquiladora Workers 1996-98 Newsletter (www.pctvi.com/laamn/maquiladora.html).
- UNDP 1996. Human Development Report: Mexico. New York: UNDP.
- Valle Baeza, A. and G. Martínez González. 1996. Los Salarios de la Crisis. Mexico: La Jornada Ediciones.