

Integración económica y migración laboral en el contexto del TLC

ALEJANDRO CANALES C.

Introducción

En enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el cual constituye un paso importante en la consolidación del proceso de integración que ya se venía dando desde la década de los ochenta. En este contexto de integración regional y de transformación productiva, se ha abierto un interesante debate en torno a los posibles efectos de dicho TLC sobre la dinámica, composición y modalidades de la migración México-Estados Unidos.

Al respecto, la discusión se ha ubicado en torno a dos posiciones extremas. En un lado se encuentran quienes sostienen que a partir del TLC se produciría una reducción del flujo migratorio, y por otro, quienes sostienen la tesis opuesta, esto es, que el tratado se traducirá en una mayor presión para la migración mexicana. En este marco, el objetivo de este trabajo es proponer un marco de referencia para el análisis y entendimiento de la dinámica migratoria reciente, así como de los posibles impactos que la integración económica en torno al TLC pudiera generar en la magnitud, composición

y modalidades de la migración México-Estados Unidos. Al respecto, nuestra tesis es que los posibles efectos sobre la migración no hay que buscarlos en el TLC propiamente tal, sino en los procesos de transformación productiva que le subyacen. En particular, sostenemos que las nuevas modalidades migratorias expresan procesos de cambio estructural que se relacionan con las transformaciones en la dinámica de los mercados laborales, como resultado de las diversas formas de flexibilidad laboral que se han instrumentado tanto en México como en Estados Unidos.

La migración México-Estados Unidos en el contexto del TLC

Con la firma de un Tratado de Libre Comercio en América del Norte se configura un nuevo escenario que plantea diversas interrogantes en cuanto a la evolución futura de la migración de mexicanos a Estados Unidos, así como de sus características laborales, demográficas y socioculturales. Esta nueva fase del debate sobre la migración se inserta, sin embargo, en un ambiente de creciente hostilidad en contra de la

migración mexicana que se expresa, entre otras manifestaciones, en una serie de medidas restrictivas y la eliminación de diversos beneficios sociales a los que tenían acceso los migrantes. Asimismo, el gobierno mexicano tiende a hegemonizar una línea argumentativa que enfatiza los efectos "positivos" de un acuerdo comercial para disminuir y frenar el flujo migratorio.

En este contexto, y a partir de la pregunta sobre los posibles efectos del TLC en la migración, dos posiciones extremas tienden a centralizar el debate en torno al tratado y la migración internacional. Por un lado, quienes sostienen que la firma y puesta en práctica del acuerdo comercial permitiría una reducción del flujo migratorio, en la medida en que posibilitaría una transformación y modernización de la base productiva en México, lo cual actuaría como un factor de retención de población. Por otro, quienes sostienen la tesis opuesta señalan que, dadas las desigualdades estructurales evidentes entre una y otra economía, la integración comercial se traduciría más bien en una mayor presión para la migración mexicana a Estados Unidos.

El autor es profesor-investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

De acuerdo con la primera posición, la migración y el comercio funcionarían en una especie de *trade off*, en donde la mayor libertad en el movimiento de mercancías y de capital tendrían como contrapartida la posibilidad de mantener fija la fuerza de trabajo (Alba, 1993). En este marco se espera que, por un lado, el incremento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos (impulsadas por el TLC) dé lugar a una mayor generación de empleos y al aumento de los ingresos de los sectores populares de México. Por otro lado, el posible incremento de la inversión extranjera directa en México, con base en las nuevas reglas establecidas en el tratado, contribuiría a la reestructuración y modernización de la base productiva de la economía mexicana, incrementando su nivel de competitividad a escala internacional, lo cual tendría efectos similares en cuanto a la dinámica del mercado laboral. En tal sentido, el mayor flujo comercial y de inversión se traducirían en factores de retención demográfica y contribuirían a frenar la emigración mexicana a Estados Unidos.

Esta argumentación se tendió a hegemonizar durante el proceso de negociación del TLC, tanto desde la posición mexicana como de su contraparte de Estados Unidos. Este argumento permitía mostrar a ambos países las aparentes bondades de un tratado comercial.¹ Ello era posible porque en ambas posiciones predominaba la noción política de que la migración es en sí misma algo no deseable (Estrada, 1992). Del lado mexicano, porque la migración era vista por los negociadores del tratado como un subsidio que otorga la economía mexicana a su contraparte estadounidense al liberarla del costo

de la reproducción de la fuerza de trabajo de los migrantes. Del lado norteamericano, porque se considera que la migración desplaza fuerza de trabajo local, presiona los salarios a la baja -lo cual debilita el poder de negociación de los sindicatos-, a la vez que constituye una creciente carga para el erario público, al hacer uso de los diversos beneficios que otorga el sistema de seguridad social norteamericano (Rondfeldt y Ortiz de Oppermann, 1990).

Desde otro punto de vista, sin embargo, se cuestiona esta perspectiva "optimista" del TLC por sus posibles efectos sobre la dinámica migratoria. En este sentido se señala que, dadas las asimetrías y desigualdades estructurales que presentan las economías mexicana y norteamericana, tal *trade off* entre migración y comercio es simplemente una ilusión teórica, si no ideológica. Por un lado, la mayor parte de la inversión extranjera directa de origen estadounidense en México, si bien puede traducirse en mayor generación de

empleos, no necesariamente traería consigo un incremento en el nivel salarial. Por el contrario, dadas las estructuras productivas y la dotación de recursos, la especialización que se generaría con la liberalización del comercio y los flujos de capital, sería la "maquiladorización" de la economía mexicana. Esto es, un incremento notable del empleo con bajos salarios, alta inestabilidad y otras formas de flexibilización y desregulación laboral, lo cual redundaría en una creciente precarización del empleo (Telles, 1996).

Por otro lado, la liberalización comercial, si bien propicia un incremento de las exportaciones, también aumenta las importaciones. En este sentido, el efecto sería un desplazamiento de ciertas actividades domésticas como producto de la competencia comercial, lo cual contribuiría a un mayor desempleo y más presión sobre los salarios. Asimismo, el incremento de las exportaciones mexicanas sería impulsado principalmente por el desarrollo de la indus-



tria maquiladora, sector de actividad que, no obstante su notable crecimiento, no ha generado hasta ahora efectos importantes en las condiciones de empleo, relaciones industriales y niveles salariales.

Desde esta perspectiva, por lo tanto, se plantea que un acuerdo de libre comercio generaría las condiciones para una mayor y creciente migración a Estados Unidos que se insertaría en empleos precarios, signados por su carácter eventual, de bajos salarios, carente de prestaciones y otros beneficios sociales. Esta migración se ve también como un factor necesario para consolidar el proceso de flexibilización y desregulación de las relaciones laborales en Estados Unidos, por lo cual contribuye a mantener sus niveles de competitividad internacional (Sassen y Smith, 1992).

Ahora bien, a cinco años de haber entrado en vigor el TLC, el debate parece haber sido mal planteado tanto en su formulación como en las respuestas que se le han dado. En efecto, ambas posiciones tienden a asignar al TLC una incidencia sobre la migración bastante cuestionable. Por un lado, el TLC actúa en un marco de integración presente desde la década de los ochenta y que en los inicios de los noventa se encontraba muy avanzado. La política neoliberal instrumentada en México para salir de la crisis económica –por el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones, etc.– y el proceso de reestructuración productiva y tecnológica en Estados Unidos facilitaron la reconfiguración de sus relaciones comerciales en un marco de mayor integración y globalización de sus relaciones económicas y productivas. Esto se expresa, no

sólo en un incremento del comercio bilateral, sino sobre todo en un cambio notorio en su estructura sectorial que expresa las transformaciones en la estructura productiva y en la base económica de ambas naciones.

En este contexto, el Tratado no ha significado un cambio de rumbo de las relaciones económicas México-Estados Unidos. Por el contrario, su entrada en vigor es la consolidación de un proceso de *integración silenciosa* iniciado en los ochenta (Weintraub, 1992). Este proceso se expresa tanto en la liberalización del comercio bilateral como de los movimientos de capital y los flujos de inversión extranjera directa. En este sentido, los posibles efectos del TLC sobre la dinámica de la migración habría que rastrearlos en la historia reciente de la migración y su relación con las transformaciones productivas en México y Estados Unidos, a la luz de la dinámica del mencionado proceso de integración silenciosa. Asimismo, los cambios recientes en la dinámica migratoria no son sólo en su volumen, sino fundamentalmente en cuanto a su carácter –circular o permanente, urbano-rural, etc.–, perfil laboral y estructuras sociodemográficas, aspectos que no han sido debidamente considerados en el debate sobre las implicaciones del TLC en la migración México-Estados Unidos.

En este marco, el debate en torno al TLC y la migración México-Estados Unidos nos parece que está mal planteado. Por un lado, ambos países parecen desconocer su dinámica e historia, su persistencia en el tiempo en diversos contextos políticos y económicos, y en particular las nuevas modalidades migratorias que se consolidan en los ochenta. Por otro lado, también parece que se ignoran

los cambios en la estructura económica, comercial y productiva en ambos países desde los ochenta, que anteceden al TLC y que dan cuenta de los cambios en la dinámica migratoria reciente.

En este contexto, nuestra tesis es algo diferente. A nuestro entender, la base de la integración económica no está en una mera liberalización del comercio trilateral, sino en la integración de procesos económicos en el marco de una determinada articulación de paradigmas productivos (postfordismo, flexibilidad, desregulación, etc.). En ese sentido, la movilidad de la fuerza de trabajo dentro del bloque no dependerá del proceso de integración comercial en sí, sino de la forma que asuma la articulación e integración de los procesos de trabajo y los mercados laborales en cada economía y en el bloque en su conjunto.

En otras palabras, nuestra hipótesis es que la dinámica de los mercados de trabajo –factor desencadenante de la migración– no depende tanto de la forma de la integración comercial en sí como de las transformaciones en los sistemas productivos y en los procesos de trabajo que le subyacen, y en particular de la forma en que tales cambios se integren y articulen, configurando un sistema sociotécnico que dé sustento al bloque económico y regional. Estas transformaciones apuntan a la forma e intensidad en que se aplican al proceso productivo las nuevas tecnologías y los nuevos paradigmas de organización del trabajo.

Asimismo, si se parte del hecho de que todo paradigma tecnoeconómico incorpora de alguna forma procesos de movilidad de la fuerza de trabajo como mecanismo de arti-

culación de mercados laborales, el problema radicaría en establecer cuáles serían las formas –y la magnitud– de dicha movilidad del trabajo en un contexto como el del TLC, que implica la articulación y combinación de diversos paradigmas tecnoeconómicos tanto a nivel de las economías nacionales como del bloque en su conjunto (Lipietz, 1997). Esto marca la complejidad de las respuestas posibles y, por lo tanto, del entendimiento de la migración internacional en los tiempos actuales.

Transformación productiva, estrategias de flexibilidad y migración

Los cambios recientes en la estructura económica de México y Estados Unidos, aunque muy diferentes entre sí, forman parte del proceso de integración económica y se sustentan, entre otros factores, en la política de relocalización de diversos segmentos del proceso productivo entre ambas economías, en particular el desplazamiento hacia zonas de exportación en México, de diversas actividades de ensamble y subensamble de productos para el mercado estadounidense. No obstante, los efectos de esta mayor integración productiva no parecen del todo claros y más bien reflejan un empeoramiento en las condiciones laborales de diversos grupos sociales en ambos lados de la frontera. En no pocos casos, los medios para mejorar los niveles de competitividad internacional se han basado en distintas formas de flexibilidad laboral que inciden directamente en la estructura de ocupaciones, el nivel de empleo y salarios, y el sistema de relaciones laborales que no siempre tienden a favorecer al trabajador.

En este marco, el sentido de las transformaciones y sus efectos en la dinámica de los mercados de trabajo parecen estar vinculados con el tipo de estrategia que se sigue en el proceso de reestructuración productiva. En algunos casos –los menos, por cierto– se pone el énfasis en formas de *flexibilidad interna* que se apoyan en un mayor involucramiento del trabajador en dichas transformaciones. En este caso se opta por una estrategia de cambio tecnológico en torno a la cual se establece una nueva estructura de ocupaciones que favorece a los trabajadores de mayor calificación que puedan adaptarse a los nuevos requerimientos tecnológicos y puedan rotar de una tarea a otra, es decir, a los trabajadores polivalentes. Sin embargo, por su naturaleza, esta estrategia implica una diferenciación de la fuerza de trabajo y una reducción de las opciones de empleo para gran parte de ella.

En otros casos se opta por las formas de *flexibilización externa*, en especial desregulación del mercado laboral a través de prácticas flexibles de contratación, así como de reducción de los salarios. La estructura ocupacional se transforma y favorece los empleos de tiempo parcial, en el propio domicilio y otras formas de subcontratación. Ello lleva necesariamente a la precarización del empleo y a una mayor vulnerabilidad del trabajador ante las nuevas condiciones de funcionamiento del mercado laboral.

Ahora bien, lo importante es que estas transformaciones no necesariamente son homogéneas, sino que existe una amplia variedad de combinaciones entre ambas formas de flexibilidad. La heterogeneidad resultante constituye, a nuestro modo de ver, la base de las nuevas formas

de polarización y segmentación de los mercados laborales, sobre la cual se configuran diversas formas de exclusión, discriminación y segregación social que afecta, entre otros, a los trabajadores migrantes.

Con base en lo anterior, podemos señalar que existen diferencias en las transformaciones productivas entre México y Estados Unidos. En el primer país tiende a predominar una estrategia de desregulación del mercado de trabajo, lo que provoca una mayor precarización del empleo, reducción de las ocupaciones, informalidad, bajos salarios y otros efectos negativos. En el caso de Estados Unidos, en cambio, parece predominar una estrategia de polarización en la que la combinación de diversas estrategias de flexibilidad ha generado una creciente diferenciación y segmentación en la estructura de los mercados de trabajo, especialmente en las grandes ciudades. Exploraremos estas ideas a continuación para establecer sus posibles vínculos con las nuevas condiciones de la migración laboral México-Estados Unidos en el marco del TLC y la integración económica que el tratado consolida.

La reestructuración productiva en México. Nuevas condiciones para la emigración

La crisis de 1982 marca el fin del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, cuya mayor debilidad era su incapacidad de enfrentar las nuevas reglas de la competencia oligopólica en un contexto de globalización económica. Como otros países latinoamericanos, México enfrentó esta crisis con una política de cambio estruc-

tural y transformación productiva sustentada en tres pilares, fundamentalmente (Lustig, 1994). Por un lado, una mayor *liberalización* de la economía, esto es, un desplazamiento de la acción del Estado dejando al "libre" juego de los mercados la asignación de recursos (inversión, empleo, comercio, etc.). Por otra parte, un importante cambio en el funcionamiento del mercado de trabajo a través de la flexibilización de las reglas de contratación, despido, empleo y salarios, y relaciones industriales. El tercer pilar es una política de apertura externa, impulso al proceso de *sustitución de exportaciones* y promoción de diversas formas de subcontratación internacional, la cual encuentra su mejor expresión en la industria maquiladora de exportación localizada en la frontera norte del país.

Entre otros efectos, esta política económica estimuló el crecimiento de las exportaciones manufactureras, sustentado en el auge de la industria maquiladora, así como la modernización –y en algunos casos, posterior privatización– de ciertos sectores tradicionales basados en un régimen institucional paraestatal, pero potencialmente competitivos, tales como el sector de telecomunicaciones (Telmex) y de energía (Compañía de Luz y Fuerza del Centro).

No obstante, esta estrategia de liberalización económica tuvo efectos negativos en gran parte de la manufactura tradicional, la que no tenía las condiciones de productividad para enfrentar la creciente competencia de productos importados y/o de empresas transnacionales que tendían a localizarse en México.

En algunos casos se optó por una estrategia de modernización. Se trató



sobre todo de grandes industrias vinculadas a importantes grupos económicos –algunas empresas del Grupo Monterrey, por ejemplo–, que instrumentaron un modelo de transición de una dinámica corporativa a otra basada en la productividad. En otros casos, ante la imposibilidad de emprender un proceso de modernización productiva, una importante proporción de pequeños y medianos productores se convirtieron en abastecedores de la industria maquiladora. Para ello se instrumentó una estrategia de reorientación –y a veces, de relocalización– desde el centro del país hacia la actividad maquiladora, que predominaba en el norte.

En la mayoría de los casos, sin embargo, la estrategia de modernización fue sustituida por la de flexibilización y desregulación laboral, cuando no por el cierre de diversas plantas y la privatización en el caso del sector paraestatal.² De esta forma, el costo para mantener determinados niveles de competitividad fue transferido en gran medida al mercado la-

boral, generando una importante pérdida de empleos, reducción salarial e inestabilidad laboral.

A esta estrategia de industrialización Lipietz (1997) la denomina *fordismo periférico*, dado que las transformaciones actuales permitirían la convergencia en un paradigma tecnocómico que recoge los principios tayloristas y fordistas de la producción, pero sin la contraparte de las condiciones sociales que permitirían una regulación de las relaciones laborales y sin un esquema económico keynesiano que articule los ingresos de los obreros a la demanda efectiva. En este sentido, es *periférico* pues se trataría de una estrategia fordista en lo productivo pero flexible en lo laboral.

Esta estrategia establece, además, un nuevo contexto de polarización y diferenciación del aparato productivo, por una parte, en sectores deprimidos y orientados al mercado interno, y por otra, en sectores como la maquiladora, que incrementan su productividad y su participación en

las exportaciones totales. En este marco, la industria maquiladora de exportación se ha convertido en el pilar de la nueva estrategia de industrialización que ha reinsertado a México en el mercado mundial, y en particular, en la economía del bloque comercial de América del Norte. Sin duda, el auge de la industria maquiladora se sostiene, entre otros factores, por las ventajas de localización que le otorga su vecindad con Estados Unidos, así como por la disponibilidad de una fuerza de trabajo con bajos salarios, baja calificación y casi carente de experiencia sindical independiente.

Asimismo, si bien en la década de los ochenta apareció un nuevo tipo de planta maquiladora que ha hecho importantes inversiones en alta tecnología, sigue predominando la maquiladora tradicional, caracterizada por realizar operaciones de ensamble y subensamble intensivas en mano de obra y que combinan salarios mínimos con trabajo a destajo. Se trata, en síntesis, de la típica especialización en el procesamiento para las exportaciones que, por lo mismo, tienen escaso impacto en las economías locales más allá de la generación

de empleo directo con bajos salarios.

Así, esta estrategia de flexibilidad y reestructuración productiva adoptada tanto por el Estado como por el sector privado prefiguran un escenario no muy próspero para el mundo laboral, especialmente en cuanto a la estabilidad del empleo, estructura de ocupaciones y niveles salariales. Esta ofensiva flexibilizadora incluye modificaciones sustanciales en los contratos laborales, sistemas de remuneraciones, cambios en la jornada de trabajo, nuevas formas de organización y estrategias gerenciales, así como aspectos en que participan el Estado y la legislación laboral y de seguridad social.

Ahora bien, con base en este contexto de reestructuración productiva y de transformación de las relaciones industriales y laborales podemos entender el nuevo carácter de la migración de mexicanos a Estados Unidos, así como su dinámica, composición y modalidades migratorias. En efecto, la actual estrategia de industrialización si bien favorece el auge exportador de la industria manufacturera, tiene como costo la polarización y desigualdad creciente que genera. De hecho, la estrategia de

flexibilidad externa y la desregulación laboral seguida en México ha significado la creciente precarización del empleo, reducción de los salarios reales, polarización del empleo industrial, subempleo y empleo informal, entre otros efectos negativos en la dinámica del mercado laboral.

En este contexto, se han instrumentado diversas estrategias para enfrentar la precarización de las condiciones de reproducción social de la fuerza de trabajo, especialmente en sectores de bajos ingresos. Al respecto destaca la estrategia de mayor autoexplotación de la fuerza de trabajo familiar como mecanismo para enfrentar el empobrecimiento de las familias, con la creciente participación de la mujer en los mercados de trabajo formales e informales, especialmente en áreas urbanas y metropolitanas. Asimismo, la migración a Estados Unidos se convierte en otra estrategia que tiende a extenderse a zonas del país y sectores de la población que tradicionalmente se habían inmantenido al margen de los flujos migratorios.¹

Transformación productiva y migración en Estados Unidos

A partir de la década de los años setenta la economía estadounidense muestra claros signos de estancamiento y crisis que se expresan, entre otros aspectos, en una creciente pérdida de competitividad en el comercio mundial. Así, por ejemplo, si en los sesenta Estados Unidos aportó más del 17 por ciento de las exportaciones mundiales y sólo recibió el 13 por ciento de las importaciones, hacia 1990 esta relación prácticamente se había invertido. Esta pérdida de competitividad en el



comercio mundial expresa la crisis de productividad que afectó y sigue afectando a gran parte de las empresas norteamericanas. Esta crisis es reflejo del agotamiento del paradigma fordista que, como eje articulador del régimen de producción, del modo de regulación de las relaciones capital-trabajo y del patrón de acumulación capitalista, predominara a nivel mundial desde la crisis de los años treinta.

Ante esta situación, las empresas y corporaciones estadounidenses adoptaron diversas estrategias para recuperar su competitividad a nivel mundial. En particular, y a diferencia de la experiencia europea, donde predominó una estrategia de flexibilización basada en importantes transformaciones tecnológicas, de gestión administrativa y de recursos humanos, en Estados Unidos se da una situación heterogénea en donde parecen coexistir estrategias de innovación tecnológica orientadas a mejorar la productividad del trabajo (flexibilidad interna) con estrategias de desregulación de las relaciones contractuales (flexibilidad externa) (Araujo, 1996). En conjunto, estas estrategias conforman el nuevo patrón de crecimiento postindustrial y dan cuenta de las transformaciones recientes en la dinámica de los mercados de fuerza de trabajo, relaciones laborales y estructura ocupacional.

En relación con la primera estrategia, Araujo (1996) señala cuatro políticas que tienden a predominar en el contexto norteamericano: una política de recursos humanos en términos de incentivos, motivaciones, premios y compensaciones, involucramiento del trabajador y programas de capacitación y entrenamiento; la reorganización del trabajo

con base en la formación de equipos de trabajo; una estrategia de administración flexible basada en la introducción de nuevos sistemas de medición y productividad y medidas para instrumentar los principios de la calidad total, y finalmente, una nueva política en la configuración de las relaciones industriales, especialmente en términos de la conformación de comités paritarios empresa-trabajadores en la toma de decisiones.

Asimismo, estas nuevas prácticas de organización del trabajo las llevan a cabo tanto plantas manufactureras como empresas del sector servicios y del sector público, que se han visto presionadas a flexibilizar sus prácticas de gestión de recursos humanos para enfrentar problemas financieros derivados de la desvinculación de los altos costos laborales con los ritmos de crecimiento de la productividad y por la crisis fiscal y la privatización de empresas paraestatales.

Sin embargo, otros autores señalan que estas prácticas son más bien marginales puesto que no parecen afectar la estructura de poder de las grandes firmas estadounidenses y tales estrategias de flexibilidad interna tienden a ser adoptadas de manera parcial y desconectadas entre sí. Se señala también que estas estrategias logran configurar un modelo productivo propiamente tal sólo en algunos casos, como los de Xerox y Federal Express (Applebaum y Batt, 1994).

Asimismo, la parcialidad con que se aplican algunas prácticas de flexibilidad interna se manifiesta también en una mayor heterogeneidad, especialmente en términos de la coexistencia en una misma planta de distintas prácticas y principios de organización de la producción. Zlolski

(1998) señala que en algunas empresas del Silicon Valley la introducción en ciertos departamentos de diversas formas de involucramiento, círculos de calidad y una importante innovación tecnológica, con trabajadores de alta calificación, en empleos estables, etc., parece coexistir con otros departamentos en la misma empresa que recurren a formas de subcontratación, trabajadores de tiempo parcial, bajas remuneraciones, trabajadores migrantes o de baja calificación, etcétera.

En relación con la segunda estrategia, la de flexibilidad externa, ésta parece concitar un mayor consenso. Por lo pronto es claro que los procesos de cambio en las formas de organización de la producción plantean nuevas exigencias en cuanto a la fuerza de trabajo que debe ser empleada. Lejos de ser una excepción, la segmentación y diferenciación del mercado de trabajo parece constituir una práctica común en los países industrializados. En este marco se inscribe la tendencia a una expansión de empleos de baja remuneración, con menores calificaciones, alta inestabilidad, trabajadores de tiempo parcial, etc., que prevalece en la economía norteamericana (Telles, 1996).

Asimismo, la pérdida de competitividad ha obligado a muchas firmas a iniciar profundos cambios productivos. Ello ha generado un incremento de la producción en pequeña escala, con alta diferenciación de productos, rápidos cambios en su diseño y comercialización, etc. Estas transformaciones productivas se han basado, en no pocos casos, en prácticas de subcontratación y uso de formas flexibles de organización del trabajo que pueden ser desde altamente sofisticadas hasta otras muy primitivas y

que pueden encontrarse en industrias muy avanzadas y modernizadas tecnológicamente, así como en las más tradicionales y con mayores rezagos tecnológicos. En este marco, esta reestructuración económica ha implicado el declive del complejo industrial predominante desde la posguerra, y provee el contexto general en el cual se ubican las nuevas tendencias en la estructura de ocupaciones y dinámica del mercado laboral (Sassen y Smith, 1992).⁴

Se trata de una polarización del mercado de trabajo en donde junto con empleos estables y de altos ingresos se presentan otros marcados por su carácter informal y ocasional. Sassen y Smith (1992) lo denominan proceso de "informalización", como una forma de enfatizar el marco de precariedad en que se presenta.

Aunque se presentan diversos tipos de empleos en la economía informal, la mayoría de ellos corresponden a puestos de trabajo no calificados, sin posibilidades de capacitación y que corresponden a tareas repetitivas. En no pocos casos se trata de empleos "ocasionales" en indus-

trias que aún se rigen por formas fordistas de organización del proceso de trabajo. En este sentido, la informalización corresponde más bien a una estrategia de tales firmas para enfrentar los retos de la competencia sin asumir los costos de la innovación tecnológica. De esta forma, la economía informal, además de ser una estrategia de sobrevivencia para las familias empobrecidas por la reestructuración productiva, es fundamentalmente resultado de los patrones de transformación de las economías formales y de sectores de punta de la economía estadounidense.

Ahora bien, en estos mercados "informalizados" tiende a presentarse una importante selectividad en cuanto al origen de la fuerza de trabajo empleada. Así, por ejemplo, Fernández-Kelly (1991) encontró que tanto en los condados del sur de California como en Nueva York hay una fuerte presencia de hispanos y otras minorías étnicas en este tipo de actividades, especialmente en los sectores manufactureros. Se ocupan como operadores en tareas de ensamble y

otras de baja calificación e ingresos. Señala también que en la mayoría de los casos no hay sindicatos, existen prácticas de subcontratación y prevalece una alta participación de mano de obra femenina.

Esta estrategia de flexibilidad y desregulación laboral parece ser la base de una nueva oferta de puestos de trabajo para la población migrante, situación que tiene implicaciones directas en la dinámica de la migración y sus cambios en la última década (Zlotniski, 1998). De esta forma, podemos explicar el crecimiento de la migración y sus nuevas modalidades y perfiles sociodemográficos como resultado, en parte, de esos cambios en la demanda de mano de obra en las principales ciudades estadounidenses. Los mexicanos tienden a ser preferidos como fuerza de trabajo en diversas ocupaciones de bajos salarios, entre los que destacan las siguientes:

Por un lado, el mercado urbano más importante es sin duda el de servicios intensivos en trabajo, tales como restaurantes, repartidores, mensajeros y otros servicios de consumo.⁵

Por otro lado, en industrias que tradicionalmente se han abastecido con mano de obra migrante, tales como ropa y vestido, las mujeres migrantes son la fuerza de trabajo predominante.

Un tercer tipo es el autoempleo en la economía informal o de venta en la calle. Un ejemplo es la venta de flores en el centro y el metro de Manhattan.

Por último, un cuarto tipo de empleo es el trabajo por día. Éste es más o menos reciente y reproduce los patrones de contratación de trabajadores migrantes en la agricultura del sur de California.



Conclusiones

En este artículo se ha querido presentar un esquema de análisis que permita entender el proceso de integración comercial en torno al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como sus posibles vinculaciones con la dinámica reciente y futura de la migración internacional. La tesis que se sustenta es que el Tratado corresponde más bien a la formalización de un bloque económico en Norteamérica, en términos que significa la consolidación de un proceso de integración silenciosa que se había iniciado en los años ochenta.

Como acuerdo comercial, el TLC se diferencia de otros pactos, como el de la Unión Europea, en que se limita a establecer un marco para el libre movimiento de mercancías y de capital, pero sin destrabar las reglas formales que limitan la movilidad del trabajo (De la O y González, 1994). No obstante, ello no significa que ante la aprobación del TLC la migración mexicana a Estados Unidos tienda a desaparecer. Por el contrario, dado el contexto de integración que subyace a la firma del TLC, la exclusión de ella en dicho acuerdo únicamente implica que tenderá a seguir las formas y dimensiones que se habían desarrollado a partir de dicha integración de hecho.

En este sentido, la pregunta por los posibles efectos del TLC sobre la dinámica de la migración no tiene sentido si antes no se examinan los cambios que la integración económica iniciada en los años ochenta ha generado en las estructuras productivas y económicas de ambos países ni los cambios en la dinámica, dimensión, carácter y modalidades de la migración que tal integración ha

desencadenado a partir de la década de los ochenta.

En este documento hemos desarrollado la tesis de que las nuevas tendencias, la pregunta por los posibles efectos de la migración en el contexto del TLC hay que rastrearlas en las transformaciones recientes que ha tenido dicho fenómeno como resultado del proceso de *integración silenciosa* que vincula a ambos países desde la década de los ochenta, especialmente en las estrategias de reestructuración productiva y flexibilidad que han seguido. En particular, sostenemos que las nuevas modalidades migratorias se explican por la creciente polarización y segmentación de los mercados que estas transformaciones han generado en el lado estadounidense y por la precarización y el empobrecimiento de las condiciones de empleo y reproducción de la fuerza de trabajo que parecen caracterizar a dichas transformaciones desde el lado mexicano.

Notas

¹ Así, por ejemplo, en abril de 1991, durante un viaje a Estados Unidos, el entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, señalaba que "México ya está creciendo con estabilidad y eso quiere decir que ahora podemos exportar bienes y no gente. El Tratado impedirá que miles o millones de mexicanos tengan que venir a Estados Unidos en busca de empleos" (*Excelsior*, 8 de abril de 1991, citado por Alba, 1993).

² Entre 1980 y 1988 la producción industrial se redujo en 10 por ciento, lo que derivó en una importante pérdida de empleos como resultado del cierre de plantas a partir de la crisis de 1982 (Pozos, 1996.)

³ Tales son los casos de la Mixteca oaxaqueña y de la ciudad de México. También podemos señalar la mayor participación de mujeres en el flujo migra-

torio, así como de niños, en el marco de una migración familiar. Por último, destaca la creciente participación de profesionistas y otros sectores de clase media en la composición del flujo migratorio. Sin duda todo ello ha implicado importantes cambios en la dinámica, composición y modalidades que asume la migración internacional desde la década de los ochenta. Al respecto, véanse Zolniski, 1998, y Woo, 1997.

⁴ Se estima, por ejemplo, que el trabajo de tiempo parcial creció de 22 por ciento en 1977a más de 33 por ciento en 1986. Asimismo, más del 80 por ciento de estos trabajadores (alrededor de 50 millones de personas) ganaban menos de 11 mil dólares anuales (Sassen y Smith, 1992).

⁵ En los restaurantes, por ejemplo, se da una curiosa división del trabajo. Mientras que los mexicanos se dedican a la preparación de la comida y a lavar los trastes, los no mexicanos se dedican a la atención al cliente, tomando las órdenes y sirviendo la comida (véase Sassen y Smith, 1992).

Bibliografía

- Alba, Francisco, "La emigración mexicana a Estados Unidos y la iniciativa del TLC en América del Norte: el juego de las expectativas", en G. Vega (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993.
- Applebaum, Eileen y Rosemary Balt, *The new american workplace*, IRL Press, New York, 1994.
- Araujo Castro, Nadya, "Reestruturação productiva e relações industriais: desafios e interpretações à luz do debate norteamericano", en N. Patarra (coord.) *Migrações internacionais. Herança XX, Agenda XXI*, Unicamp, 1996.
- Bizberg, Alan, "Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México", en G. Vega (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993.

- De la O, María Eugenia y María José González, "Fuerza de trabajo femenina frente a la globalización económica. De la experiencia de la Unión Europea al Tratado de Libre Comercio", *Frontera Norte*, núm. 12 (1994), El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C.
- Estrada, Richard, "The social impact of free trade: the immigration component", en Joseph A. McKinney y M. Rebecca Sharpless (eds.) *Implications of a North American free trade region. Multidisciplinary perspectives*, Program for Regional Studies, Baylor University, Texas, 1992.
- Fernández-Kelly, Patricia, *Labor force re-composition and industrial restructuring in electronics: implications for free trade*, Conference Paper, núm. 64, Columbia University, Nueva York, 1991.
- Lipietz, Alain, *El mundo del post-fordismo*, Cuadernos del CUSCH, Universidad de Guadalajara, México, 1997.
- Lustig, Nora, *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Pozos, Fernando, *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 1996.
- Rondfeldt, David y Mónica Ortiz de Oppermann, *Mexican immigration, US investment and US-mexican relations*. The Rand Corporation and Urban Institut, Santa Barbara, California, 1990.
- Sassen, Saskia y Roberto Smith, "Post-industrial growth and economic reorganization: their impact on immigrant employment", en J. Bustamante, C. Reynolds y R. Hinojosa (eds.), *US-Mexico relations: labor market interdependence*. Stanford University Press, Stanford, California, 1992.
- Sloiniski, Christian. *In the shadow of the Silicon Valley: Mexican immigrant workers in a low-income barrio in San Jose*. Ph.D Dissertation in Anthropology, University of California, Santa Barbara, California, 1998.
- Telles, Edward, "Integração econômica e migrações internacionais: o caso México-Estados Unidos", en N. Patarra (coord.), *Migrações internacionais Heranza XX, Agenda XXI*. Unicamp, 1996.
- Weintraub, S., "The North American Free Trade Debate", *Washington Quarterly*, vol. 13, num. 4 (1992).
- Woo, Ofelia, *La migración de las mujeres mexicanas hacia Estados Unidos*. tesis de doctorado en ciencias sociales, Universidad de Guadalajara y Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social sede Occidente, México, 1997.

Revista Universidad de Guadalajara

N\$ 15.00 ejemplar
6 números al año
N\$ 90.00 en el país

SUSCRÍBETE!

publiper

publicaciones periódicas universitarias

Av. Vallarta 1668 Tel. 825 48 68 Fax 826 77 23
o en TonoContinuo Av. Enrique Díaz de León sur 514-2 Telfax 827 21 05

