Reestructuración capitalista, TLC y empleo en México

José Javier Coniferas C *

Introducción

Reflexionar sobre el probable impacto del tratado trilateral de libre comercio norteamericano en la economía mexicana, exige deslindarse de las posiciones publicitarias y/o políticas que con frecuencia se asumen al abordar la problemática aludida y que han oscurecido más que clarificado el análisis sobre el tema. Sin embargo, ello no significa que el presente texto carezca de una visión al respecto, pero se quiere dejar sentado que ésta sustenta hipótesis a comprobar en una realidad todavía intangible y, por tanto, los márgenes de error están a la orden del día y con ellos la posibilidad de equivocarse. Aclarar de igual manera que las tesis a plantearse son producto de un instrumental teórico que encierra en sí, una posición política.

do el debate político antes de haber ponderado todas las posibles repercusiones que tenga para el país la formalización del mismo. Así, se han dado extremos de utilizar, por ejemplo, todo un aparato publicitario de lo más sofisticado para convencer de las bondades del acuerdo (que cualquier empresario a punto de sacar un producto al mercado, envidiaría). Pero, de otro lado, están los que han puesto énfasis en las repercusiones negativas y que tendrían más bien una visión catastrofista del tema, pues suponen que el libre comercio traerá consigo desindustrialización, crecimiento del desempleo, etc.

Este estado polarizado de la polémica, se deriva porque el debate ha sido delimitado a responder inquietudes más bien de carácter coyuntural, como puede ser el probable comportamiento de variables macroeconómicas como el producto, la inversión y el empleo en el corto plazo. En consecuencia tenemos a los que sostienen que el TLC dinamizará los flujos de inversión regional que incidirán de manera favorable en el crecimiento del PIB y del empleo; y en contrapartida, los que apuntalan la tesis de que el acuerdo comercial exacerbará la competencia intercapitalista, que propiciará el cierre de empresas y con ellas la agudización del desempleo.

No obstante, hay que indicar que dichas tesis tienen su dosis de verdad, y más aún, es posible que ambas se concreten en la realidad de manera combinada. En efecto, lo más probable es que en un período de tiempo relativamente corto, el comportamiento del PIB vaya al alza y por añadidura surjan nuevos puestos laborales; siempre y cuando estas tendencias se den con un aumento de la inversión, motivada por expectativas de mayores ganancias ante el ensanchamiento del mercado regional. Pero, asimismo, es seguro que estos movimientos se presenten en un entorno de creciente competencia intercapitalista que provoquen pérdidas de empresas y empleos hasta que se normalicen las tendencias.

El análisis circunscrito a estos límites impide observar otro tipo de cuestiones y de ahí que es necesario sacarlo del punto en que se encuentra y que implica abandonar las restricciones que se le han impuesto. Así, una propuesta encaminada con ese fin, sería la tesis de que la firma del TLC, de facto, iniciará la redefinición de las relaciones centro-periferia y que de manera singular ilustra la inclusión de México en el acuerdo trinacional.

Obviamente un giro de esta naturaleza implica además, reconocer explícitamente que el TLC, como tendencia, pretende ser una vía para superar la crisis del patrón de acumulación y que se inscribe en un proceso global de reestructuración capitalista que no acaba de concluir y que muestra más bien un estado transitivo.

En efecto, no hay que obviar que la tendencia a configurar bloques económicos como el TLC norteamericano, son búsquedas del sistema capitalista para reordenarse y superar la crisis de las décadas de los años setenta y ochenta y que implica la renovación de las formas de gestación de valor

(suplencia de los procesos tayloristas-fordistas de producción por los neofordistas y posfordistas), que requieren de mutaciones en los procesos de realización del mismo y que suponen una expansión de mercados, pero también es imprescindible la creación de espacios de alta productividad que abaraten costos de producción y por esa condición, plataformas de penetración de nuevos mercados; que en conjunto definen la intencionalidad de los bloques económicos.

Esta concepción necesita la existencia de dos tipos de economías: las intensivas en uso de capital y las intensivas en uso del factor trabajo, que al fusionarse se complementarían con una restricción: que los primeros países (los industrializados) seguirán teniendo el dominio de los medios de producción, y en consecuencia, los procesos productivos que se trasladen al segundo tipo de naciones (en vías de industrialización o intermedias en este ámbito), requerirán de una mayor intensidad de trabajo que de capital.

De ahí que la redefinición de las relaciones centro-periferia partiría de que unos países seguirían produciendo, en sus espacios nacionales, las máquinas y herramientas con un trabajo altamente capacitado; y los periféricos, productores de bienes intermedios y/o terminales, con un trabajo descalificado.

Con base en esta última hipótesis tiene sentido la pérdida y creación de cierto tipo de empresas y empleos, pues esos movimientos estarían definiendo el perfil de la nueva relación centro-periferia y, por tanto, de la futura configuración de la división internacional del trabajo. Esto es, para el caso del capitalismo mexicano, específicamente, la probabilidad que se dé un incremento de las empresas intensivas en trabajo (micro y pequeñas), pero que tengan por característica principal que se inserten (a través de subcontratación) en procesos de producción más globales como pueden ser los de fabricación de bienes intermedios o partes muy concretas del proceso terminal. Aquellas empresas que no puedan o no tengan capacidad de adaptación desaparecerán o sobrevivirán marginadas de la dinámica económica.

Expuesta así la interpretación de la intencionalidad del TLC, en el sentido que reafirma una nueva división internacional del trabajo, será preponderante analizar, sobre todo, a los capitalismo estadounidense y mexicano que de manera particular muestran esta tendencia. De paso, con ello se explica por qué el capitalismo canadiense será poco tratado.

Con base en estos primeros adelantos sólo resta señalar que el texto estará dividido en tres grandes apartados: el inicial donde se abordará las tendencias reestructuradoras del capitalismo en la actualidad a través del análisis de la valorización del capital; el segundo, que comprenderá el

Para tener mayores elementos al respecto a lo largo del texto se irán citando autores como Boyer, Lipietz, Sabel, Piore, etc., que abundan sobre la temática.

espacio donde impactará esas redefiniciones de gestación y realización de valor, visto desde las economías capitalistas estadounidense y mexicana; y finalmente, las perspectivas de México en la nueva división internacional del trabajo.

Para concluir esta introducción, se hace necesario asimismo exponer dos últimas aclaraciones: la primera, es afirmar que se reconoce la existencia de diferentes modalidades de bloques económicos. Aquéllos como el de la Comunidad Económica Europea, que pretende una *integración económica*, donde sobresale la libre circulación de mercancías (incluida la fuerza de trabajo) y la creación e implementación de un solo sistema monetario a través del ECU, en principio, y posteriormente la formalización de un solo banco central, entre otras cosas. De otro lado, los que tienden a un *acuerdo comercial* (como el norteamericano) que pretende una libre circulación de mercancías (excluido el factor trabajo) y de capitales a través de una unión arancelaria y de supresión de todas las trabas jurídicas a la inversión.

El segundo aspecto y que es relevante volver a mencionar, es que en el texto se discuten tendencias que todavía no tiene un carácter definitivo, sino transitorio y por lo mismo pueden tener diversos giros en un futuro.

1. Reestructuración capitalista

Como respuesta a la crisis económica del patrón de acumulación que prevaleció desde la postguerra, el capitalismo emprendió hacia mediados de la década de los años setenta una intensa reestructuración de las formas de gestación y realización de valor y la configuración de una nueva división internacional del trabajo. Se entendió, por lo menos en las élites económicas y políticas del mundo industrializado, que los trastornos económicos de los años setenta y sobre todo ochenta no eran pasajeros e iban más allá del persistente crecimiento de los precios por el embargo petrolero o la obesidad del estado; que habría que corregir (aparte de los precios internacionales del petróleo y el accionar del estado en la economía) los procesos productivos (gestación de valor), los mercados (realización de valor) y que ello obligaría a crear una nueva división internacional del trabajo para restablecer de manera definitiva una nueva fase de acumulación.

Las primeras percepciones de que el proceso de acumulación tendría que modificarse, iniciaron a mediados de los años sesenta, con propuestas de cambios llevadas a cabo por una doble índole: por un lado, mutaciones en la tecnología y, de otro, creación de "zonas de libre producción" (relocalización productiva a través de la constitución de empresas maquiladoras a nivel internacional)² Con la innovación tecnológica

² Aquí hay que resaltar que la relocalización productiva es considerada como el primer paso trascendental para modificar la División Internacional del Trabajo que había prevalecido desde la postguerra. Cfr. P. Vuskovic, "América Latina ante nuevos términos de la División Internacional del Trabajo". S.P.I.

y la proliferación de fábricas maquiladoras, se emprendió la transformación de las fuerzas productivas para elevar la extracción de plusvalía lo que exacerbó de paso la competencia intercapitalista como efecto de la disminución de los costos de producción. Lo notable de la relocalización de los procesos productivos fue la internacionalización de la fase del capital productivo dado que la del capital mercancía y del dinerario habían hecho lo propio desde el siglo pasado.

Si bien esta tendencia no fracasa del todo, encuentra en las políticas neoliberales que se aplicaron en la siguiente década su principal obstáculo. Efectivamente, la obsesión de la corriente neoliberal que dominaba el escenario económico y político a nivel mundial, era la de controlar los procesos inflacionarios. Los instrumentos para contenerlos consistieron, entre otras cosas, en retraer la demanda global por medio de la sujeción presupuestal de las finanzas públicas así como la disminución del circulante y del poder adquisitivo. Estas medidas afectaron directamente la realización de valor al contraer el mercado, precisamente, cuando la innovación tecnológica y la relocalización productiva incrementaban la circulación de mercancías y en consecuencia requerían la ampliación del mercado.

Dicho de otro modo, las políticas neoliberales que se aplicaron para contrarrestar la inflación constriñeron el mercado cuando se requería su ampliación. Provocando la obstrucción de la nueva fase acumulativa de capital.

La salida que se vislumbró para destrabar el proceso de acumulación por efecto de la astringencia económica, se dio a través de la elevación de las tasas de interés internacionales. Esta situación, a su vez, vino a provocar la crisis de la deuda a principios de los años ochenta al propiciar una economía mundial netamente especulativa y medrosa en inversión productiva.

Al igual que en la década precedente, el capitalismo en los años ochenta continúa la reestructuración del patrón de acumulación. Para ello, retoma algunas de las reformas de los setenta y les añade instrumentos nuevos. Así, se presentan transformaciones y adecuaciones en tres ámbitos: a) profundización de las metamorfosis operadas en la extracción de plusvalía con la introducción de los procesos neofordistas de producción⁴ y los recientes descubrimientos técnicos; b) configuración

³ C. Palloix, "Imperialisme et mode d' accumulation international du capital" en **Revue Tiers Monde**, núm. 57, enero-marzo de 1974. Citado por Vuskovic *op. át.*

⁴ Lipietz sostiene que hacia mediados de los ochenta surgen las formas posfordistas de producir en oposición "a lo parecía ser la solución dominante (y agresiva) y que ya se conocía como 'neofordista'. Este cambio de estado de ánimo [...] Descansa [...] en un hecho objetivo; en la batalla mundial entre dos vías de salida a la crisis del fordismo, la de los países que hoy parecen victoriosos (Japón, Alemania Occidental y Escandinavia) han desarrollado formas de compromiso entre el capital y el trabajo más 'interesantes' que la de los vencidos (tales como Estados Unidos, el Reino Unido, Francia)". Para tener una idea más fiel de dicha postura, se puede consultar: A. Lipietz, et al. "Ideas falsas y cuestiones abiertas sobre el posfordismo", **Revista Trabajo** (México), núm. 8, julio de 1992.

de un nuevo orden económico internacional a partir de la concepción de los bloques económicos, para facilitar la realización de valor y, c) una redefinición del papel del estado en la economía, como consecuencia de las mutaciones "estructurales" implementadas por la corriente neoliberal.

Con respecto a los cambios y adecuaciones en la extracción de plusvalía hay que aclarar que la puesta en marcha de las formas neofordistas de producir no constituyeron la única alternativa, sino que se opuso a esta propuesta la de innovación técnica o tercera revolución tecnológica⁵ y que constituyen las dos grandes vertientes de la polémica al respecto, pero es un hecho que tanto la innovación tecnológica como las formas neofordistas de producir se complementaron y así han ido aplicándose.⁶

En términos generales se puede decir que la reorganización de las fuerzas productivas tiene por objeto incrementar la generación de valor, pero además para esta etapa del capitalismo, se ha concebido que sirva también para adecuar la producción a las fluctuaciones de la demanda.⁷ Esto es, como una derivación de las recurrentes recesiones en que ha estado inmerso el capitalismo en los últimos tiempos, las reformas han tendido a propiciar la operatividad productiva en esa situación de crisis. Así se ha concebido la constitución de la fábrica "flexible",⁸ que tendería precisamente a ajustar los equipos a una demanda variable.

En concordancia con la fábrica "flexible" se requiere el obrero "flexible", que será aquél que se ajuste a la producción y la demanda. En ese sentido su contratación y tiempo de jornada estarán condicionados a los montos de producción demandados por el mercado, lo cual implica una contratación condicionada a una jornada laboral ajustable a los tiempos de producción. Su capacitación tenderá a ser de carácter universal en términos de poder rotársele de puesto de

⁵ En este punto habría que subrayar que el debate de la reestructuración de las fuerzas productivas se centró en la disyuntiva de si hacer énfasis en los cambios técnicos o en cambio transformar el proceso productivo. El argumento central para retomar una u otra propuesta descansa en la suposición de cuál fue el origen de la crisis y la vía de salida a la misma. Para unos, ésta es producto de la ruptura de la base técnica y, para la vertiente que sustenta el surgimiento de los procesos neofordistas sería por el agotamiento de la organización productiva taylorista-fordista. Para mayor profundidad se puede consultar: OCDE. *Flexibilidad y mercado de trabajo. El debate actual*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1987.

⁶ Frente a este debate de carácter dicotómico, yo asumo en cambio que tanto la innovación técnica como la modificación de los procesos de trabajo definen a las fuerzas productivas, por lo que el poner énfasis tanto en ambos como en uno u otro, el resultado es el mismo: se alteró el comportamiento de las fuerzas productivas y con ellas la forma acumulativa.

⁷ Esta apreciación sustenta que las fábricas con especialización de equipos, integración de procesos productivos, división del trabajo y rendimientos crecientes de escala—fordismo—, si bien elevaban considerablemente la productividad, reaccionaban tardíamente a una caída inesperada del mercado y, por lo tanto, era más difícil su recuperación en tiempo de crisis. Consultar: R. Boyer, *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1986, pág. 287.

⁸ Terminología para referirse a los procesos neofordistas. *Ibid.*, supra., pág. 282.

trabajo. La condición esencial para implementar esta modalidad, es también la flexibilización jurídica en términos laborales, neutralizando cualquier traba para contratar y ajustar personal.

La retribución salarial es otro elemento cosustancial de estas nuevas relaciones productivas y laborales. La nueva forma de determinar las percepciones obreras sería conforme a la oferta de empleo, la productividad y la demanda específica de la mercancía de que se trate en el mercado local o regional. Finalmente y como corolario de la adecuación productiva a las demandas del mercado, las innovaciones neofordistas pretenden cancelar tanto la cobertura social como impositiva de las prestaciones laborales;⁹ en resumen, erradicar todas las conquistas laborales del siglo XX que correspondieron al proceso productivo taylorista-fordista.

Por otra parte, en lo referente al entorno mundial, las transformaciones se han encaminado a reestructurar al capitalismo en dos dimensiones indisolubles entre sí: de un lado, se pretende redondear el ciclo de capital al concretar el espacio de realización de valor, sobre todo después de los cambios en la gestación del mismo, y de otro lado, una necesaria mutación de la División Internacional del Trabajo (DIT), sin la cual, sería impensable la reforma del patrón de acumulación. Expresado en otras palabras, un nuevo proceso de acumulación tiene forzosamente que modificar las tres fases del ciclo de capital y además la división internacional del trabajo.

Como se señaló anteriormente, en la década precedente la modificación de la DIT comprendió la internacionalización del capital productivo, tendencia que se mantiene en la actualidad. Sin embargo si en los años setenta la relocalización productiva —creación de empresas maquiladoras— tuvo por finalidad aprovechar la baratura de la mano de obra de los países en vías de industrialización, como mecanismo para disminuir los costos de producción y competir bajo esas circunstancias en un mercado internacional cada vez más disputado, actualmente esa tendencia se circunscribiría a una región o bloque económico, en el cual se gesta una diferenciación real de costos de producción a nivel mundial y rompe con la igualación de los mismos a que llevó la vía pretérita.

La configuración, entonces, de los bloques económicos, tendría por finalidad la complementariedad productiva regional, pero también la expansión de mercados, penetración de nuevos y, por añadidura, poder despejar incertidumbres a las ganancias; que en conjunto definirían la nueva fase acumulativa.

Sin embargo, esta nueva modalidad tiene por lo menos dos tendencias, a saber: por un lado, la lógica expansionista de los países industrializados que pretenden con ello elevar la productividad, abaratar costos y penetrar mercados; y de otro, la de sobrevivencia de algunas naciones en vías de industrialización, que al igual que los primeros buscan ampliar mercados, pero sobre todo obtener

recursos foráneos —inversión extranjera directa— que les permita complementar el proceso de acumulación interno y en esa medida corregir su déficit externo.

Concomitantemente se genera una redefinición en el ámbito estado-economía¹⁰ que se concreta en una menor participación del primero en los asuntos económicos y sobre todo en aquellos que sustentaban el estado benefactor. En ese sentido, la primera medida que se da en este ámbito es la corrección del déficit público como mecanismo para equilibrar los precios. La contracción gubernamental se da básicamente en el gasto social (salario indirecto) y en menor medida —aunque no por ello menos importante— en el gasto administrativo y económico.¹¹

El estado asume, asimismo, una posición de mayor flexibilidad ante los cambios operados en el ámbito capital-trabajo, como el de pugnar u obviar la determinación y vigilancia del salario mínimo—con tendencia a desaparecer—y favorecer las modificaciones a los contratos de trabajo para facilitar la rotación de personal, compactación de categorías, contratación individual, etc., a que lleva la introducción de los procesos neofordistas.

Finalmente, la participación del estado en las relaciones mercado interno-externo (división internacional del trabajo), se canaliza a promover la apertura de los mercados externos y paradójicamente a levantar barreras proteccionistas en los internos (sobre todo por parte de los países industrializados) y pugnar por la integración económica o asociación comercial.¹²

2. División internacional del trabajo y TLC

El tratado trilateral de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México forma parte de la reestructuración capitalista en marcha y junto con los nacientes bloques económicos europeo y asiático —aunque cada uno con sus particularidades— inician una nueva fase en la división internacional del trabajo (DIT), donde se gestan innovadoras modalidades en las relaciones centro-periferia determinadas por las tendencias reestructuradoras tanto en la gestación como en la realización de valor.

¹⁰ La simultaneidad de los cambios operados en la relación capital-trabajo o en el mercado interno-externo con los de estado-economía, puede no ser precisa; sin embargo para fines de este trabajo tiene pertinencia debido a que se considera el período Lea., el segundo lustro de los años ochenta, en que sí operaron estas transformaciones.

¹¹ Hay que subrayar que tales mecanismos de ajuste gubernamental a nivel mundial fueron diferenciados, dependiendo de la región y el país. Lo que aquí se quiere resaltar es el nuevo dimensionamiento de la participación del estado en la economía.

¹² Los cambios de los procesos productivos, de la DIT y la participación del estado en la economía de manera conjunta definirían la transformación de un modo de regulación: el fordista que sería suplido por el neofordista. Ver para mayores elementos a R. Boyer, *La teoría de la regulación un análisis crítico*, Buenos Aires, SECYT, CONICET, CNRS Y HVMANITAS, 1989. Para nosotros es una transformación del patrón de acumulación.

En efecto, los cambios ocurridos en la década de los años ochenta en los procesos productivos —gestación de valor—, condicionaron al capitalismo a rediseñar, asimismo, nuevos mecanismos de realización de valor; pero si inicialmente esta unidad se planteó con la tendencia a adaptar la producción con la fluctuante demanda en un entorno nacional, hoy se hace imprescindible expandir esta última (como elemento sine qua non de la ampliación acumulativa) a nivel internacional.

Bajo esta lógica la concepción de los bloques económicos como el TLC, tendría una triple funcionalidad: de un lado, un espacio regional de realización de valor que permita ampliar, al mismo tiempo, los flujos de mercancías y la acumulación de capital que decayeron con el creciente proteccionismo comercial del mercado mundial; por otro lado, una plataforma exportadora de las mercancías de la región hacia otras latitudes y que conduce a la tercera condición, esto es, una forzosa complementariedad productiva que posibilite un abaratamiento de los costos de producción para competir internacionalmente y que lleva a generalizar las mutaciones en la gestación de valor regionalmente.

En ese sentido el TLC redefine las relaciones económicas tradicionales de los tres países, en términos del intercambio comercial, de la especialización productiva y del flujo de capitales, y que implican mutaciones más generales como las relaciones centro-periferia ejemplificadas en el vínculo económico entre Estados Unidos y México, que tenderá a transformarse.

Así tenemos que esta redefinición centro—periferia parte de igual modo, como antaño, del control que se tenga de los medios de producción para condicionar las pautas a seguir en este contexto. De esta manera Estados Unidos tenderá a resguardar en su espacio nacional la creación y control de los medios de producción y que incidirán de manera específica en el tipo de empleo que requerirá, esto es, aquél con altos niveles de capacitación.¹³ Pero desplazará al mismo tiempo, hacia su vecino del sur, aquellos procesos productivos que utilicen una abundante mano de obra, particularmente descalificada, que si bien manejará tecnología, no supone controlarla. Esto es, Estados Unidos tenderá a concentrar los empleos altamente calificados pues pretenderá que la tecnología sea creada y desarrollada en su territorio, de igual modo que permanecerán en él los procesos industriales intensivos en capital; de tal suerte que quede en su entorno nacional el resguardo de los medios de producción.

Ahora bien, la estrategia estadounidense no se reduce a lograr solamente estos objetivos, sino además a darle mayores espacios de realización de valor a sus capitalistas y para ello requiere una

En este trabajo se entiende por calificación de mano de obra el control total de la tecnología y no sólo su operatividad o compostura. Un debate sobre esta problemática se puede encontrar en: D. Villavicencio, "Por una definición de la calificación del trabajo..." Ponencia presentada en el *IV Congreso Español de Sociología*, Madrid, septiembre de 1992.

*ampliación de mercado; al estar costreñido el mundial y el haber perdido competitividad sus mercancías ante las japonesas y alemanas, principalmente, el TLC se convierte en una interesante alternativa.*¹⁴

Efectivamente, el TLC se convierte en un mecanismo de ensanchamiento de mercado, con lo cual se asegura una ampliación de la realización de valor. Pero asimismo, con las reglas de origen y otras trabas para las mercancías de otras latitudes, y que fueron ya acordadas en las negociaciones del tratado, se afianzan los requisitos para mejorar las condiciones de competitividad de las mercancías regionales al interior del bloque y posteriormente en el mercado mundial, (después de haberse concretado el TLC y la complementariedad productiva que implica).

Concretados, pues, la realización de valor y la introducción de las nuevas tendencias en la gestación del mismo con el TLC, para Estados Unidos se crean también las condiciones para recuperarse de la recesión actual con el ensanchamiento de su mercado doméstico, al tiempo que mejora la competencia de sus mercancías a través de la disminución de sus costes de producción por la mano de obra barata mexicana.

En resumen, desde la óptica estadounidense, la política de ampliación de mercado al corto plazo (en su asociación con Canadá y México) definiría la política expansiva del capital norteamericano; y la tendencia a abaratar costes productivos vía la baratura de la mano de obra mexicana constituiría la política intensiva del capital de los Estados Unidos.

Obviamente ello implica que los Estados Unidos formalicen el TLC y todo parece indicar que así será, aún con la llegada de Bill Clinton a la presidencia de dicho país que plantea una serie de contradicciones atinentes al sistema de apoyos y compromisos que concretan su triunfo, pero que no permiten concluir que el tratado llegue a abortar.

En primer lugar la anuencia de Clinton para que Bush firmara el acuerdo, parece despejar la oposición demócrata al TLC en el Congreso. Sin embargo, no se debe soslayar que uno de los apoyos más importantes a la elección de Clinton proviene de la AFL-CIO, importante central obrera que se opuso al TLC desde sus inicios, bajo el argumento que generaría desempleo en los EU.

Pero tampoco se puede omitir que una corriente influyente de Wall Street, representante del gran capital estadounidense, de igual modo dio su voto a favor del presidente en funciones, pero en sentido contrario, sobre la base de pugnar por la concreción del TLC.

Ello no excluye a Latinoamérica, sino que México podría constituirse en una plataforma exportadora de mercancías estadounidense hacia el Continente. De ahí la preponderancia de firmar tratados de libre comercio con Centroamérica y con el Grupo de los Tres, por ejemplo.

Bajo estas circunstancias la propuesta esgrimida por el actual ocupante de la Casa Blanca se encamina a presionar a México en los temas ambientales y laborales que no fueron contemplados en la negociación del acuerdo comercial por la administración Bush. Pero de otro lado, para resolver el problema del desempleo que aqueja actualmente a los EU, propone canalizar recursos públicos —en la más pura concepción keynesiana— para modernizar la infraestructura estadounidense, que de hecho generará puestos de trabajo; y en la misma dirección, sugiere dedicar parte del presupuesto a capacitar la fuerza de trabajo y hacer más difícil su suplencia, y mejorar al mismo tiempo las condiciones de competitividad frente al exterior —tanto de mercancías como de fuerza laboral estadounidense— incluido México.

Las alternativas apuntan a ceder ante las presiones poselectorales de la AFL-CIO en términos de recuperar los niveles de empleo, pero se contemplan en un entorno de libre comercio con Canadá y México, y por tanto, en las perspectivas del gran capital estadounidense. La salida, por lo demás, no podría ser bajo otra opción pues sería un suicidio económico para los EU excluirse de los cambios que ocurren a nivel internacional en los procesos de generación y realización de valor y que el TLC lo pone en ese camino.

El TLC en este contexto conjuga los objetivos económicos y hegemónicos estadounidenses e implica su supervivencia como potencia mundial por las siguientes razones: en términos de generación de valor, la baratura de la mano de obra mexicana le posibilita apropiarse de una cuota mayor de excedente y competir en condiciones más favorables internacionalmente por la disminución de costos de producción. Lo cual conlleva penetrar, con mayores posibilidades, mercados altamente competitivos como el europeo y asiático; logra además un espacio importante de tiempo para transformar sus avances tecnológicos del ámbito militar en comerciales y por esa ruta aprovechar el desarrollo de las fuerzas productivas que ha alcanzado en ese sector; de otro lado, en esta fase transitiva, expande su mercado hacia Canadá y México —y por este último hacia el resto del continente americano—, logrando superar, en buena medida, los problemas coyunturales.

3. El TLC desde la óptica mexicana

Para México el TLC significa atraer una mayor inversión extranjera directa que resulta preponderante para la estabilidad económica. Con ella se pretende recuperar de nueva cuenta las tasas históricas de crecimiento —del 6% promedio anual— y por ende del empleo, dependientes estas variables precisamente, de un ritmo constante y creciente de inversión. Su ausencia en la coyuntura actual, es la que ha impedido principalmente la elevación del producto por arriba del 4%.¹⁵

¹⁵ Un estudio publicado en el periódico *El Financiero* (México, 20 de diciembre de 1992, pág. 14) con base en datos del Banxico, Inegi y Gea subraya que la economía mexicana necesita un crecimiento de la inversión por arriba del 10% anual con respecto a la de 1980, para mantener un incremento satisfactorio del PIB.

Esta estrategia se justifica —desde la perspectiva mexicana—, porque históricamente la inversión ha sido un factor escaso en el país. En efecto, si observamos las fuentes principales de financiamiento de la producción mexicana —desde la postguerra—, éstas han sido en su componente principal: las exportaciones de productos agrícolas, el endeudamiento externo y la venta de petróleo al exterior.¹⁶ Las tres, sin embargo, en su momento han fracasado y ello explica en gran medida la crisis de la década de los setenta y ochenta, y la principal vía para superarla en los noventa.

El supuesto mexicano de que captará una creciente inversión estadounidense y canadiense con la asociación comercial descansa en el bajo precio del trabajo mexicano, que en promedio es del 20% del costo total de producción.¹⁷ Esto significa una considerable diferencia salarial con respecto a EU y Canadá que implica una sustancial reducción en los costos para cualquier tipo de empresa.

Para México el supuesto de incrementar la inversión, depende básicamente de la que pueda atraer del exterior, dado que la reproducción de sus medios de producción y por lo tanto de su acumulación están sujetos a la capacidad de importación de bienes de capital e insumos intermedios. Y puesto que ni el ahorro interno ni las exportaciones son suficientes para financiar este proceso, requiere de una creciente IED.

Esta situación lo que denota es un problema crónico de la economía y más preciso de la clase empresarial mexicana que ha sido incapaz de generar su propia tecnología y en consecuencia ha dependido de los medios de producción externos que han carecido de una base de financiamiento perdurable. Así, por ejemplo, en el período comprendido entre 1955 y 1970, las importaciones de estos bienes significaron alrededor del 80% de los totales y la principal causa de agotamiento de las fuentes tradicionales de financiamiento.¹⁸ En la actualidad, la reactivación económica se ha implementado sobre las mismas bases y este tipo de compras al exterior representaron ya más del 80% (Ver Cuadro 1). Ello ha propiciado un perenne déficit en la cuenta comercial de la balanza de pagos (Ver cuadro 2), que para 1992 significó más de 20 mil millones de dólares (mmd). El financiamiento de este saldo negativo ha sido cubierto con una creciente Inversión Extranjera Directa (IED) que sumaba ya en 1990 más de 29 mmd.¹⁹

L. Solís, *La realidad mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, Siglo XXI, 1981; J. Abortes, *Industrialización y desarrollo agrícola en México*, México, Plaza y Valdés-UAM-X, 1989; C. Teüo, *etal. Ladisputa por la nación*, México, Siglo XXI, 1981. Entre otros.

¹⁷ I. Casar *etal.*, en Tello, C. *México: Informe sobre la crisis (1982-1986)*, México, CIIH/UNAM, 1989.

¹⁸ J. Aboites, *op. cit.*

¹⁹ Se puede consultar E. Caballero, *El TLC. Beneficios y desventajas*, México, UNAM/DIANA, 1991, pág. 32 cuadro 6.

Cuadro 1
Importaciones mexicanas por tipo de bien (1988-1990)
Porcentajes

	1988	1989	1990
Bienes de Consumo	10.17	14.95	16.68
Bienes Intermedios	68.53	64.69	60.79
Bienes de Capital	21.31	20.37	22.53
Bc+Bi*	89.80	85.10	83.30

* Significa: sumatoria de bienes de capital e intermedios.

Fuente: Elaborado a partir de Banxico: *Indicadores Económicos*. INEGI: *Estadísticas de Comercio Exterior Mexicano*.

CUADRO 2

Cuadro 2
Balanza Comercial de México (1989-1991)
Millones de dólares

	1989	1990	1991
Exportaciones	22,765	26,773	27,170
Importaciones	23,410	29,799	37,530
Saldo	-645	-3,026	-10,360

Fuente: CEPAL: *Balance Preliminar 1991*.

La apuesta en consecuencia al TLC, por parte del régimen de Salinas de Gortari, se finca en la pretensión de obtener esos recursos foráneos para financiar la renovación de la planta productiva mexicana; aparte de generar facilidades a las exportaciones de ciertos sectores económicos del país, sobre la base de unos medios de producción actualizados a la competencia internacional.

La política económica seguida ha dado resultado en la medida en que ha atraído importantes montos de IED. Sin embargo, una parte considerable de ella (aproximadamente el 70%), se ha canalizado, primordialmente, a inversiones de cartera y que por su carácter volátil —dado que es netamente especulativa— en cualquier momento puede salir y agudizar el déficit de balanza de pagos. No obstante, ante la perspectiva de la formalización del TLC y los cambios en la ley de inversiones extranjeras, puede lograr su permanencia e incluso transformarlo en capital productivo.

Sin embargo, para que tal política económica tenga éxito en el largo plazo, se necesita; 1) un constante crecimiento de la IED que compense el déficit comercial para modernizar la planta productiva. 2) que la IED sea un fiel complemento de la inversión bruta fija nacional y ello quiere decir, que se canalice, específicamente, al aparato productivo y no a cartera, como ha sucedido (Ver cuadro 3). Y, finalmente, 3) que la IED transfiera tecnología para que al mediano y largo plazo se puedan desarrollar unas fuerzas productivas autónomas. Y, por esa ruta, sea roto el hilo más delgado o grueso —según la apreciación— de la dependencia económica y pueda consumirse entonces, sin interferencias externas, la acumulación de capital,

CUADRO 3

Cuadro 3
Participación de la IED por sector económico en México
Tasa media anual de crecimiento

Año	Manufactura	Servicios	Comercio
1980-82	-1.2	11.5	7.9
1982-88	-1.6	9.8	-8.1
1988-90	-2.8	9.1	3.6
1980-90	-0.2	13.2	-2.5

Fuente: Elaboración a partir de: Miguel de la Madrid. *Quinto Informe de Gobierno*, Anexos, 1987; Carlos Salinas de Gortari. *Tercer Informe de Gobierno*, Anexos, 1990.

Obviamente el sustento de esas tesis parte de la existencia de una región económica donde la cooperación supla la confrontación y dominación, con un entorno económico caracterizado por la competencia perfecta. La preocupación, en consecuencia, de las reglas que deberán prevalecer con el TLC, pretenden obtener ese resultado según lo expresado como expectativas de sus negociadores.

Sin embargo, tal perspectiva vista desde la óptica de la DIT, presenta un panorama un tanto discrepante. Aunque en principio no se niega que en el corto plazo exista la posibilidad de

que se impulse al alza —con estas políticas—el producto, el empleo y los salarios en la región, es preciso ponderar los resultados que se puedan lograr. Efectivamente, la hipótesis central del presente trabajo, ha señalado que el TLC tiene por objetivo crear las bases para una mayor gestación de valor y de igual manera, un espacio de realización del excedente económico. Todo ello sobre la base de la obtención de una creciente plusvalía, que se fincará en las diferencias salariales con respecto a México. De ahí que la estrategia a seguir por el gran capital estadounidense y canadiense será el de transferir ciertas manufacturas hacia el vecino del sur, para aprovechar su abundante y barata mano de obra. Pero, y ello es lo sobresaliente, las características de los procesos manufactureros que se muden, serán aquellos que requieran fuerza de trabajo descalificada; de tal suerte que las labores con alta calificación queden resguardadas en los espacios nacionales para mantener el control de los medios de producción y que definirían, en concreto, la nueva DIT.

En consecuencia, la IED que se canalice a los sectores productivos de México se abocaría más bien a seguir expandiendo la industria maquiladora, que requiere de nula o poca calificación. Pero no sólo ella, sino y tal vez la tendencia más importante, es que se dé prioridad al financiamiento —como mecanismo de dominación— a la micro y pequeña empresa mexicana que reúne las características de los procesos neofordistas de producción y que significa —en el sector manufacturero— más del 70% de la planta industrial establecida (ver cuadro 4 y 5).

CUADRO 4

Cuadro 4
Sectores económicos y empleo en México (promedio 1975-1985)
Porcentajes

Sector	Micro	Empleo	Pequeña y Mediana	Empleo	Grande	Empleo
Manufactura	79.6	15.7	14.3	19.7	5.9	64.5
Comercio	99.3	78.9	0,6	12.0	n.s*	9.0
Servicios	98.8	64.2	1.0	17.5	0.2	18.3

* No significativo

Fuente: Cálculos propios a partir del cuadro 3 de Salas, C. y Teresa Rendón. *Cambios en el empleo sectorial en los años ochenta. La gran transición*, Mimeo, 1990.

El supuesto en que subyace esta deducción, se desprende fundamentalmente de las tendencias que ha seguido el gran capital trasnacional en la últimos tiempos y que consisten en utilizar este tipo de

Cuadro 5
Sectores económicos y Empleo en México (1988)
Porcentajes

Sector	Micro	Empleo	Pequeña y Mediana	Empleo	Grande	Empleo
Manufactura	86.9	14.7	11.9	35.9	1.2	49.4
Comercio	97.9	68.2	2.1	26.9	n.s*	4.9
Servicios	96.3	55.3	3.6	32.4	0.1	12.3

* No significativo.

Fuente: Aguilar G., J. *La Jornada Laboral*, suplemento de *La Jornada*. México, 2 de mayo de 1991.

20

empresas para descomponer los procesos productivos hacia afuera, en vez que al interior de las fábricas; y que son características propias de los procesos de trabajo neofordistas. Las ventajas que ha obtenido el gran capital con esta modalidad productiva son de diversa índole, Pero las más sobresalientes son: 1) una relación empresa-empresa, lo que elimina relaciones capital-trabajo y por tanto la existencia sindical; 2) poco financiamiento, dado que este tipo de fábrica es intensivo en trabajo y no en capital: las relaciones laborales al interior de la micro y pequeña empresa son familiares y su finalidad es en primer instancia la reproducción de la unidad familiar y la unidad productiva sólo en segundo lugar; las prestaciones sociales desaparecen y el salario es flexible —móvil hacia arriba o abajo— según las condiciones de subcontratación que se puedan dar; 3) son empresas que se adecúan a la demanda. En síntesis, se estaría ante las características básicas de las formas neofordistas de producir, cuyo signo principal es la obtención de una creciente plusvalía que se refleja en bajos costos productivos, y que por lo mismo las hacen altamente competitivas.²¹

Algunos analistas consideran esta vía —obviamente soslayando los beneficios que obtiene el capital trasnacional, como se señala anteriormente— como la solución para romper la dependencia económica, dado que supone la transferencia de tecnología Pero, hay que resaltar, este tipo de empresa

²⁰

A través de la subcontratación o elaboración de una parte del proceso terminal.

²¹ Para ahondar en esta temática se sugiere: A. Portes, *et al.* **The Informal Economy**, Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press, 1989.

tenderá a sumarse a procesos productivos más generales y, por tanto, a elaborar una parte del producto final. En esas condiciones, tendrán acceso al uso, *no la creación* de ciertos medios de producción que impedirá su dominio tanto tecnológico como del proceso productivo general.

Esta postura de antemano contradice también a aquéllas que señalan que un gran número de micro y pequeñas empresas desaparecerán, dejando con ello un saldo negativo en el empleo. Lo cierto es que será un proceso de destrucción-adequación de este tipo de empresa y que será difícil, por tanto, determinar a priori si la pérdida de empleos será superior a los creados. Sí es factible que en el largo plazo se pierdan más de los que se generen, pero en todo caso lo preponderante para estos momentos es la redefinición de la nueva DIT.

Por otra parte y en lo que se refiere a la política expansiva del capital estadounidense y en menor medida el canadiense, también se observan elementos de esta nueva DIT. En efecto, este tipo de capital se caracteriza por ser comercial, de servicios —restaurantería, renta de vídeos, consultorías, agencias de publicidad, financieros, etc.—y turístico, que en la búsqueda de mayores mercados tiende a instalarse en México por vía directa o a través de la venta de franquicias.

Lo relevante del mismo es que por lo general busca conformar su planta laboral con personal que está por iniciarse en el mercado de trabajo, preferentemente aquél que cuente con estudios universitarios, pero para tareas que no requieran una alta calificación (ver por ejemplo el personal que captan empresas como Mc Donalds). Lo que seguramente acentuará la tendencia a la descalificación de la mano de obra mexicana.

En conclusión, la nueva DIT que se plasmaría con la formalización del TLC, será aquella que mantenga la fuerza de trabajo calificada dentro de los espacios nacionales de EU y Canadá, para mantener la premisa esencial de ello, el dominio absoluto de creación y utilización de los medios de producción.

En consecuencia, la nueva articulación de la economía mexicana a la internacional, a través de su Inclusión en el acuerdo comercial norteamericano, no modifica los lazos de dependencia y en cambio crea la ilusión de que por el hecho de incorporar los procesos productivos nacionales al regional será suficiente para obtener el aprendizaje necesario para desarrollar los medios de producción autónomos. Cuando en realidad se aleja de ello porque los sectores productivos con el potencial para crear tecnología, lo logran desde una perspectiva global del proceso productivo y no parcializado, como todo indica que se insertarán en el proceso regional.

Lo anterior no excluye que en el corto y mediano plazo se dé un crecimiento económico al atraerse el capital necesario para financiar la importación de bienes de capital para modernizar

la planta productiva, pero hacia el largo plazo los problemas estructurales (déficit en la balanza de pagos y heterogeneidad productiva)²² se presentarán de nueva cuenta.

Pero además, la posible afluencia de capital desde el exterior no garantiza que se destine a inversiones productivas, dados los comportamientos especulativos que ha ido adquiriendo el empresariado —tanto nacional como internacional— en las últimas décadas, caracterizando prolongadamente el modelo de acumulación de capital.

Lo que define actualmente las decisiones económicas del gran capital —aquél con posibilidades de inserción directa en los procesos económicos regionales— no es una perspectiva global de desarrollo sino sus posibilidades particulares de acumulación. La mediana y pequeña industria, que poseyendo un dominio más amplio del proceso productivo podía concebirse anteriormente como un sujeto de procesos de expansión industrial autónoma, hoy se le está involucrando como generador de insumos y subcontratación para los procesos regionales, parcializando su capacidad productiva y negándosele las potencialidades que poseyera en función de un proyecto industrializador real en el país.

De ambas circunstancias se desprende una perspectiva sombría en términos del *modelo de desarrollo* a implementar en México, y nos remite a un debate no sólo no agotado, sino con plena vigencia.

²² Por heterogeneidad productiva se entiende la inexistencia de la integración industrial y que se expresa en la debilidad o ausencia del sector bienes de capital.