

INDUSTRIA, TRABAJO Y MIGRACIÓN
INTERNACIONAL EN LA FRONTERA NORTE
DE MÉXICO

INDUSTRIA, TRABAJO Y MIGRACIÓN
INTERNACIONAL
EN LA FRONTERA NORTE DE MÉXICO

Rafael Alarcón
Araceli Almaraz Alvarado
María Eugenia Anguiano
María del Rosio Barajas Escamilla
Jorge A. Bustamante
Jorge Carrillo
James Curry
Luis Escala Rabadán
Redi Gomis
Alfredo Hualde Alfaro
Arturo Lara
Olga Odgers Ortiz
Cirila Quintero Ramírez
Alma Trejo Peña

Departamento de Estudios Sociales



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

Industria, trabajo y migración internacional en la frontera norte de México. – 1a ed. – Tijuana. : El Colegio de la Frontera Norte, Departamento de Estudios Sociales, 2010.

450 p. : 21.5 x 14 cm.

ISBN: 978-607-479-029-0

1. Industria ensambladora transnacional – Región fronteriza México-americana. 2. Migración internacional – Región fronteriza México-americana. I. Colegio de la Frontera Norte, Departamento de Estudios Sociales (Tijuana, México).

HD 9734 .M43 I5 2010

Primera edición, 2010

D.R. © 2010 El Colegio de la Frontera Norte, A. C.

Carretera escénica Tijuana-Ensenada, km 18.5

San Antonio del Mar, 22709, Tijuana, B. C., México

www.colef.mx

ISBN: 978-607-479-029-0

Coordinación editorial: Érika Moreno Páez

Corrección y formación: Claudia Algara

Diseño de portada: Luis Miguel Villa Aguirre y Alfonso Caraveo Castro

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Índice

Presentación.	7
INDUSTRIA Y TRABAJO	
<i>Introducción.</i>	11
1. Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México?	17
<i>Jorge Carrillo y Arturo Lara</i>	
2. Todos los rostros de la industrialización: Precariedad y profesionalización en la maquiladora de Tijuana.	47
<i>Alfredo Hualde Alfaro</i>	
3. Complejos industriales en el sur de Estados Unidos y su relación con la distribución espacial y el crecimiento de los centros maquiladores en el norte de México	97
<i>María del Rosío Barajas Escamilla</i>	
4. San Diego/Tijuana Manufacturing in the Information Age	139
<i>James Curry</i>	
5. Economic Growth in Mexicali: Trends and Perspectives. .	179
<i>Araceli Almaraz Alvarado</i>	
6. Información tecnológica en las plantas maquiladoras: Escalamiento, innovación.	213
<i>Redi Gomis y Jorge Carrillo</i>	

7. El sindicalismo en las maquiladoras. La persistencia de lo local en la globalización	237
<i>Cirila Quintero Ramírez</i>	

MIGRACIÓN INTERNACIONAL

<i>Introducción.</i>	273
--------------------------------	-----

8. La migración de México a Estados Unidos, de la coyuntura al fondo	283
<i>Jorge A. Bustamante</i>	

9. Políticas de seguridad fronteriza y nuevas rutas de movilidad de migrantes mexicanos y guatemaltecos.	325
<i>María Eugenia Anguiano y Alma Trejo Peña</i>	

10. Inmigrantes calificados y cerebreros: Ingenieros y científicos extranjeros en la industria de alta tecnología de Silicon Valley.	355
<i>Rafael Alarcón</i>	

11. Derechos humanos y asociaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos: El caso de California.	387
<i>Luis Escala Rabadán</i>	

12. Construcción del espacio y religión en la experiencia de la movilidad: Los Santos patronos como vínculos espaciales en la migración México/Estados Unidos	421
<i>Olga Odgers Ortiz</i>	

Presentación

Los miembros de la Junta de Profesores del Departamento de Estudios Sociales (DES) realizan investigación en dos temas claves de El Colef: 1) industria y trabajo y 2) migración internacional.

Desde el inicio de la década de los ochenta, los investigadores de la línea de industria y trabajo abordaron el tema de la rápida industrialización de la región fronteriza mediante el estudio de la industria maquiladora. La perspectiva adoptada subrayó los aspectos relacionados con el trabajo, en especial el femenino. A través de los años se han multiplicado las temáticas a partir del fenómeno de la industrialización, analizando el papel de los empresarios y los sindicatos de la región fronteriza, la cultura de los trabajadores, los procesos de aprendizaje en distintos segmentos del personal, las relaciones entre educación y empleo y las transformaciones tecnológicas y organizativas. Asimismo, se ha estudiado la industrialización en el territorio fronterizo que tiene nexos con procesos nacionales y globales.

Para el estudio de la migración internacional se ha privilegiado el uso de métodos cualitativos para analizar este fenómeno en la región fronteriza y en los lugares de origen y destino de los migrantes. Los investigadores del DES han aportado un conocimiento sistemático sobre los cambios en la composición sociodemográfica de los migrantes, la situación de sus derechos humanos, los efectos socioeconómicos de la migración y el cambio de las rutas del cruce indocumentado. Se ha analizado también la migración calificada, la integración social y económica

de los migrantes mexicanos en Estados Unidos, su capacidad organizativa y el cambio religioso que ha ocurrido como efecto de su movilidad.

Esta es una compilación de trabajos ya publicados por los investigadores de la Junta de Profesores del Departamento de Estudios Sociales. Hemos decidido preparar este libro para celebrar el 25 aniversario de nuestra institución, seleccionando artículos de revistas académicas y capítulos de libro que muestren la investigación que hemos realizado. Todos los trabajos incluidos en este libro han sido autorizados para su publicación por las instituciones editoriales originales.

En memoria a su trayectoria como investigador del DES, en esta selección se incluye un ensayo de James Curry, quien falleció prematuramente el 25 de agosto de 2006, a los 49 años de edad.

PRIMERA PARTE

INDUSTRIA Y TRABAJO
EN LA FRONTERA NORTE
DE MÉXICO

Introducción

El tema del trabajo y la industria ha sido abordado en El Colegio de la Frontera Norte (El Colef) prácticamente desde su fundación como Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México. De los estudios pioneros a los más recientes, el rasgo fundamental de la evolución de las investigaciones es la diversificación de temas, enfoques analíticos y metodologías. Esta introducción interpreta los rasgos más significativos de esa evolución, omitiendo de manera expresa los trabajos destacados o nombres de investigadores que han contribuido al conocimiento de esta realidad. Dichas referencias se encuentran en los capítulos que contiene este libro.

Los orígenes de esta tarea de investigación se remontan al inicio de los años ochenta, cuando la creciente inversión y la consiguiente ampliación del mercado de la denominada industria maquiladora presentaba suficientes elementos novedosos en el panorama de la organización industrial y de los mercados de trabajo, como para convertirse rápidamente en un asunto de interés prioritario entre académicos de distintas disciplinas y entre los políticos locales e incluso nacionales.

Se trataba de una industria con predominio de capital extranjero; predominaba la mano de obra femenina, y donde pronto ocurrieron conflictos laborales que reflejaban las reticencias de algunas empresas a cumplir con la *Ley Federal del Trabajo*. Se subrayaba, asimismo, que las empresas operaban sin conexión con las compañías nacionales. Todo lo anterior

provocaba inquietudes, críticas y preguntas acerca de la conveniencia de contar con este tipo de organización industrial en las ciudades mexicanas de la frontera. Este contexto quedó plasmado en las publicaciones pioneras de varios investigadores de El Colef que desde distintas perspectivas y con metodologías diversas analizaron el tema con un sesgo marcadamente crítico acerca del entorno social y económico que se construía en torno a estas industrias.

En esta primera etapa las preguntas de investigación se refieren sobre todo a las condiciones de empleo y de vida de las trabajadoras en un marco analítico articulado con las teorías de la División Internacional del Trabajo. Los resultados de investigación expusieron una realidad cambiante en la cual las mujeres, en su mayoría migrantes, desempeñaban trabajos rutinarios en largas jornadas de trabajo con bajos salarios y escasas garantías sindicales que, en ciertos casos, paradójicamente, suponían una mejor opción que los trabajos agrícolas de sus lugares de origen.

La investigación sobre la industria maquiladora pronto se fue diversificando. La posibilidad de explorar distintas vertientes de la industria todavía muy centradas en el tema laboral fue la encuesta de 1989, auspiciada y financiada por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. La encuesta arrojó un panorama más diversificado que el que inicialmente se había supuesto para la industria y comenzó a subrayarse la heterogeneidad de la misma. Desde el punto de vista laboral, se observaba que una parte de la mano de obra empezaba a adquirir ciertas calificaciones en coincidencia con una organización más compleja de las empresas, que adoptaba algunas de las técnicas de administración en boga en la industria a nivel internacional.

La encuesta mencionada apuntaba a algunas de las temáticas y de los enfoques analíticos que dominarían el panorama de los estudios del trabajo en los años noventa. El debate sobre los modelos productivos, el agotamiento del posfordismo

y su relevo por el modelo de la especialización flexible captó el interés de los investigadores de El Colef, al igual que el de otros muchos investigadores mexicanos y latinoamericanos. Vale la pena resaltar que en los nuevos enfoques no sólo se planteaba el tema laboral, sino también el de la organización industrial y el de la dimensión geográfica de las transformaciones a nivel mundial, los cuales ya habían despertado la atención de algunos investigadores, como queda plasmado en este libro.

La encuesta de 1989 abrió el panorama analítico a una serie de temas que anteriormente habían sido abordados de manera lateral. En este sentido, hay tres vertientes interrelacionadas que cobrarán fuerza desde mediados de los noventa hasta el momento presente: por un lado, los temas referentes a la organización empresarial. En la medida en que se documentaba la presencia de grandes empresas que utilizaban técnicas de administración *de clase mundial*, se trataba de conocer hasta qué punto las empresas instaladas en la frontera norte de México se asemejaban o diferían de modelos organizativos competitivos, como aquellos que se habían documentado en experiencias de otros países, principalmente asiáticos. De ahí las interrogantes relativas a la aplicación de técnicas como el *kan-ban*, el *justo a tiempo* u otras formas organizativas similares.

Una segunda vertiente de investigación con presencia creciente en las investigaciones de El Colef, sobrepasa el ámbito propio de las empresas y se refiere a las relaciones de las empresas con los entornos locales, principalmente con las instituciones que tienen una relación natural con la industria como las cámaras empresariales u otras que han cobrado importancia creciente como objeto de análisis, es decir las instituciones educativas o de investigación, o los propios empresarios como actores importantes en las ciudades fronterizas.

La relación entre empresas e instituciones conduce a una tercera línea analítica estrechamente relacionada con la an-

terior. Se trata de la consideración del territorio como un actor complejo y no únicamente como un contexto, un escenario o un espacio geográfico donde se desarrollan una serie de procesos de industrialización que dan lugar a su vez a la constitución de mercados de trabajo particulares. Ello se traduce, entre otras cosas, en el interés por otras industrias fronterizas que no son maquiladoras, como las empresas de *software* u otros sectores que en el futuro pueden aparecer como casos interesantes de constitución de un empresariado local que trasciende el ámbito maquilador y podría aparecer como un actor significativo en el desarrollo regional de las próximas décadas.

Los marcos analíticos utilizados por los investigadores de El Colef incorporan propuestas analíticas diversas provenientes de la sociología económica, de la geografía industrial y de la economía institucional. Sirven como marco de referencia para el análisis de la realidad fronteriza, las aportaciones de la economía evolucionista, de los sistemas regionales de innovación y los distritos industriales, y los análisis de redes, entre otras. En el tema laboral, junto a los temas clásicos de las relaciones laborales o las condiciones de trabajo, se han sumado temáticas novedosas desde los enfoques de la subjetividad y las identidades, así como desde la perspectiva de género.

La diversificación de temas y metodologías en relación con la mirada hacia la industria y el trabajo en la frontera se da en un contexto de maduración de las trayectorias laborales de los integrantes del DES y su participación en proyectos colectivos dentro y fuera de El Colef. Sin afán de agotar la nómina de colaboración con otras instituciones, sin duda el trabajo conjunto en redes con investigadores de la UAM-Xochimilco, de la UNAM, FLACSO, y otras instituciones han venido a enriquecer las visiones y las perspectivas de trabajo de los investigadores de El Colef. La asistencia a eventos internacionales organizados frecuentemente en redes han fortalecido los contactos y los

intercambios académicos con colegas de los cinco continentes. Junto a estas colaboraciones, la investigación generada en El Colegio ha provocado, asimismo, sustanciosos debates con otros grupos de investigadores.

Finalmente, es importante señalar que el trabajo de investigación nutre de forma cada vez más estrecha los programas de posgrado que se imparten en El Colef y que, por otro lado, los trabajos de tesis de los alumnos han contribuido, asimismo, de manera significativa a ampliar y profundizar el conocimiento de los temas de interés de esta región del mundo.

Desde cualquiera de los enfoques mencionados, la línea de investigación de industria y trabajo tiene su razón de ser en una realidad cambiante, muy dinámica pero no por ello menos conflictiva y polémica. Ello hace del trabajo de investigación una tarea comprometida y apasionante.

1. Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México?¹

Jorge Carrillo

El Colegio de la Frontera Norte

Arturo Lara

Universidad Autónoma Metropolitana

Introducción

El proceso de modernización de la industria maquiladora de exportación (IME) en la frontera norte de México es un hecho contrastable. Así mismo, la existencia de empresas de primera, segunda y tercera generación² es un hecho ampliamente reconocido en los sectores involucrados con esta industria.³ Se trata de un proceso dinámico, abierto, sujeto no sólo a diversas presiones externas e internas, sino a éxitos y fracasos. No todas las empresas evolucionan, ni todas lo hacen en la misma dirección.

El objetivo de este trabajo es describir y explicar cómo algunas maquiladoras evolucionan rápidamente hacia la incorporación de nuevas actividades basadas en la coordinación y las

¹Este trabajo es parte de un proyecto de investigación más amplio, denominado “Aprendizaje tecnológico y escalamiento industrial: perspectivas para la generación de capacidades tecnológicas en empresas maquiladoras de la frontera norte”; coordinado por Jorge Carrillo; Mónica Casalet y Arturo Lara. Este proyecto es financiado por Conacyt, núm. 35947-s, en él participan investigadores de la UAM-X, El Colegio de la Frontera Norte y Flasco (2001-2003). Los autores agradecen el enorme apoyo brindado por la empresa Delphi; así como los valiosos comentarios de los dictaminadores anónimos de este artículo.

²El concepto de generaciones y la tipología a la que da lugar, es un “modelo típico ideal” –en el sentido de Weber (1984)– el cual permite identificar y organizar grupos de poblaciones del vasto conjunto heterogéneo de empresas. ¿Cuáles son las configuraciones tecnológicas y organizacionales básicas que nos permiten reconocer conjuntos diferentes de poblaciones de empresas maquiladoras? La tipología de primera, segunda y tercera “generaciones de maquiladoras” crea una variedad de imágenes estilizadas; esta tipología discrimina y a la vez orienta la investigación.

³Véase Christman, 2003; Lara, 1998, 2000; Dutrénit y Vera-Cruz (2002). Ruiz (2002:82) cita a un empresario que menciona: “La maquila de segunda generación es la esperanza de la ciudad”.

tecnologías de información, dando paso a lo que aquí denominaremos como “maquiladoras de cuarta generación”.⁴

El trabajo se divide en dos secciones. En la primera se describen brevemente las generaciones de maquiladoras, y se presenta el planteamiento de una nueva y cuarta generación. En la segunda sección se expone el caso de la firma Delphi para ejemplificar el nuevo tipo de empresa. Finalmente se presentan algunas conclusiones y líneas de investigación.

‘Generaciones’ de empresas maquiladoras

Desde mediados de los años ochenta del siglo pasado se inició un proceso de modernización tecnológica, organizacional y laboral en las maquiladoras, el cual dio por resultado la existencia de plantas maquiladoras de distinto nivel (Gereffi, 1991; Wilson, 1992). Al inicio de los noventa, en una encuesta a plantas estadísticamente representativas de las maquiladoras de Tijuana, Juárez y Monterrey, para los sectores electrónico, automotriz y del vestido, se encontró que cerca de 20% de las plantas contaban ya con alta tecnología, complejidad organizacional y personal altamente calificado, lo que hoy conocemos como empresas de segunda generación⁵ (Carrillo y Ramírez, 1990). Evidencia más reciente muestra que, desde fines de los noventa, se presenta un

⁴El peligro de las tipologías no reside en la tipología misma, sino en su uso. Uno de los problemas más frecuentes es que el punto de partida de la investigación se convierte en punto de llegada: la construcción de la tipología se convierte en un fin en sí misma. El daño más serio, sin duda, del uso miope de las tipologías es que conducen a la reducción de la explicación a dar cuenta de la distancia de la realidad respecto al modelo típico-ideal. La explicación desaparece para dar lugar a la “clasificación” de los elementos de la realidad susceptibles de ser “acomodados” dentro de cada categoría.

Las tipologías sirven sobre todo para construir un conjunto de conjeturas. La tipología no es nuestro punto de llegada, sino primordialmente un mecanismo discriminante que economiza el proceso de abstracción. Ayuda a caracterizar la interacción entre distintas variables. Las tipologías son un instrumento cognitivo que permite reducir la complejidad de la realidad, y no un ancla que inmoviliza el proceso heurístico. Cumplen una función transitoria. Por ello, en este artículo no nos interesa convertir la realidad en un problema semántico.

⁵El restante 80% eran empresas de primera generación.

proceso de escalamiento⁶ de los principales sectores maquiladores como la electrónica (Lara, 1998; Contreras, 2000; Carrillo y Hualde, 1996; Hualde, 1995, 2001), las autopartes (Koido, 1991, 1992, 2003; Lara y Carrillo, 2003; Lara 2002) y el vestido (Bair y Gereffi, 2003), en donde resaltan las trayectorias de aprendizaje tanto de las grandes firmas y las organizaciones que las conforman, como las de los individuos y grupos ocupacionales.

Si bien, desde mediados de los noventa se desarrolló el concepto de las tres generaciones de maquiladoras (Carrillo y Hualde, 1996) y diversos autores lo han utilizado, formalmente no había habido ninguna medición de la difusión de las maquiladoras según generaciones. Un estudio reciente señala que, en una muestra de 105 empresas electrónicas y de autopartes de Baja California, la difusión de la tercera generación podría alcanzar a 25-35% de la muestra (Gerber y Carrillo, 2003).

La construcción de tipologías de empresas maquiladoras no sólo ha sido una fuente de riqueza empírica sino que ha desencadenado estrategias de política. Dicotomías construidas como empresas tradicionales y modernas (Mertens y Palomares, 1988), viejas y nuevas (Gereffi, 1991), de escasa o avanzada tecnología (González-Aréchiga *et al.*, 1989), mostraron la existencia en los ochenta de al menos dos grandes segmentos de maquiladoras. Wilson (1992) propuso que las maquiladoras podían ser de tres tipos, de acuerdo al “modelo productivo”: ensamble tradicional, manufactura y “posfordistas”. Por su parte, Alonso y Carrillo (1996) y Carrillo y Hualde (1996) desarrollaron el concepto de las tres generaciones de maquiladoras, no para analizar la diversidad fabril al interior de la mal denominada ‘industria maquiladora’, sino para comprender las trayectorias de aprendizaje bajo un modelo de industrialización muy dinámico en la década de los noventa.

Con base en lo que se consideró la característica central del modelo de maquila, el uso intensivo de mano de obra,

⁶Conocido en la literatura anglosajona como *industrial upgrading*.

se lograron distinguir tres generaciones de empresas: a) las de primera generación o “basadas en intensificación del trabajo manual”; b) las de segunda generación o “basadas en la racionalización del trabajo”; y c) las de tercera generación o “basadas en competencias intensivas en conocimiento”. Por “generación” se entendió un tipo ideal de empresas con rasgos comunes. Sin embargo, se definió desde el principio cómo, en un mismo periodo, se encontraban distintas generaciones de empresas e incluso al interior de un mismo establecimiento (proceso de hibridación). Por lo tanto, el concepto de generaciones que se utiliza no está haciendo referencia a etapas y sustitución de una generación por otra.⁷ El concepto de generaciones no se definió en su sentido tradicional o teleológico (un grupo que sustituye a otro grupo), sino que se refería al aprendizaje logrado gracias a la evolución de las capacidades desarrolladas por empresas particulares a partir de trayectorias tecnológicas y organizacionales específicas.

Las generaciones de empresas maquiladoras en México están asociadas no sólo con momentos importantes del desarrollo industrial-empresarial en el nivel global sino con el desarrollo de estrategias y políticas industriales nacionales:

La fase del ensamble (“maquila o ensamble en México”) corresponde ya sea a la nueva división internacional del trabajo o al *production sharing* (el ciclo de vida del producto), donde la política prioritaria fue la atracción de inversión extranjera directa, o IED, a la frontera norte orientada a generar empleos en forma masiva (Frobel *et al.*, 1981).

⁷El que se defina a la década de los 70 como de primera generación no significa que no haya habido heterogeneidad en el aparato productivo y diferentes niveles de empresas (el clásico *sweat shop* contra la multinacional RCA). O el caso de los ochenta con maquilas de segunda generación y contrastes como la clásica fábrica de ensamble de partes eléctricas frente a las transnacionales que manufacturan en forma completa los televisores. O en los noventa con maquilas de tercera generación y la variedad entre la clásica planta de arneses para autos frente a la fábrica de diseño y manufactura de sistemas modulares con alta tecnología y valor agregado; o el caso de la tradicional maquila de ropa frente a las empresas *full package* que integran las distintas fases de la cadena en la producción de los *jeans*.

Por su parte, la fase de la manufactura (“hecho en México”), con fuerte ingrediente de racionalización del trabajo a través de los nuevos modelos organizacionales, corresponde a la implantación del “sistema de producción japonés” mayormente conocido como la producción delgada.⁸ La política industrial se concentró en seguir atrayendo IED pero ahora buscando que fuera más intensiva en capital, tecnología y capacitación. Se fomenta la certificación de los procesos de calidad de las empresas y se logra agilizar y simplificar la entrada y operación de las empresas.

La fase del diseño (“creado en México”) corresponde a la tendencia global de concentrar las actividades de diseño y desarrollo cercanas a la manufactura, esto con el fin de sincronizar manufactura e investigación, y reducir tiempos y costos de proyectos de nuevos productos. El desarrollo de ingeniería implica generar mayor valor agregado localmente, fortalecer las capacidades productivas de las firmas y fortalecer la vinculación con las universidades, tecnológicos y centros técnicos de educación media superior. La política industrial estuvo de alguna manera ausente y supeditada a los acuerdos comerciales alcanzados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En particular, se buscó estimular los agrupamientos industriales conocidos como *clusters* (Hernández *et al.*, 2003) a partir de la integración intrafirma y del desarrollo de proveedores locales; fue particularmente relevante la iniciativa de promover y consolidar los comités de vinculación local entre asociaciones de empresas y centros de educación.

La política industrial (o al menos su ideología concretada en programas) ha ido avanzando paralelamente con el desarrollo industrial al pasar de una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones a otra, primero, de promoción de

⁸Sin dejar de reconocer la amplia literatura que critica la dominancia de un modelo productivo único y universal (véase la síntesis de un largo programa de investigación: Boyer y Freyssenet, 2002).

exportaciones, luego de manufactura en México con el fin de alcanzar *world class manufacture*, y finalmente de desarrollo en México a partir del diseño y desarrollo de productos.

Empresas de cuarta generación (“la coordinación desde México”)

Una vez desarrolladas las capacidades de ensamble y manufactura, y habiendo concentrado actividades de investigación, desarrollo y diseño, se requiere el desarrollo de acciones inmateriales que permitan la coordinación de una enorme multiplicidad de actividades, agentes y unidades de producción conectadas a lo largo de México y de la región del TLCAN. En otras palabras, empresas que realizan funciones de casas matrices. Yannick Lung señala que, para el caso de la industria automotriz, la logística adquiere un estatus estratégico con el fin de asegurar la coordinación de la cadena y la sincronía de la producción modular, y en este sentido deviene en una nueva competencia central de las filiales transnacionales (Lung, 2002).⁹

La trayectoria tecnológica y organizacional del sector automotriz y autopartes se caracterizan por: a) la aceleración de un movimiento de concentración vía fusiones, adquisiciones y alianzas; que marcan la multiplicación de operaciones y actividades que se cruzan en distintos niveles; b) la rápida emergencia de las nuevas tecnologías para los automóviles –electrónica, embarque, nuevos materiales, etcétera (Lara, 2001b)– que afectan los niveles de investigación y desarrollo, o i&d y que abren la puerta a nuevos jugadores potenciales; c) las nuevas concepciones y métodos industriales para el ensamble final, en particular la modularización y la ‘comunalización’ de las plataformas y de los subsistemas mecánicos (motores y transmisiones) (Fujimoto y Takeishi, 2001; Lara 2001a); d) los nuevos paradigmas y filosofías

⁹La perspectiva de la sociedad basada en la economía del conocimiento sería la explicación más general de este proceso.

de los modos gerenciales en materia estratégica dan cuenta de la reconcentración de las competencias claves a través del *outsourcing* (Langlois, 2002); e) la nueva filosofía en materia de compartir responsabilidades en la cadena de valor, de la concepción al ensamble final, y notablemente del codesarrollo (*co-makership*). Todo ello sustenta las dos tesis del paso de un régimen monopolar a otro centri-polar de crecimiento y coordinación tecnológica (Lara y Carrillo, 2003).

En este contexto de evolución de las capacidades productivas derivadas de la coordinación de actividades de innovación, transferencia y aprendizaje, y de la implementación de los sistemas de innovación regionales es que la coordinación de actividades vía las tecnologías de información se vuelve prioritaria. Ahora toca su turno a las políticas que fomenten la coordinación de actividades de plantas y centros en México y en toda la región del TLCAN (como el *supply chain management* y *local governance*), así como al fomento de *marcas propias*.¹⁰

Así, estaríamos hablando de la fase de la *coordinación de múltiples actividades con base en tecnologías de la información*, la cual corresponde a la producción de algoritmos y *software* para apoyar los flujos de información intrafirma y el *supply chain management*.

La coordinación de actividades de manufactura, investigación, compras y servicios se convierte en eje central de la nueva y cuarta generación de maquiladoras. Desde las instalaciones del Centro Técnico de Delphi en Juárez (conocido como MTC, Mexican Technical Center) se coordinan alrededor de 57 plantas y cerca de 75,000 empleados en México, así como una larga cadena de proveeduría. Actividades similares son realizadas dentro de los conglomerados de firmas transnacionales, como el caso de Lear, con 22 plantas y casi 31,000 empleados en México; Yazaki

¹⁰Se entiende por *gerencia de la cadena de suministro* la coordinación, administración, manejo y dirección por parte de una empresa o unidad de la cadena de múltiples proveedores. Y por la *gobernanza local* la estructura de control, dirección y mando por parte de una empresa sobre el conjunto de operaciones locales o regionales.

con 14 establecimientos y más de 23,000 personas; Thomson con seis plantas y 17,425 ocupados; Alcoa Fujikura con nueve establecimientos y casi 14,000 empleados; Sony con siete plantas y cerca de 13,500 ocupados; o Philips con 12 plantas y más de 9,000 trabajadores.¹¹ Estas cifras hablan por sí mismas de la magnitud de estos conglomerados en el país. Empresas no maquiladoras como la armadora de vehículos automotrices Volkswagen (con el apoyo de tecnología de Telmex) recientemente anunció su nuevo papel en la coordinación del *supply chain management* (es decir, la vinculación en tiempo real entre la planta armadora, los distribuidores a lo largo de la región TLCAN y los proveedores). No se trata sólo del fenómeno de transnacionalización de la actividad industrial (maquiladora y no maquiladora) característico del modelo de industrialización para la exportación, sino de las amplias funciones de coordinación que han asumido las filiales en el territorio mexicano y que abarcan a una amplia red de establecimientos dentro y fuera de la firma.

Empresas como el MTC de Delphi en Juárez han dejado de ser sólo un centro de investigación y desarrollo para pasar a ser el centro coordinador de distintas actividades de Delphi en México, como veremos enseguida.

Delphi y el caso de la cuarta generación

Delphi se separó de General Motors (GM) en 1995 bajo el nombre de Delphi Automotive Systems, corporación especializada en la producción de autopartes. En 1999 se independizó totalmente de GM. Cuenta en el nivel internacional con 198 plantas de manufactura; 53 centros de ventas y servicio al cliente; 31

¹¹ *100 Top Maquilas*, <<http://www.maquilaportal.com>>. Estas empresas ocupan lugares destacados dentro de las 500 empresas más grandes de América Latina. Lear ocupó, en el año 2000, el lugar 61; Sony el 78 y Thomson el 114 (*América Economía*, núm. 213, 2 de agosto de 2001, pp. 82-105, <<http://www.americaeconomia.com/FilesMC/500-sp.pdf>>; última consulta 22 de julio, 2004).

centros técnicos; y 44 coinversiones en 43 países.¹² Para ello emplea a más de 200,000 personas. La firma está especializada en cuatro grandes áreas (baterías, sistemas de *fuel injection*, sistemas de purificación atmosférica, y energía y sistemas de motor), y se estructura en siete divisiones.¹³ La matriz se encuentra en Troy, Michigan.

En 1996 Delphi era tres veces más grande que su competidor más cercano. En la actualidad es el mayor jugador global de la industria de autopartes y líder en tecnología.¹⁴

Una proporción importante de su negocio a nivel mundial se encuentra en México (35% contra 60% en Estados Unidos y Canadá) (Carrillo e Hinojosa, 2000). Se trata de una empresa que integra sistemas a través de la producción modular y de componentes, para ello cuenta con una estructura divisional que abarca los distintos sistemas de los vehículos (baterías, sistemas de *fuel injection*, sistemas de purificación atmosférica y sistemas de motor). Su importancia y presencia en México es enorme, ya que se ha convertido en uno de los principales empleadores privados del país (con aproximadamente 75,000 trabajadores e incluso tiene más personal que en Estados Unidos) (Lara y Carrillo, 2003). Además de sus 57 plantas de manufactura, cuenta con almacenes, centros técnicos, centro de maquinados y centros de administración, arrojando un total de 64 instalaciones en México a mediados de 2002.¹⁵

Debido al volumen de negocio en México y en otras regiones, la firma está considerando cambiar su organización divi-

¹²Véase el sitio <<http://www.delphi.com>>.

¹³1) Delphi Chasis Systems; 2) Delphi Delco Electronics Systems; 3) Delphi Energy & Engine Management Systems; 4) Delphi Harrison Thermal Systems; 5) Delphi Interior & Lighting Systems; 6) Delphi Packard Electric Systems; y 7) Delphi Saginaw Steering Systems.

¹⁴Durante 2001 tuvo un nivel de ventas de 26,100 millones de dólares. Es una empresa líder mundial en la producción de accesorios electrónicos portátiles, componentes de transporte y sistemas de tecnología. De acuerdo con *Fortune*, forma parte de las 100 compañías más importantes del mundo.

¹⁵Entrevista con la Directora de Compras del MTC en Juárez, 2003.

sional por una con un enfoque regional, es decir, desarrollar “regiones globales”.¹⁶ De tal suerte que las divisiones no mantengan fronteras dentro de México y puedan potenciar sinergias y lograr ahorros sustantivos al terminar con duplicidades. Tal es el caso del MTC donde labora personal de todas las divisiones de Delphi e incluso de otras compañías, como EDS y Telmex, en lugar de tener un centro técnico por cada división y en cada región, como aún sucede en otras regiones (Carrillo e Hinojosa, 2000).

Delphi-México, al igual que el resto de las firmas globales, desea concentrarse en sus competencias centrales, y dado que es una empresa muy grande, la estrategia de la firma ha sido desarrollar socios (nacionales o extranjeros) en los lugares donde opera. De tal suerte que establece relaciones importantes con empresas de manufactura como Condumex, o de servicios como Dell, Microsoft o EDS, al igual que con Internet Service Providers (ISP) locales.

La integración de sistemas, en particular la producción modular, implica en la industria automotriz una dinámica de concentración espacial en diferentes actividades, principalmente la colocalización de la fase de concepción y de desarrollo de productos y una copresencia de las actividades de producción (Lung, 2002; Lara y García, 2004; Constantino y Lara, 2000). La concentración regional de la producción y la i&d en el centro técnico de Delphi, a mediados de los noventa (Carrillo y Hualde, 1996; Lara y Carrillo, 2003), se encuentra en una nueva fase: la centralización de actividades funcionales o de apoyo a la actividad principal. Tan importante es esta transformación que ha cambiado su nombre de Delphi Automotive Systems por el de Delphi Corporation.

La baja competitividad de un modelo unipolar (i&d desde el centro –Estados Unidos– y manufactura en la periferia

¹⁶Al igual que otras firmas japonesas en los países del sudeste asiático (ASEAN: Association of Southeast Asian Nations) (Lecler, 2003).

–México–) en términos de costos, tiempos de duración de los proyectos y de atención a clientes, llevó a relocalizar el centro técnico cerca de las plantas maquiladoras en Juárez, dando paso a un modelo multipolar (Lara y Carrillo, 2003). Las capacidades adquiridas en el MTC, el aprendizaje alcanzado y el aumento de la competitividad permitieron integrar, de una en una, la investigación y desarrollo de las seis divisiones¹⁷ del corporativo en México en los tres edificios integrados de este centro propiedad de la firma (488.000 m² [45,335 m²] pies en 2002), es decir, una *empresa condominio integrada verticalmente* que alberga proyectos disímiles (bolsas de aire, sensores, arneses, etcétera) pero que conjuga necesidades comunes (maquinados, laboratorios de prueba y validación, etcétera).

Conforme este proceso de integración de i&d de las distintas divisiones avanzaba, una nueva administración centralizada crecía con el fin de evitar la duplicidad de actividades, lograr la eficiencia en el servicio tanto a Original Equipment Manufacturers (OEM), o Manufacturas de Equipo Original como a maquiladoras y proveedores, y de manera singular, reducir costos. De esta manera, el MTC ha pasado de ser tan sólo un centro de ingeniería para convertirse en el nodo crítico (*hub*) de la red de plantas, empresas y divisiones en términos tecnológicos, administrativos y de información.

La coordinación, desde el *hub* de Juárez, abarca tanto a las plantas de manufactura a lo largo del país, como a la investigación, desarrollo y diseño en sus seis divisiones del corporativo, así como los servicios a clientes, la cadena de proveedores directos e indirectos, diversos servicios como la transportación de carga y personal, etcétera. Concentra además funciones tales como finanzas, comercio electrónico (empresa-empresa, o B2B; empresa-consumidor, o B2C) y desarrollo de infraestructura en

¹⁷Energy & Chassis Systems, Harrison Thermal Systems, Interior Systems, Saginaw Steering Systems, Packard Electric Systems y Delco Electronics Systems.

información tecnológica. Así mismo, coordina los servicios intelectuales (I&D, diseño, concepción, algoritmos, *genio industrial*, etcétera).

La coordinación descentralizada de los proveedores de equipo original (conocidos como OES u Original Equipment Suppliers) en distintas regiones del mundo, como es el caso de Delphi, coadyuva al desarrollo de los procesos centrales en la industria automotriz de modularización, estandarización (*comunalización*), codesarrollo, globalización y gestión de competencias y saberes (o *knowledge management*). Finalmente, el desarrollo de estos procesos convierte a estas capacidades en recursos de la propia firma y sus filiales, lo que les brinda el estatus de unidades extranjeras.¹⁸

Veamos las principales áreas en las que Delphi ha logrado concentrar funciones y erigirse en un nodo crítico del corporativo en el nivel regional.

Coordinación de todas las divisiones dentro del MTC

Las seis divisiones del corporativo cuentan con espacio y personal en el edificio central del MTC.¹⁹ El MTC tiene el nivel 5, el nivel máximo, lo cual significa que en este Centro se llevan a cabo todas las fases de un producto, desde el concepto, desarrollo de prototipos, fases experimentales y de validación hasta la producción y su manufacturabilidad. Tiene diversas áreas de soporte técnico como la de prototipos, laboratorios, maquinados, cuarto de proveedores, salón de exposiciones/seminarios, etcétera.

El MTC es el centro más grande del mundo con el que cuenta Delphi. Mientras que los 30 centros técnicos de Delphi están integrados por una sola división, los dos restantes alber-

¹⁸Fleury y Fleury (1999), señalan que la posibilidad de acceso a los conocimientos, a las habilidades locales y a la existencia de una masa crítica suficiente para utilizar estos conocimientos, son los principales factores que garantizan este estatus de unidad extranjera de una empresa.

¹⁹Además aloja personal de otras empresas, como vimos anteriormente.

gan a más de una división, y exclusivamente uno de ellos, el de Juárez, alberga a sus seis divisiones. El MTC empezó en 1995 con 600 personas (75% ingenieros y en su mayoría mexicanos) de la división Energy; e inmediatamente después albergó a Packard Electric. Posteriormente fueron llegando las otras divisiones. Es importante destacar que la primera ola de ingenieros ocupados ya estaba trabajando en otras plantas de manufactura de Delphi en México o en Estados Unidos, es decir, se trataba de ingenieros con experiencia y con conocimiento de la firma.²⁰ Para julio de 2002 el MTC ocupaba a 2,129 ingenieros y técnicos (36% laborando en áreas funcionales de apoyo o administrativas).

La capacidad de ingeniería es tal que han logrado producir cien invenciones y diversas patentes “nido”, cifra récord en el corporativo.²¹ El MTC realiza diseño, R&D, manufacturabilidad y capacitación para todas las distintas divisiones del corporativo. Para ello alberga en espacios diferentes a técnicos e ingenieros de cada división, como decíamos en forma de *empresa condominio*. Con el fin de dar un soporte centralizado a los proyectos de ingeniería, han sido centralizadas diversas actividades de apoyo en forma de un consorcio (*consortium*): se trata de las áreas funcionales como finanzas, recursos humanos, compras, maquinados, etcétera. Todo ello ha generado un mayor valor agregado. El edificio del MTC creció para centralizar las actividades de ingeniería de todas las divisiones pero también para centralizar las de apoyo administrativo; 64% del personal en el MTC labora en proyectos de ingeniería y el 36% restante en áreas de soporte.

El crecimiento en el área administrativa se debió a la visión del negocio que exigía elevar productividad, excelencia en el servicio y, particularmente, reducir costos. Delphi ha encontrado que la centralización de áreas funcionales de apoyo es estratégica para disminuir costos. Cada espacio cuesta, y en ese sentido

²⁰Entrevista a ingeniero de Mantenimiento del MTC en Delphi, 2003.

²¹Entrevista con el jefe de Ingeniería de la Fase 00 en el MTC de Delphi.

“una planta productiva debe dedicar al máximo su espacio a esta función y no distraerlo en espacios administrativos”.²²

Las áreas funcionales se han ido tecnificando en el nivel de sistemas y al mismo tiempo se han ido centralizando. El proceso de centralización se inició en 1998 con nóminas. Todas las operaciones de Delphi-México están conectadas tecnológicamente y mantienen sistemas comunes y estandarizados en todas las áreas funcionales. Practican la misma filosofía, es decir, la de la producción delgada. Ello ha permitido obtener grandes ahorros al nivel de cada función administrativa y mejorar el servicio, evitando dispersión y duplicidad. Se busca consolidar diversas áreas, por ejemplo, Finanzas, Seguridad Industrial, Compras, Auditoría y Aduanas. La primera fase estará concluida en 2003. Los avances logrados por la coordinación han permitido mejorar costo y eficiencia. Se trata de un proceso que implica no sólo tecnología y organización sino cambio de actitud gerencial:

“[Estamos migrando] ...de un sistema descentralizado de recursos humanos, laborales, seguridad, compras, finanzas, etcétera, a uno centralizado... Fue un proceso educativo: antes cada gerente de planta sentía que debía tener toda la infraestructura y toda la administración en su planta (compras, finanzas, nóminas, recursos humanos, laboral, entrenamiento)... los hacía sentirse muy seguros... Ahora la misma centralización le provee esa misma seguridad a estos gerentes de negocio...”.
Entrevista gerentes de recursos humanos, MTC Juárez.

Los mayores avances de centralización se han alcanzado en Finanzas; Compras está en una fase de consolidación. Prácticamente ya no existen estas áreas dentro de las plantas de manufactura de Delphi-México.²³ Para acelerar estos procesos de centralización Delphi utiliza su propia “masa crítica”. Existe un

²²Entrevista con el gerente de Capacitación, MTC Juárez.

²³Seguridad Industrial y Recursos Humanos son las áreas que permanecen trabajando en cada planta.

plan bien delineado en donde la *visión y la misión* es centralizar para reducir costos y optimizar sinergias internas.

En suma, el papel de Delphi en México ha cambiado desde que está presente el MTC. Ese nuevo rol confiere, *de facto*, una visión de *head quarters* o “región global”. Un factor clave ha sido la competencia interna entre las plantas del propio corporativo, las divisiones, sus centros técnicos, sus centros de maquinados, etcétera. Compite cada unidad para obtener contratos no sólo con las OEM sino del propio Delphi. “Se les trata como si fueran cualquier otro proveedor, se les hacen órdenes de compras como a cualquier otro y no ganan el concurso simplemente porque son Delphi”.²⁴

Coordinación de compras de proveedores directos e indirectos

La coordinación de las compras de todo Delphi-México es realizada en buena medida desde el MTC. Para el corporativo Delphi el negocio ha crecido de manera sustancial en México desde los años noventa (Lara y Carrillo, 2003) y en esa medida ha resultado lógico que se localicen más compras en esta región, pues ello implica reducir costos, tiempos de entrega y responder más efectivamente al *time to market*. Como expresa la directora de Compras Indirectas (con nivel de *country manager*):

“La logística de tener que traer nuestros materiales de otros lugares y traer y tener que cruzar fronteras con ellos... es un costo que se añade a la operación de este centro [MTC] Mientras más podamos localizar (proveedores) en México, y no solamente en cualquier sitio de México sino cerca de donde están nuestras plantas en México, pues mejor nos va”.

En 1997 Delphi compraba menos de 100 millones de dólares en material indirecto desde México, para el año 2000 la

²⁴Entrevista con directora de Compras, MTC Juárez, Delphi.

cifra creció, se duplicó. Para fines de 2002 se esperaba que las compras indirectas asciendieran a más de 400 millones de dólares. Se coordina ahora una cartera de más de 3,000 proveedores. Del total de compras indirectas, 180 se hacen a proveedores mexicanos y el resto a proveedores de otros países, en su mayoría Estados Unidos. El departamento de Compras ocupa 122 personas en tres centros ubicados en el norte de México. Los servicios indirectos en México,²⁵ crecieron en este período de 50 a 180 millones. Mientras que los servicios en otros países crecieron de 50 a 220 millones de dólares. Las compras de servicios indirectos como construcción de naves y remodelaciones, cafetería, transportes, servicios profesionales, etcétera, se hacen generalmente en la localidad, debido a la estructura, las capacidades y la cultura de las propias empresas de servicios.

El área de compras en México empezó con un departamento de la división Packard (la que más plantas y personal tiene)²⁶ y evolucionó hacia la conformación de dos direcciones (una de compras directas y otra indirectas). Tanto las compras directas como indirectas realizadas en México están centralizadas desde el MTC. Sin embargo, su peso relativo es muy diferente, ya que mientras 90% de las compras directas para Delphi-México son realizadas desde Estados Unidos, 100% de las indirectas son hechas desde México.²⁷ Un caso de particular relevancia es que están creciendo las compras indirectas para Estados Unidos y Canadá desde México. “Tengo divisiones que me están llamando y me dicen: oye cuando me puedes comprar para Warren y para Missisipi, etcétera”. La razón es simple, menciona la directora de compras, por un lado, se están quedando sin personal en Es-

²⁵En orden de importancia, están los servicios de construcción, transporte (34 millones), cafetería (23 millones), empaques, maquinados (15 millones en Estados Unidos y tres en México), tarimas de madera (tres a seis millones) y profesionales (tecnológico, capacitación).

²⁶Packard contaba con 42 plantas en 2002 (Lara, 2002).

²⁷La razón por las compras directas no han pasado del todo a México, se debe a que la gran mayoría de los proveedores de componentes se localizan precisamente en Estados Unidos.

tados Unidos por retiros, jubilaciones, etcétera, además de que no son funciones centrales para la compañía y, por otro lado, es más económico comprar desde México. Los empaques, corrugados, bolsas, plásticos y cartón son comprados desde el MTC para muchas de las divisiones en toda Norteamérica; los maquinados también son comprados desde el MTC –aunque la mayoría aún provienen del *otro lado*.²⁸

El MTC cuenta con un departamento de Desarrollo de Proveedores, cuya función es comunicar a los proveedores las expectativas de la empresa, desarrollarlos y evaluarlos. Coordina los proyectos para servicios externos y cuenta con un grupo de *supplier development/supplier quality*, los cuales revisan y apoyan calidad y desarrollo de proveedores.

Con apoyo de la dirección de Recursos Humanos se ofrecen entrenamiento en estándares de desempeño (definidos por las OEM o por el propio corporativo) a través de talleres de mejoramiento continuo (calidad, calidad en entrega, costo, excelencia en el servicio, enfoque al cliente, etcétera). Los estándares de desempeño deben ser seguidos por los proveedores de primer y segundo nivel.

Existe comercio electrónico (E-C), aunque aún es muy incipiente. Las órdenes con proveedores directos aún no están *online* pero han crecido el E-Procurement y las aplicaciones web. El E-C crecerá exponencialmente con la introducción de este sistema por parte de las OEM con sus proveedores. El mercado de repuesto (conocido como *after market*), por el contrario, ya se hace a través del *E-Commerce*. Las requisiciones de las plantas para compras indirectas también son hechas electrónicamente. Se cuenta con almacenes especializados dentro de las plantas de manufactura y desde ahí acceden al sistema de información

²⁸La opinión sobre el desempeño de los proveedores mexicanos, según la directora de Compras Indirectas de Delphi-México, es positiva: “Yo he visto que el proveedor se está haciendo muy fuerte... empresas dirigidas por hombres de negocios muy bien preparados que están llevando esto a otro nivel”.

(Intranet). Usualmente tienen órdenes abiertas donde están establecidos los precios, etcétera. La persona encargada en el almacén desde cualquier establecimiento de Delphi puede poner un pedido y va directamente al proveedor sin necesidad de pasar nuevamente por la dirección de Compras.

Coordinación de las tecnologías de la información (TI)

Otra de las áreas relevantes donde se observa este proceso es en las TI. En el MTC existen dos departamentos de sistemas: uno perteneciente a Delphi, y el otro es un *outsourcing*, una empresa subcontratista de sistemas llamada EDS (es decir, funciona como empresa condominio). Para efectos de las TI, el MTC representa el sistema central nervioso de Delphi-México, ya que en él se encuentran las operaciones centrales de sistemas (Carrillo e Hinojosa, 2000).

Delphi cuenta con un robusto Intranet corporativo denominado Apollo, con banda muy ancha, en el cual se encuentran todos los *softwares* enlazados. En él se encuentran boletines, menús, diferentes servicios, y por supuesto todo lo relacionado con producción, calidad, etcétera. Está actualizándose todo el tiempo. El grupo de sistemas ISS (Information System and Services) está conformado por 44 personas. El ISS cuenta con el sistema Help Desk controlado a distancia desde la ciudad de México. Desde ahí pueden ayudar y arreglar cualquier problema de cualquier computadora en cualquier operación en México. Además, tiene intercambio electrónico de datos con *main frame*, el cual tiene muchas aplicaciones, por ejemplo de pagos, aduanas y producción.²⁹ Delphi tiene 7,500 PC en red en México, todas ellas con “servicio completo” (sistema Apollo, Internet, *e-mail*, CAD para dibujos, *E-Procurement*, aplicaciones, servicios, Help Desk).³⁰

²⁹Aún no cuenta con SAP, pero a principios de 2003 lo tendrán.

³⁰Aunque, como es regla general, hay restricciones según áreas y jerarquías.

Al igual que Delphi, EDS es un *spin off* de GM; 250 personas de EDS dentro del MTC, y de una a dos personas en cada una de las plantas. EDS es el soporte de sistemas, cuida todo lo relacionado con la red, las aplicaciones del centro de información, las funciones del centro de información, el correo de voz, etcétera.³¹

Trabajan con aplicación de ISNS, que es base de Oracle. El sistema Oracle se ha difundido en pocos años a todas las plantas de Delphi-México, yendo de la mano con la estrategia regional de la firma. Como mencionó el director del grupo ISS: “El sistema que se tiene en México de IT es único en el mundo, ni siquiera en Estados Unidos lo tienen. (Delphi) está a la vanguardia en sistemas de información tecnológica”. (Carrillo e Hinojosa, 2000).

Desde el MTC Delphi utiliza además ISP en México: Telmex, TDE del Norte (telecomunicaciones, redes de cables, *routers*, etcétera), así como múltiples servicios locales, e incluso grandes compañías en la ciudad de México, como IBM, Del Norte Consulting, Dell. Cada una de las aproximadamente 64 localizaciones de Delphi-México tienen algún ISP local.

Coordinación de recursos humanos

El MTC estructura su personal en administrativos y *hourly*; 53% labora en áreas administrativas (finanzas, asuntos legales, seguridad industrial, compras, aduanas, personal, relaciones públicas y sistemas computacionales) que sirven de apoyo a todas las operaciones de Delphi en México. Por su parte, el área de ingeniería emplea profesionistas y técnicos, y concentra el desarrollo de proyectos, diseños, prototipo y manufacturas. Un gran número de ingenieros laboran en las dos áreas, convirtiendo al MTC en

³¹Se trata de personal altamente calificado, proveniente de diversos países, aunque la mayoría son mexicanos. No obstante que EDS es una empresa mundial líder en sistemas, está perdiendo negocio con Delphi, ya que de 100% del negocio de sistemas ahora tiene sólo 40%. El restante 60% está abierto y lo comparten muchas otras empresas.

una de las más grandes empresas de ingeniería asociadas a la industria automotriz en el nivel mundial.

En cuanto a los sistemas de recursos humanos (como la capacitación y las carreras dentro de la firma) los diferentes establecimientos de Delphi mantienen, en términos generales, una misma política y en el caso de las divisiones en México se encuentra estandarizada. Los gerentes de recursos humanos son entrenados en la matriz en Estados Unidos y una de sus funciones es transferir a las divisiones los conceptos de identidad corporativa (excelencia) y enfoques al cliente. Trabajan detectando necesidades a través del PBP (Personal Business Plan), el cual tiene que ver con competencias globales y con entrenamiento específico para cada empleado del MTC. Se trata de cerrar la brecha (*gap*) entre las necesidades del puesto y las competencias con que llega la persona. Para ello se elaboran programas de capacitación interna y externa, así como programas de superación académica. Se ofrecen en promedio de 90 a 100 horas de capacitación a cada empleado (más de 200,000 horas al año). La capacitación interna es a través de los *planes por competencia* y la externa —en universidades y *outsourcing* de servicios profesionales—. La mayoría de los programas internos son técnicos y muy especializados (70%) y el resto tratan asuntos organizacionales (30%).³²

Recursos Humanos mantiene integración de carreras de calificación, actividades de educación interna, seminarios, talleres de trabajo intra e interfirma, así como programas de superación académica (desde idiomas y concluir carreras técnicas, hasta becas para maestrías y doctorados). Cuentan con múltiples convenios con universidades de gran prestigio en Estados Unidos y en México y, para entrenamiento muy especializado, utilizan también los propios recursos internos de gente que ha sido entrenada en el extranjero.

³²Esta relación anteriormente era de 85% técnica y 15% organizacional, pero con el aumento del personal administrativo, la misma se modificó.

Además, la firma está fomentando fuertemente tanto la capacitación como la mejora en el nivel educativo de cientos de empleados. También sigue la estrategia de buscar los mejores estudiantes en Comunicación y en otras disciplinas. Más aún, está en el proceso de reeducar a los empleados por el enorme potencial del uso del Internet.

Coordinación de proyectos y actividades

La evolución de las capacidades de ingeniería e incluso de las áreas funcionales de apoyo se debe en gran parte a la masa crítica, la cual conjuga un set de habilidades dentro de los equipos de trabajo. Como el propio presidente de Delphi menciona: “El éxito del proyecto [del MTC] ha sido la integración del conocimiento”. En este proceso es esencial la infraestructura técnica (laboratorios, equipos, máquinas muy especializadas, *software*, etcétera), en particular la infraestructura crítica y estratégica, ya que ello les permite experimentar y avanzar. Lo mismo sucede con la forma de organizarse para llevar a cabo los proyectos en donde el MTC cuenta con una clara guía de todo el proceso. EL MTC, al igual que el resto del corporativo, utiliza el sistema PDP (proceso de desarrollo de producto), el cual consiste en un conjunto de actividades por banda que incluyen todo el proceso: manejo de proyectos, finanzas, sistema del diseño del producto, prueba y validación, *outsourcing* de los recursos y manufactura). Cada diseño, proyecto o actividad encuadra en esta guía obligada de flujo.

Conclusiones

Finalmente, regresamos a la pregunta básica: ¿Existen elementos tecnológicos y organizacionales para pensar en el nacimiento de la cuarta generación de maquiladoras?

1) La reconstrucción de los procesos de coordinación, administración, centralización y dirección de la red de plantas pertenecientes al corporativo Delphi-México y del MTC, nos conduce a identificar la existencia de capacidades locales de integración y coordinación; así como de una infraestructura “privada” que se constituye en el cemento que integra el flujo de insumos, bienes, información y conocimiento de Delphi en México y que le permiten integrarse dentro de cadenas globales de producción. Es necesario estudiar no sólo las actividades internas de la empresa sino también la naturaleza y forma de la conectividad intra e interempresa. La evolución de las distintas generaciones puede ser esquematizada como el proceso evolutivo siguiente: trabajo manual → trabajo racional → trabajo creativo → trabajo inmaterial de coordinación. Por esta razón, y por la emergencia de nuevas capacidades de coordinación dentro de la población de maquiladoras, se convierte en imperativo la construcción teórica de una nueva generación de empresas.

2) Dentro del universo abigarrado y heterogéneo de las maquiladoras es posible identificar el nacimiento de la cuarta generación de empresas maquiladoras. El primer gran salto tecnológico, organizacional y laboral fue pasar del ensamble a la manufactura, y el segundo fue pasar al diseño y la investigación. Ahora se trata de un nuevo salto: la concentración de múltiples actividades con eje en las funciones de coordinación intra e interempresa. En otras palabras, la creación de minirrédlicas de casas matrices en países del primer mundo hacia países de menor desarrollo.

3) Mientras que la tercera generación está referida al establecimiento de centros técnicos y/o actividades de investigación, desarrollo y diseño vinculadas localmente con diversas empresas, en donde la actividad de ingeniería juega un papel central, la cuarta generación está referida a la coordinación de actividades

a lo largo del territorio con un fuerte soporte de ingeniería en sistemas. De la innovación se pasa a la coordinación de múltiples actividades. Estas firmas son capaces de organizar la cadena de producción en el nivel planetario, y al hacerlo desarrollan capacidades organizacionales más allá del producto mismo, que abarcan el *know how* de la organización a gran escala y que resultan en nodos (*hubs*) críticos en territorios como el de México.

Finalmente, es conveniente recalcar que el concepto de generaciones de empresas se refiere más a un ámbito de análisis cualitativo (aunque también cuantificable) que a uno cuantitativo (donde el problema estadístico de la representación toma el centro). Lo que se busca aquí no es saber cuantas plantas maquiladoras pertenecen a qué generación, sino los cambios que suponen frente a otras formas de organización y estrategias de las firmas; así como determinar las potencialidades que se abren bajo las nuevas formas de operación y gestión.

Bibliografía

- Alonso, Jorge y J. Carrillo (1996), “Trayectorias de cambio industrial en la frontera norte de México: De la integración global al aprendizaje local. Ponencia Globalización y transformaciones territoriales en el norte de México, UABC, Mexicali, B.C., México, 11-12 de septiembre.
- Bair, Jenniffer y G. Gereffi (2003), “Los conglomerados locales en las cadenas globales: La industria maquiladora de confección en Torreón, México”, en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril, pp. 338-355.
- Boyer, Robert y Michel Freyssenet (2002), *The Productive Models*. Nueva York, Palgrave MacMillan/Gepisa.
- Carrillo, Jorge y R. Hinojosa (2000), “La industria de autopartes en el norte de México y el uso del Internet”, E-Commerce in Mexico-California Relations. California in the World Economy, Second Annual Conference, The Anderson School, UCLA, Los Angeles, June 22.
- _____ y A. Hualde (1996), “Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors”, en *Espacios. Revista Venezolana de Gestión Tecnológica*, vol. 17, núm. 3, Caracas, pp. 111-134. También publicado en *Organizaciones e Trábaló* (16/17, 1997:51-70); *Comercio Exterior* (47/9, 1997:747-758); *Journal of Borderlands Studies* (XIII/1, 1998:79-97).
- _____ y Miguel Ángel Ramírez (1990), “Modernización tecnológica y cambios organizacionales en la industria maquiladora”, en *Estudios Fronterizos*, núm. 23, Mexicali, B.C., México, septiembre-diciembre, pp. 55-76.
- Christman, John H. (2003), *Maquiladora Industry Outlook*, Lexington, MA., EE UU, Global Insight.

- Constantino R. y Arturo Lara (2000), “The Automobile Sector”, en M. Cimoli (ed.), *Developing Innovation Systems: México in a Global Context*. Londres y Nueva York, Continuum.
- Contreras, Óscar (2000), *Empresas globales, actores locales: Producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*. México, El Colegio de México.
- Dutrénit, Gabriela y A.O. Vera-Cruz (2002), “Rompiendo paradigmas: Acumulación de capacidades tecnológicas en la maquila de exportación”, en *Innovación y Competitividad*, año II, núm. 6, pp. 11-15.
- Fleury, Afonso y María Tereza Fleury (1999), “The Changing Pattern of Operations Management in Developing Countries”, en *International Journal of Operations and Production Management*, vol. 19, núm. 5, July, pp. 552-564.
- Frobel, F., H. Jürgens y O. Kreye (1981), *La nueva división internacional del trabajo*. México, Siglo XXI.
- Fujimoto, Takahiro y Akira Takeishi (2001), “Modularization in the Auto Industry: Interlinked Multiple Hierarchies of Product, Production, and Supplier Systems”, en *First Draft*, marzo, <<http://www/e/i-tokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2001/2001cf107.pdf>>, última consulta 22 julio, 2004.
- Gerber, Jim y Jorge Carrillo (2003), “¿Las maquiladoras de Baja California son competitivas?”, en *Comercio Exterior*, núm. 3, vol. 53, marzo, pp. 284-293.
- Gereffi, Gary (1991), “The ‘Old’ and ‘New’ Maquiladora Industry in Mexico: What is their Contribution to National Development and North American Integration?” en *Nuestra Economía*, año 2, núm. 8, Facultad de Economía, UABC, mayo-agosto, pp. 39-63.
- González-Aréchiga, B., J.C. Ramírez y L. Suárez-Villa (1989), “La industria electrónica en la frontera norte de México: Competitividad internacional y efectos regionales”, ponencia, *Neighbors in Crisis: A Call for Joint Solutions*, Irvine, CA., EE UU, enero.

- Hernández, C.A. Lara, M. Sánchez, J. Carrillo y A. Almaraz (2003), “Desarrollo de capacidades y *cluster*: Una exploración”, en L. Peñalba y M. Saleme, *Clusters, microfinanciamiento y factores laborales*. México, UAM.
- Hualde, Alfredo (2001), *Aprendizaje industrial en la frontera norte de México*, Tijuana, B.C., Méx., Plaza y Valdés/El Colef.
- _____ (1995), “Técnicos e ingenieros en la industria maquiladora de exportación: Su rol como agentes innovadores”, en Gallart, M.A. (coord.), *La formación para el trabajo en el final de siglo. Entre la reconversión productiva y la exclusión social*. México y Buenos Aires, CIID-Cenep.
- Koido, Akihiro (2003), “La industria de televisores a color en la frontera de México con Estados Unidos: Potencial y límites del desarrollo local”, en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril, pp. 356-372.
- _____ (1992), “U.S.-Japanese Competition and Auto Component Maquiladoras: The Case of Wiring Harness Sector in the State of Chihuahua”, ponencia, The xvii International Conference of Latin American Studies Association (LASA), Los Ángeles, 24-26 de septiembre.
- _____ (1991), “The Color Television Industry: Japanese-U.S. Competition and Mexico’s Maquiladoras”, en *Manufacturing Across Borders and Oceans*, Monograph Series 36, La Jolla, CA., EE UU, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, pp. 51-75.
- Langlois, Richard (2002), “Modularity in Technology and Organization”, en *Journal of Economic Behavior and Organization*, 49(1):19-37.
- Lara, Arturo (2002), “Packard Electric/Delphi and the Autopar Cluster in México”, en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, núm. 4, December, pp. 785-98.
- _____ (2001a), “Arquitectura modular y evolución de sistemas complejos: El caso del sector automotriz”, en José

- Flores y Ramón Tirado (comp.), *Economía internacional y agrícola en México ante la apertura*, Departamento de Producción Económica, UAM-X, pp. 201-222.
- _____ (2001b), “Complejidad y desequilibrio tecnológico: Notas sobre la historia de la convergencia del sector automotriz-sector electrónico”, en Lara Rivero, Arturo, *Innovación industrial, desarrollo rural e integración internacional*, UAM-X, CSH, Departamento de Producción Económica.
- _____ (2000), “Convergencia tecnológica y maquiladoras de tercera generación: El caso Delphi-Juárez”, en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 9, septiembre, p. 771-779.
- _____ (1998), *Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas*. México, UAM, UNAM, Miguel Ángel Porrúa.
- _____. y A. García (2004), “Modular Production and Technological Escalation In the Automotive Industry: A Case Study”, en *International Journal of Automotive Technology and Management*, en prensa.
- _____ y Jorge Carrillo (2003), “Technological Globalization and Intra-Company Coordination in the Automotive Sector: The Case of Delphi-México”, en *International Journal of Automotive Technology and Management*, vol. 3, núm. 1.
- Lecler, Yveline (2003), “Division du Travail et Réseaux d’Approvisionnements en Asie: Le Cas des Firmes Japonaises de l’Électronique”, ponencia, 11vo. Encuentro Internacional GERPISA, Les Acteurs de l’Entrepiso a la Recherche de Nouveaux Compromis? Constuire le Schéma d’Analyse du GERPISA, París, 11-13 junio.
- Lung, Yannick (2002), “The Changing Geography of the European Automobile System”, ponencia, 10mo. Encuentro Internacional GERPISA, La Coordination des Compétences et des Connaissances dans l’Industrie Automobile, París, 6-8 junio.

- Mertens, Leonard y Laura Palomares (1988), “El surgimiento de un nuevo tipo de trabajador en la industria de alta tecnología. El caso de la electrónica”, en Gutiérrez Garza, Esthela (comp.), *Testimonios de la crisis, vol. 1. Restructuración productiva y clase obrera*. México, Siglo XXI.
- Ruiz, Yolanda (2002), “Adiós maquiladora”, en *Expansión*, “500. Las empresas más importantes de México”, 24 julio-7 agosto, pp. 82-84.
- Weber, Max (1984), *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Wilson, Patricia A. (1992), *Exports and Local Development. Mexico's New Maquiladoras*, Austin, TX., EE UU, University of Texas Press.

2. Todos los rostros de la industrialización: Precariedad y profesionalización en la maquiladora de Tijuana¹

Alfredo Hualde Alfaro
El Colegio de la Frontera Norte

*Cuando uno ha edificado su identidad social sobre una base que se desmorona,
es difícil hablar en nombre propio, aunque sea para decir no.*
(Robert Castel, 1995:416)

Hay una serie de datos conocidos que avalan la importancia de Tijuana como centro maquilador en México: Tijuana es la ciudad que concentra un mayor número de plantas, 667, y es después de Ciudad Juárez el municipio con mayor número de empleos, más de 145,000 en 1998 (INEGI, 1999). En algunos productos, las plantas instaladas han alcanzado cifras de producción notables; por ejemplo, en 1997 se fabricaban alrededor de 10 millones de televisores anuales.

Todas estas evidencias se transmiten a través de los medios de comunicación, de las asociaciones empresariales y de los políticos locales con una mezcla de asombro y de orgullo. Las realidades actuales, expresadas en cifras, se presentan como la base de los logros futuros –más empleos y más riqueza para la ciudad–, con el crecimiento de una industria que, como expresaban los primeros trabajos, ha sido bastante inestable desde su inicio a finales de los sesenta (Carrillo y Hernández, 1985).

Por otro lado, la insistencia en lo cuantitativo oculta hasta cierto punto los rasgos cualitativos acerca del tipo de empleos

¹Este artículo fue publicado originalmente en el libro *Globalización, trabajo y maquilas: Las nuevas y viejas fronteras en México*, coordinado por María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quintero Ramírez, México, Plaza y Valdés, 2002.

que se tienen y de los que se pueden llegar a crear. Ello contribuye a que la reflexión acerca de la especificidad de Tijuana frente a otras “ciudades maquiladoras” sea todavía insuficiente.

En este artículo nos proponemos reflexionar sobre las realidades económicas y sociales de la maquiladora tijuanaense, desde ciertos presupuestos de partida que influirán en el tipo de argumentación que pretendemos desarrollar.

a) Proponemos, en primer lugar, que la maquiladora se ha analizado como un objeto demasiado aislado, sobre todo en lo que respecta a la mano de obra y a los mercados de trabajo. Creemos que no se ha relacionado suficientemente el mercado de trabajo maquilador con el de los servicios, excepto en contadas ocasiones (Coubes, 1997; Hualde y Mercado, 1996). La observación es importante en la medida en que Tijuana depende menos de la inversión maquiladora que otras ciudades como Matamoros, al contar con un sector terciario más desarrollado.

b) Se requeriría una reflexión y conceptualización de un mercado de trabajo donde existe un flujo importante de mano de obra desde y hacia otros mercados. Se trataría de un mercado de trabajo “en estado fluido”.²

c) Existe un déficit de ciertos datos cuantitativos que siguen siendo importantes: proporción de migrantes y nacidos en la ciudad que trabajan en la industria, itinerarios o trayectorias laborales de dichos migrantes, niveles educativos, sobre todo de formación técnica. En relación con este tema hay una pregunta relevante: ¿qué proporción de los trabajadores de producción cuenta con alguna preparación técnica?

d) Existen incógnitas importantes respecto al sentido del trabajo y del empleo en la maquiladora y respecto a la identidad de los trabajadores y de las trabajadoras, pues la industria acumu-

²La observación es válida, sobre todo para trabajadores con poca calificación; sin embargo, es importante profundizar acerca de las migraciones de ingenieros desde ciudades del norte o del Pacífico mexicano a la maquiladora tijuanaense.

la años en las ciudades y la mano de obra va adquiriendo experiencia en el sector. Nos parecen pertinentes preguntas como la siguiente: ¿adquieren los trabajadores/as una identidad ligada al trabajo/empleo industrial, o sus identidades fuertes se encuentran en movimientos vecinales, participación en política, o en su pertenencia familiar?³

Las temáticas anteriores abren una modesta agenda de investigación que provisionalmente se pudiera integrar con las siguientes propuestas:

1) Es necesario mejorar métodos y técnicas de investigación, ya sean cuantitativas o cualitativas; más interesante todavía es proponer estrategias integradoras como las orientaciones que postulan la triangulación de métodos (Bericat, 1998; Hualde, 1999a).

2) Es necesario seguir investigando sobre los contenidos del trabajo y las relaciones laborales, precisando su relación con los métodos de producción de las empresas o las novedades en equipo automatizado. Dicho de otra manera, no es adecuado señalar la existencia de nuevos métodos productivos y equipos e interpretarlo automáticamente como sinónimo de modernización en las relaciones laborales o de mejoras generalizadas en las condiciones de trabajo. Además, se requiere observar continuamente las estrategias concretas de deslocalización de las empresas multinacionales, según la rama en la que se encuentran, el tipo de producto que desarrollan y su política en la ciudad en la que se establecen. La dinámica en las ciudades fronterizas está influida por la relación entre los recursos locales y las estrategias globales.

c) Una mejor comprensión de los fenómenos relacionados con el crecimiento de la maquiladora y con la cantidad y calidad del empleo requiere un nuevo énfasis en la política, tanto la política salarial como la política relacionada con la libertad de asociación sindical y los derechos de la mujer. El fenómeno ma-

³Sobre el tema de la identidad laboral, se pueden consultar los trabajos de Dubar, citados en Hualde (1999a). Sobre las identidades en general, véase Laraña y Gusfield (1994).

quilador está asociado a formas de distribución de la renta y del conocimiento entre grupos sociales, a formas de entender las relaciones laborales, el reparto del poder y la toma de decisiones.

Pero además, aprovechando la simbología del fin del siglo, sería útil formular preguntas con una proyección de más largo plazo y entrar en debates de fondo. Habría que preguntar cómo hacer sostenible y mucho más beneficioso el crecimiento de la actividad maquiladora para los territorios y sociedades donde se asienta. En relación con este tema, resulta sugerente volver la mirada hacia Chihuahua. En este estado no sólo se observa un cierto estancamiento de la maquiladora en lugares como Ciudad Juárez, sino un planteamiento más selectivo con respecto al tipo de industria que es conveniente atraer. Los empresarios chihuahuenses parecen conscientes de los límites de la maquiladora y tratan de incursionar en otros terrenos, especialmente empresarios de Ciudad de Chihuahua, no tanto de Ciudad Juárez (Alba Vega, 1998). Ahora bien, de la misma manera que al volver la mirada hacia Ciudad Juárez, la ciudad de Chihuahua es un buen contrapunto regional, en Baja California es pertinente contrastar las relaciones laborales, las formas de trabajo, las actividades económicas que se dan en Tijuana con las de Mexicali, donde el mercado de trabajo presenta a primera vista rasgos diferentes.⁴ Avanzando en esa dirección, las regiones fronterizas deberían llevar a cabo diagnósticos y propuestas acerca de cómo *inventar* un desarrollo regional con visiones estratégicas.

Esta introducción a los temas relevantes en Tijuana tal vez resulte algo desordenada y puede ser tachada de ambiciosa. Aceptando estas posibles imputaciones, creemos que puede ser aprovechable para suscitar la curiosidad científica y la atención política sobre temas, realidades y territorios interrelacionados que hasta ahora se han enfocado de una manera relativamente inconexa.

⁴Lo que más destacan los empresarios al describir su preferencia por Mexicali es la estabilidad de la mano de obra.

Las observaciones precedentes se sustentan, asimismo, en dos características que, desde nuestro punto de vista, son las más relevantes en la maquiladora tijuanaense de finales de siglo:

1) La consolidación de un colectivo de profesionales, ejemplificado en los ingenieros tijuanaenses, que ha alcanzado puestos gerenciales y podría constituirse en los próximos años en un colectivo empresarial local ligado a los negocios globales. Los ingenieros y ciertos técnicos son actores que asimilan conocimiento y lo recrean a partir de su experiencia cotidiana en una socialización compartida entre profesionales.

2) La emergencia y consolidación de dicho colectivo se da hoy sobre la base de una polarización importante del personal empleado en la maquiladora. Es decir, la profesionalización que actualmente se da en la maquiladora tijuanaense es restringida (Hualde, 1999a; 1999b). Establecer estrategias de absorción y difusión del conocimiento, más democráticas, es un reto importante para Tijuana y posiblemente para las demás ciudades fronterizas.

En este artículo trataremos de describir y analizar estas dos realidades que coexisten en la maquiladora de Tijuana, tratando de relacionar esta experiencia laboral y productiva con las de otros territorios; referiremos asimismo los datos disponibles a ciertas conceptualizaciones que se han aplicado en otros territorios a fenómenos de trabajo industrial. El artículo se moverá por tanto en dos planos territoriales (local y otras experiencias) y propondrá una lectura simultánea en el plano empírico y conceptual.

1. La industrialización en una perspectiva histórica

Acerca del inicio de la maquiladora en México, existe un relato acuñado que describe los problemas causados por el fin del Plan de Braceros, los objetivos del Plan de Industrialización fronteriza y los primeros conflictos en las maquiladoras (Carrillo y Hernández, 1985; Quintero, 1998; Hualde y Mercado, 1996).

Sin pretender cuestionar la validez de dicho relato, que requeriría como mínimo una investigación histórica detallada, consideramos interesante subrayar e ilustrar algunos aspectos del mismo desde la perspectiva de los actores locales. Se adopta precisamente esta perspectiva porque a menudo se considera la industrialización fronteriza como un asunto en el que participaron las transnacionales y el gobierno federal, de modo que la maquiladora parece llovida del cielo o de un decreto aprobado en la ciudad de México.

Desde la perspectiva citada, tres aspectos son destacables respecto a los antecedentes y desarrollo de la industria maquiladora en Tijuana:

- La inexistencia de una tradición industrial en la ciudad, por más que existieran algunos talleres artesanales y un sector comercial bastante amplio.

- La generación de una industria concentrada al principio en pocas plantas que permite y fomenta la creación de redes sociales entre ingenieros y hombres de negocios de la localidad. Téngase en cuenta que hasta mediados de los ochenta el empleo no sobrepasaba los 20,000 empleados, de los cuales una baja proporción eran ingenieros.

- La creación de una infraestructura de instituciones educativas que con el tiempo llegará a cobrar importancia para el desarrollo de la industria.

Tradición industrial e industrialización

Como ya se ha descrito en otros artículos, las ciudades fronterizas nacieron a instancias de las necesidades de ocio de los vecinos de Estados Unidos (Hualde y Mercado, 1996; Quintero, 1997). Su actividad económica se basaba en las prohibiciones o restricciones existentes en el país vecino para el juego, el consumo de alcohol o la prostitución. Estaba ausente en esta ciudad

fronteriza el “saber hacer”, transmitido durante generaciones, que permite la transformación de determinados materiales o herramientas. Ello resulta más claro cuando se examina lo ocurrido en otras regiones mexicanas o del mundo.⁵ Esta ausencia de tradición industrial marca una primera diferencia importante con respecto a otros sistemas productivos locales. Sin embargo, ello no quiere decir que en la zona fronteriza no exista hoy un conocimiento industrial o saberes y competencias productivo-laborales, treinta años después de la instalación de las plantas maquiladoras (Hualde, 1999b). Lo interesante es determinar qué tipo de conocimientos son éstos, de donde surgen y qué potencialidades de innovación encierran.

Según Quintero (1997:66-67) el proyecto maquilador en Tijuana se dio en un principio ante la indiferencia del empresario local que se dedicaba al comercio y a los servicios. Señala esta autora que las primeras maquiladoras que se establecieron en Tijuana lo hicieron de manera individual, más que como parte de un proyecto. Entonces “no había edificios adecuados, algunas estaban instaladas en ‘verdaderos gallineros’ (la instalación) se hizo de manera improvisada para comenzar a trabajar (gerente de Switch Luz, citado por Quintero, 1997:67). En relación con esta etapa, señala Quintero:

“El proyecto maquilador tuvo éxito especialmente en Tijuana. Con él se establecieron los parques y ciudades industriales para maquiladoras en los lugares en donde se habían instalado las principales ensambladoras. Así surgieron en Tijuana el Centro Industrial Los Pinos, con maquiladoras instaladas en

⁵Por ejemplo, el distrito juguetero de Ibi (Alicante, España) se basa en una tradición de hojalateros (Ybarra, 1998); en ciertos distritos industriales es el vidrio o la metal-mecánica los que están en la base del conocimiento local (Alaimo y Cappecchi, 1992). Pérez-Sáinz (1997) en un estudio de comunidades en Costa Rica destaca el conocimiento comunitario en el tratamiento de la madera. Así pues, en las actuales plantas de la maquiladora fronteriza no existe esa tradición atribuida a otros sistemas productivos locales. En México hay regiones con tradición de textiles en Puebla o ciertas regiones del Bajío (Arias y Wilson, 1997) y calzado en León, Guanajuato.

1968, y el Centro Industrial Barranquitas, dedicado a maquiladoras electrónicas, que fue construido en 1969”.

Los primeros años de la maquiladora tijuanaense no fueron de todos modos tan promisorios. Debido a la crisis mundial del petróleo y su influencia en la economía de Estados Unidos durante 1974-76 cerraron un buen número de maquiladoras dejando sin empleo a 32,000 trabajadores. Como se ve en el cuadro 1, el empleo en Tijuana empieza a recuperarse a partir de 1978.

Sin embargo, el despegue espectacular de la maquiladora tijuanaense se dio desde mediados de los años ochenta. Varios cambios importantes se produjeron en esta etapa:

- Por un lado, aumentó progresivamente el tamaño de las plantas que en Tijuana habían sido más pequeñas, en comparación con Ciudad Juárez. Ello se debe tanto a la instalación de plantas con cientos de trabajadores, como al fuerte crecimiento de firmas como Sony o Samsung. La primera, por ejemplo, sextuplicó el número de empleos hasta llegar a diez mil trabajadores en 1998.

- Por otro lado, la instalación de plantas japonesas con nuevas tecnologías y equipo producen un salto importante, tanto en la complejidad de las organizaciones como en los requerimientos productivos.

- Empresarios locales iniciaron por la construcción de parques industriales con nuevos servicios a las maquiladoras. El grupo Bustamante, la familia Luteroth, los grupos Limón, Salmán y Rubio, son algunos de los empresarios que entraron en el negocio de los parques industriales. En los ochenta el gobierno estatal participó en la creación del parque más importante: la Ciudad Industrial Nueva Tijuana. En 1997 se calculaba que existían alrededor de 45 parques en distintos emplazamientos de la ciudad.⁶

⁶En la actualidad la renta mensual en una nave industrial fluctúa entre 0.28 y 0.45 centavos de dólar el pie cuadrado; 60% de los demandantes solicitan naves de entre 10 y 20,000 pies cuadrados. En 1999 existe oferta no cubierta, dado el gran *boom* de construcción que se dio a mediados de los noventa (*Frontera*, 28 de noviembre de 1999).

CUADRO 1. Establecimientos y empleo en la industria maquiladora de exportación nacional, y en Tijuana, B.C. (1974- 1997)

<i>Año</i>	<i>Nacional</i>			<i>Tijuana</i>		
	Núm. de establec.	Núm. de trabajadores	Empleo prom. por planta	Núm. de establec.	Núm. de trabajadores	Empleo prom. por planta
1974	455	75,974	167	101	9,276	92
1975	454	67,214	148	99	7,844	79
1976	448	74,496	166	93	7,795	84
1977	443	78,433	177	92	7,111	77
1978	457	90,704	198	95	8,778	92
1979	540	111,365	206	101	10,889	108
1980	620	119,546	193	123	12,343	100
1981	605	130,973	216	127	14,482	114
1982	582	127,048	218	124	14,959	121
1983	600	150,867	251	131	17,423	133
1984	672	199,684	297	147	23,047	157
1985	760	211,968	279	192	25,913	135
1986	890	249,833	281	238	30,248	127
1987	1,125	305,253	271	296	38,575	130
1988	1,396	369,489	265	355	49,779	140
1989	1,655	429,725	260	436	58,029	133
1990	1,703	446,436	262	414	59,780	144
1991	1,914	467,352	244	466	60,896	131
1992	2,075	505,698	244	515	68,960	134
1993	2,114	542,074	256	531	77,943	147
1994	2,085	583,044	280	502	85,521	170
1995	2,130	648,263	304	477	93,899	197
1996	2,411	754,858	313	529	111,807	211
1997	2,717	898,786	331	599	136,390	228

Fuente: Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación. INEGI. 1974-1982.1975-1985.1985-1989.1990-1994. 1991-1996. 1998-mayo.

Este tipo de industrialización está ligado, por lo tanto, a varias estrategias diferenciadas de relocalización: por un lado, el de los grupos japoneses ligados a la electrónica de consumo que tienen como meta el mercado estadounidense; por otro

lado, empresas norteamericanas con sede en California, como las de instrumentos médicos, u otras empresas con matrices en otros lugares de Estados Unidos y plantas en el suroeste del país. Aunque en algún momento se relacionó el auge de Tijuana con la deslocalización de las industrias norteamericanas desde el norte hasta el Sunbelt, actualmente las conexiones estratégicas y la distribución espacial corresponde a estrategias mucho más variadas.

Por otro lado, es necesario resaltar que en Tijuana, a pesar del crecimiento de la maquiladora, sigue habiendo una diversificación económica importante donde el comercio y los servicios continúan empleando una proporción importante de la PEA. Por ejemplo, en Matamoros las proporciones de empleo entre los sectores secundario y terciario eran similares en 1990, mientras en Tijuana 60% de la PEA se empleaba en el terciario y 38% en el secundario (Quintero, 1997). En 1997 una comparación de los mercados locales para la industria de la transformación, comercio y servicios, daba los resultados que se muestran en el cuadro 2.

CUADRO 2. Empleo por sectores de actividad
en tres ciudades fronterizas

1997	Tijuana	Cd. Juárez	Matamoros
Ind. transform.	29.2%	41.5%	35.2
Comercio	19%	16.6%	16.2
Servicios	29.7%	27.7%	28.7

Fuente: INEGI (1998).

La falta de tradición industrial, junto con la constitución de un mercado de trabajo formado en buena medida por emigrantes sin experiencia laboral en la industria, tiene al menos dos consecuencias que parecen paradójicas: por un lado, priva la acti-

vidad industrial en la localidad de una especialización que le podría dar ventajas competitivas en los mercados internacionales.

Por otro lado, abre la posibilidad de instalar industrias en ramas diversas e iniciar un aprendizaje industrial mucho más diversificado. Un aprendizaje que, dadas las características de la maquiladora y de la mano de obra, debe comenzar desde niveles elementales: disciplina de trabajo, usos del trabajo en organizaciones que cada vez son más complejas, en fin, constitución de una fuerza de trabajo con un mínimo de competencias técnicas, sociales y organizativas.⁷

El cuadro 3 refleja, con algunos matices, la diversificación que mencionábamos. Se observa una concentración importante en la rama de equipo electrónico y accesorios, que representa aproximadamente 35% del empleo total. En esta rama se encuentran las grandes plantas asiáticas del televisor y otros accesorios que presentan varias peculiaridades: a) son plantas que, como Sony, se instalaron a mediados o finales de los ochenta y han ido creciendo posteriormente a pasos agigantados; b) es una inversión cada vez más diversificada, según el origen de su capital, puesto que se registra un aumento de la presencia de plantas coreanas, taiwanesas e incluso chinas;⁸ y c) la producción se estructura a partir de proveedores asiáticos instalados en Tijuana, que forman redes cada vez más complejas.

Un segundo tipo de industrias interesantes son las que están ligadas a la transformación del plástico. Son plantas con productos diferentes, desde juguetes hasta productos médicos, pero tienen en común el dominio de una maquinaria y de tecnologías relacionadas con el plástico, que podrían tener un desarrollo mayor.

⁷Todavía los gerentes de las maquiladoras consideran que los principales problemas en la gestión de la mano de obra son la rotación y el ausentismo; los conocimientos de la mano de obra directa son un factor secundario como restricción para la producción.

⁸Respecto a este tema, es necesario indagar si la crisis asiática de finales de los noventa ha tenido repercusiones en la inversión asiática en Tijuana, especialmente en la inversión japonesa.

CUADRO 3. Maquiladoras establecidas en Tijuana
por rama de producción (octubre, 1997)

<i>Categoría</i>	<i>Descripción</i>	<i>Compañías</i>	<i>Personal</i>
11	Carnes y productos lácteos	1	30
16	Azúcar	1	75
17	Aceites y grasas	1	37
19	Otros productos alimenticios	7	278
26	Otros productos textiles	24	1,381
27	Vestido	81	6,004
28	Cuero y calzado	12	618
30	Otros prod. de madera y corcho	89	10,373
31	Papel y pulpa de papel	12	867
32	Publicaciones	2	201
37	Resinas y fibras artificiales	11	733
38	Productos farmacéuticos	3	1,551
39	Jabones, detergentes y cosméticos	0	0
40	Otros productos químicos	0	0
41	Productos de goma	9	869
42	Productos hechos de plástico	81	14,683
43	Vidrio y prod. hechos de plástico	17	2,028
44	Cemento	1	29
45	Productos minerales no metálicos	15	735
46	Industrias del hierro y el acero	2	65
47	Industrias básicas de hierro	0	0
48	Muebles de Metal	6	392
49	Estructuras de metal	9	456
50	Otros productos de metal	51	6,458
51	Maquinaria, herramientas y equipo no eléctrico	9	1,581
52	Productos de fibra de vidrio	1	27
53	Artículos electrodomésticos	7	4,800
54	Equipo electrónicos y accesorios	140	46,720
55	Equipo eléctrico y accesorios	11	1,478
57	Motores, partes, acces. automotrices	21	3,070
58	Equipo de transporte y materiales	2	174
59	Juguetes y materiales deportivos	20	5,000
60	Servicios	51	5,122
	<i>Total</i>	<i>697</i>	<i>115,935</i>

Fuente: San Diego Dialogue, 1997.

Hay también una proporción importante de empleo ligado a una industria tradicional como la del mueble y de otros productos de maderas como molduras, marcos y otros elementos del hogar. Esta es, junto con la del vestido, una de las ramas con plantas de capital local/nacional existentes en Tijuana. Aunque el volumen de empleo es menos importante que el de la electrónica o el plástico, supera los 10,000 trabajadores.

En todo caso, es importante señalar la especialización relativa ligada a las grandes plantas de la electrónica y la existencia de otras ramas y tecnologías que podrían en el futuro integrar redes de empresas con varios eslabonamientos productivos y mano de obra que domine distintos saberes y competencias profesionales.

CUADRO 4. Principales plantas instaladas en Tijuana

<i>Compañía</i>	<i>Núm. empleados</i>	<i>Tam. de planta (pies²)</i>
Sony	6,500	1,000,000
Sanyo	5,000	2,000,000
Matsushita	4,000	400,000
Samsung	4,000	6,600,000
Hasbro	1,600	265,000
International Rectifier	1,500	150,000
Pioneer	1,593	250,000
Leviton Mfg.	1,330	120,000
Scripto-Tokai Corp.	1,300	450,000
Hyundai	1,500	1,300,000
Mattel	1,200	240,000
Hitachi	1,350	175,000
Smith Corona	885	268,000
Kendall	857	220,000
Honeywell	840	150,000
Casio	715	200,000
Canon	630	230,000
Maxell	500	100,000

Fuente: San Diego Dialogue, 1997.

En la medida en que ha ido creciendo la industria maquiladora establecida en Tijuana, también se ha desarrollado una reflexión que procede de los propios actores que la integran. Este discurso se expresa en las reuniones de la Asociación de la Industria Maquiladora, en los medios de comunicación y en la vida cotidiana de la maquiladora. Es un discurso, o varios, que influyen en las decisiones de inversión y en el devenir de la maquiladora. Uno de estos discursos, no muy conocido, es de los ingenieros que interpretan esta evolución de forma relativamente optimista.⁹

“Anteriormente creo que la maquiladora era, básicamente, venir a copiar o seguir instrucciones de ingenieros extranjeros que venían a decirnos cómo hacer las cosas. A partir de los 80’s empezó a cambiar la situación. Ahora ya no somos nada más maquiladoras, ahora ya participamos dentro de los procesos, nosotros implementamos cosas, damos ideas, ese era el enfoque en ese tiempo, no ser nada más maquiladora, sino aportar algo como profesionistas y esa era la orientación que teníamos; en nuestro caso, yo salí del CETYS, entonces teníamos un enfoque, sabíamos cómo andaba el mercado de profesionistas en el estado, y había unas proyecciones de a donde íbamos”.

Una explicación del cambio, a partir de una amplia experiencia en una de las plantas grandes, se encuentra curiosamente en la estabilidad que los inversionistas percibieron en la ciudad a pesar de la rotación del personal:¹⁰

⁹En Europa se ha señalado la importancia del pensamiento colectivo sobre el propio actuar, denominándose *sociedad reflexiva* a aquella sociedad en la cual el análisis científico acerca de su evolución influye en las esferas políticas y en las instancias de decisión colectivas (Beck, Lash y Giddens, 1994).

¹⁰El énfasis en la estabilidad se debe probablemente a la experiencia personal de este ingeniero empleado en una empresa electrónica que ha cuadruplicado su personal empleado en los años noventa.

“Básicamente, nosotros aportamos y creo que no lo esperaban, la *estabilidad*, entonces cuando ellos ven estabilidad se animan a invertir y tenemos que darle mérito a la alta gerencia que teníamos nosotros. El señor Z. tenía una visión tremenda para los negocios y de alguna manera supo aprovechar lo que tenía y supo proyectar confianza que eso a lo mejor es el 50% de que se animaran a hacer inversión aquí, pues él lo manejó y de alguna manera vendió la idea de que sí era una planta productiva y eso tuvo mucho que ver; de hecho, hubo algunas otras gentes a nivel gerencia alta que también tuvieron mucho que ver; el señor R., que está en Mexicali ahorita, sabía manejar la situación bastante bien y supieron aprovechar los recursos que tenían atrás de ellos y de alguna manera les dieron visibilidad que creo que eso es una cuestión que influye bastante en la idea de que somos una buena opción para invertir y creo que ellos supieron vender muy bien la idea”.

Estabilidad, confianza, son los conceptos claves que se les “vendieron” a los inversores, por parte de algunas personas que supieron hacer de intermediarios entre los inversionistas extranjeros y los cuadros técnicos locales.¹¹

Otro de los entrevistados coincide en el salto que se ha dado en los últimos quince o veinte años. Su experiencia avala sus palabras. Comenzó en una maquiladora tijuanaense en 1972 donde permaneció nueve años, parte de los cuales compaginó su trabajo en la industria con una labor docente en el Instituto Tecnológico de Tijuana. Posteriormente, durante seis años fue asesor individual de las principales maquiladoras de la ciudad. Durante los últimos diez años es director de un parque industrial.

“La maquiladora, cuando empezó aquí, empezó con equipo de chatarra tratando de abaratar los costos, con equipo que tenía un valor en libros de cero o cercano a cero. Empezó

¹¹Curiosamente, las dos personas que se mencionan en el relato del ingeniero entrevistado no son ni mexicanos, ni estadounidenses, sino méxicoamericanos.

con productos intensivos en mano de obra de modo que le redituara al máximo ese equipo y esa mano de obra; ahí el reto fue grandísimo, hacer funcionar ese equipo, íbamos a Riverside a las cinco de la mañana para estar allá a las ocho, y estar dos, tres días, y traernos equipo reparado porque aquí había muy pocas máquinas y herramientas. Formamos el taller de máquinas y herramientas, hubo unas personas que se salieron, que tienen ahorita unos talleres muy bien formados que ahí nacieron haciendo partes para equipo y haciendo equipo también. Fue una lucha constante de que sí lo podíamos hacer y eso fue nada más en esa maquiladora, era una maquiladora que ellos nada más empezaron a probar y después se vinieron productos más sofisticados, equipo nuevo con controles más sofisticados, empezamos a contratar técnicos más especialistas, yo siempre he sido muy regionalista, primero mexicanos, entonces en el Tecnológico, por eso di clases ahí, está lleno de ingenieros, yo sabía que podían salir bien, muchos de los ingenieros en otras maquiladoras daban clases ahí, se fue trayendo muy buen personal, estoy hablando de la maquiladora en general, pero sí, las condiciones eran precarias en aquella época, pero poco a poco fue viniendo más y más inversión. Nosotros iniciamos en la colonia Libertad, acondicionamos unas granjas y, a un lado, en un terreno baldío, se hizo una nave que en aquel entonces era de lujo, así eran en esta maquiladora, todos nos conocíamos, éramos muy poquitos, así nació y así fue creciendo a pasos agigantados”.

Sin embargo, la actual situación ha cambiado desde los tiempos heroicos:

“Hay muy pocos ingenieros que se quieren quedar a ser ingenieros, yo conozco a varios, que te los pongo junto a los mejores ingenieros de México o EE UU, y han desarrollado productos muy importantes, han diseñado equipo sofisticado muy interesante pero sí son más técnicas organizacionales porque en las maquiladoras uno es gerente de planta o gerente

de ingeniería, etcétera, pero empiezan como ingenieros, o sea, tienen que empezar por la tecnología, ahorita la nueva tendencia es que hasta los supervisores prefieren que sean ingenieros, pero se empieza a orientar más por el lado de organización más que tecnología, yo creo que ahora hay más capacidad de desarrollo para ingenieros técnicos, anteriormente no había mucho que desarrollar, todos los planos los mandaban desde allá, era prácticamente aprenderlos y mantenerlos y ahora no, ahora muchas maquiladoras ya tienen su propio desarrollo de producto, o cambios de producto, o cambios en el equipo”.

Además de esta visión del cambio, hay otra que matiza las virtudes de los ingenieros locales y de la etapa de desarrollo tecnológico en la que se encuentran las maquiladoras. La propia empresa de juguetes del entrevistado, cuyo testimonio incluimos más abajo, está peleando para traer el departamento de ingeniería a Tijuana:

“Compañías como H., que hace sistemas de riego, que tiene mucho trabajo de ingeniería, tiene mucho trabajo de ingeniería local, las compañías coreanas no sueltan tan fácil el control y hay compañías chiquitas, pequeñas, maquilas de 100 gentes de 150 gentes que están empezando a hacer trabajo de ingeniería y todas esas empresas pequeñas están empezando a ser proveedores de empresas grandes; lo que se están topando es que necesitan desarrollar esa función de ingeniería, porque yo como encargado del área de materiales, quiero que una compañía me desarrolle una tableta, quiero que me desarrollen esto, y lo que se están topando ahorita, *okay*, créame, el diseño, me dicen, dame las partes, dame la tableta, dame todo y yo te la armo, y yo les estoy diciendo: no, yo no quiero que me la armes, este es el concepto, yo quiero que la diseñes, quiero que me digas cuáles componentes, y además quiero que tú traigas los componentes y que tú me entregues el producto que yo necesito, pero es que no puedo, *okay*, mientras no puedas no podemos platicar”.

En la rama juguetera, donde trabaja el entrevistado, si no se encuentran compañías locales de ingeniería que fabriquen los componentes requeridos, se recurre a la competencia china, que hace diseño a precios baratos:

“Yo pienso que está empezando a surgir la necesidad de desarrollar esos grupos de ingeniería a nivel local, hubo un tiempo en Sony, donde no había ingenieros o no se encontraban ingenieros locales, entonces ¿qué hacían?, empezamos a importar ingenieros de Guadalajara, México, Monterrey, Puebla, de Sonora; ¿qué hacemos con eso?, ¿qué logramos con eso?, pues traemos ingenieros buenos teórica y técnicamente, nos van a durar dos años pero ya los explotamos, ya los desarrollamos y nos quedamos con los buenos, eso empezó a desplazar al ingeniero local”.

La explicación se encuentra en ciertas carencias del mercado profesional local:

“Lo que pasa es que localmente no había tanto énfasis en ciertas áreas específicas, había mucho ingeniero industrial pero no había un ingeniero en electrónica con capacidad de diseño, al grado que necesitamos, porque, si bien es cierto que hay programas de ingeniería electrónica en la localidad, como no había demanda para esos ingenieros, ¿qué hicieron esos ingenieros?, pues se empezaron a meter en la compostura de computadoras o reparación de electrodomésticos o comercialización, ¿no?, aunque tuvieran los conceptos o los conocimientos técnicos necesarios, inclusive aquí está el Instituto Politécnico Nacional, donde los maestros o estudiantes de maestría trabajaban como maestros y técnicamente son unas lumbreras, a mí me tocó ver un proyecto de ellos donde hicieron una impresora con diseño mexicano que, en ese entonces, cuando uno lo comparaba con los otros diseños, pues íbamos muy atrasados, pero ya era una impresora con diseño mexicano, pero aquí no había necesidad para ese tipo de disciplina en

ese entonces, si yo encuentro la persona que me pueda diseñar una tableta de un concepto y que no se pueda producir, tendrá mucho negocio con nosotros, por ejemplo”.

Industrialización y redes sociales

Los protagonistas de los primeros años de la industrialización tijuanaense proporcionan puntos de vista interesantes, pues sus palabras traslucen la existencia de un núcleo inicial de personas, concentrado en muy pocas plantas que posteriormente alcanzan puestos gerenciales y tienen un protagonismo en el desarrollo de la maquiladora. Sus carreras se basan a menudo en la creación y utilización de esas redes, que van desde la escuela hasta la experiencia profesional.

Un ingeniero de 47 años de edad señala que la planta Bourn's de Tijuana (que sigue funcionando) fue en su época como una segunda universidad, donde se aplicaron técnicas pioneras, como los tiempos predeterminados por computación. El entrevistado, que en dicha planta fue el primer gerente de ingeniería mexicano, menciona que nueve años después tenía 16 ingenieros a su cargo. La experiencia de Bourn's y de otras plantas con gran antigüedad es ilustrativa para entender el mapa de relaciones profesionales en la ciudad. Dichas plantas son como los troncos de donde nacen innumerables ramas que se entrecruzan: ingenieros que pasan de una planta a otra, gerentes que se conocen, colaboran, hacen recomendaciones y estructuran un mercado que con los años se convertirá en una red mucho más amplia y menos controlable por la llegada de cientos de profesionistas de otras ciudades del norte y del sur de México. Ilustrativa de la evolución del mercado profesional es la frase de un ingeniero: “Tijuana es tan chica y tan grande al mismo tiempo”. Efectivamente, el mercado de trabajo profesional se estructura en un principio alrededor de unas pocas plantas, de centros como el Tecnológico, que son las instituciones desde donde se va consti-

tuyendo un mercado profesional que en los noventa será mucho más amplio, móvil y complejo.

Por otro lado, el uso de las redes adquiere su sentido específico cuando las usan las mujeres. Una de las ingenieras entrevistadas destaca que el hecho de entrar en su primer empleo estuvo decisivamente influenciado por el apoyo de “una persona clave en la organización”. Esa persona sigue siendo actualmente su jefe pero en otra compañía en la que la invitó a trabajar: “Es de las pocas personas que no le ponen trabas a la mujer”. Es decir, en el caso de las mujeres, las redes sociales son además una forma de vencer la resistencia que las plantas presentan a contratar ingenieras, sobre todo en áreas como mantenimiento. Las entrevistas en profundidad abundan en testimonios acerca de este tipo de conexiones: “Una persona que conocía me llamó, me entrevistaron. Además que muchos de los que salimos de la escuela en la misma generación, andamos por los mismos caminos” (C.S., ingeniera de manufactura).

Similar experiencia se da por medio de discípulos que posibilitan el primer contacto, aunque la confirmación final se dé a través de la entrevista. Las redes, por supuesto, no se limitan a la maquiladora. Una ingeniera que trabaja en la administración de una gran empresa de servicios de Tijuana encontró el trabajo por medio de un vecino. Pero no sólo eso, después de abandonarlo, su ex jefe la volvió a contactar para que regresara tras terminar los estudios de ingeniería. Las redes les sirvieron especialmente a las mujeres que fueron pioneras en determinadas empresas:

“Yo fui la primera mujer ingeniera en S. (una gran empresa electrónica de Tijuana); entré como *clerk*, como secretaria de ingeniería, pero como mi jefe era R.T., era una persona pues muy noble que me dijo, *okay*, te voy a dar la oportunidad, te voy a dar trabajo de ingeniería, le tienes que demostrar a los jefes japoneses que tú puedes hacer trabajo de ingeniería y entonces te vamos dar el cambio.”

Algunas de esas redes se forman a través de instituciones como la Asociación de Ejecutivos Industriales de Tijuana, que realizan reuniones periódicas con el objeto de examinar la situación de la maquiladora, especialmente en lo referente a salarios. Y por supuesto, las redes se amplían en lugares de diversión y actos sociales que pueden organizar o no las maquiladoras. Este tipo de contactos dan lugar en ocasiones a la formación de redes y sociedades con el objeto de crear negocios de servicios para la maquiladora.

La creación y desarrollo de una infraestructura educativa

En las ciudades fronterizas las instituciones educativas relacionadas con la maquiladora son principalmente instituciones públicas de diferentes niveles: Centros de Capacitación para el Trabajo (Cecatis); centros de educación media-superior, como los Conalep y Cebetys; y de grado superior (universidades y tecnológicos). Existen también algunas academias privadas que tienen una influencia relativa, aunque no desdeñable, en el nivel medio-superior, e instituciones privadas de educación superior como el CETYS de Tijuana, dependiente del Instituto Tecnológico de Monterrey, con un plantel de 500 alumnos en 1995.¹² Sin embargo, la influencia del sector privado, es mucho menor que en ciudades como Monterrey, pero posiblemente está creciendo desde mediados de los años noventa.

La importante presencia del sector educativo público establece en principio ciertos condicionamientos que deben ser verificados. Es conocido el distanciamiento histórico recíproco que han mantenido las escuelas públicas y el sistema productivo. Ese distanciamiento, cuyas causas son complejas, se reprodujo

¹²Una sola cifra refleja la importancia de la educación pública frente a la privada: la población escolar del Tecnológico de Ciudad Juárez era en 1995 de 5,000 alumnos, diez veces mayor que la del ITESM de Monterrey, en su sede de Ciudad Juárez, *Desarrollo económico de Ciudad Juárez*, 1995.

por una serie de percepciones mutuas, una de las cuales es la visión negativa que de los empresarios se tuvo en sectores de la educación pública. Por su parte, los empresarios han considerado de poco valor el tipo de enseñanza impartido por las escuelas públicas. Padua (1994) señala que los académicos tienden a percibir la cooperación y la vinculación con las empresas, especialmente las privadas, como de menor prioridad en sus actividades. “No existe en la cultura académica una imagen positiva sobre la idea empresarial y en general hay desconfianza de que los empresarios no entiendan su tarea” (Padua, 1994:511). Por su parte, “Los empresarios, a su vez, ven en las universidades y en los tecnológicos una fuente secundaria y barata para realizar I y D en el mejor de los casos. Perciben a los académicos como personajes con sentido utópico que no tienen idea sobre el problema del manejo del tiempo apropiado y de los recursos”.

Sin embargo, estas percepciones, que testimonian de entrada una distancia, no se perciben en ciudades como Tijuana, donde las expresiones de reticencia global hacia el sector maquilador son mínimas y la idea de la articulación como un objetivo beneficioso por el que se debe trabajar es generalizado.¹³ Aunque los profesores de un centro privado de educación superior destacan las limitaciones de la maquiladora (como la ausencia de diseño en sus procesos), y niegan que la preparación de sus estudiantes esté orientada hacia el empleo en el sector, la actitud predominante es pragmática; actores e instituciones tratan de aprovechar los posibles beneficios que este tipo de inversión trae a los municipios donde viven y trabajan. El cambio progresivo de percepciones mutuas parece darse también en otras partes de México donde, como se ha escrito, los empresarios han dejado de ver a las universidades como semillero

¹³Entre las excepciones, un grupo de profesores del Tecnológico de Tijuana, disconformes con el pago discriminatorio a los ingenieros mexicanos en relación con las remuneraciones de sus colegas norteamericanos.

de guerrilleros para verlo como semillero de emprendedores (Casas y Luna, 1997).

Las ciudades fronterizas cuentan con una infraestructura educativa de educación técnica de todos los niveles: en Tijuana hay varias especialidades de licenciatura en la Universidad Autónoma de Baja California y en el Instituto Tecnológico de Tijuana. Pero además de las instituciones estrictamente locales, otras instituciones de localidades vecinas contribuyen a la formación de profesionistas que se incorporan a la maquiladora. Tal es el caso de las de Mexicali y San Diego.¹⁴ Sin embargo, es notoria la escasez de centros de investigación en áreas afines a la industria o los servicios locales. Las excepciones, como el Centro de Investigación y Tecnología Digital de Tijuana, no invalidan la observación anterior.¹⁵

Las fechas de fundación de los centros de Tijuana indican la coincidencia temporal con el momento de la expansión más fuerte de la industria en los años ochenta. Aunque no pretendemos sugerir una relación estricta de causa/efecto entre ambos fenómenos, expansión de la industria/expansión de la infraestructura educativa, sin duda son fenómenos relacionados. Por ejemplo, en la creación del Instituto Tecnológico de Tijuana a principios de los setenta influyeron las gestiones de algunos empresarios locales. Lo mismo ocurrió en el CETYS, institución privada surgida en 1972 por las gestiones de padres de familia, comerciantes e industriales que, de este modo, trataban de retener a sus hijos en la ciudad para que se hicieran cargo de sus empresas.¹⁶ A principios de los noventa, un importante empresario

¹⁴En Tijuana hay, asimismo, una importante migración de técnicos e ingenieros que cursaron sus estudios en otros estados, sin embargo, no es posible cuantificar la importancia numérica de este personal calificado.

¹⁵Estas carencias pueden paliarse con la creación de doctorados como el Doctorado en Ingeniería Industrial existente en Ciudad Juárez desde mediados de los noventa.

¹⁶Entrevista con el director de Ingeniería del CETYS, 4 de septiembre de 1996. Algunos de los primeros ingenieros que trabajaron en la maquiladora estudiaron en otras ciudades ante la inexistencia de una oferta educativa en Tijuana.

tijuanense alentó la creación de un Cebetis destinado a formar técnicos para una gran empresa de reparación de aviones. Sin embargo, las iniciativas de constitución de dichos centros se relacionan también con procesos más generales como el crecimiento poblacional de las ciudades fronterizas y los propios planes de expansión del sector educativo. Se puede afirmar, por lo tanto, que toda esta infraestructura surgió de la acción coincidente, simultánea y progresivamente coordinada de varios actores locales y de las mencionadas instituciones federales. Ello significa que, a nivel local, se había creado un conocimiento entre diferentes grupos sociales que pertenecían al sistema educativo, al productivo, o ambos sistemas a la vez. De hecho, quienes participaron desde el principio en la maquiladora, así lo constatan. Se trataba de núcleos reducidos de personas que participaban en actividades educativas y en el sector maquilador.

La relación entre sistema educativo y productivo se da también en el plano espacial. En Tijuana, la mayor parte de los establecimientos escolares técnicos están cerca de zonas industriales importantes, principalmente la denominada Ciudad Industrial. Esta proximidad física ayuda en la interacción cotidiana y el conocimiento mutuo de los sujetos que participan en cada uno de los sistemas.

Un aspecto que debe ser subrayado es que las carreras y especialidades creadas en los años noventa son afines a la especialización industrial encontrada en las plantas analizadas. Aunque la mayoría de las plantas se clasifican en la rama electrónica o automotriz, hay una serie de “familias tecnológicas” importantes. Una es la tecnología de plástico por inyección, que requiere determinado manejo de programas y de mantenimiento. Otra es las tecnologías asociadas con la fabricación de piezas y *fixturas* que se asocian con las especialidades en máquinas-herramientas. Finalmente, hay una serie de procesos basados en conocimientos electromecánicos. Por ello, son importantes las

especialidades en electrónica, electromecánica, técnico en mantenimiento, moldeo de plásticos por inyección, en las especialidades puramente industriales. Por otro lado, una serie de nuevas especialidades pertenecen a las áreas administrativas: contabilidad, administración.

Recapitulando acerca de los tres temas que hemos venido desarrollando, podemos concluir lo siguiente: la ausencia de tradición industrial en Tijuana se traduce en una escasez de conocimientos específicos respecto a una tecnología o una familia de productos concretos. Ello ha dado lugar a una diversificación importante del tipo de maquiladora que se asienta en la ciudad, aunque en los últimos años se observa una concentración relativamente importante en la maquiladora de tipo electrónico. Sin embargo, no se puede desdeñar el interés desde el punto de vista de la tecnología y las competencias profesionales, el desarrollo de industrias con tecnologías de transformación de plásticos. Alrededor de este diversificado y numeroso tejido productivo, se han construido una serie de redes de personal técnico que explican en buena medida la forma de funcionamiento del mercado de trabajo técnico y las formas de organización de nuevas plantas, la creación de equipos flexibles de profesionales, etcétera. Estas redes están ligadas a un sistema educativo público que, con algunas debilidades, mantiene una articulación interesante con el sistema productivo (Hualde, 1999a).

Estos aspectos, que caracterizan al sistema productivo de la ciudad, deben ser complementados con aspectos mucho más concretos acerca de las características del trabajo en las plantas tijuanaenses. Este es el objetivo de la sección siguiente.

2. El trabajo en la línea de montaje, el empleo itinerante

Escribe Alain Touraine (1994) que la sociología es un diálogo entre los que creen en la existencia de la sociedad y en los que

sólo creen en la acción social. El sociólogo francés ilustra de esta manera sucinta y provocadora el predominio en la disciplina de quienes subrayan ante todo las dimensiones de integración sistémica, de la fuerza de las instituciones y de la conciencia colectiva. Por el contrario, otros autores y corrientes subrayan la importancia de los actores en la transformación de la sociedad. Para Touraine la sociología del trabajo y más concretamente la sociología industrial fue, en las sociedades industriales, el estudio de su historicidad, por lo tanto la lucha de los empresarios y los *managers* con los asalariados para dar forma social a la racionalización, considerado como el principio cultural central de las sociedades industriales.

La referencia es pertinente para el tema de las relaciones industriales o laborales en Tijuana, porque los estudios sobre el tema (Carrillo y Hernández, 1985; Hualde, 1992; Hualde y Pérez-Sáinz, 1994; De la O y Quintero, 1995; Quintero, 1997) dan cuenta de la existencia de actores cuya primera característica es la desigualdad de recursos y sobre todo la desigualdad de poder como queda plasmado en los contratos colectivos (De la O y Quintero, 1995).

Un segundo punto, muy relacionado con el anterior, que parece característico de las relaciones laborales en esta ciudad, es la dificultad de uno de los actores para constituirse como tal: los trabajadores estarían negados como actores colectivos, como consecuencia de la oposición de los empresarios y de las autoridades del trabajo para constituir organizaciones representativas: sindicatos a través de los cuales se sintieran representados y pudieran ejercer su acción social como trabajadores. Pero esta negación se produce, asimismo, por ciertas características propias de los colectivos de los trabajadores como por ejemplo la carencia de una cultura de trabajo industrial y la consideración subjetiva del trabajo maquilador como un trabajo transitorio o de supervivencia en biografías diversas: mujeres solteras con hi-

jos, hombres jóvenes que esperan estudiar empleos transitorios, inseguros, a la espera de encontrar algo mejor.¹⁷

El investigador que se propone analizar las relaciones laborales en una ciudad como Tijuana se encuentra de inmediato con una dificultad de gran envergadura. Efectivamente, Tijuana ha sufrido una evolución tan acelerada y compleja en sus aspectos demográficos, económicos y sociales, que resulta difícil dar cuenta precisa de algunas de las dimensiones básicas que influyen en las relaciones laborales como, por ejemplo, la composición de la mano de obra, su procedencia, sus experiencias laborales anteriores, su formación educativa, su capacitación profesional etcétera.

Se puede decir que no sólo el mercado de trabajo tijuanaense se encuentra en permanente reestructuración, sino que la propia ciudad contiene elementos de cambio que pueden ser vistos como un signo de dinamismo, pero también como una estructura de relaciones muy inestable. Sin embargo, no sólo los datos referidos a los perfiles estructurales de los trabajadores pueden ser poco precisos en ciertos aspectos, sino que el tipo de relación laboral cotidiana que se establece en los talleres, las fábricas, los comercios o los establecimientos de servicios, parecen estar cubiertos de una cierta opacidad. Ello se debe en parte a ciertos rasgos de los actores que dificultan la investigación de la realidad laboral tijuanaense:

- La presencia real de los sindicatos es escasa y su condición de sindicatos propatronales encubre más que revelar muchas de las condiciones en las que se desenvuelve el trabajo. La comprensión de las relaciones laborales se debe basar en esta casi ausencia de organizaciones sindicales que lleva a una regulación de las relaciones laborales diferente, individual, por grupos,

¹⁷Hay que puntualizar que estas dos afirmaciones son válidas para la experiencia sindical de la maquiladora, pero no para otros sectores de servicios como el de los Trabajadores del Seguro Social, los burócratas de la administración pública o los taxistas (Hernández, 1995).

mediante reglamentos en vez de contratos colectivos, mediante procedimientos informales, etcétera.

- El recurso a la información proporcionada por los trabajadores tampoco es necesariamente iluminador de lo que ocurre en los puestos de trabajo, si no se reinterpreta en el contexto biográfico y cultural de los propios trabajadores.

- Por otro lado, la observación directa en el ámbito de trabajo de la fábrica, como las maquiladoras, generalmente le está vedada al investigador por parte de la administración de la empresa, que recela de lo que consideran intromisiones en su actividad.¹⁸

- Finalmente, para entender las relaciones laborales en la maquiladora, es necesario referirse también a las relaciones laborales en México y en otros sectores, especialmente en ciudades como Tijuana, donde el mercado de trabajo no se agota en la maquiladora. Es necesario delimitar los rasgos específicos de las relaciones laborales en Tijuana a partir de una perspectiva que trate de relacionar la ciudad con el país desde una óptica de reconstrucción histórica.

Este planteamiento histórico con una contextualización más amplia responde, por otra parte, a postulados teórico-metodológicos que analizan las relaciones laborales más allá de la situación de trabajo, más allá de su lugar en la producción. Dice Touraine que los actores no se definen enteramente por su trabajo, sino también por su carrera, su consumo y también por su pertenencia nacional, moral o religiosa (Touraine, 1994:vii). Esta *nueva sociología del trabajo* observa tanto las preferencias de los actores como su actividad. *Podría decirse que los nuevos estudios del trabajo se interesan sobre todo por el encuentro de actores definidos no profesionalmente con una situación profesional.*¹⁹

¹⁸Algunas investigadoras han tratado de superar la oposición de los gerentes a la observación en las plantas buscando empleo como trabajadoras en la línea de montaje.

¹⁹Subrayado nuestro.

¿Qué revela la información disponible acerca de la actividad laboral específica de los trabajadores de la maquiladora en la ciudad de Tijuana? Revela que la mayor parte de dicho trabajo es trabajo manual, aunque en ocasiones se realiza con instrumentos que no requieren un gran conocimiento técnico por parte del trabajador, como instrumentos de soldadura eléctrica o microscopios. Esta es una imagen asociada al montador o ensamblador en industrias de tipo eléctrico/electrónico, instrumentos médicos y juguetes que son los giros económicos donde el empleo se ha ido concentrando progresivamente. Sin embargo, todavía existe un *pool* de trabajadores dedicados, por ejemplo, al trabajo en maquiladoras de ropa, más pequeñas, inestables, difíciles de localizar, pero existentes en la ciudad de Tijuana, o también maquiladoras y empresas PYTEX dedicadas al trabajo de muebles y accesorios como molduras de madera.

Sin embargo, la labor de montaje en una línea clásica no es la única existente. Puede haber un trabajo más individualizado también manual en estaciones de trabajo donde el trabajador(a) lleva a cabo varias operaciones. Esto, que representa una tendencia a la polivalencia, debe ser examinado desde dos dimensiones. Una de ellas debe evaluar si las diversas operaciones encierran mayor complejidad técnica. Y en segundo lugar se debe examinar si la realización de distintas operaciones comporta un reconocimiento salarial.

Tampoco las labores de los trabajadores directos se reducen al montaje. En la medida en que las empresas intentan mejorar la calidad de sus productos, en esa medida aumentan los trabajadores dedicados a las labores de inspección, supervisión y control de calidad, algunos realizan mediciones y pueden llevar labores sencillas de programación (Hualde, 1999a). El tipo de tarea que realizan depende en buena medida del producto. Por ejemplo, en aparatos de sonido manejan aparatos en cámaras cerradas que permiten detectar la fidelidad de un altavoz.

En general, estas operaciones requieren un cuidado, una concentración y algunas una habilidad manual para las cuales las mujeres parecen ser los sujetos ideales. En ese sentido, las *imágenes de género* siguen operando aunque el empleo masculino en Tijuana se acerque progresivamente a 50% del empleo total. Dichas imágenes se construyen y se reproducen en dos direcciones. Por un lado, forman parte del discurso de los empresarios o *manager* que consideran a las mujeres más aptas para determinado tipo de trabajos. En la línea de montaje son los trabajos que acabamos de señalar y que requieren cualidades diferentes que, según este discurso, los hombres no poseen. En puestos más cualificados, desde supervisor hasta gerencia de relaciones industriales e ingenierías, otro tipo de cualidades atribuidas también a las mujeres son las que les dan *ventajas* a ellas frente a los hombres.²⁰ Este tipo de cualidades son principalmente la capacidad de comunicación y formas de sociabilidad que se concretan en estilos gerenciales distintos a los de los hombres (Abramo y Todaro, 1998). En ocasiones, además los gerentes añaden otros atributos a la condición femenina como sujeto social con mejores cualidades para ser empleado.

Por ejemplo, Tiano (1994:92) entrevistó a gerentes en una encuesta con maquiladoras del vestido y la electrónica, primero en 1982 y después en 1990. Encontró que las preferencias por mujeres jóvenes, solteras, sin hijos, se habían convertido en una preferencia por mujeres de más edad y con hijos, que consideraban más responsables.

En Nogales, Kopinak (1996) encontró que la exclusión de mujeres de empleos técnicos quedó demostrada al analizar los anuncios de empleo en los ochenta y mediante encuestas a trabajadores y gerentes en 1991. Los puestos en los que se especificaba género del trabajador, pedían mujeres en más de dos tercios de

²⁰Dichas *ventajas* se traducen en ocasiones en tener acceso preferente a tareas y puestos peor pagados (Abramo y Todaro, 1998).

los casos y los puestos en los que se pedían mujeres eran descalificados en 89% de los casos.

Las encuestas con trabajadores y gerentes mostraron que entre los trabajadores directos, los hombres tenían con más frecuencia (25%) puestos definidos como muy calificados o semicalificados que entre las mujeres (10%). Esto es debido a que los puestos ocupados por mujeres tendían a ser definidos por los gerentes como de baja calificación y porque los hombres recibían entrenamiento y ascendían por antigüedad con más frecuencia (cita en Carrillo y Kopinak, 1999).

Sin embargo, el discurso acerca de las cualidades diferenciadas no sólo es un producto del discurso gerencial, sino que lo comparten subjetivamente muchas de las trabajadoras empleadas. Ello lleva a que se pueda dar un cierto orgullo por la tarea bien hecha, aun en condiciones salariales y de trabajo cercanas a la precariedad.²¹ La expresión de satisfacción en el trabajo se refuerza cuando la gerencia otorga reconocimientos simbólicos como medallas, premios, etcétera.

Esta dimensión *positiva* del trabajo en la línea de montaje coexiste con otras realidades del trabajo cotidiano menos amables. La atención y concentración excesivas en tareas minuciosas producen cansancio, aburrimiento, y pueden llegar a ser la causa de lesiones y enfermedades profesionales (Kouros, 1998). Por otro lado, este tipo de actividad laboral carece de las características propias del trabajo enriquecido, variación, creatividad, autonomía y, sobre todo, no es reconocido en líneas generales de una forma más tangible y beneficiosa que repercuta en las condiciones de vida de las trabajadoras y trabajadores de la maquila.

Las mejores instalaciones que hoy tienen las compañías grandes y modernas representan sin duda un avance con respecto a condiciones de trabajo anteriores; la profesionali-

²¹Estas observaciones proceden de entrevistas realizadas en Tijuana con trabajadoras de la maquiladora.

zación de los gerentes y los cursos de relaciones humanas que se les imparten a los supervisores probablemente hacen más humano y digno el trabajo cotidiano en las maquiladoras de Tijuana, pero hay derechos básicos, como el de la negociación colectiva, que no parecen haber evolucionado de manera sustancial.²² Existe, por otra parte, un gran vacío acerca de un tema importante para evaluar las condiciones de trabajo: es el tema de la intensificación o relajación de los ritmos de trabajo. Carecemos —no sólo en Tijuana— de una perspectiva comparativa que permita conocer si las plantas antiguas o modernas, tienden a elevar los ritmos de trabajo y la forma en que repercute en las remuneraciones de los trabajadores. Estudios internacionales en diferentes países cuestionan seriamente que las nuevas formas de organización de la producción eliminen trabajos repetitivos. En Francia el trabajo en industrias donde se emplean hombres con calificaciones altas y se emplean técnicas como *just-in-time*, presenta una intensidad cada vez mayor (Hirata, 1998:9).

Podríamos resumir las observaciones anteriores indicando que si el trabajo en la maquiladora presenta ciertas condiciones más favorables que en etapas anteriores, hay incógnitas en ciertas temáticas importantes para poder evaluar las condiciones de trabajo; lo que parece más claro es que la situación sigue siendo muy deficiente en lo que se refiere a las condiciones de empleo. Las investigaciones acerca de esta realidad tienen, sin duda, elementos en común con otras situaciones lejanas en el tiempo. Señala Robert Castel, a propósito de las condiciones de trabajo al principio de la industrialización francesa:

“Los principales elementos de esta relación salarial de los inicios de la industrialización correspondientes a lo que aca-

²²El conflicto en la empresa coreana Han Yon es el ejemplo reciente más significativo acerca de los problemas que suscita el intento de creación de sindicatos independientes en Tijuana.

bamos de llamar *la condición proletaria*,²³ pueden caracterizarse como sigue: una retribución próxima a un ingreso mínimo que aseguraba sólo la reproducción del trabajador y su familia y no permitía invertir en el consumo no imprescindible; una ausencia de garantías legales en la situación de trabajo regida por el contrato de alquiler (artículo 1710 del Código Civil); el carácter débil o 'lábil' de la relación del trabajador con la empresa: cambiaba a menudo de lugar, se alquilaba al mejor postor (sobre todo si tenía una competencia profesional reconocida) y 'descansaba' algunos días de la semana o durante períodos más o menos prolongados, si podía sobrevivir sin someterse a la disciplina del trabajo industrial". Y añade: "Formalizando estas características, se dirá que una relación salarial supone un modo de retribución de la fuerza de trabajo, el salario (el cual gobierna en gran medida el modo de consumo y de vida de los obreros y de sus familias), una forma de disciplina del trabajo que regula el ritmo de la producción, y el marco legal que estructura la relación de trabajo, es decir, el contrato de trabajo y las disposiciones que las rodean" (Castel, 1995:328).

Los tres aspectos que menciona Castel en la definición precedente sirven para introducir el tema que para nosotros condiciona decisivamente las características del empleo en la maquiladora de Tijuana: *la inestabilidad* que todavía persiste en las empresas asentadas en esta ciudad.

3. Empleo e inestabilidad, las formas de la precariedad

Tomemos el primer elemento, los salarios. Éstos pueden ser analizados y evaluados desde distintos puntos de vista: su relación por ramas, su evolución en el tiempo, su relación con los que se pagan en otras ciudades, su estructura interna –salario base,

²³Cursivas nuestras.

bonos, etcétera—. Los rasgos más destacables de las remuneraciones en Tijuana son los siguientes:

- Son menores que en Matamoros pero mayores que en Ciudad Juárez, rondando actualmente los dos dólares por hora en promedio.

- Los bonos representan, según datos de 1995, algo más de 30% de la remuneración total, siendo el salario base 69%. La proporción de los bonos sobre la remuneración total es levemente mayor en los trabajadores con un año de antigüedad, con respecto a los de primer ingreso.

- Entre zonas de la ciudad, las diferencias salariales son de 25% aproximadamente.

- Los bonos que se otorgan son los de productividad, comida, transporte y asistencia/puntualidad. La existencia de este bono es una prueba de la importancia de la rotación.

Con respecto a la evolución en el tiempo de los salarios, se pueden señalar dos cuestiones: por un lado, lo más importante para entender las pérdidas de poder adquisitivo de los salarios son las devaluaciones y no tanto la productividad o las estrategias de las plantas. Dentro de las remuneraciones, las devaluaciones afectan menos a los técnicos y administrativos que a los trabajadores de producción. Los ingenieros, en concreto, son compensados de diversas maneras cuando se producen devaluaciones. Ello explica en parte las diferencias salariales entre los gerentes y los trabajadores. La categoría de gerente, según una encuesta de un despacho privado de Tijuana, supone un ingreso entre 20 y 30 veces superior al de un trabajador recién contratado en la línea de montaje. Cortez (1999) registra caídas de los salarios reales maquiladores en todos los estados del norte entre 1990 y 1998, excepto Chihuahua y Nuevo León; anota, asimismo, un aumento en la participación salarial de los empleados en la maquiladora con respecto a los obreros. Ello se tradujo en una baja de la participación del salario en el valor agregado de 62% en 1980 a

55% en 1998. Baja California fue el segundo estado, después de Sonora, donde la caída fue más importante.

Por otro lado, las mejoras con la experiencia de los trabajadores de producción son relativas. Según datos no publicados de la Asociación de Ejecutivos de Relaciones Industriales de Tijuana (Aritac) existía en 1995 una diferencia de ingresos de 20% entre los trabajadores recién contratados y los que tenían un año de experiencia. Sin embargo, las posibilidades de mejora posterior son reducidas.

De los datos que acabamos de exponer destacaremos los siguientes aspectos: los salarios han estado ligados sobre todo a aspectos macroeconómicos. En el caso de que no hubiera devaluaciones, las asociaciones de empresarios acuerdan aumentos limitados que impidan pérdidas de competitividad de Tijuana en relación con otras ciudades maquiladoras y posiblemente con otros países (asiáticos) con los que pudiera existir una eventual competencia por costes salariales. En todo caso, las evaluaciones más válidas con respecto al significado de los salarios son las que se refieren al poder adquisitivo que posibilitan; las comparaciones con el promedio manufacturero en México son menos significativas, dadas las diferencias de precios en la ciudad con otras ciudades y sobre todo teniendo en cuenta la gran heterogeneidad de la industria mexicana. Con todo, las consideraciones con respecto a los salarios están directamente influenciadas por la inestabilidad en el empleo que dificulta obtener mejoras basadas en la antigüedad en una planta.

Si algo ha caracterizado a la maquiladora fronteriza, con la excepción significativa de Matamoros, han sido las altas tasas de rotación de la mano de obra (Canales, 1995; Aguilar, 1996). Acerca de las estimaciones de la rotación en Tijuana, faltan datos actualizados; sin embargo, no hay evidencias que permitan afirmar que ésta ha descendido sustancialmente. Las explicaciones acerca de las causas de la rotación son diversas, pero se centran

sobre todo en los efectos que el tipo de trabajo tiene sobre el trabajador: las jornadas largas en el puesto de trabajo, las bajas remuneraciones y los conflictos con los supervisores serían las causas más importantes.

Hay otras razones que se refieren al perfil predominante en la fuerza de trabajo. La rotación estaría asociada sobre todo al ciclo de vida de la mujer trabajadora que interrumpiría una o varias veces su actividad laboral para dedicarse al cuidado de sus hijos. Unas y otras razones pueden explicar efectivamente la rotación en la maquiladora. Sin embargo, hay dos aspectos que es necesario considerar en este fenómeno multicausal y ciertamente complejo: por un lado, la gran demanda de mano de obra, y por otro lado las características del ciclo productivo de las empresas.

Efectivamente, en la rotación influye la certidumbre del trabajador de que si abandona una empresa no va a tardar demasiado en encontrar un nuevo empleo en otra maquiladora. Para comprobar esta hipótesis, que formulan algunos gerentes, sería necesario medir la rotación en dos periodos: uno de expansión del empleo y otro de contracción del mismo.

Ahora bien, no sólo las características del trabajo y del mercado de trabajo influyen en la rotación de la mano de obra, sino también los vaivenes de la producción. En algunos casos, como en la industria del juguete, la producción es estacional, por lo que la rotación es aprovechada por las empresas para evitar despidos, y lo mismo ocurre cuando hay descensos bruscos de producción en ciclos productivos que no son estacionales.

Ciertamente, la rotación no puede ser considerada como un instrumento de ajuste en los mercados de trabajo, aunque puede llegar a cumplir ese papel. En las grandes plantas, las altas tasas de rotación obligan a incurrir en costos de contratación y de capacitación, pues el Departamento de Recursos Humanos se dedica casi exclusivamente a entrevistar gente que quiere

ser contratada. Sin embargo, ello no necesariamente afecta a las plantas que introducen procesos y operaciones más complejas. Estas plantas tienen un núcleo de trabajadores más estables dedicados a la realización de este tipo de trabajos y una periferia de trabajadores que rotan.

Ahora bien, la rotación se puede contemplar además desde una perspectiva que nos parece más trascendente para las relaciones de empleo. La rotación es la expresión de la falta de garantías de un empleo estable o, si se quiere, la expresión de la flexibilidad numérica que se da en la maquiladora tijuanaense. Como se ha analizado, los contratos colectivos condensan esa relación entre trabajadores y empresas que no ha sido desmentida en la práctica.

Con el paso de los años, con un envejecimiento relativo de la mano de obra, es posible que la rotación descienda. Se puede pensar como hipótesis, basada en evidencias puntuales, que los sectores más vulnerables del mercado de trabajo, como las madres solteras, a partir de cierta edad mantengan una relación más estable con determinadas plantas. Sin embargo, los casos de estabilidad que se pueden encontrar se dan sin garantías legales, únicamente sobre la base de relaciones personales entre trabajador y gerencia. De este modo, se crearía una figura peculiar de estos tiempos, la del *interino permanente*, aquel trabajador que puede ser despedido pero que renueva contrato una y otra vez (Castel, 1995). Uno de los límites a este tipo de situación es la edad, puesto que muchas plantas no desean mantener personal mayor de 45 años, lo cual difiere considerablemente de la edad normal de jubilación.

Desde la perspectiva de los trabajadores, la rotación entre plantas y la inestabilidad tiene varias consecuencias lesivas. No pueden acumular derechos de antigüedad, pueden llegar a interrumpir procesos de aprendizaje y la rotación como característica permanente del mercado de trabajo impide la constitu-

ción de organizaciones laborales. En el fondo, la inestabilidad del mercado de trabajo tijuanaense obstaculiza la creación de identidades colectivas ligadas al empleo o al oficio.

Relaciones laborales y sindicatos²⁴

La constitución de una fuerza de protesta y transformación social supone la reunión de por lo menos tres condiciones: una organización estructurada en torno a una condición común, un proyecto alternativo de sociedad y el sentimiento de ser indispensable para el funcionamiento de la máquina social (Castel, 1995:445). Dos son las características más importantes de las relaciones laborales en la ciudad de Tijuana: la escasa presencia sindical y la existencia de sindicatos *funcionales* a los objetivos de la empresa que no representan a los trabajadores.²⁵ Trabajos como los de Quintero demuestran además que en la historia del sindicalismo en la maquiladora existen hitos de ruptura que hacen desaparecer intentos de creación de sindicatos independientes como el de la planta Solidev a mediados de los setenta; el de la planta Han Young en los años 1997-1998 es otro caso que se está convirtiendo en emblemático. Carrillo y Kopinak (1999) señalan al respecto:

“Los sindicatos independientes han sido combatidos activa y exitosamente en Tijuana por el gobierno y la CROM/CROC. Observando a los sindicatos subordinados que hoy predominan, uno difícilmente podría sospechar que el primer sindicato democrático independiente de las instituciones oficiales del trabajo fue registrado en esta ciudad en 1979, después de una huelga de 23 días. Esto ocurrió en Solidev Mexicana, una

²⁴Pichault, Francois y Michel de Coster, “Les syndicats face aux défis de la participation”, en *Traité de Sociologie du Travail*, pp. 145-169.

²⁵Carrillo y Kopinak (1999) señalan a pesar de todo que, en 1995, 30% de los trabajadores de la maquiladora de Tijuana estaban afiliados a un sindicato.

planta donde las mujeres trabajadoras ensamblaban semiconductores”. Fue la única maquiladora que en su tiempo consiguió la jornada de 40 horas con pago de 56. En la siguiente revisión, los trabajadores fueron a la huelga por mejores remuneraciones y contra las violaciones de su contrato. La huelga fue declarada inexistente, a pesar de que todos los trabajadores la apoyaban. Ante el tremendo apoyo popular al sindicato independiente, Solidev cerró algún tiempo después”.

El segundo movimiento huelguístico significativo ha sido, a finales de los noventa, el que emprendieron los trabajadores de la maquiladora Han Young, una filial de la firma coreana Hyundai en su intento de organizar un sindicato independiente. Para los autores citados anteriormente, ambos casos presentan similitudes notorias. Sin embargo, una diferencia que, desde nuestro punto de vista, es necesario resaltar es la intervención de asociaciones de ambos lados de la frontera y de las instancias creadas a tal fin, a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio en 1994:

“El 28 de abril de 1998, la National Administrative Office y la Comisión Norteamericana para la Cooperación Laboral (oficina del acuerdo paralelo sobre cuestiones laborales), tomaron la decisión más rigurosa posible después de escuchar la queja contra Han Young, recomendando consultas ministeriales entre los secretarios del Trabajo”.

Sin embargo, hay otros aspectos que siguen dando continuidad a las políticas seguidas por las autoridades laborales:

“Una de las cosas que hace de este caso un caso típico de las situaciones donde prevalece el sindicalismo subordinado es la protección que tales organizaciones disfrutaban de las Juntas Locales de Conciliación y Arbitraje. A través de esos cuerpos semijudiciales, el estado controla las políticas que los sindica-

tos pueden adoptar al tener el poder de reconocer a un sindicato como el representante oficial en la planta, así como poder sancionar a los disidentes mediante la aplicación de la cláusula de exclusión”.

Estos rasgos específicos de la “vida sindical” tijuanaense tienen que ver con los actores, líderes y organizaciones sindicales, autoridades laborales, gerentes y con situaciones más generales cuyos efectos no son tan tangibles. Por ejemplo, la aversión de los gerentes a los sindicatos, que parece una característica general de las transnacionales, es una característica todavía más específica en las transnacionales asiáticas y la debilidad del sindicalismo tijuanaense es un rasgo que comparte con las ciudades del sur de California. Ruth Milkman (1991:123), en un estudio de las plantas japonesas en California señala:

“Las firmas de propiedad japonesa toman decisiones acerca de donde localizar sus factorías según criterios muy parecidos a los de las firmas estadounidenses. La oferta californiana de mano de obra abundante y barata, y la debilidad del sindicalismo en la parte sur del Estado, es un factor decisivo de atracción para ambos tipos de firmas. La proximidad a México y la opción de coordinar la producción con las plantas maquiladoras del sur de la frontera es otra ventaja de la localización en California”.

Un segundo aspecto señalado respecto a este tipo de firmas es que sus métodos de producción y organización del trabajo no tienen mucho que ver con el famoso modelo japonés, sino que adoptan métodos convencionales “americanos”. La organización de círculos de calidad, señala la autora, no es comparable a sus firmas en Japón, ni tampoco a los trasplantes de la rama automotriz, sino a los productores americanos de plantas sin sindicato (Milkman, 1991:123).

Estos métodos “americanos” son, según la autora, una alternativa a la relación fordista que aparece en los años setenta. En este sistema los trabajadores tienen algunas oportunidades de participar en la toma de decisiones, con un aumento correspondiente de la confianza entre el trabajador y el *management*.

Citando a Foulkes, se señala que los gerentes tratan de crear y mantener un clima en el cual la idea de un sindicato sea necesaria o irrelevante para la mayor parte de los empleados. Esta idea es viable con una fuerza de trabajo como la de la maquiladora. Más viable todavía cuando los gerentes asocian sindicalismo con la idea que difunden acerca del sindicalismo mexicano, relacionada con la violencia, la corrupción y la holgazanería.

La oposición a los sindicatos por parte de los gerentes queda de manifiesto cada vez que existe un movimiento favorable a los mismos. Alba (1998) menciona que una parte de los empresarios de Ciudad Juárez desearía que los sindicatos desaparecieran. Sin embargo, el discurso más frecuente, al menos entre los gerentes de Tijuana, se mantiene en un tono que trata de evitar la hostilidad y resaltar la necesidad de la colaboración entre gerencia y trabajadores para cumplir con objetivos que benefician a todos.

Algunos de los temas que afectan al sindicalismo tijuanense, como la falta de sindicatos representativos y democráticos, son comunes a la realidad del sindicalismo mexicano (Hualde, 1999c). Otros, como los contratos de protección, la extrema flexibilidad de la contratación colectiva, la falta de representatividad de los líderes, son específicos. Sin embargo, un factor que no se puede desdeñar es la resonancia que los conflictos en la maquiladora han cobrado como consecuencia del establecimiento de los *Tribunales tripartitos* creados a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio y la participación de organizaciones transfronterizas en los conflictos (Cook, 1996; Carr, 1999).

Precariedad y profesionalización

Es verdad que ya no estamos ante una civilización del trabajo, sino que estamos en una sociedad donde el oficio y la profesión —y a un nivel más fundamental aun—, el empleo, son elementos esenciales de la identidad personal. Cuanto mayor es la discontinuidad de la experiencia de trabajo por la contratación y despidos masivos de las empresas en su adaptación al mercado de trabajo, tanto más el oficio constituye un elemento de continuidad en la vida profesional, y por lo tanto una condición de identidad personal (Touraine, 1998:21).

Una caracterización global del trabajo y el empleo en la maquiladora resulta tan necesaria como compleja: la diversidad de ramas, la heterogeneidad de las plantas, las transformaciones que se están produciendo en los últimos años, las dificultades prácticas en la investigación y algunas insuficiencias metodológicas, arrojan resultados de una realidad de abundantes contrastes e incluso contradicciones. De ahí el riesgo de tratar los resultados de investigación que tenemos a la mano como conclusiones generalizadoras que pueden simplificar excesivamente esta realidad que hemos descrito.

Para finalizar este artículo, aludiremos a dos realidades que nos parecen significativas, sobre todo si las enmarcamos en contextos más amplios y en conceptualizaciones aplicadas a otras realidades. De la misma manera en que la fuerza de trabajo se asemeja, más que al fordismo, a la condición proletaria referida por Castel, podemos examinar si a los trabajadores de la maquiladora tijuanaense les cuadra la caracterización de mano de obra precaria.

Para Cano (1998) el “acercamiento conceptual a la precariedad laboral supone romper con una supuesta diferenciación radical entre trabajadores precarios y trabajadores no precarios. Hay que hablar más bien de *dimensiones de precariedad* que están

presentes en diversos grados y modalidades en todas las formas de empleo. Entre estas dimensiones destacan cuatro:

- a) Inseguridad en la continuidad de la relación laboral.
- b) Degradación, vulnerabilidad de la situación de trabajo.
- c) Incertidumbre e insuficiencia de ingresos salariales.
- d) Reducción de la protección social.

Las dimensiones descritas se acercan mucho a la situación en la que se encuentran muchos de los trabajadores de la maquiladora de Tijuana. Ello no es contradictorio, como hemos señalado en varios trabajos (Hualde, 1999b), con una segunda realidad: la emergencia de un sector de profesionales con trayectorias laborales ascendentes, adquisición de conocimientos e ingresos de nivel internacional en las categorías más altas. La suerte de la maquiladora tijuana parece estar caracterizada por esa combinación de precariedad y profesionalización que también es un rasgo de la ciudad de Tijuana de manera general.

Bibliografía

- Aguilar, Ismael (1996), *Competitividad, flexibilidad y rotación de personal en la industria maquiladora del televisor en Tijuana*, Tesis de Maestría, Tijuana, B.C., Méx., El Colegio de la Frontera Norte.
- Alaimo Aurelio e Vittorio Capecchi (1992), “L’industria delle macchine automatiche a Bologna: Un caso di specializzazione flessibile”, *Distretti imprese classe operaria. L’industrializzazione dell’Emilia Romagna*, a cura di Pier Paolo Alatorre e Vera Zammagni, FrancoAngeli, Milano, pp. 191-238.
- Alba Vega, Carlos (1998), *Tres regiones de México ante la globalización: Los casos de Chihuahua, Nuevo León y Jalisco*, Carlos Alba, Ilán Bizberg y Hélène Rivière D’ Arc, El Colegio de México, CEMCA, ORSTOM, pp. 189-263.
- Arias, Patricia y Fiona Wilson (1997), *La aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en México*. Guadalajara, Jal., Méx., Universidad de Guadalajara, Center For Development Research.
- Abramo, Laís y Rosalba Todaro (1998), “Género y trabajo en las decisiones empresariales”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 4, núm. 7, pp. 77-97.
- Beck Ulrich, Anthony Giddens y Scott Lash (1994), *Reflexive Modernization, Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*, CA., EE UU, Stanford University Press.
- Bericat, Eduardo (1998), *La integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en la investigación social. Significado y medida*. Barcelona, Ariel Sociología.
- Canales, Alejandro (1995), “Condición de género y determinantes sociodemográficos de la rotación de personal en la industria maquiladora de exportación”, en González, Soledad *et al.* (comp.), *Mujeres, migración y maquila en la frontera*

- norte. México, El Colegio de México, Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer, pp. 133-165.
- Cano Cano, Ernest (1998), “La lógica de la precariedad laboral: El caso de la industria valenciana del mueble”, en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, núm. 13, Universidad Complutense de Madrid.
- Carr, Barry (1999), “Globalization From Below: Labor Internationalisation Under NAFTA”, en *International Social Science Journal*, n.º 51, March, Blackwell Publishers, UNESCO.
- Carrillo, Jorge y Kathryn Kopinak (1999), “Condiciones de trabajo y relaciones laborales en la maquila”, en De la Garza, E. (ed.) *Cambios en las relaciones laborales*, vol. I. México, UNAM/UAM, pp. 81-149.
- _____ y Alberto Hernández (1985), *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora*. México, Secretaría de Educación Pública y Centro de Estudios Fronterizos, colección Frontera.
- Casas, Rosalba y Matilde Luna (ed.) (1997), *Gobierno, academia y empresas en México. Hacia una nueva configuración de relaciones*. México, Plaza y Valdés, UNAM.
- Castel, Robert (1995), *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires, Paidós.
- Cook, M.L. (1996), “Integración regional y estrategias laborales transnacionales”, en Bensusan, G. y A. Arteaga (coord.), *Integración regional y relaciones industriales en América del Norte*, UAM-Iztapalapa, Flacso.
- Cortez, Willy (1999), “Reestructuración y productividad del trabajo en el sector maquilador”, en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 9, septiembre.
- Coubès, Marie Laure (1997), “Les différentiations par sexe dans l’emploi a la frontière nord du Mexique”, Tesis de Doctorado, Universidad de París-x, Nanterre.
- De la O, María Eugenia y Cirila Quintero (1995), “Trayectorias laborales y estabilidad en las maquiladoras de Matamoros

- y Tijuana”, en *Frontera Norte*, vol. 7, núm. 13, El Colef, pp. 67-91.
- Hernández, Tania (1995), “Los gremios de taxistas en Tijuana. Alternancia política y corporativismo cetemista”, Cuadernos, núm. 7, El Colegio de la Frontera Norte, Departamento de Estudios Sociales.
- Hirata, Helena (1998), “Reestruturação productiva, trabalho e relações de gênero” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 4, núm. 7.
- Hualde, Alfredo (1992), “Relaciones laborales en la industria maquiladora de exportación y Tratado de Libre Comercio”, en Bensunsan, Graciela (coord.), *Relaciones laborales y Tratado de Libre Comercio en México*, Fundación Ebert-Flacso, México, pp. 209-239.
- _____ (1999a), *Aprendizaje industrial en la frontera norte de México: La articulación entre el sistema educativo y el sistema productivo maquilador*, Cuaderno del Trabajo 16, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- _____ (1999b), “Saberes productivos y polarización en la frontera norte de México”, en *Sociología del Trabajo*, otoño, núm. 37, Siglo XXI, Madrid.
- _____ (1999c), “Industrial Relations, Corporatism and Nationalism in Mexico: A Historical Perspective”, in Sarosh Kuruvilla and Bryan Mundell (ed.), *The Historical Evolution of Industrial Relations Systems*, New York, JAI Press Sociology of The Research in Organizations, Cornell University.
- _____ y Alejandro Mercado (1996), “Al sur de California, industrialización sin empresarios”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 3.
- _____ y Juan Pablo Pérez (1994), “Gestión laboral en los tiempos de la globalización”, en *Sociología del Trabajo*, núm. 22, Siglo XXI, Madrid.

- INEGI (1998), *Industria Maquiladora de Exportación*, Estadísticas Económicas, México, septiembre.
- INEGI (1999), *Industria Maquiladora de Exportación*, Estadísticas Económicas, México, julio.
- Johnston, Hank, Enrique Laraña y Joseph Gusfield (1994), “Identidades, ideologías y vida cotidiana en los nuevos movimientos sociales”, en Laraña, Enrique y Joseph Gusfield, *Los nuevos movimientos sociales. De la ideología a la identidad*. Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, pp. 3-43.
- Kopinak, Kathryn (1996), *Desert Capitalism: Maquiladoras in North America's Western Industrial Corridor*. Tucson, AZ, EEUU, University of Arizona Press.
- Kourous, George (1998), “La salud y la seguridad laboral en las maquiladoras”, en *Borderlines* 47, vol. 6, núm. 6, agosto, de <<http://www.zianet.com/irc/bordline>>.
- Laraña, Enrique y Joseph Gusfield (1994), *Los nuevos movimientos sociales. De la ideología a la identidad*. Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Milkman, Ruth (1991), *Japan's California Factories: Labor Relations and Economic Globalization*. CA., EE UU, Institute of Industrial Relations, University of California.
- Padua, Jorge (1994), “Transformaciones estructurales, políticas educativas y eficiencia en el sistema escolar de México”, en *Estudios Sociológicos*, vol. XII, núm. 36, septiembre-diciembre, El Colegio de México.
- Pérez-Sáinz, Juan Pablo (1997), “Entre lo global y lo local. Economías comunitarias en Centroamérica”, en *Sociología del Trabajo*, núm. 30, Madrid, Siglo XXI.
- Pichault, Francois et Michel de Coster (1994), “Les syndicats face aux défis de la participation”, en De Coster, Michel y Francois Pichault (ed.), *Traité de sociologie du travail*. Bruselas, Université de Bruxelles, pp. 145-169.

- Quintero, Cirila (1997), *Reestructuración sindical en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*. Tijuana, B.C., Méx., El Colegio de la Frontera Norte.
- Tiano, Susan (1994), *Patriarchy On The Line. Labor, Gender, and Ideology in the Mexican Maquila Industry*. PA., EE UU, Temple University Press.
- Touraine, Alain (1994), "Preface, De Coster Michel et Francois Pichault", *Traité de Sociologie du Travail*, Université de Bruxelles.
- _____ (1998), "De la antigua a la nueva sociología del trabajo", en *Sociología del Trabajo*, núm. 35, Siglo XXI, Madrid.
- Ybarra, J.A. (1998), "Desarrollo local. Una perspectiva valenciana", en *Revista Valenciana D'Estudis Autonomics*, núm. 25, pp. 281-297.

3. Complejos industriales en el sur de Estados Unidos, su relación con la distribución espacial y el crecimiento de los centros maquiladores en el norte de México¹

María del Rosio Barajas Escamilla

El Colegio de la Frontera Norte

Introducción

La década de los ochenta representa para México el parteaguas en su proyecto de país, especialmente en lo referente al modelo de industrialización. El proyecto económico vigente hasta los años setenta es sustituido por uno nuevo, cuya configuración se va delineando con las siguientes características: apertura comercial, modernización industrial, fomento a las exportaciones e inversión extranjera directa.

El nuevo proyecto de industrialización en México se relaciona estrechamente con el surgimiento de un modelo de acumulación de capital, basado en la inversión extranjera directa, que participa tanto en el proceso productivo como en la generación de infraestructura industrial, servicios financieros y administrativos. En este nuevo modelo de acumulación de capital, una de las formas más importantes de articulación con la econo-

¹Este artículo fue publicado originalmente en “Complejos industriales en el sur de Estados Unidos y su relación con la distribución espacial y el crecimiento de los centros maquiladores en el norte de México”, en González-Aréchiga, Bernardo y Rosio Barajas (coord.), *Las maquiladoras: Ajuste estructural y desarrollo regional*, Tijuana, B.C., Méx., Cárdenas, 1989.

Agradezco los comentarios de Bernardo González-Aréchiga. Noé Arón Fuentes y Jesús Amozurrutía; el apoyo brindado por Alejandro Aradillas; Antonio Cárdenas, Juan José Delgado, Lorenia Velázquez, Olimpia Ponzo y Humberto Ramos para recabar información y elaborar cuadros, y el apoyo secretarial de Aurora González. Asimismo, agradezco la colaboración de las oficinas coordinadoras de Nogales, Ciudad Juárez, Matamoros y Nuevo Laredo para recabar información que sirvió para este y otros trabajos que se han realizado a partir de 1987.

mía internacional se realiza por medio del comercio intrafirma e interindustria,² que desarrollan en México las más importantes empresas trasnacionales y multinacionales que recurren a esquemas de subcontratación internacional.

La subcontratación internacional, en países como el nuestro, se identifica con la industria maquiladora de exportación y representa una modalidad de la internacionalización del capital para enfrentar los nuevos cambios que se producen en el mercado mundial, tales como: el rápido desarrollo y difusión tecnológica de las “ramas de punta” en países como Estados Unidos y Japón; la fuerte competencia por los mercados entre las grandes firmas; y el creciente proteccionismo entre países para contrarrestar esta competencia.

De manera cotidiana, el análisis de la industria maquiladora parte de concebir a la misma como un fenómeno nacional, al igual que la modernización industrial, sin considerar a ambos fenómenos mundiales que se adoptan en el país, a partir de la coyuntura que presenta la economía internacional.

La naturaleza de la actividad maquiladora exige concebir a esta industria como parte de un proceso productivo completo, en donde sólo una fracción del mismo se realiza en México, por lo cual, para entender la lógica de esta industria de manera cabal se requiere integrar nuevamente la unidad. Por lo anterior, en este trabajo se hace énfasis en la recuperación de la unidad de análisis para explicar la distribución espacial y el crecimiento de la maquiladora.

Este ensayo constituye una extensión de otros dos estudios realizados durante 1987, en los cuales se analiza el comportamiento de la industria maquiladora de exportación, a partir

²El comercio *intrafirma* es aquel que se lleva a cabo entre empresas trasnacionales localizadas en el mismo país, o países diferentes, y el comercio *intraindustrial* es aquel comercio entre empresas independientes y se presenta especialmente en los llamados “productos estandarizados”. Kurt Unger, *Las exportaciones mexicanas de manufacturas: Las economías de escala y de enlace en los productos más dinámicos*, México, El Colegio de México, febrero de 1988 (mimeo).

de los principales indicadores macroeconómicos de crecimiento, tales como número de empleos, plantas y divisas circuladas en el país,³ y de su estructura de costos y relaciones con el resto de la economía.⁴ Sin embargo, para arribar a un análisis más profundo, se requiere contar con mayor información, por lo que el trabajo debe considerarse como inicial.

El inicio de un nuevo modelo de acumulación de capital en México

La participación de México en la industria maquiladora de exportación se inició a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta, y experimenta su mayor crecimiento a partir de 1982, cuando la crisis en México se profundiza y las medidas adoptadas para contrarrestarla,⁵ hacen ganar un mayor grado de competitividad a esta industria, no sólo por el costo de la fuerza de trabajo, sino por el abaratamiento de otros factores productivos, como suelo, servicios públicos, infraestructura industrial y servicios profesionales, principalmente.

La actual estrategia de desarrollo industrial sustentada en la industria exportadora, se propone como objetivos básicos la generación de empleo y divisas; lo primero, buscando compensar el empleo perdido por la crisis de 1982 y las divisas para apoyar el pago de la deuda externa del país.

Los mecanismos de fomento al crecimiento de este nuevo modelo de industrialización en México han sido varios: en

³Barajas, Rosio, "Patrones de crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México y su distribución espacial", en Barajas, Rosio, *Desarrollos nuevos de la industria maquiladora de exportación y sus estructuras sectoriales de importación y exportación*, Tijuana, B.C., Méx., El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, julio de 1987a, reporte técnico.

⁴Barajas, Rosio y Bernardo González-Aréchiga, "Relaciones entre la industria maquiladora y el resto de la economía: Patrones de interacción de mercados y análisis de composición de costos", en *Desarrollos nuevos de la industria maquiladora de exportación y sus estructuras sectoriales de importación y exportación*, Tijuana, B.C., Méx., El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, julio de 1987b, reporte técnico.

⁵Tales como el deslizamiento del peso y el control de cambios, por medio de una estructura dual de precios (libre y controlado).

primer lugar, la existencia de una legislación más flexible sobre la inversión extranjera en México;⁶ en segundo lugar, la adopción de una política industrial de fomento a la apertura comercial; y en tercer lugar, la existencia de un conjunto de esquemas para operar procesos productivos en el país: planta maquiladora de exportación, programa Pitex,⁷ ya sea a través del programa Shelter,⁸ planta gemela e intercambio de inversión por deuda.

La mayoría de las empresas que adopten algún esquema de subcontratación internacional en México acogen a diversas modalidades de intercambio internacional: tales como fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 del Código Aduanero de Estados Unidos, el Sistema Generalizado de Preferencias, o el Acuerdo Multifibras.

Una evaluación rápida del desempeño de la industria maquiladora nos muestra que desde 1980 hasta 1986 el empleo creció a una tasa media anual de 13.2%; en tanto la tasa media anual de crecimiento de los ingresos totales generados en dólares fue de 8.2 por ciento, que es ligeramente inferior al del periodo 1975-1980.⁹

De acuerdo con las estadísticas que el INEGI¹⁰ reporta sobre el comportamiento de la actividad maquiladora en México, en 1982 el número de plantas ascendía a 585 y el empleo a 127,048 trabajadores; para 1986, el número de empresas sumaban la cantidad de 934, ocupando a 249,833 trabajadores y un valor agregado en dólares de 1,241.64 millones. Es decir, en sólo

⁶De acuerdo con la legislación sobre *Ley de inversiones extranjeras en México*, actualmente pueden constituirse empresas comerciales e industriales con cien por ciento de capital extranjero.

⁷Programa de Importación Temporal para la Exportación.

⁸Constituye una modalidad de operación para las plantas maquiladoras de exportación. Generalmente con este programa se ofrece renta de instalaciones industriales, servicios de tramitación aduanera, asesoría legal, fiscal, principalmente.

⁹Bernardo González-Aréchiga y Rosio Barajas, "El milagro bajacaliforniano: Modernidad industrial y distorsión estructural", en Nuncio, Abraham (coord.), *El Norte: El futuro instalado en el presente*, inédito.

¹⁰INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1986*, México, INEGI-SPP, 1987b.

cuatro años el número de plantas creció en dos terceras partes y el empleo se había duplicado.

Es importante señalar que, con el nuevo programa de industrialización en México, se asigna otro papel a la industria manufacturera nacional. Su nuevo papel consiste en modernizarse y transformarse de tal forma que se parezca cada vez más al modelo maquilador y se articule horizontal y verticalmente a sus proyectos mediante una relación intrafirma e intraindustria.

En ese contexto empiezan a coexistir en la frontera norte inversiones de multinacionales, transnacionales y de coinversión nacional. Firmas norteamericanas como General Motors, Ford, General Electric, American Telephone y Telegraph, comparten con firmas japonesas como Sony, Sanyo, Matsushita y Hitachi, y firmas inglesas como Unilever y London Transporte Internacional, una misma estrategia para lograr mayor competitividad y penetrar al mercado estadounidense.

La distribución espacial de la nueva industria en México

En el contexto de la “internacionalización” del capital, la selección de espacios geográficos donde se realizan procesos de subcontratación internacional se caracteriza por considerar localizaciones alternativas con condiciones óptimas para abatir costos, incrementar su rentabilidad y facilitar sus estrategias de penetración en los mercados más importantes del mundo.

La distribución espacial que guarda la industria maquiladora de exportación en México, debe entenderse dentro de la lógica de la especialización regional en Estados Unidos. Es decir, existe una relación directa entre los centros industriales y comerciales más importantes de Estados Unidos y los centros de mayor concentración de actividades de subcontratación en México.

Para explicar las características que asume la industria maquiladora en estas ciudades, resulta imprescindible referirnos

al papel estratégico que están jugando las formaciones industriales en Estados Unidos. En los centros industriales del país vecino se localizan de manera regular las primeras fases del proceso productivo y se reservan el derecho al uso de tecnología no difundida. En tanto, en los centros maquiladores de México se relocalizan las últimas fases del proceso, particularmente enfatizadas en el uso intensivo de mano de obra o en tecnología ampliamente difundida, en el caso de procesos integrales de manufactura.

En el caso de las firmas japonesas, existe una diferencia en la estrategia de uso de procesos de subcontratación internacional; aun cuando, al igual que las estadounidenses relocalizan preferentemente en este país, las últimas fases de la producción, éstos combinan el uso de mano de obra en forma intensiva con el uso de tecnologías sofisticadas. Lo anterior obedece al diseño de una estrategia de penetración de mercados, sustancialmente diferente a la de las firmas estadounidenses.

Para recuperar el análisis global del proceso productivo que tiene efecto en un espacio geográfico que comprende ciudades de Estados Unidos y México, en particular de norte a sur, se recurre a los conceptos de complejo industrial y centro maquilador. Según Walter Isard,¹¹ un complejo industrial puede definirse como “un conjunto de actividades¹² realizadas en una localización determinada y pertenecientes a un τ subsistema de actividades sujetas a importantes interrelaciones de producción, comercialización u otras”.

El concepto de complejo industrial es útil en la medida en que nos permite identificar un espacio de interrelación que tiene lugar en ciudades de Estados Unidos, donde se desarrollan

¹¹Isard, Walter, “Análisis de complejos industriales”, en *Métodos de análisis regional. Una introducción a la ciencia regional*, 2ª ed. en español, Barcelona, Massachusetts Institute of Technology, 1973.

¹²“Por ejemplo podría comprender las sucesivas etapas en la manufactura de un producto final o de una clase de productos finales”, en *ibíd.*, 1973.

actividades industriales de “punta”, investigación tecnológica, mercado de bienes y servicios, y cuenta con un sistema de transporte y comunicación con las principales ciudades fronterizas del norte de México.¹³

Como centro maquilador estamos identificando aquellos puntos de localización en México, cuya actividad industrial se concentra de manera importante en la industria maquiladora de exportación y/o en lugares que presentan mayor agrupación de este tipo de empresas. Los criterios para seleccionar dichos centros son: grado de concentración de plantas maquiladoras de exportación, relación con las plantas matriz en Estados Unidos, ritmo de crecimiento de los indicadores macroeconómicos, sistema de transporte y comunicación con los principales complejos industriales y mercados en Estados Unidos.

El mapa que se incluye en anexos, presenta por el lado de Estados Unidos y México la distribución espacial de las ciudades de mayor importancia en la relación que hoy estudiamos. Para efecto de este trabajo, cuando se haga alusión a puntos de localización industrial en Estados Unidos, los nombraremos complejos industriales y en el caso de que sean puntos de localización de subcontratación internacional en México los denominaremos centros maquiladores. Hace falta introducir un último concepto, que permita identificar la interrelación entre complejo industrial y centro maquilador. En ese sentido, recurrimos al concepto administrativo de corredor industrial, para delimitar el espacio geográfico que incluye a ciudades con característica de complejos industriales y centros maquiladores que mayor relación guardan entre sí. Es importante aclarar que la formación de estos corredores no invalida de ninguna manera la existencia de cruces entre corredores, por la zona de influencia de las distintas ciudades analizadas.

¹³Los criterios para definir los distintos complejos se obtienen en parte a través de la información contenida en el National Geographic Society, *Atlas of North America Space Age Portrait of a Continent*, Washington, 1985.

El argumento principal de este trabajo es que se ha dado una especialización regional en México en cuanto a su participación en una de las etapas del proceso productivo iniciadas en complejos industriales del país vecino, principalmente en la frontera norte, México comparte una extensa frontera con Estados Unidos. En ambos lados de ella se forman asentamientos urbanos que acentúan las relaciones comerciales e industriales, estableciendo una infraestructura que facilita y hace altamente atractivo el traslado de procesos productivos, sin que ello afecte el control sobre los mismos, además de la existencia de una abundante mano de obra barata.

Como elementos complementarios en la reducción de costos se encuentra la existencia de zonas libres y franjas fronterizas y la infraestructura vial.¹⁴ En conjunto, estas dos situaciones permiten que los procesos productivos que son trasladados a la frontera, puedan operar bajo los más modernos sistemas de organización industrial.¹⁵

Encontramos una importante concentración de maquiladoras y ocupación de mano de obra en ciudades de la frontera norte. En 1986, 86.6 y 84.3 por ciento de las plantas y el empleo de la maquiladora en México se localizaban en 13 municipios¹⁶ fronterizos,¹⁷ destacando por su importancia Tijuana, Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez, Matamoros, Nuevo Laredo y Reynosa.

¹⁴Por el lado de Estados Unidos existe un sistema de comunicación terrestre que conecta interregional e intraregionalmente a las diversas ciudades de la frontera norte de México con las del sur del país vecino.

¹⁵Una explicación detallada de estos conceptos se puede revisar en Sandoval Godoy, Sergio Alfonso, "Los enlaces económicos y políticos de la Ford Motor Company en Hermosillo, internacionalización productiva y nuevas tecnologías", en Ramírez, José Carlos (coord.), *La nueva industrialización en Sonora: El caso de los sectores de alta tecnología*, Hermosillo, Son., Méx., El Colegio de Sonora, 1988.

¹⁶Para efectos de este trabajo, la unidad de análisis espacial es la ciudad en que se localizan los complejos industriales y centros maquiladores; cuando nos referimos a estados lo hacemos como sinónimo de delimitación geopolítica.

¹⁷Ensenada (puerto internacional), Mexicali, Tecate, Tijuana, La Paz, (puerto internacional). Ciudad Acuña, Piedras Negras, Ciudad Juárez, Agua Prieta, Nogales, Matamoros, Nuevo Laredo y Reynosa.

En los municipios fronterizos, las ramas industriales que destacan por su importancia son, de acuerdo con datos de 1986, la rama equipo eléctrico y electrónico, que concentra 45.5% del empleo; autopartes, con 20.3%; y textiles con 8% del empleo; y otras ramas, cuyo porcentaje en el empleo es de 14.8 (véase cuadro 1). Entre estas ramas industriales, las que han experimentado tasas de crecimiento mayor durante el periodo 1980-1986 son: autopartes, 30.04%; ensamble y reparación de equipo, 9.55%; equipo eléctrico y electrónico, 7.34%; textil, 2.82%; y otras ramas, 13.79% (véase cuadro 2).

CUADRO 1. Distribución y composición porcentual del empleo en la industria maquiladora de exportación por rama de actividad (municipios fronterizos)

<i>Rama</i>	<i>1980</i>	<i>%</i>	<i>1981</i>	<i>%</i>
Equipo eléctrico y electrónico	62,110	58.3	68,736	59.0
Textiles	14,256	13.4	14,273	12.3
Autopartes	7,100	6.7	10,108	8.7
Madera y metal	3,163	3.0	3,236	2.8
Calzado y cuero	1,531	1.4	1,821	1.6
Juguetes y art. dep.	2,803	2.6	2,666	2.3
Ens. y rep. de equip.	1,834	1.7	1,402	1.2
Otras ramas	13,779	12.9	14,208	12.2
<i>Total fronterizo</i>	<i>106,576</i>	<i>100.0</i>	<i>116,450</i>	<i>100.0</i>

<i>Rama</i>	<i>1982</i>	<i>%</i>	<i>1983</i>	<i>%</i>	<i>1984</i>	<i>%</i>
Eq. eléc. y electr.	66,428	58.7	73,257	54.3	95,007	53.7
Textiles	11,891	10.5	12,885	9.6	15,161	8.6
Autopartes	11,537	10.2	18,814	13.9	28,040	15.8
Madera y metal	3,032	2.7	4,752	3.5	6,201	3.5
Calzado y cuero	2,043	1.8	2,779	2.1	3,648	2.1
Jug. y art. dep.	2,565	2.3	3,477	2.6	6,172	3.5
Ens., rep. equip.	1,327	1.2	1,514	1.1	2,154	1.2
Otras ramas	14,404	12.7	17,437	12.9	20,526	11.6
<i>Total fronterizo</i>	<i>113,227</i>	<i>100.0</i>	<i>134,915</i>	<i>100.0</i>	<i>176,909</i>	<i>100.0</i>

(Continúa)

(Continuación cuadro 1)

<i>Rama</i>	<i>1985</i>	<i>%</i>	<i>1986</i>	<i>%</i>
Equipo eléctrico y electrónico	87,937	47.3	96,495	45.5
Textiles	15,089	8.1	16,883	8.0
Autopartes	36,978	19.9	43,055	20.3
Madera y metal	6,522	3.5	9,632	4.5
Calzado y cuero	4,328	2.3	4,339	2.0
Juguetes y art. dep.	7,265	3.9	7,110	3.3
Ens. y rep. de equipo	2,386	1.3	3,253	1.5
Otras ramas	25,495	13.7	31,524	14.8
<i>Total fronterizo</i>	<i>186,000</i>	<i>100.0</i>	<i>212,291</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Elaborado con base en datos tomados de INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1986*, México, INEGI-SPP, 1987b, pp. 25-27.

CUADRO 2. Tasa de crecimiento porcentual del empleo
en la industria maquiladora de exportación por rama de actividad
(municipios fronterizos)

<i>Año</i>	<i>Madera y y metal</i>	<i>%</i>	<i>Calzado y cuero</i>	<i>%</i>	<i>Jug., y art. dep.</i>	<i>%</i>
1980	3,163		1,531		2,803	
1981	3,236	2.3	1,821	18.9	2,666	-4.9
1982	3,032	-6.3	2,043	12.2	2,565	-3.8
1983	4,752	56.7	2,779	36.0	3,477	35.6
1984	6,201	30.5	3,648	31.3	6,172	77.5
1985	6,522	5.2	4,328	18.6	7,265	17.7
1986	9,632	47.7	4,339	0.3	7,110	-2.1

<i>Año</i>	<i>Eq. elec. y electr.</i>	<i>%</i>	<i>Textiles</i>	<i>%</i>	<i>Autop.</i>	<i>%</i>
1980	62,110		14,256		7,100	
1981	68,736	10.7	14,273	0.1	10,108	42.4
1982	66,428	-3.4	11,891	-16.7	11,537	14.1
1983	73,257	10.3	12,885	8.4	18,814	63.1
1984	95,007	29.7	15,161	17.7	28,040	49.0
1985	87,937	-7.4	15,089	-0.5	36,978	31.9
1986	96,495	9.7	16,883	11.9	43,055	16.4

(Continúa)

COMPLEJOS INDUSTRIALES EN EL SUR DE ESTADOS UNIDOS

(Continuación cuadro 2)

Año	Ens. y rep. eq.	%	Otras ramas	%	Total fronterizo	%
1980	1,834		13,779		106,576	6.0
1981	1,402	-23.6	14,208	3.1	116,450	9.3
1982	1,327	-5.3	14,404	1.4	113,227	-2.8
1983	1,514	14.1	17,437	21.1	134,915	19.2
1984	2,154	42.3	20,526	17.7	176,909	31.1
1985	2,386	10.8	25,495	24.2	186,000	5.1
1986	3,253	36.3	31,524	23.6	212,291	14.1

Fuente: Elaborado con base en datos tomados de INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1986*, México, INEGI-SPP, 1987b, pp. 25-27.

MAPA 1



Fuente: National Geographic Society, *Atlas of North America Space Age Portrait of a Continent*, Washington, 1985.

El mapa 1 sirve de base para mostrar la relación predominantemente intrafirma, establecida de sur a norte y de este a oeste; en ésta se pueden visualizar las distintas formaciones a las que haremos referencia al pasar al análisis de las principales características de estos corredores, con base en la información disponible para cada uno de los siguientes corredores industriales identificados.

Corredor del Pacífico

El corredor industrial de la costa oeste se extiende desde las ciudades de San Francisco, Sacramento, Los Ángeles, San Diego, hasta Tijuana y mantiene alguna conexión con Tecate y Mexicali; las relaciones industriales entre estas ciudades han influido decididamente para que en Tijuana se localice uno de los más extensos centros maquiladores del país.

En conjunto, las cuatro ciudades californianas concentran una población de 21,342,000 habitantes,¹⁸ que constituye en sí un mercado bastante atractivo, con uno de los más altos niveles de ingreso en el mundo; tres de estas cuatro ciudades cuentan con puertos internacionales por donde se comercia, en particular con los países asiáticos como Japón, Taiwán, Corea y Singapur.

En el área metropolitana de San Francisco se localiza el Silicon Valley, uno de los complejos industriales de la microelectrónica más importantes de Estados Unidos, en tanto que en Sacramento se ha conformado un nuevo complejo de alta tecnología.

En el área de California, se encuentran localizados 14 centros de investigación tecnológica,¹⁹ de éstos destacan el Hydraulics Laboratories y Structural Engineering Materials Labora-

¹⁸En National Geographic Society, *op. cit.*, 1985.

¹⁹Thomas, Robert y James Ruffner, *Research Centers Directory*, 7ª ed., MI, EE UU, Gale Research Company, 1982.

tory, en Berkeley, California; el Foundation for Cross-Connection Control and Hidraulic Research, el Tlargo Rubber Technology Foundation, California Institute of Technology-Graduate Aeronautical Laboratories (en Pasadena); y el Gemo Logical Institute of America (en Santa Mónica) de Los Ángeles, California.

El desarrollo de estos importantes centros de investigación tecnológica en el área de California surge a la par de actividades industriales en las ramas de “punta” preponderantemente. Por ejemplo, en San Francisco sobresale en producción industrial la rama de maquinaria y equipo eléctrico, productos de metal, equipo de transporte y prendas de cuero; en Sacramento, el equipo eléctrico y electrónico, maquinaria y equipo, principalmente; en el área de Los Ángeles, destacan las ramas industriales relacionadas con el equipo eléctrico y electrónico, productos de metal, equipo de transporte de carga y aeroespacial, maquinaria y equipo, prendas de vestir; y por último, en San Diego es importante la producción de equipo eléctrico y electrónico, equipo de transporte de carga y aeroespacial, y maquinaria.²⁰

Resulta difícil caracterizar en este trabajo a la industria de California en Estados Unidos o de otras zonas, pues ello requiere de un estudio especial. Sin embargo, existe la evidencia empírica²¹ de que un sector importante de empresas industriales localizadas en complejos industriales de este corredor están recurriendo de manera creciente a la subcontratación internacional en México, a través del establecimiento de plantas maquiladoras en las ciudades de Tijuana, Mexicali y Tecate, pero de manera predominante en la primera.

Una idea de lo anterior puede ser constatada a partir de la revisión de algunos datos del peso de Tijuana como centro maquilador. En 1986 se encontraban registradas 238 plantas maquilado-

²⁰En National Geographic Society, *op. cit.*, 1985.

²¹Véase Clement, Norris C. y Stephen R. Jenner, *Location Decisions Reading Maquiladora. In-bond Plants Operating in Baja California, México, San Diego, Ca., U.S.A.*, Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University, 1987.

ras, ocupando a 30,248 trabajadores²² y aportando 170.7 millones de dólares por concepto de valor agregado (véase cuadros 3, 4 y 5). Desde 1980 hasta 1986 los indicadores de plantas y empleo de la maquiladora en Tijuana crecieron a una tasa de 11 y 14.94% respectivamente, en tanto las divisas crecieron a un ritmo de 12.98%; 13.74% del valor agregado en dólares por esta industria en el país. Cabe señalar que en Tijuana se han registrado las tasas de crecimiento más altas de la maquiladora mexicana en todos los indicadores macroeconómicos. Para enero de 1988 se localizaban en Tijuana 315 plantas, ocupando a 60,000 empleados.

CUADRO 3. Tasas de crecimiento de plantas en la industria maquiladora en ciudades seleccionadas, 1980-1986

<i>Año</i>	<i>Tij.</i>	<i>%</i>	<i>Cd. Jz.</i>	<i>%</i>	<i>Mxli.</i>	<i>%</i>	<i>Matam.</i>	<i>%</i>
1980	123		121		79		50	
1981	127	3.3	128	5.8	64	-19	46	-8
1982	124	-2.4	129	0.8	54	-15.6	41	-10.9
1983	131	5.6	135	4.7	55	1.9	40	-2.4
1984	147	12.2	155	14.8	67	21.8	39	-2.5
1985	192	30.6	168	8.4	75	11.9	35	-10.3
1986	238	24.0	180	7.1	86	14.7	43	22.9
<i>Prom. crec. %</i>		8.2		5.7		0.2		-5.7

<i>Año</i>	<i>Nog.</i>	<i>%</i>	<i>N. Lar.</i>	<i>%</i>	<i>Pie. Neg.</i>	<i>%</i>	<i>Cd. Acuña</i>	<i>%</i>
1980	59		14		18		13	
1981	58	-1.7	12	-14.3	16	-11.1	15	15.4
1982	54	-6.9	12	0	17	6.3	16	6.7
1983	47	-13	12	0	17	0	18	12.5
1984	46	-2.1	14	16.7	17	0	22	22.2
1985	49	6.5	15	7.1	16	5.9	24	9.1
1986	51	4.1	23	53.3	21	16.7	26	8.3
<i>Prom. crec. %</i>		-2.9		1.6		0.2		11

Fuente: Elaborado con base en datos de INEGI, *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México, INEGI-SPP, 1987a e INEGI, *op. cit.*, 1987b.

²²El empleo promedio por planta es de 127 trabajadores.

COMPLEJOS INDUSTRIALES EN EL SUR DE ESTADOS UNIDOS

CUADRO 4. Tasas de crecimiento del empleo en la industria maquiladora en ciudades seleccionadas 1980-1986

<i>Año</i>	<i>Tij.</i>	<i>%</i>	<i>Cd. Jz.</i>	<i>%</i>	<i>Mxli.</i>	<i>%</i>	<i>Matam.</i>	<i>%</i>
1980	12,343		39,402		7,146		15,231	
1981	14,482	17.3	43,994	11.7	7,628	6.7	15,607	2.5
1982	14,959	3.3	42,695	-3	6,268	-17.8	14,643	-6.2
1983	17,423	16.5	54,073	26.6	7,392	17.9	15,639	6.8
1984	23,047	32.3	72,495	34.1	10,264	38.9	19,454	24.4
1985	25,913	12.4	77,592	7.0	10,876	6.0	20,686	6.3
1986	30,248	16.7	86,526	11.5	12,727	17.0	23,442	13.3
<i>Prom. crec. %</i>		<i>16.4</i>		<i>14.7</i>		<i>11.4</i>		<i>7.9</i>

<i>Año</i>	<i>Nog.</i>	<i>%</i>	<i>N. Lar.</i>	<i>%</i>	<i>Pie. Neg.</i>	<i>%</i>	<i>Cd. Acuña</i>	<i>%</i>
1980	12,921		2,462		2,592		2,931	
1981	12,853	-0.5	2,529	2.7	2,492	-3.9	3,255	11.1
1982	12,363	-3.8	2,606	3	2,222	-10.8	3,286	1
1983	13,278	7.4	2,839	8.9	2,609	17.4	4,551	38.5
1984	15,964	20.2	3,752	32.2	3,845	47.4	5,388	18.4
1985	14,539	-8.9	3,603	-4	4,434	15.3	6,266	16.3
1986	15,252	4.9	4,235	17.5	5,204	17.4	7,641	21.9
<i>Prom. crec. %</i>		<i>3.2</i>		<i>10.1</i>		<i>13.8</i>		<i>17.9</i>

Fuente: Elaborado con base en datos tomados de INEGI, *op. cit.*, 1987a, e INEGI, *op. cit.*, 1987b.

CUADRO 5. Valor agregado generado por la industria maquiladora en ciudades seleccionadas (millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Mxli.</i>	<i>Tij.</i>	<i>Cd. Jz.</i>	<i>Nog.</i>	<i>Matam.</i>	<i>N. Lar.</i>
1980	50.6	78.3	270.4	74.1	90.6	11.9
1981	58.7	102.9	361.5	83.7	111.0	15.2
1982	44.8	88.5	300.8	69.5	89.1	11.5
1983	35.8	69.5	205.0	45.1	85.7	11.9
1984	58.3	123.7	398.9	67.9	121.7	18.9
1985	58.3	126.7	403.6	63.1	124.9	18.0
1986	81.3	170.7	452.2	71.3	134.8	17.4

Fuente: Elaborado con base en datos de INEGI, *op. cit.*, 1987a y 1987b.

Aun cuando el centro maquilador de mayor importancia en este corredor es Tijuana, es necesario exponer algunos datos sobre el peso de Mexicali como centro maquilador. En 1986, existían en esta ciudad 86 plantas, ocupando a 12,727 trabajadores (véase cuadros 3 y 4), con una derrama de divisas de 81.3 millones de dólares (véase cuadro 5), menos de la mitad de la actividad en Tijuana. De 1980 a 1986 estos mismos indicadores mostraron un crecimiento de 1.41, 9.62 y 7.9 por ciento correspondientemente, como se puede apreciar; a pesar de que Mexicali forma parte del corredor del Pacífico, su ritmo de crecimiento es menor al de Tijuana.

En un estudio reciente,²³ para las ramas de la industria electrónica y de autopartes en Tijuana, se encontró que los principales inversionistas extranjeros son de origen estadounidense, operando pequeñas plantas que enfatizan el uso de mano de obra y en donde se desarrolla el ensamble simple (particularmente en las más pequeñas); pero también se localizó particularmente en la rama electrónica la existencia de plantas grandes, que combinan la utilización de mano de obra con el uso de tecnologías medias.

Por su parte, Clement Norris, en el trabajo citado párrafo atrás, reporta que más de 50 por ciento de la actividad maquiladora es subcontratada por nacionales; sin embargo, el capital y maquinaria son de origen estadounidense. Lo anterior significa que los empresarios nacionales participan principalmente en la administración de esta actividad.

En los últimos años se ha iniciado la inversión de capital japonés directo y de coinversión asiática en industrias maquiladoras con características muy diferentes a las de origen estadounidense. En Tijuana, esta inversión se caracteriza por contar con grandes plantas en donde se combina el uso intensivo de

²³Bernardo González-Aréchiga (coord.), *Los recientes cambios internacionales y sus efectos en el proceso maquilador: Las ramas electrónica y de autopartes en Tijuana*, Tijuana, B.C., Méx., El Colegio de la Frontera Norte, octubre de 1988b, reporte técnico.

mano de obra con el uso de procesos tecnificados, incorporándose un mayor grado de transformación y acabado a los productos elaborados. La participación del capital y los empresarios mexicanos es prácticamente nula y los mexicanos se limitan a actuar como empleados de los inversionistas, especialmente en los niveles medios de la dirección de la planta. Entre las plantas de capital asiático que guardan estas características se encuentran Sanyo, Matsushita, MKD, Samsung (capital sudcoreano), Kyocera Mexicana.

En cuanto a las ramas industriales más importantes, en una segunda fase de estudios sobre maquiladoras que realizó el Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte,²⁴ se encontró que, para enero de 1988, 33.5% de las plantas maquiladoras corresponde a la rama de material y equipo eléctrico y electrónico; 16.3% a productos de madera y metal; 8.2% a productos químicos; 4.7% en juguetes; y 16% otras industrias. En tanto en el empleo, 47.29% se concentra en las ramas de material y equipo eléctrico y electrónico; 13.62% en madera y metal; 8.51% en productos químicos; 8.86% en juguetes; y 9.95% en otras industrias.

En la mayoría de estas ramas, sigue siendo predominante el empleo de obreros del sexo femenino; en 1986, 28.7% de los obreros de la maquiladora en Tijuana eran hombres (véase cuadro 7). Una nueva tendencia que puede apreciarse es que en ramas como la de autopartes el empleo de obreros del sexo masculino asciende a 34.4% del total de obreros empleados.

Cabe señalar que Tijuana presenta los índices de rotación de personal más altos de la industria maquiladora, ya que supera 10% mensual. Lo anterior obedece a la calidad migratoria de la población de la ciudad, la insuficiente retribución salarial, las grandes carencias en la seguridad industrial, particularmente en ramas como la electrónica, madera y plásticos, y los proble-

²⁴Ibíd., 1988.

mas de infraestructura urbana, tan deficiente y cara (servicio de transporte, vivienda, salud, etcétera). En un estudio reciente se reporta que en 1987 el costo de la vida en Tijuana fue de 18.1 por ciento más alta que el nacional.²⁵

De acuerdo con informes de la delegación de la Secretaría de Comercio en Tijuana, desde enero de 1987 hasta abril de 1988, se registraron 130 nuevas empresas bajo el programa maquilador; es notable también la inversión extranjera en parques industriales, como es el caso del capital noruego, operando el Parque Industrial Tijuana. En la expansión de la industria destaca el reciente “primer convenio sobre inversión japonesa en México”,²⁶ cuyos propósitos son mantener entre los organismos participantes un contacto directo para la inversión y coinversión en Baja California, apoyo y confidencialidad a los proyectos de inversión e incremento de la promoción de la inversión asiática, en particular de los países de la llamada Cuenca del Pacífico.

Tal y como lo señalan Clement Norris y Stephen Jenner, actualmente se desarrollan importantes proyectos de inversión en parques industriales como el American International Enterprises, Inc. y Otay Mesa; proyectos que antes de localizarse en el área recurren a organismos como el Economic Development Corporation para conocer las posibilidades de inversión y las ventajas de situarse en algún punto de este corredor que les permita realizar inversiones binacionales. En ese contexto, Tijuana es considerada como zona complementaria a inversiones en el área de San Diego.

Al igual que en otras ciudades fronterizas sede de importantes centros maquiladores, los problemas urbanos que pre-

²⁵González-Aréchiga, Bernardo y Rosio Barajas E., *op. cit.*

²⁶Este acuerdo fue firmado el 10 de julio de 1987 entre los siguientes organismos, por el lado de México participan: Comisión de Desarrollo Industrial de Mexicali y Comisión de Fomento Industrial y del Comercio Internacional de Tijuana y Tecate, ambos del Gobierno del Estado de Baja California; por el lado de Japón se encuentra Japan Consulting Institute, Ministerio de Comercio Internacional e Industrial (Miti) y Organización Promotora de Coinversiones Japonesas de México con sede en Tokio, Japón.

senta la ciudad de Tijuana son crecientes. A la par del aumento de la actividad industrial, de la edificación de naves y parques industriales; las dificultades que enfrentan, por un lado, las plantas para operar y por otro lado la fuerza laboral para asegurar su reproducción, son cada vez mayores y la inversión pública y privada en obras de infraestructura urbana, se encuentran rezagadas frente a las cada vez mayores necesidades.

Corredor del Oeste

En el segundo corredor aparecen por el lado de Estados Unidos un conjunto de ciudades con características un tanto distintas al primer grupo al que nos hemos referido; entre las ciudades de Phoenix, Albuquerque y Denver se concentra una población de 3,607,000 habitantes;²⁷ dentro de sus actividades más importantes se encuentra la extracción de minerales, particularmente el cobre, lo cual ha estimulado la relocalización de complejos industriales de alta tecnología, como el Sun Belt en Phoenix, Arizona. En Phoenix, se ubica uno de los complejos industriales de alta tecnología más importantes de esta zona, cuyo énfasis es la investigación y producción de equipos de computación y componentes aeroespaciales.

Lo anterior ha influido para que entre las ciudades norteamericanas de Tempe, Phoenix, Tucson, Albuquerque y Denver se sitúen importantes centros de investigación tecnológica, que funcionan como punto de apoyo del desarrollo industrial en la región. Entre estos centros se destaca²⁸ el Center for Research in Engineering and Applied Sciences, el Experimental Tecting Laboratory y el Solid State Research Laboratory, todos de la Universidad Estatal de Arizona en Tempe; el Arizona Transportation and Traffic Institute, el Engineering Experimental Station,

²⁷En National Geographic Society, *op. cit.*, 1895.

²⁸Thomas, Robert C. y James A. Ruffner, *op. cit.* 1982.

Microelectronic Laboratory y el Field Emission and Space Systems Laboratory, todos de la Universidad de Arizona en Tucson; el Engineering Experimental Station en Las Cruces, Nuevo Mexico y el Eric Wang Civil Engineering Research Facility y New Mexico Engineering Research Institute en la Universidad de Nuevo México en Albuquerque.

Los complejos industriales que se forman por el lado norteamericano de este corredor industrial, se encuentran estrechamente relacionados con la transformación de los minerales y las ramas de “punta”. Tal es el caso, que en Phoenix sobresale la producción de equipo eléctrico y electrónico; de transporte y maquinaria; en Albuquerque y Denver, productos de metal y acero, y maquinaria y equipo.²⁹

La colindancia de este grupo de complejos industriales con municipios fronterizos de México como Nogales y Agua Prieta, ha estimulado la relocalización de las últimas fases de las ramas de punta como la eléctrica y electrónica.

La cercanía del eficiente sistema de comunicación vial de este grupo de complejos industriales con municipios fronterizos de México, como Nogales y Agua Prieta, ha estimulado la subcontratación de parte de los procesos productivos en estas ciudades, principalmente en Nogales.

Compañías provenientes del estado de California también han recurrido al esquema de plantas maquiladoras para realizar parte de sus operaciones productivas, incluyendo la utilización de “alta tecnología” dentro de este corredor. Es decir, además del corredor natural que se forma entre complejos industriales ubicados en una misma área geográfica, también el corredor que se conforma con los más importantes complejos industriales en California, se articulan con los centros maquiladores de Nogales y Agua Prieta.

²⁹En National Geographic Society, *op. cit.*, 1985.

Un estudio reciente³⁰ señala que el crecimiento de la maquila en Nogales y su participación en ramas de punta ha tenido que ver con la participación del gobierno estadounidense en el desarrollo de nuevas tecnologías orientadas a fabricar semiconductores y microchips; ejemplo de ello es la alianza establecida entre la Secretaría de Defensa de Estados Unidos y del Ministerio Internacional de Industria y Comercio Japonés, con importantes firmas trasnacionales como IBM, RCA, y General Electric.

El mismo estudio hace hincapié en la nula participación de los empresarios locales en este nuevo proyecto y la fuerte inducción del proyecto desde lugares como Tucson, a través de trasnacionales como la Sonitronics-Collectron, operando bajo el programa Shelter.

En 1980, el número de plantas en el centro maquilador de Nogales ascendía a 58, para 1984 ya había disminuido a 46. En el caso del empleo, aun cuando su caída no fue tan drástica, no deja de ser importante, ya que presenta tasas negativas de crecimiento en 1981, 1982 y 1985. De acuerdo con la investigación de referencia,³¹ lo anterior tendría que ver con el cierre de empresas en el periodo de 1975 a 1982, debido a la competitividad japonesa y la caída del precio del semiconductor.

En 1986, el centro maquilador de Nogales concentraba 51 empresas, 15,252 empleos (véase cuadros 3 y 4) y produjo 71.3 millones de dólares (véase cuadro 5). Durante el periodo de 1980 a 1986, esta industria mostró tasas de crecimiento negativo en el número de plantas y divisas del orden de -2.43 y -0.65%, respectivamente; en tanto que el empleo creció positivamente a una tasa de 2.76%.

En relación con la composición por ramas, en Nogales 43.1% de las plantas existentes en 1986 pertenecía a la rama de

³⁰Ramírez S., José Carlos, "La nueva industria sonorenses: El caso de las maquilas de exportación" en Ramírez S., José Carlos (coord.), *La nueva industrialización de Sonora: El caso de los sectores de alta tecnología*, Sonora, El Colegio de Sonora, 1988.

³¹Ramírez, José Carlos, *op. cit.*, 1988.

productos eléctricos y electrónicos, lo cual nos habla del predominio de ésta sobre otras (véase cuadro 6). Aun cuando el número de industrias y empleo es bastante menor al de Tijuana, el tamaño medio de estas plantas es muy superior; en 1986, el empleo promedio por empresa era de 299 trabajadores. En este centro maquilador, se concentran grandes plantas que, debido al tipo de ramas en que participan, demandan producción a escala, lo que ocasiona que las actividades de subcontratación en el centro maquilador de Nogales sean de mayor tamaño.

CUADRO 6. Distribución de plantas maquiladoras por rama y municipio, 1986

	<i>Tij.</i>	<i>Cd. Juárez.</i>	<i>Mxli.</i>	<i>Nog.</i>	<i>Chih.</i>	<i>Matam.</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>
Electr.	99	95	25	22	11	20		272
Textil	38	19	19	5	4	-		85
Otros	39	16	4	6	5	3		73
Madera	40	9	5	-	2	-		56
Quím.	16	9	7	1	1	3		37
Juguet.	28	1	4	-	1	1		35
Transp.	6	6	3	2	-	7		24
Piel	10	13	-	-	-	-		23
Serv.	5	6	-	-	2	-		13
Maquin.	9	5	-	1	2	1		18
Herram.	2	4	4	-	-	2		12
Alim.	7	1	1	-	-	2		11
No id.	16	17	6	14	7	7		67
<i>Total</i>	<i>315</i>	<i>201</i>	<i>78</i>	<i>51</i>	<i>35</i>	<i>46</i>	<i>208</i>	<i>934</i>

Fuente: Elaborado con base en Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, *Directorio de la industria maquiladora de exportación en Ciudad Juárez*, 1986.

El comportamiento de la industria maquiladora en Nogales durante el periodo de 1980 a 1986 es sustancialmente distinto al resto de los municipios fronterizos seleccionados, pues aun cuando caen algunos de los indicadores de crecimiento, sigue siendo un centro maquilador de consideración en el conjunto de

la industria maquiladora en el país; debido, entre otras cosas, a la importancia de las firmas de trasnacionales que en este lugar han recurrido a la subcontratación.

Se han instalado en Nogales plantas maquiladoras en las ramas de punta, representando a grandes trasnacionales como: General Instruments, Mex-Mex, Permo-Mex, Avent, Sam-Son, Motorola, Packard Bell y Fairchild Semiconductors. Otras plantas también importantes son Tecnología Mexicana, S.A. (ensamble de capacitadores), Productos de Memoria, S.A. (partes de computadora), Foster Grant Mexicana (ensamble de lentes), Nortronics (partes para grabadora).³²

Por último, cabe mencionar que la industria maquiladora en Nogales presenta para el año de 1986 el más alto porcentaje de ocupación de mano de obra masculina, que asciende a 37.4 % (véase cuadro 7); lo anterior es resultado de la necesidad de contar con mano de obra con mayor calificación, dada la existencia de procesos intensivos en mano de obra, combinados con el uso de alta tecnología y el predominio de ramas de punta como la electrónica, maquinaria y equipo.

En el caso del centro maquilador de Nogales, contamos con poca información acerca de las condiciones de la infraestructura urbana, sin embargo, puede señalarse que los problemas urbanos de la misma son tan serios como los de otros municipios fronterizos, y se agudizan a partir de la fuerte dependencia económica de la ciudad, tanto de la actividad económica derivada de los servicios como de la industria maquiladora.

Corredor del Centro

Ciudades como Kansas, San Luis, Forth Worth y Dallas son asiento de complejos industriales de suma importancia en Estados

³²Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, *Directorio de la industria maquiladora de exportación en Ciudad Juárez*, 1986.

Unidos; a éstas se ha sumado El Paso, Texas, como centro de servicios.³³ En estas cinco ciudades se localiza una población de 10,376,000 habitantes. Sin embargo, el nivel de conexiones con otras ciudades desde Ciudad Juárez es muy alta; de ahí la localización estratégica que tiene este centro maquilador mexicano.

CUADRO 7. Composición porcentual de la fuerza de trabajo de la industria maquiladora por municipio, 1986

<i>Municipio</i>	<i>Personal</i> %	<i>Obreros</i>		<i>Técnicos</i> %	<i>Empleados</i> %
		<i>Hombres</i> %	<i>Mujeres</i> %		
Ensenada	100	25.8	64.2	3.8	6.2
Mexicali	100	28.1	53.8	11.7	6.4
Tecate	100	31	53.2	9.9	5.8
Tijuana	100	28.7	54.8	10.2	6.4
La Paz	100	7.3	73.8	9.9	9.0
Ciudad Acuña	100	32.8	53.7	9.4	4.2
Piedras Negras	100	16.7	69.1	10.3	3.8
Ciudad Juárez	100	27.9	52.0	13.3	6.7
Agua Prieta	100	37.6	46.2	12.5	3.7
Nogales	100	37.3	44.4	13.4	5.0
Matamoros	100	22.8	61.7	11.4	4.2
Nuevo Laredo	100	21.4	63.2	12.5	3.0
Reynosa	100	24.4	58.7	12.9	7.1
No frontera	100	16.5	63.8	11.9	7.9

Fuente: Elaborado con base en datos de INEGI, *op. cit.*, 1987b, pp. 5-8.

Como se sabe, Detroit, Missouri, ha sido durante muchos años uno de los complejos industriales más importantes de Estados Unidos en la rama de autopartes y automotriz; cuatro de las grandes plantas maquiladoras de Ciudad Juárez de la rama de autopartes tienen como sede en dicho lugar su planta matriz.

³³Ciudad fronteriza del estado de Texas, cuya actividad industrial ha estado estrechamente relacionada con el surgimiento de la subcontratación en México.

En San Luis, Missouri, están instaladas más de 3,000 empresas manufactureras; el contar con puerto y vías de comunicación interregional e intrarregional, le ha conferido liderazgo industrial, a partir del procesamiento de metales básicos.

El desarrollo de la investigación tecnológica es bastante acuciosa en este corredor;³⁴ la Universidad Estatal de Kansas cuenta entre sus principales centros de investigación con el Machine Research Laboratory, el Medical Engineering Research Laboratories, el Radiation Shieldlieng Facility, y el Engineering Experiment Station en Manhattan K.C.; y en College Station, el Aerospace, Engineering Division, Center for Energy and Mineral Resources, Oilgeed Products, Texas Engineering Experimental Station y Texas Transportation Institute de la Universidad de Texas A y M.

En relación con las principales ramas industriales que se han desarrollado en estas ciudades, cabe destacar el equipo de transporte, maquinaria y productos de metal, en Detroit; el equipo de transporte, productos de metal, productos eléctricos y electrónicos, en la ciudad de Kansas; productos químicos, productos de metal y acero, equipo de transporte, maquinaria y equipo, en San Luis; productos químicos, prendas de vestir y cuero, en Forth Worth; equipo eléctrico y electrónico, en Dallas; y equipo de transporte, prendas de vestir y cuero, en El Paso; además de los servicios, como ya se ha señalado.³⁵

La localización de estos importantes complejos industriales ha influido para que Ciudad Juárez se haya convertido en uno de los centros de subcontratación más importantes del país y de la frontera norte. En 1986, el número de plantas se elevó a 180, dando empleo a 86,526 trabajadores y generando una derrama de 452.2 millones de dólares; es decir, 36.41% del valor agregado por la maquiladora en el país. Después de Tijuana, Ciudad Juárez

³⁴Thomas, Robert C. y James A. Ruffner, *op. cit.*, 1982.

³⁵En National Geographic Society, *op. cit.*, 1985.

ha experimentado durante el periodo 1980-1986 las tasas de crecimiento más altas en relación con el número de establecimientos y empleo, 6.62 y 13.11%, correspondientemente, en tanto que las divisas crecieron 8.57%, un ritmo menor que el caso de Tijuana. De acuerdo con datos de un organismo privado,³⁶ a principios de 1986, 16 empresas daban empleo a 31,454 trabajadores; es decir, 18.9 por ciento de las plantas concentró 36.5% del empleo.

En 1986, según información del INEGI, Ciudad Juárez concentró 25% del empleo de la industria maquiladora del país y las empresas que ocupan a un mayor número de trabajadores, 478 en promedio. Para 1986, las plantas matriz y proveedoras de materias primas de las 18 plantas maquiladoras más grandes de Ciudad Juárez se localizaban en 23 ciudades estadounidenses de los estados de Tennessee (Memphis, Grenville); Illinois (Glenview, Evanston); Connecticut (Fairfield); Missouri (Detroit); y Nueva York; y la mayoría por lo menos con una oficina en El Paso, Texas.³⁷

En relación con las más importantes ramas industriales, destacan la electrónica, textil, madera, química, piel y transporte. De 201 plantas registradas en diversos directorios industriales,³⁸ a principios de 1987, 47.2% correspondía a la rama electrónica y 9.4% a la textil (véase cuadro 6).

Es importante destacar que, en Ciudad Juárez, la incorporación de obreros del sexo masculino a la fuerza laboral es menor que en otros centros maquiladores; sin embargo, no deja de ser importante. En 1986, este porcentaje era de 27.9% (véase cuadro 7), y en 1987 se eleva a 33.6%.³⁹

En el municipio fronterizo de Ciudad Juárez se asientan también las firmas trasnacionales y multinacionales más importantes dentro de la maquiladora, tal es el caso de Packard

³⁶Grupo Industrial Bermúdez, Ciudad Juárez, Chihuahua.

³⁷Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, *op. cit.*, 1986.

³⁸Esta información no logró contrastarse con la emitida por el INEGI, que reporta que a finales de 1986 sólo operaban 180 plantas maquiladoras en la ciudad.

³⁹INEGI, *op. cit.*, 1987b.

Electric, Zenith Electronics, General Instrument, RCA, General Motors, General Electric, Chrysler. En la mayoría de los casos estas compañías tienen más de una planta en Ciudad Juárez, y corresponden a las ramas electrónicas y de autopartes, y su matriz se ubica en Estados Unidos, principalmente.

En el centro maquilador de Ciudad Juárez, se han establecido empresas que están incorporando “alta tecnología y/o tecnología media” a los procesos de subcontratación. Éste es el caso de RCA, planta de capital estadounidense que ha introducido “robots” en líneas completas del proceso productivo. Se encuentran también las maquiladoras seleccionadoras de cupones que mediante sistemas computarizados han simplificado su proceso de operación en México. Junto a esta sofisticación, persiste el ensamble simple, tanto en pequeñas como en grandes empresas, que continúan basando su actividad en el uso intensivo de mano de obra.

En Ciudad Juárez se ha concentrado uno de los grupos empresariales importantes en cuanto a su participación en este nuevo tipo, su actividad se encuentra ligada principalmente a grandes proyectos inmobiliarios y de prestación de servicios. Lo anterior se ha logrado a través de su vinculación con grupos empresariales de origen extranjero y del centro del país. Éste es el grupo Bermúdez, principal accionista del Parque Industrial Bermúdez, donde se asientan siete de las 18 plantas maquiladoras más grandes de Ciudad Juárez.⁴⁰

En Ciudad Juárez se ha desarrollado una de las más importantes infraestructuras industriales del norte del país. Tanto la inversión pública como la privada han estado encaminadas en los últimos años a la introducción de servicios públicos en áreas industriales, a la construcción de grandes obras viales, modernos parques industriales y rutas de transporte urbano hasta las zonas más marginales de la ciudad (en donde se asienta un importante

⁴⁰Según Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, *op. cit.*, 1986.

núcleo de trabajadores de esta industria). Lo anterior ha tenido que ver con el hecho de que el actual presidente municipal de Ciudad Juárez sea parte del grupo industrial Bermúdez, el más importante de la ciudad.

La preferencia que se ha dado a la producción de infraestructura industrial sobre la urbana ha rezagado e incrementado las necesidades de ésta última y ha polarizado el desarrollo de este centro maquilador. En Ciudad Juárez, es evidente la polarización existente entre sectores sociales, y pareciera ser el futuro inmediato del resto de los centros maquiladores que, de una forma u otra, padecen la misma situación.

Por seis años consecutivos, grupos promotores de la industria maquiladora de exportación en la frontera norte, han venido impulsando las denominadas “muestras nacionales de insumos para la industria maquiladora de exportación”. Estos eventos tienen como objeto promover la integración de insumos nacionales y de servicios.

Sin embargo, pese a los grandes recursos que se han invertido en dichas muestras, la industria tradicional en México presenta problemas estructurales para articularse a la industria maquiladora, pues no cuenta con la capacidad instalada ni con la tecnología requerida para adaptarse a las necesidades de las grandes transnacionales que recurren a procesos de subcontratación en México.

En su lugar, se han desarrollado estrategias de fusión e incorporación de plantas nacionales a los proyectos maquiladores. En el caso de Ciudad Juárez, la General Motors adquirió recientemente una de las divisiones de Condumex (uno de los más importantes productores de cableado en el país) para abastecer sus plantas en esta ciudad.⁴¹

⁴¹Gerente General de General Motors, entrevista, María del Rosio Barajas Escamilla, *Patrones de crecimiento de la industria maquiladora en México*, Ciudad Juárez, Chihuahua, 1987.

Corredor del Golfo

Finalmente, nos referimos a uno de los corredores con mayor posibilidad de expandirse en el corto plazo, por el gran número de ciudades de Estados Unidos y de México que conforman su área de influencia. Las razones de la importancia de estos complejos industriales, centros maquiladores y nuevos centros de maquila se irán aclarando sobre la explicación de sus características.

Entre Houston y San Antonio se concentra una población de 4,759,000 habitantes, quienes cuentan con un eficiente sistema de comunicaciones, especialmente viales. En Houston, Texas, se ubica uno de los complejos petroquímicos más grandes del mundo⁴² y también centros de investigación química y médica, además del Centro Espacial Johnson NASA's cerca de Lake City.⁴³

En 1983, en la ciudad de Austin, surgió el proyecto llamado Austin-San Antonio Corridor a partir del establecimiento de la Microelectronics Computer and Technology Corporation, la cual organizó a las primeras 21 empresas de computadoras en el país, como la High-Technology Research Consortium, dedicándose fundamentalmente a la investigación y desarrollo de la quinta generación de computadoras. Austin se caracteriza por contar con centros de investigación tecnológica como el Bureau of Engineering Research, Center for Electromechanics, Center for Transportation Research, Computation Center, todos pertenecientes a la Universidad de Texas.⁴⁴

En tanto que en San Antonio existen importantes institutos de investigaciones biotecnológicas, como el Health Science Center de la Universidad de Austin y el Bioscience Research Park, lo que ha motivado que en este corredor se instalen empre-

⁴²El estado de Texas es considerado como un sobresaliente productor de petróleo y gas natural.

⁴³En National Geographic Society, *op. cit.*, 1985.

⁴⁴Thomas, Robert C. y James A. Ruffner, *op. cit.*, 1982.

sas que incursionan en nuevos campos industriales. Se proyecta que este complejo o corredor se desarrollará como zona de alta tecnología central del Cinturón del Sol (Sun Belt). Actualmente, están instaladas empresas como IBM, Texas Instruments, Motorola, Datapoint, Intel, Control Data, Tandy, Lockheed.⁴⁵

Las ramas industriales más importantes en algunas de estas ciudades son la química, productos de metal y acero, y maquinaria y equipo, en Houston; y equipo eléctrico y electrónico, de transporte pesado y aeroespacial, maquinaria y equipo, prendas de vestir y cuero, en San Antonio.⁴⁶

La existencia de ciudades gemelas en este corredor, ha dado lugar al surgimiento del programa de plantas gemelas,⁴⁷ lo que significa inversión mayoritariamente extranjera y procesos perfectamente articulados desde ambos lados de la frontera Estados Unidos-México. Es importante destacar que, por el lado de la conexión con San Antonio y Austin, se encuentra también Dallas, Kansas City, Chicago, hasta Detroit y el estado de Kentucky en donde se concentran los fabricantes japoneses de automóviles.⁴⁸

En el Corredor del Golfo se aprecia un conjunto de ciudades gemelas que surgen a lo largo de la frontera norte-sur: Ciudad Acuña-Del Río, Eagle Pass-Piedras Negras, Laredo-Nuevo Laredo, McAllen-Reynosa y Brownsville-Matamoros. Por el lado mexicano, los más importantes centros maquiladores son Nuevo Laredo y Matamoros, ambos pertenecientes al estado de Tamaulipas, que como en el primer caso tienen conexión directa con el centro industrial de Monterrey.

Se suman como parte del corredor en México, y asemejando a un circuito industrial, Ciudad Juárez-Chihuahua-

⁴⁵Japan Consulting Institute, *Informe sobre la localización de la industria maquiladora en México*, mecanoescrito, marzo de 1988.

⁴⁶En National Geographic Society, *op. cit.*, 1985.

⁴⁷Laredo Development Foundation, *Alliance for Industrial Development. Los Dos Laredos*, Texas, abril de 1986.

⁴⁸*Ibid.*, 1986.

Torreón-Gómez Palacio-Lerdo-Salttillo-Monterrey-Sabinas. La localización de una de las divisiones de la siderúrgica Altos Hornos de México, en Monclova, y la cuenca carbonífera en Sabinas, Nueva Rosita, Río Escondido y Ciudad Nava, Coahuila, le confiere a esta región una especial relevancia.

Sin embargo, hasta ahora sólo se reconoce la existencia del corredor que abarca los municipios del estado de Nuevo León: Escobedo-Sabinas, Hidalgo-Monterrey-Linares. Recientemente ha sido abierta una garita internacional que articula el corredor desde Escobedo-Sabinas, Hidalgo-Linares, áreas en las que actualmente el gobierno de Nuevo León impulsa el desarrollo de importantes parques industriales.

Monterrey es el segundo centro industrial en importancia del país. La crisis económica interna ha ocasionado que una parte importante de esta industria se encuentre actualmente con un alto porcentaje de capacidad ociosa y la estrategia que se ha seguido para reactivar a la misma es incorporarla a la subcontratación internacional (el mapa 1 muestra la vinculación de los nuevos centros industriales con el centro matriz-Monterrey).

El comportamiento de los indicadores de crecimiento de los centros maquiladores de mayor importancia en este corredor son como sigue: en 1986 existían en Nuevo Laredo 23 plantas, ocupando a 4,235 trabajadores, produciendo un valor agregado de 17.4 millones de dólares (véase cuadros 3, 4 y 5). Desde 1980 hasta 1986, las tasas de crecimiento del número de plantas, el empleo y las divisas fueron de 8.27, 9.04 y 6.35%, respectivamente, que pueden ser consideradas tasas de crecimiento alto, particularmente en los dos primeros casos.

Las ramas industriales que más crecimiento han mostrado son la electrónica y autopartes, algunas de las empresas destacadas son S.E.M.C.O. (circuitos electrónicos); Eagle Allen Executive Auto, S.A. (accesorios para autos); Tecnología Digital Avanzada (conectores); y Aero Reparaciones, S.A. (partes para

avión). En 1986, el empleo de hombres en esta industria alcanzó en Nuevo Laredo el porcentaje de 21.4% del total de trabajadores de esta industria (véase cuadro 7).

La particularidad de Nuevo Laredo es que se comunica directamente con la ciudad de Monterrey y otros centros industriales como Saltillo, Coahuila; Guadalajara, Jalisco; y México, Distrito Federal; y ante la reciente apertura comercial y política de fomento a las exportaciones podría esperarse una fuerte expansión de este lugar como centro maquilador. En los últimos años, los organismos Laredo Development Foundation y la Secretaría de Comercio de Nuevo Laredo, han impulsado conjuntamente el programa de desarrollo industrial Los Dos Laredos.⁴⁹ Algunas de las empresas trasnacionales que han utilizado el esquema de la maquiladora bajo este programa son General Motors, Sanyo, Packard Electric y Westinghouse. En este centro maquilador en expansión es necesario destacar la participación de los gobiernos estatales de Tamaulipas y Nuevo León como importantes promotores e inversionistas en el nuevo proyecto de industrialización de esta región del país.

En el caso de Matamoros, para 1986, el número de empresas de subcontratación se elevó a 43 y el número de trabajadores a 23,442 (véase cuadros 3 y 4) y las divisas se colocaron en 134.8 millones de dólares (véase cuadro 5); es decir, en esta ciudad se produjo 10.85% del valor agregado en dólares de la maquiladora del país. Durante el periodo señalado, el número de plantas mostró un crecimiento negativo de -2.51%, y el empleo creció positivamente en 7.19%. A finales de 1986, 43.7% de las plantas maquiladoras en Matamoros correspondía a la rama eléctrica y electrónica y 15.2% a autopartes; y 6.5% a productos químicos (véase cuadro 6). Algunas de las plantas maquiladoras de estas ramas son: Coil Company de México, S.A. (bobinas); Leece Neville de México, S.A. (motores); y Yates del Caribe, S.A.

⁴⁹Japan Consulting Institute, *op. cit.*, 1988.

(yates). Asimismo, el empleo de obreros del sexo masculino ascendió en este centro maquilador (véase cuadro 7).

Un estudio reciente⁵⁰ revela que las condiciones de infraestructura urbana que enfrenta la ciudad de Matamoros son cada vez más críticas, pues los asentamientos irregulares han aumentado, producto de la creciente oferta de trabajo en la industria maquiladora y la emigración de población a esta ciudad. La carencia de servicios públicos es actualmente, al igual que el resto de ciudades fronterizas, la principal característica de los centros maquiladores de mayor importancia en el norte del país.

En relación con la presencia de la industria maquiladora en Monterrey, hasta mayo de 1987, según el gobierno de Nuevo León, existían 25 proyectos maquiladores operando en la ciudad. La ventaja derivada de la anterior localización, no sólo tiene que ver con la posibilidad de incorporar insumos a la industria maquiladora. Bajo el nuevo programa de industrialización en México, las empresas de transformación con capacidad instalada ociosa pueden operar como subcontratistas en procesos de maquila, o bien, asociarse con capitales extranjeros para producir insumos para sus plantas maquiladoras en México. Esta nueva estrategia está siendo puesta en marcha fundamentalmente en las ramas de punta del país, como el caso de la eléctrica, automotriz, de autopartes y la metalmecánica.

Conclusión

Como se señaló en el inicio de este trabajo, el objetivo del mismo es analizar la relación existente entre la industria maquiladora de exportación en México y la industria estadounidense, particularmente aquella que se ubica en el sur del vecino país.

⁵⁰Talavera Aldana, Fernando, "Condiciones de trabajo y el nuevo control laboral: La industria maquiladora en Matamoros, Tamaulipas", ponencia, Zacatecas, Foro de la Industria Maquiladora en México: Tendencias y Perspectivas, 25 a 27 de octubre de 1988.

Nos hemos referido a la subcontratación en México como un nuevo modelo de acumulación de capital que se realiza a través de la industria maquiladora de exportación y del capital extranjero, particularmente norteamericano y recientemente japonés. Esta identificación permite ubicar de una manera más específica el análisis acerca de la distribución espacial que ha seguido la industria maquiladora en el país.

El presente estudio permite apreciar la complejidad de la ponderación del peso de los diferentes factores de localización industrial que estimulan la relocalización de diversos procesos de subcontratación en México. Lo anterior no supone la imposibilidad de realizar dicha valoración, aun cuando la primera conclusión a la que llegamos es que es necesaria una mayor profundización en el análisis, si se quieren explicar fehacientemente los niveles de articulación existentes entre los mercados y centros industriales de Estados Unidos y de otros países con centros maquiladores y mercados de materias primas, de trabajo y de servicios en México.

La inserción de México a la economía internacional es más que nada una inserción y articulación a la economía estadounidense; pues trátase de capitales norteamericanos o japoneses, en ambos casos, se tiene como objetivo central acceder al mismo mercado en condiciones de mayor competitividad. La reorganización industrial de Estados Unidos, la restructuración de los mercados internacionales y las políticas macroeconómicas (deterioro de los términos de intercambio⁵¹ impuestas en el país, han influido en la expansión de la industria maquiladora de exportación en México, principalmente después de 1982).

El crecimiento de los centros maquiladores y su composición por ramas en el país se encuentra estrechamente relacionado

⁵¹Una mayor referencia puede encontrarse en González-Aréchiga, Bernardo, "Deterioro de los términos de intercambio de la industria maquiladora 1980-1985" en *Foro Internacional*, México, El Colegio de México, núm. 111, enero-marzo, 1988a.

con la fusión de empresas trasnacionales, la relocalización de los complejos industriales en el sur de Estados Unidos y de los nuevos segmentos de mercado donde incursionan empresas extranjeras con gran éxito, gracias a la competitividad de sus precios.

Sin embargo, el efecto de todos los factores anteriormente señalados sobre el crecimiento de cada centro maquilador es diferente entre sí; es decir, aquí intervienen los aspectos microeconómicos de las empresas (tamaño de la planta, productos y proceso productivo) que, ligado a los aspectos macro, influyen en la toma de decisiones acerca del punto idóneo de localización de la planta maquiladora en México.

Hasta hace poco tiempo, la maquiladora era considerada como un fenómeno exclusivo de la frontera norte, la evidencia de la expansión de esta industria hacia zonas no fronterizas (o cercanas a ella) nos lleva a modificar la consideración anterior y a prever una expansión de la misma hacia zonas industriales tradicionales de México.

Lo anterior significa la profundización en los procesos de reconversión industrial que se están llevando a cabo en el país, particularmente en lo que se refiere a la reconversión en ramas como la automotriz y metalmecánica, que anteriormente operaban como industrias de transformación y ahora se adhieren al régimen de industria maquiladora de exportación.

Con la industria maquiladora en México, surge una nueva fuente de acumulación de capital, que beneficia de manera particular a diversos grupos industriales, comerciales y de servicios que se dedican a la administración de los procesos subcontratados, la venta y renta de bienes muebles e inmuebles y la asesoría integral a las empresas trasnacionales que utilizan esta estrategia.

La participación de los empresarios extranjeros en estos proyectos es predominante sobre la de los nacionales y ello permite que los capitalistas extranjeros controlen el diseño de la producción, administración, financiamiento, producción y la

investigación tecnológica; además de ser ellos quienes inducen la inversión en México desde países como Estados Unidos y Japón, por medio de los diversos grupos de promoción industrial y de inversión extranjera.

El gobierno mexicano ha pasado a ser el principal promotor de la inversión extranjera y ello se demuestra con la participación que ha tenido en diversos niveles en convenios y programas de fomento maquilador; también se ha convertido en la principal fuente de financiamiento para la creación de infraestructura industrial y urbana que requiere la actividad.

Al respecto de la infraestructura urbana, en los más importantes centros maquiladores del país, no ha crecido al mismo ritmo que la infraestructura industrial. A los problemas de vivienda, transporte, servicios públicos, se suman también los de salud y control ambiental, que resultan ser elementos de primer orden para el desarrollo de la población y los trabajadores de la maquiladora. Frente a este deterioro, no se ha asumido por el gobierno, inversionistas extranjeros y nacionales, la responsabilidad adecuada para resolver este problema, por lo cual el mayor costo de la reproducción de la fuerza de trabajo queda a cargo de la propia fuerza laboral ocupada en esta industria.

Por último, quisiéramos referirnos a una consideración de tipo general y que tiene que ver con la adopción de una estrategia de industrialización vía plantas maquiladoras como un proyecto nacional. Si bien, es cierto, no podemos condenar a México a un aislamiento y retraso de tipo industrial y comercial, también es cierto que en el contexto en que se viene desempeñando esta actividad tampoco podemos influir para inducir su crecimiento de acuerdo a nuestras propias necesidades. Aun cuando hemos abordado muy limitadamente la relación de dependencia existente entre la estructura industrial de Estados Unidos (con toda su gama de inversiones y relaciones intrafirmas e intraindustrial) con la estructura industrial de los centros maquiladores en Méxi-

co, queda claro que un cambio negativo en las condiciones del comercio internacional, particularmente de Estados Unidos, puede afectar severamente el crecimiento de esta industria, ya que en México se realiza sólo una parte del proceso productivo que contiene la unidad.

Bibliografía

- Barajas, Rosio (1987a), “Patrones de crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México y su distribución especial”, en Barajas, Rosio, *Desarrollos nuevos de la industria maquiladora de exportación y sus estructuras sectoriales de importación y exportación*. México, El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, julio, Reporte Técnico.
- _____ y Bernardo González-Aréchiga (1987b), “Relaciones entre la industria maquiladora y el resto de la economía: Patrones de interacción de mercados y análisis de composición de costos”, en Barajas, Rosio, *Desarrollos nuevos de la industria maquiladora de exportación y sus estructuras sectoriales de importación y exportación*. México, El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, julio, Reporte Técnico.
- Clement, Norris C. y Stephen R. Jenner (1987), *Location Decisions Reading Maquiladora. In-Bond Plants Operating in Baja California, México*. CA, EE UU, Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University.
- Desarrollo Económico de Ciudad Juárez (1986), *Directorio de la industria maquiladora de exportación en Ciudad Juárez*, Ciudad Juárez, Chih., Méx., 1986.
- El Colegio de la Frontera Norte (1987), *Directorio nacional de la maquiladora de exportación*. Tijuana, B.C., Méx., Departamento de Estudios Económicos.
- González-Aréchiga, Bernardo (1988a), “Deterioro de los términos de intercambio de la industria maquiladora 1980-1985”, en *Foro Internacional*, México, El Colegio de México, núm. 111, enero-marzo.
- _____ (coord.) (1988b), *Los recientes cambios internacionales y sus efectos en el proceso maquilador: Las ramas electrónica y de*

- autopartes en Tijuana*. Tijuana, B.C., Méx., El Colegio de la Frontera Norte, octubre, Reporte Técnico.
- _____ y Rosio Barajas, “El milagro bajacaliforniano: Modernidad industrial y distorsión estructural”, en Nuncio, Abraham (coord.), *El Norte: El futuro instalado en el presente*, inédito.
- INEGI (1987a), *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*. México, INEGI-SPP.
- _____ (1987b), *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación 1975-1986*. México, INEGI-SPP.
- Isard, Walter (1973), “Análisis de complejos industriales”, en *Métodos de análisis regional. Una introducción a la ciencia regional*, 2ª ed. en español, Barcelona, Massachussets, Institute of Technology.
- Japan Consulting Institute (1986), *Aliance for Industrial Development—Los dos Laredos*, TX, EE UU, abril.
- _____ (1988), *Informe sobre la localización de la industria maquiladora en México*, mecanoscrito, marzo.
- Laredo Development Foundation (1986), *Aliance for Industrial Development. Los dos Laredos*. TX, EE UU, abril de 1986.
- National Geographic Society (1985), *Atlas of North America Space Age Portrait of a Continent*, Washington.
- Ramírez S., José Carlos (1988), “La nueva industria sonorenses: El caso de las maquilas de exportación”, en Ramírez S., José Carlos (coord.), *La nueva industrialización de Sonora: El caso de los sectores de alta tecnología*. Sonora, Méx., El Colegio de Sonora.
- Sandoval Godoy, Sergio A. (1988), “Los enlaces económicos y políticos de la Ford Motor Company en Hermosillo, internacionalización productiva y nuevas tecnologías”, en Ramírez S., José Carlos (coord.), *La nueva industrialización de Sonora: El caso de los sectores de alta tecnología*. Sonora, Méx., El Colegio de Sonora.

- Talavera Aldana, Fernando (1988), “Condiciones de trabajo y el nuevo control laboral: La industria maquiladora en Matamoros, Tamaulipas”, ponencia, Zacatecas, Méx., Foro de la Industria Maquiladora en México: Tendencias y Perspectivas, 25-27 de octubre.
- Thomas, Robert y James Ruffner (1982), *Research Centers Directory*, 7a. ed., Michigan, Gale Research Company.
- Unger, Kurt (1988), *Las exportaciones mexicanas de manufacturas: Las economías de escala y de enlace en los productos más dinámicos*. México, El Colegio de México, febrero, mimeo.

4. San Diego/Tijuana Manufacturing in the Information Age¹

James Curry

El Colegio de la Frontera Norte

Introduction

The decade of the 1990s has witnessed large-scale change in the manufacturing base of the San Diego/Tijuana region. On the San Diego side, defense cutbacks led to a decline in manufacturing related to military procurement, aircraft and aerospace, while the rise of the high-technology-based “New Economy” fueled the growth of both electronics manufacturing and related research and development activities. San Diego’s economy has clearly recovered from the wrenching changes of the early 1990s, transforming itself into an important technology center well situated for global engagement. In Tijuana and Mexicali, similar global industrial forces, prodded by the passage of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1993, have led to the establishment of large-scale facilities for the manufacture of a wide range of consumer electronics and appliances. In both cities employment is booming, and the respective crises of the recent past seem like distant memories.

The linkages between Tijuana and San Diego have become more apparent over the last decade. Family and social relationships, employment, commerce and culture are just some

¹Este ensayo fue originalmente publicado por San Diego Dialogue en mayo de 2000 en su página de Internet (www.sandiegodialogue.org) como parte de su serie de trabajos sobre “The Global Engagement de San Diego/Baja California”. San Diego Dialogue generosamente nos ha concedido el permiso de publicar el artículo en este libro.

of the ties between the two cities. The current boom and its resultant urban impacts present a range of issues that have an increasingly binational character, requiring increasingly binational approaches. Issues such as air and water pollution, petty crime and organized crime, and the negative economic impacts of long border waits have binational effects and require binational solutions. Economic growth is fundamental to these issues, both as a cause and as a solution: The long-term economic health of each side is in the interest of the other side.

Yet while both San Diego and Tijuana have enjoyed the fruits of the late 1990s boom, it is clear that for each side, the boom is different. While at the most abstract level of analysis both cities are subject to the same globalizing, Information Age logic, the outcomes of these changes have been different for each city. Currently, knowledge and information have become an increasingly important part of the value composition of the commodities produced and traded in the global economy. This is particularly the case for the technology industries that are driving wealth creation. The main share of the value composition of electronic goods, for example, is predicated not on their material qualities (i.e., the actual stuff of circuit boards and silicon chips), but rather on the knowledge and information embodied within them.

High-level success in the technology field is based not so much on manufacturing ability (although manufacturing ability can be important, as in the case of Intel), as on the ability to develop and market systems and system standards. The oft-cited dichotomy between headquarters functions and manufacturing functions is probably better understood in terms of a dichotomy between knowledge-based functions and material-based functions. The current growth driver for San Diego is knowledge-based, while for Tijuana it is material-based.

On the San Diego side, knowledge-based manufacturing is perhaps best exemplified by Qualcomm. A key factor in the

1990s development of San Diego's new economy, Qualcomm provides a quintessential example of an Information Age company. Given the recent divestiture of virtually all of its manufacturing, and the fact that it uses independent semiconductor fabricators to manufacture its chip designs, Qualcomm has made a full transition to a company that is almost exclusively concerned with knowledge production. The main reason for this is that consumer electronics assembly manufacturing tends to have low margins and is highly competitive. This is the chief reason why so much high-volume consumer electronics manufacturing is located in low-labor-cost locations.

On the Tijuana (and Mexicali) side, the material aspect of this dichotomy is best exemplified by the television assembly industry. This industry is dominated by major Asian consumer electronics companies (Japanese and Korean), as well as some of their suppliers, which have also located operations in Baja California. They assemble television sets from parts and components sources from Asia and the United States (primarily semiconductor chips and other small, high value parts), and lowvalue parts supplied by their local suppliers and other U.S. and Mexican companies (Lindquist, 1998b).

The notable exception to this rule is the case of picture tubes, which are sourced from the United States (Sony produces them in San Diego) and increasingly from one of four plants in Baja California (Lindquist, 1999).

These global electronics companies have located in Baja California for reasons having to do with proximity to markets, lower shipping costs because of the large size of the product, access to the NAFTA marketplace, and the low-value-added, highly competitive nature of television assembly, which requires low-cost labor inputs. High-value and knowledge-intensive parts such as semiconductor chips are developed elsewhere, shipped to Baja California and incorporated into the assembly process.

Thus, the Baja California television industry, while part of the same technology-based globalization process as the knowledge-based industries of San Diego, exists at the other end of the technology value chain.

This paper presents a discussion of the current and future state of manufacturing in the San Diego/Tijuana region. It is important to point out that while much of the discussion of the Mexican side is focused on Tijuana proper, much of what is presented here is also applicable, at least partially, to the other Baja California municipalities (Tecate, Mexicali, Rosarito and Ensenada), all of which have thriving manufacturing sectors of their own. We must remember that the possibility of manufacturing linkages extends to these cities as well. The first two sections of the paper discuss the current state of manufacturing in San Diego and Tijuana, respectively. The third section discusses the overall logic of the region's role in globalization, particularly in the areas of knowledge-based industries and electronics manufacture—the two key areas driving economic growth in the region.

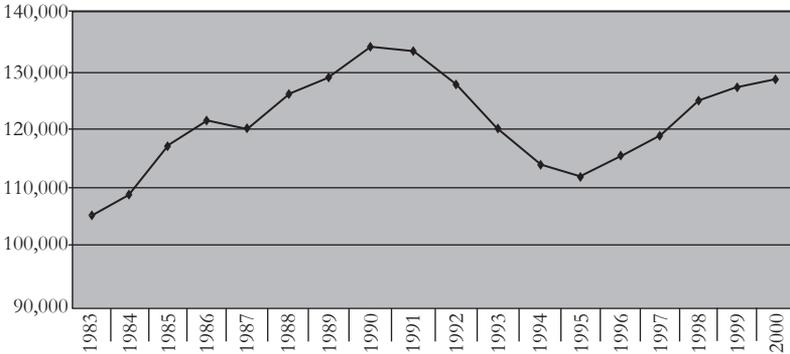
Included is a discussion of the manufacturing linkages, or lack thereof, between the two cities. The final section discusses what can be done to enhance the manufacturing environment on both sides of the border.

Twin Cities, Twin Booms

San Diego: Manufacturing in the Information Age

The early to mid-1990s was a devastating period for manufacturing in San Diego County. Defense cutbacks and military downsizing both led to sharp decreases in both manufacturing and engineering employment, particularly in the aerospace and aircraft sectors. According to State of California figures, overall manufacturing employment in San Diego peaked about 1990.

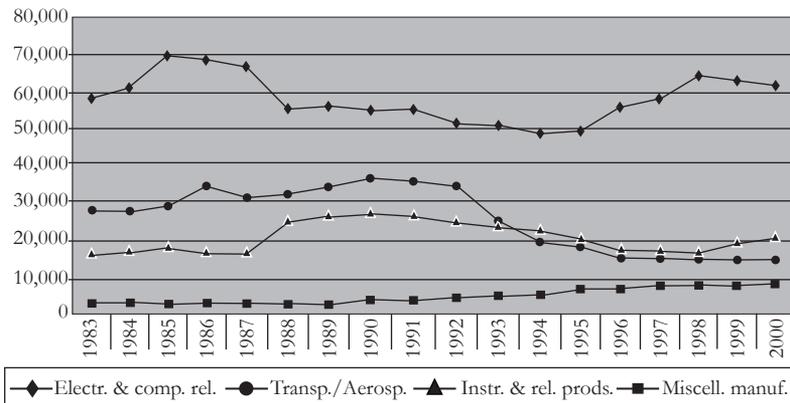
FIGURE 1. San Diego manufacturing employment, 1983-2000



Source: California Employment Development Department.

And while it has recovered sharply since 1995, it has yet to reach the level it had attained five years previously. While high-technology manufacturing employment suffered generally, a major part of the decline is attributable to subsectors, such as aerospace and aircraft, that are either directly or indirectly dependent on defense-related expenditures.

FIGURE 2. San Diego manufacturing, selected sectors, 1983-2000.



Source: California Employment Development Department.

The largest decrease in the 1990s is in the transportation/aerospace subsector, while the most significant increase occurs in the electronics and computer-related subsector. From 1993 to 1997 employment in the transportation/aerospace subsector declined 39 percent (Figure 1). Employment in the electronics subsector showed declines or stagnation from 1985 to 1995. Instrument manufacturing (medical, measurement, etc.) employment also declined or stagnated throughout most of the 1990s. The one area that has shown comparative employment strength throughout the decade is the miscellaneous manufacturing category, which includes a variety of small manufacturers of such products as musical instruments and sports equipment.

By 1996-1997, San Diego's economy was clearly on the mend. The key sectors for the revival were those tied to the U.S.-led global information technology boom (GSDCC, 1999). In San Diego, as in many other parts of the United States, they are electronics and electronics-related manufacturing and service industries. Manufacturing employment in electronics increased 29.8 percent from 1995 to 1998 (Figure 2). Growth in electronics manufacturing employment has leveled off during the past two years and has yet to reach its 1980s level. Whether this is due to the normal limits of the economic cycle or a more localized factor (such as housing-related labor shortages) is difficult to ascertain, especially this early into the data cycle. There have, however, been recent reports of electronics companies shifting their San Diego manufacturing to Mexico for cost reasons (Calbreath, 1999a).

If we consider technology-related manufacturing in the broader context of San Diego's transformation from a region highly dependent on Cold War-era military spending to one that has become more deeply integrated with the global information economy, then a slowing of the growth of technology manufacturing employment makes sense. While electronics manufactur-

ing is important, the real story of San Diego's transformation into an Information Age city can be found in the expansion of the service sector. As an industrial classification, services run the gamut from restaurants and hotels to law firms and hospitals. In recent years, most retail and wholesale trade-related services have been disaggregated into separate categories. This still leaves a certain level of ambiguity, in that many activities classified as services can also be viewed as either directly or indirectly producing goods.

According to the U.S. Census Bureau's industrial classification system, such activities as computer programming, packaged software, motion pictures and engineering are services. In San Diego, these types of activities accounted for 35 percent of service employment in 1996 (U.S. Census, County Business Patterns, 1996). These activities are important in an era in which knowledge and information have become an integral part of the value composition of tangible products, as well as important products in their own right (Curry, 1997b). While they cannot be considered manufacturing in the traditional sense, they are clearly value-producing activities with integral connections to global manufacturing processes. They should not be viewed merely as managerial or headquarters functions (although in some cases, like Gateway Computer, they tend to lean more in that direction).

Employment in services has increased in every year but one since 1983. San Diego's service employment growth slowed in the first half of the 1990s, as would be expected in a recessionary economic climate. However, by 1996, service employment resumed the steady increase that characterized the 1980s. The significance of this kind of activity to San Diego's economy, as well as San Diego's transition into the Information Age, is perhaps best demonstrated in the story of its leading industrial success, Qualcomm Inc. Qualcomm's growth is driven by its development and licensing of the code division multiple

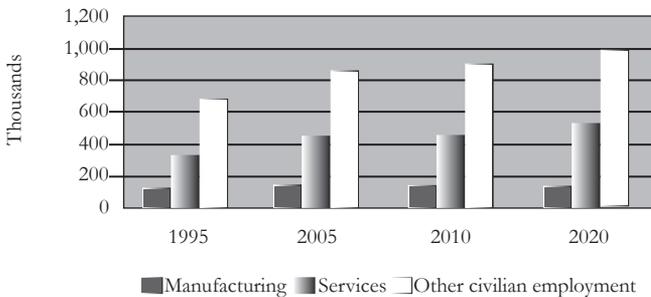
access (CDMA) system for wireless mobile communications. Most of the telephone and infrastructure equipment manufacturing related to Qualcomm's CDMA standard is performed either by its own subcontractors or by its licensees and/or their subcontractors.

In 1999 Qualcomm sold its own handset manufacturing capability to Kyocera and its wireless infrastructure manufacturing operations to Ericsson, and the company relies on companies such as Taiwan Semiconductor, IBM, and Texas Instruments to fabricate its chip designs (Arensman, 2000). The wealth creation exemplified by Qualcomm's success is predicated not on the actual manufacture of tangible products such as wireless phones, but rather on the development and control of the standards and designs that provide functionality. This kind of dichotomy (the split between knowledgebased development and tangible manufacturing) is driving most leading-edge technology industries, such as personal computers and networking equipment. In the knowledge economy it is as easy to conceive of a company like Microsoft as a manufacturer of software products as it is to classify it as a company providing computer software services—especially when it is possible to find its products on store shelves next to more tangible electronic goods.

Small and middle-sized companies and start-ups have driven most of San Diego's recent growth in the technology sector. Until recently, Qualcomm itself was a small company. As it has in many places around the United States, the rise of the Internet and e-commerce has impacted San Diego. Like many U.S. cities, San Diego can boast of its own roster of "dot-com" start-ups—companies that specialize in the production and distribution of knowledge, information, and services over the Internet. Examples include MP3.com and such lesser-known Internet-related startups as CollegeClub.com, Enonymous.com, ProLog Logistics, and ePangea.

It is in the context of the new knowledge economy that projections about San Diego's manufacturing future must be approached. According to the San Diego Association of Governments (SANDAG, 1999), while growth in manufacturing employment will increase in the near future, any future increases will not keep pace with employment in services and other civilian employment (figure 3).

FIGURE 3. San Diego County forecasts, 1995-2020



Source: SANDAG.

SANDAG projects only a 10.4 percent increase in manufacturing employment by 2020 (declining after a peak in 2005). When compared with a projected increase in other employment of more than 50 percent, as well as a general population increase of 44 percent, it is clear that traditional manufacturing, while important, will not be the engine that drives San Diego's future economic growth. Manufacturing employment will decline as a proportion of total employment. No doubt other traditional economic activities, such as tourism and the Navy, will continue to be important. But largescale, high-value-added manufacturing of the type represented by aircraft and aerospace has essentially left the region and, given the current configuration of those industries, is

unlikely to return.² Certain longstanding large-scale manufacturing activities, represented by companies such as Rohr and NASSCO, will continue to have a place in the San Diego manufacturing mix because of their specialized market niches and, in NASSCO's case, its geographical location. San Diego's technology manufacturing economy will cycle through waves of future technological change, shedding jobs in some places and adding jobs in others.

Small specialized manufacturers, older companies like WD-40 and Buck Knives, and newer companies like Callaway Golf and Taylor Guitars, along with numerous companies targeting specialized technology niches, are likely to play an increasingly important role in San Diego County's manufacturing mix. These companies show a wide range of specialization (table 1) and many of them are highly efficient users of high-technology production methods.

These kinds of companies find San Diego County a good location for attracting and keeping the skilled personnel they need. Additionally, they might find Baja California an attractive place for certain manufacturing activities.

Another factor that mitigates against the return or expansion of large-scale high-value-added manufacturing is pressure brought about by San Diego County's rapid urban growth. The 1994 average manufacturing salary in the San Diego region was \$35,068. While lower than the state average of \$36,219, it was higher than the national average of \$33,036 (San Diego Sourcebook, 2000). According to 1996 data, California had the sixth highest average annual manufacturing salary in the nation. Contrast this with three southern states that are home to numerous large-scale (including electronics) manufacturing operations: Alabama (31st), Arkansas (46th) and Mississippi (47th) (Bizsites.com, 1998).

²While it is certainly possible that some future industry—dirigibles or electric cars or hydrogen-based propulsion systems, for example—might decide that San Diego is a good location, it is hard to plan for this. As of this writing the centrality of information and electronics is clear.

SAN DIEGO/TIJUANA MANUFACTURING

TABLE 1: Various San Diego small manufacturers

<i>Name</i>	<i>Location</i>	<i>Product</i>	<i>Employees</i>	<i>Plant Location(s) (Outside County)</i>
AEM Inc.	Sorr. Mesa	Electronic components	92	
Arcoa Industries	Escond.	Gardening tools	25	
BioFilm Inc.	Vista	Personal lubricant	27	
Atcom/Info	San Diego	Internet kiosks	22	
Bee International	Chula V.	Candy	40-200	
The Box Co.	Otay M.	Cardboard boxes	17	
California Chariot	Carlsbad	Scooters	6	
Clinicon	Carlsbad	Laser scalpels	30	
Darmark	Poway	Machined parts	70	
DDH Entreprises	Vista	Cables and harnesses	57	
Deering Banjo Co.	Lem. Gr.	Banjoes	20	
Delectable Display	Carlsbad	Upscale display fixtures	12	
Dimension One Spas	Vista	Movable hot tubs	200	
Golf Laboratories	San Diego	Golf robots	6	
Green Field Paper Co.	San Diego	Recycled paper	8	
Haro Bikes	Vista	BMX & mountain bikes	26	
IDG	Santee	Inflatable promotions	27	
Kashi	San Diego	Cereal	18	Subcontr. in U.S.
Kay Computers	Sol. Beach	Personal computers	3	
The Lamkin Corp.	Otay Mesa	Golf grips	300	China, Tijuana
Laser Power Corp.	San Diego	High performance lasers	220	Tijuana, Brussels
LXN Corp.	San Diego	Blood glucose monitors	70	
Marotz Inc.*	Jamul	Manuf. process manag. software	95	Office in Tijuana
Mount. High Hosiery	San Diego	High-fashion socks	1,000	(W-wide) Costa R.; leased plants Alab., N&S Carol.
Nightrider Systems	San Diego	Specialized lights	55	Subc. Tij., Asia
Orbis Technologies	Otay Mesa	Electronic parts	25 (US)	Tij., Argentina
Parpro	Ran. Bern.	Electron. contr. manuf.	6 (US) 150 (Tj)	Tijuana
Pryor Products	Oceanside	IV Stands	50	
Redsand Inc.	Encinitas	Sports garments	45	
ReWater Systems	Chula V.	Irrigation systems	8	
RK2 Systems	Escondido	Large water filters	4	
RSI ID Technology	Chula V.	Labeling technology	35	
Sanuk	Sol. Beach	Sandals	N/A	Asia
Seda Products	Natl. City	Kayaks, canoes	27	
Soho Inc.	La Jolla	Ergonomic comp. workstations	N/A	Var., packing, U.S. Midwest
Spectrographics Corp.	Sorr. Vall.	Technology contract manuf.	190	
Speedplay Inc.	San Diego	Bicycle cleats, pedals	22-Dec	Unspec. subc.
Tech Wear Inc.	Carlsbad	Static-control garments	7	N. Carol. (fabric), N. Dak. (ass.)

(Continues)

(Table 1 continuation)

Thousand Mile	Oceanside	Sports garments	22(US) 30 (Mx)	Rosarito
Tiernan Comm.	K. Mesa	Digital TV equipment	120	

Note: Compiled from *San Diego Union-Tribune*, Various 1997-2000. For illustrative purposes only, should not be interpreted as statistical significant.

*Strictly speaking not a manufacturer; included because they are a significant supplier to Baja maquiladoras.

The current Consumer Price Index for western U.S. urban areas is about 4.2 percent higher than the Midwest or the South (BLS, 2000). The current median housing price in San Diego County is about \$230,000, well above the national average. San Diego is one of the least affordable housing markets in the nation (Green, 2000).

While housing costs are likely to stabilize somewhat in the future as supply catches up with demand, it is highly unlikely that the median price will retreat to anywhere near the national average. Moreover, while there is still considerable physical space for growth, particularly in the southern and eastern parts of the county, areas that are amenable to large-scale manufacturing activities are becoming scarce—and many large aircraft-production facilities, which might have been converted to other manufacturing uses, have already disappeared. All this puts considerable pressure on San Diego’s ability to attract new manufacturing industries, particularly large-scale, labor-intensive ones.

In summary, the past drivers of San Diego’s economy have been aerospace, tourism and military expenditures. New areas of growth are in the high-technology, research and development, and services areas. These are activities centered on knowledge production. The manufacturing associated with these activities is globally situated. While the possibility exists that some expansion in biotechnology or electronics-related manufacturing could occur, it is unlikely to be very large. San Diego is

rapidly becoming an Information Age city in which manufacturing plays an important, but diminished, role.

Tijuana: An Export-Led Manufacturing Boom

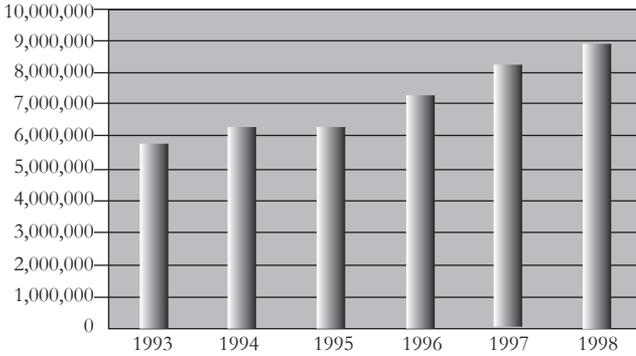
The global forces transforming San Diego are also transforming Tijuana and Baja California, but in an entirely different way. While manufacturing in San Diego is diminishing in importance, at least in relative terms, in Tijuana it is the key sector of the local economy.

As with San Diego, the 1990s have been boom times for Tijuana. Tijuana's boom has been led by foreign investment, predominantly Asian, in the more labor-intensive processes that underpin the knowledge-based activities. Thanks solely to Tijuana and Mexicali, Baja California has become the major producer of television sets in the Western Hemisphere. Baja California also produces other consumer electronics, including videocassette recorders, computer parts, components and accessories, home appliances and many other electrical and electronic parts and components. This boom in electronics production has been overlaid on an existing and expanding manufacturing base that produces a wide range of goods including wood and furniture products, various fabricated metal products, and clothing and textile products.

Baja California's manufacturing Gross Domestic Product (GDP) has accumulated significant growth in the latter half of the 1990s. Baja California's manufacturing GDP mounted significant gains from 1996 to 1998 (figure 4).

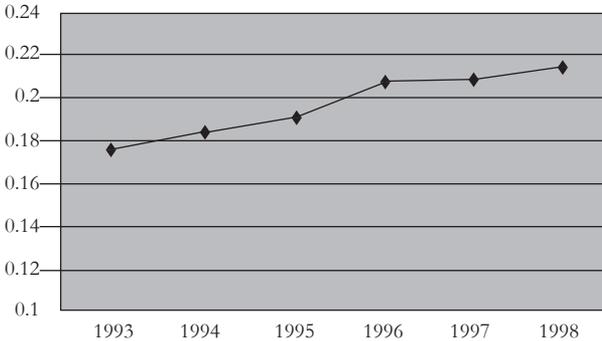
Manufacturing GDP stood at about 8.9 billion pesos as of 1998 (or about US\$936 million at current exchange rates). Overall, manufacturing has increased as a share of regional GDP and accounted for about 21 percent of Baja California's GDP in 1998 (figure 5).

FIGURE 4. Baja California manufacturing GDP, 1993-1998.
Thousands of pesos, 1993 prices



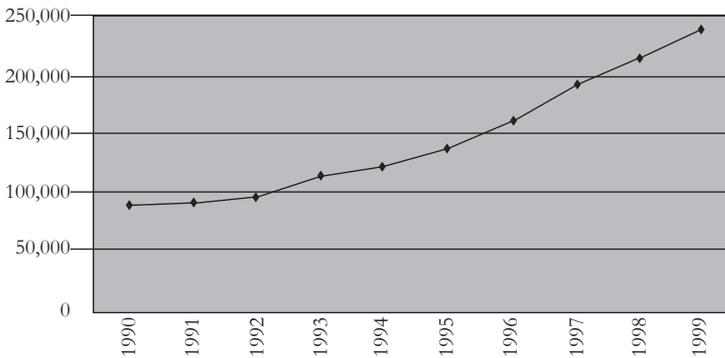
Source: INEGI.

FIGURE 5. Manufacturing as proportion of Baja California
GDP, 1993-1998



Source: INEGI.

Manufacturing employment in Tijuana and Baja California, driven by the maquiladora sector, underwent steady increases throughout the 1990s as well; it has more than doubled in both Baja California as a whole and in Tijuana specifically (figures 5 and 6).

FIGURE 6. Baja California *maquiladora* employment, 1990-1999

Source: Secofi.

The mid-decade “peso crisis” that started at the end of 1994 appeared to have no immediate effects on the general rate of growth, although it could be argued that it was at least partially responsible—along with the effects of NAFTA, which went into effect earlier that year—for the growth-rate increase from 1995 to 1997.

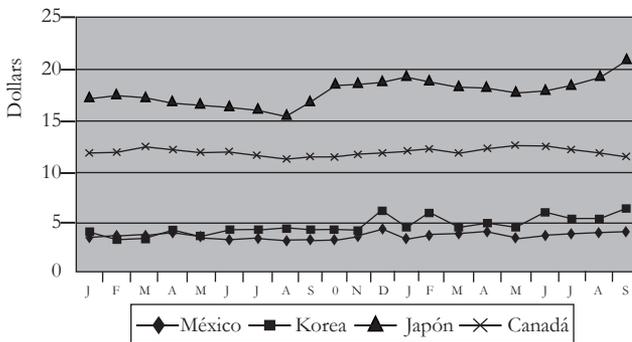
The most important area of growth in manufacturing, both in Tijuana and along the entire Mexican border, has been in the electronics subsector. Electrical and electronics-related production shows the largest proportion and fastest growth of export-oriented manufacturing employment in the entire border zone. With the exception of automotive-related production, which is concentrated on the eastern end of the Mexico/U.S. border, these figures reflect the situation in Tijuana. While the proportion and growth of garments and furniture-related employment is not at the level of electronics, employment in these subsectors also nearly doubled over the 1990s.

By whatever measure, it is clear that Tijuana is in the midst of a dramatic expansion in manufacturing. In the past few

years, a major part of this has been driven by Asian investment, particularly in television and computer monitor production but also in other electrical and electronics-related production. This Asian-led investment boom has been driven in large part by two factors: the passage of NAFTA in 1993 and the fact that Mexico represents a low-wage production platform next door to the huge and lucrative U.S. market. NAFTA provides an incentive for Asian producers to locate production in Mexico by eliminating tariffs on goods shipped within North America while maintaining tariffs on goods shipped from Asia and other regions outside the North American trade zone. This, coupled with the historic transfer of television and other consumer electronics production from the United States to Asia (and in some instances to Mexico), created a situation in the 1990s in which most remaining U.S. production was transferred to Mexico and Asian production “returned” to North America via Mexico.

The other driving force behind the expansion of electronics production has been low wage costs. Mexico’s manufacturing wage levels are highly competitive internationally.

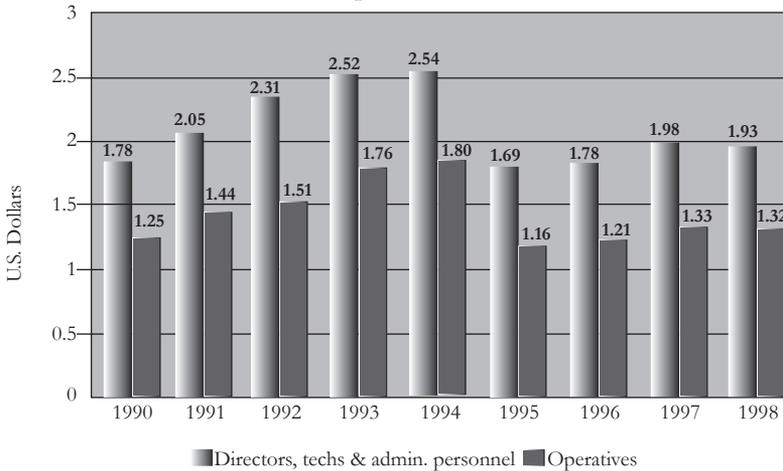
FIGURE 7. Manufacturing hourly wages, Mexico and selected countries, 1998-1999



Source: INEGI, 2000.

While certain countries' wages might be lower (China's, for example), Mexico's proximity to key markets makes up for this—particularly for larger products with higher shipping costs. The 1994 peso crisis strengthened Mexico's wage advantage; 1995 *maquiladora* wages dropped 35 percent from the previous year and they have yet to return to pre-crisis levels (figure 8).

FIGURE 8. *Maquiladora* labor costs



Source: Tijuana Economic Development Corporation.

The current wave of electronics-led manufacturing expansion represents a significant break from the past model of *maquiladora* industrialization. In that approach, created through changes in U.S. and Mexican law in the 1960s, U.S. plants would ship parts and components duty-free to a counterpart facility in Mexico, where they would be assembled and returned duty-free to the United States (the “twin plant” model). *Maquiladoras* were essentially adjunct manufacturing facilities set up primarily to take advantage of a legal structure that eliminated tariffs and to access the abundant, lowcost labor available in Mexico. Most, if

not all, ancillary functions associated with production, such as sourcing, were handled by the U.S. company. The technological skill involved in the particular product was located in the United States. In a sense, the *maquiladora* system was a way to import cheap labor into the United States without having to confront the problems posed by U.S. immigration or labor law (Sklair, 1993).

Current electronics production, particularly by Asian television producers, has departed from this model in a significant way. These producers have essentially developed entire production complexes in which parts and components are sourced from a variety of overseas or U.S. sources or are produced locally by suppliers who have followed the major television companies to Mexico from Asia. Rather than being adjuncts to a production process whose center is located elsewhere, the TV manufacturers and other similar companies in Baja California increasingly constitute their own centers of production. This is particularly the case when the Baja California-based manufacture of key components such as picture tubes is taken into account. While Japanese companies are dominant in this sector, Korean producers such as Samsung and LG are creating these kinds of complexes as well. This Asian-led industrial transformation has been occurring so rapidly that it is hard to keep track of exactly what is happening.

TABLE 2. Asian *maquiladoras* in Tijuana, 1999

<i>Country</i>	<i>Maquiladoras</i>		<i>Electronics</i>	<i>Related</i>
Japan	65	49.6%	59	79.7%
Korea	28	21.4%	11	14.9%
Taiwan	10	7.6%	3	4.1%
China	5	3.8%	1	1.4%
Philippines	1	0.8%	0	0%
Vietnam	1	0.8%	0	0%
Asian (Ctry. N/A)	21	16.0%	0	0%
<i>Total</i>	<i>131</i>	<i>100.0%</i>	<i>74</i>	<i>100%</i>

Source: Author's research, Japanese Maquiladora Association, Tijuana Maquiladora Association, Canacindra. Named companies are in Tijuana, unless otherwise noted.

Table 2 shows the results of recent research conducted by the author on Asian *maquiladoras* in Tijuana (current actual numbers are probably higher).

As mentioned above, Japanese companies dominate Tijuana's Asian *maquiladora* boom, although interestingly capital from other Asian nations, including Korea but most notably Taiwan and China, is moving into the region. According to a recent report by the Baja California Economic Development Secretariat, Japanese companies, which dominate the electronics sector, employ approximately 50,000 people in the region (Arce, 2000).

Many of the products produced by these companies are not final goods, but are parts and components destined to be shipped to other manufacturers both in Mexico and the United States (table 3).

The big question for Tijuana and Baja California is whether this apparent move to a more advanced level of production can be leveraged beyond the multinational producers around which it is centered. Recent research by the author indicates that while there are some local suppliers involved in these complexes (mostly in areas such as food service, janitorial services or security services), the number is few and the immediate prospects for growth are dim.

Many electronics plant managers have expressed their desire to find local sources for inputs, but there are several barriers to creating these networks of local suppliers—including the lack of available capital, the lack of a manufacturing centered entrepreneurial culture, an entrenched business culture that is hostile to small startups, and a lack of potential entrepreneurs with the knowledge and experience to strike out on their own. Many of these socioeconomic factors are changing, and efforts are being made to find ways to free up investment capital for entrepreneurs (Calbreath, 1999b).

TABLE 3. Asian Maquiladora Production in Tijuana by Type
(total N=97)

TELEVISION	25	ELECTRONIC VARIOUS	25
<i>TV Assembly</i>	14	<i>Electronic Assembly</i>	8
Chassis	2	Components	2
Sets, yokes	8	Plates	1
Nucleus	1	Printed circuits	1
Coils	2	“Device”	1
Cinescope	1	Speaker assembly	1
<i>TV related</i>	2	Magnetic head assembly	2
Videocassettes	1	<i>PC/TV</i>	5
VCR’s & PlayStat.	1	Computer keyboards	1
<i>TV components</i>	10	Components	3
TV parts	7	Vacuum cleaners	1
Cabinets	3	<i>Electronic components</i>	10
COMPUTERS	10	Printed circuit boards	3
<i>PC components</i>	10	Electronic circuit boards	1
Computer parts	2	Blasters	1
Magnetic heads	3	Electronic components	2
Floppy disks	3	Circuit parts	1
Keyboards	1	Electronic cards	1
Printers	1	Electronic cones	1
ELECTRICAL	14	<i>Others</i>	2
<i>Connectors Ass.</i>	6	Music keyboards	1
Cables & harn.	6	Photographic camera	1
<i>Electric Ass.</i>	2	OTHER NON-ELECTRONIC	22
Electric comp.	2	<i>Manufacturers</i>	4
<i>Power sources</i>	3	Manufacture of cotton, resins	
Power sources	1	Rubber products	2
Power suppliers	2	Cardboard manufacture	1
<i>Other</i>	3	Speaker paper	1
Electric fans	1	<i>Plastics</i>	5
Refrigerators	2	Foam packaging	2
<i>Metals</i>	9	Plastic moulding	1
Razor blades	1	Plastic cases	2
Thermal dissip.	1	<i>Others</i>	3
Metal. tngs. f/hair	1	Telephone sets	1
Containers		Recording tapes/cassettes	1

(Continues)

(Table 3 continuation)

Chassis & steel	1	Lighters	1
Cargo	1	<i>Missing</i>	1
Rech. batteries	1		
Auto parts	2		
Metal speak. parts	1		

Source: Author's research, 1999, Japanese Maquiladora Association, Tijuana Maquiladora Association, Canacindra.

As the years pass, the number of potential entrepreneurs will increase as more young Mexican managerial and technical personnel gain experience. If Mexico can continue its recent pattern of economic and political stability through the coming decade, then perhaps the factors could become conducive to the development of a native base of supplier companies.

As for the future of Tijuana's manufacturing industry, as of this writing, the boom still appears healthy. While Tijuana has its own urbanization-related pressures to contend with, particularly in regard to infrastructure construction and maintenance, *maquiladora* construction continues to expand to the south and to the east. A quick review of recent news reports turns up numerous announcements of new investments or expansion of production facilities. For example, Kyocera, a Japanese electronics company with facilities in both San Diego and Tijuana, recently announced expansion plans at its Tijuana operations and is considering Tijuana for a new cellphone plant (Maquila Portal, 2000). Fears of a collapse of Asian investment resulting from the 1998 Asian economic crisis proved generally unfounded. If anything, the economic problems experienced by many Asian electronics companies and the need to restructure under-performing operations may have spurred continued investment in Mexico. The increasing need for fast turnarounds in electronics production also plays to Mexico's strength of being located so

close to key U.S. markets and production facilities (especially in the PC industry). While firm predictions are hard to make in the Tijuana boomtown context, it is likely that manufacturing in the city will continue to grow in the coming decade (Gerber, 1999).

San Diego and Tijuana: A Manufacturing Region?

A key premise of this paper is that the most important factor driving economic growth in both San Diego and Tijuana—whether in manufacturing industries directly or in those industries indirectly associated with manufacturing—has been the development and restructuring of the globalized electronics and information technology industries. Each of the two cities has followed a different path connected to this logic: one as a managerial, research and development, high-technology manufacturing center, the other as a low-labor-cost manufacturing center. The importance of these two development logics to the future of each city cannot be underestimated. For San Diego, like many U.S. cities, the goal is to create the kind of fast-growing technology-based industrial mix that characterizes the Silicon Valley region of California. For Tijuana and Baja California, the goal is to use electronics as a key driver for economic growth in the same way it has driven growth in newly industrializing Asian countries such as Taiwan, Singapore and Malaysia.

Another important premise underlying this paper is that both cities have a mutual interest in each other's economic success. For Tijuana, an economically prosperous San Diego provides a market for many of its services and goods-producing and retail businesses. San Diego also offers employment for some of Tijuana's residents and both a real and a potential expansion of supply chain linkages in its manufacturing industries. For San Diego, Tijuana's economic success is important too for retail trade and services, as well as for the potential negative re-

gional socioeconomic and environmental problems caused by economic failure. San Diego and Tijuana are linked not only by economic ties, but also by social, cultural, and political ties.

San Diego's present and future economic position in the global information economy, given the reasonable continuation of current trends, is relatively well assured. The recovery from the military spending cutbacks of the early 1990s has resulted in a more diversified economic base, leaving San Diego far less dependent on any one or two industries than in the past. San Diego's economy contains a strong mix of both indigenously developed business enterprise and outside investment-based industry.

The situation for Tijuana is slightly less well assured. Prior growth in the maquiladora sector has been predicated on a dependent structural relationship in which manufacturing employment is subject to the exigencies of production systems rooted in distant locations. This is also generally the case in the booming electronics sector, which has largely been the creation of Asian multinational investment. Tijuana's manufacturing base is clearly vulnerable to market shifts over which it has little or no control. Moreover, Tijuana's economy is far more dependent on its manufacturing sector than is San Diego's. A manufacturing-led economic downturn would have devastating consequences for Tijuana. While Tijuana's manufacturing boom has a certain momentum that should carry it into the future (especially in the transition from the "twin-plant" model to production complexes), the lack of indigenous manufacturing clearly articulated with global economic trends is worrisome.

The divergent paths of San Diego and Tijuana, albeit within the same globalizing logic, raises a series of important questions. The first of these regards the future diminution of San Diego's manufacturing base in relative terms. Future manufacturing employment in San Diego is expected to hold more or less steady for the next 20 years (figure 4). However, given the growth

in other sectors, this represents a decline in manufacturing employment as a proportion of all employment. Does a smaller manufacturing base bode well for San Diego's future? Could it be that despite the rise of the postindustrial era—however that is ultimately defined—local and regional manufacturing capacity is still important, as some have argued (Zysman and Cohen, 1987)? Or does it really matter, given the increased importance of information in both the global economy and the local economy? And if a strong and expanding manufacturing base is deemed important, then what can or should San Diego do about it?

The second set of questions concerns the development of Tijuana's manufacturing base. Primary among these are questions about the multinational component of Tijuana's manufacturing boom. Is Tijuana, in fact, too dependent on foreign manufacturing investment, which could, if conditions change, leave the city with nothing but a vast landscape of empty factories? Or does the development of integrated production complexes represent an early stage in an industrial upgrading process that will gradually lead to a climate of increased capabilities and more diversity? The third set of questions has to do with the issue of manufacturing linkages between Tijuana and San Diego. What is the current state of manufacturing-based linkages between the two cities? Is it desirable and possible to expand manufacturing linkages between San Diego and Tijuana? If so, what types of linkages should they be? What industrial sectors are most amenable to the creation of intercity manufacturing linkages? The remainder of this section will deal with these issues.

Before moving on to some of the specifics mentioned above, it is worth considering once more the logic that is propelling development and manufacturing in the global electronics industries. As eluded to before, two basic models of production dominate Mexico's export-oriented manufacturing sector. The first and oldest model (traditional twin plants) is one in which

parts and other materials are shipped across the border for assembly and completed products are shipped back to the United States. This model continues to be quite common and is concentrated among companies that tend to be smaller and engaged in the production of low-technology, low value-added, labor-intensive products. Examples include furniture, non-electronic toys, hardware and plumbing fixtures, sports equipment and clothing.

The second model characterizes the logic of global electronics manufacture, to a varying degree, in both Tijuana and San Diego. Vertical disintegration and production outsourcing, long tendency in the electronics industry, has only intensified in the last decade. Whether production is outsourced or not, manufacturing location decisions are, in general, largely contingent on the exigencies of the production and the distribution process of the product being produced. These exigencies include a complex set of time-related (speed-to-market, product cycles, inventory size, etc.) and space-related (distance to markets, product transportability, local economic climate) variables, on which is overlaid a series of political, legal and social variables. The basic nature of most electronics products is that they are small and easily transportable, and that the knowledge work that goes into system development and design is, in spatial terms, easily split off from manufacturing.

San Diego: A Postindustrial City?

There is, then, no across-the-board compelling logic that forces electronics companies to locate production near to their corporate headquarters or development facility, or for the suppliers of many parts and small components to cluster around their customer(s). There are exceptions, as in the case of televisions, which are larger than many consumer electronics products and utilize larger components for which localized production makes

sense. But even in the case of Baja California's television industry, many foreign-sourced parts come from Asia and almost none come from San Diego (with the notable exception of Sony, which produces tubes at its facility in Rancho Bernardo).

A local example of this situation is Gateway Computer. Interestingly, the PC industry is characterized by a reversal of the model in which low-value-added parts of the production process are outsourced to low-labor-cost regions. For the U.S. market, most PC assembly, which adds very little to the overall value of a PC, is performed in the United States (Curry and Kenney, 1999). There are a growing number of maquiladoras that supply parts and components to the PC industry, several of which located in Tijuana. Gateway's main production facility is located in South Dakota (with another in Virginia) largely because that is where the company's founder is from. Locations based on founder origins or some other serendipitous factor are common in the PC industry: Microsoft, Dell and Compaq are good examples. Gateway recently moved its headquarters to San Diego largely because of the CEO's preference and the difficulty of attracting skilled managerial personnel to South Dakota, not because of any compelling manufacturing or supply chain logic—although closeness to the Latin American market was cited as a reason (Lindquist, 1998a). Nor is it likely, due to the internal logic of the PC production system and Gateway's place in it, that Gateway will locate any future production expansion in San Diego or Tijuana.

The upshot of all this is that the proximity of San Diego and Tijuana does not necessarily provide electronics or other high-technology industries (particularly large multinational companies) with a compelling reason to establish manufacturing facilities in San Diego and associated facilities in Tijuana. While some local electronics-related companies do receive inputs from Tijuana, or vice versa, it is not due to any intrinsic regional advantage, nor is there a clear pattern of this. Gateway could have

easily chosen to locate its headquarters in a city far from Mexico and could still have obtained production inputs from Mexico if necessary. San Diego's advantages for Information-Age industries include its highly educated and skilled workforce, its top-level educational institutions and lifestyle considerations related to its climate and geography—but not its proximity to Mexico.

San Diego County is home to an increasing number of small, specialized manufacturers of such products as musical instruments, tools and other metal products, and sports equipment (golf clubs, for example). For these kinds of companies, the proximity of a low-labor-cost region like Tijuana can be an advantage. For this class of manufacturing, outsourcing production to a distant location can be costly and troublesome. A small San Diego manufacturer who wishes to expand production in Tijuana need not deal with high transportation costs and can easily engage in direct supervision of the manufacturing process. It is in the interest of both sides to seek to nurture this subsector. Other San Diego-side companies could specialize in the Tijuana-side manufacture and importation of furniture, art objects, decorative housing fixtures and similar products that, over time, could evolve in the direction of a distinctive Tijuana/San Diego style. There already is a growing base of importers, manufacturers and retailers of such serious art objects in Tijuana (as opposed to the cheap curios marketed to casual tourists). Careful consideration should be given to ways to push this kind of industry to a higher level.

Tijuana: Moving Up?

As for Tijuana's large-scale electronics-related manufacturing base, the future is here and it is up to Mexico to take advantage of it. There exists a possibility that the exigencies of electronics production could radically change, or that some other factor,

such as security problems or a political crisis, could leave Tijuana without a manufacturing base of its own. However, this is very unlikely due to the increasingly integrated nature of the *maquiladora* sector (Gerber, 1999). Aside from the sheer size of the investments, another reason for this is the diversity of manufacturing associated with the large electronics producers. A recent report indicated that there are currently 20 new Japanese investment projects under way in Baja California (Arce 2000), and a wide range of products is being produced by the Asian multinationals and their suppliers (table 3). As a result, Mexican plant operatives, managers and technicians are gaining valuable skill and experience in many different aspects of industrial production and in many different product types, many for the first time in their family history. As the level of investment in these skills increases over time, and high levels of quality and productivity are achieved and maintained, there is less incentive to simply abandon Tijuana for greener pastures.

One area in which Tijuana's electronics base is lacking is in the area of contract manufacture. The current world standard for electronics contract manufacture consists of companies that provide "one-stop" services for everything from design and manufacture to supply-chain and distribution channel management. Anecdotal evidence from a number of sources on both sides of the border suggests that Tijuana is lacking in this area. This hampers San Diego companies that might be interested in purchasing comprehensive manufacturing services in Tijuana. Currently there is only one major contract manufacturer with a facility in Tijuana, Jabil Circuit, and at this moment its production is dedicated to only one customer. Contrast this with Guadalajara, which has several major contract manufacturers, including Jabil, sci Systems and Solectron (Friedland and McWilliams, 2000). While there are other smaller-scale contract manufacturers in Tijuana, most of

them are still rooted in the twin-plant model and have limited supply chain capabilities at best.

Whether government initiatives can be used to correct this situation is debatable. According to Lowe and Kenney (1999), Mexico's first phase of consumer electronics industry development in the 1960s failed for reasons that had little to do with government policy. The relatively advanced state of Guadalajara's electronics and computer industries, compared with Tijuana's, is in large part due to the longstanding presence of companies such as IBM, which has been in Mexico since 1957, and Hewlett-Packard, which started manufacturing in Guadalajara in 1982 (Bruner, 1997). By comparison, Tijuana's Asian electronics investment boom has been almost an overnight phenomenon. The most important things Mexico's federal government can do in this respect are at the macroeconomic level—maintaining financial stability and investing in education and infrastructure. The existence of a stable climate for both foreign and domestic investment and a well-educated workforce will go a long way in helping Tijuana follow in Guadalajara's footsteps.

Another problem holding back the growth of advanced electronics contract manufacture in the region is the lack of adequate cargo transportation infrastructure. Speed is increasingly important in inter-company-electronics manufacture; in addition to labor costs, easy access to air transport hubs is a major factor in industries such as personal computers and other electronics contract manufacture (Curry and Kenney, 1999). According to Erie (1999), the region lags far behind Los Angeles and the San Francisco Bay area in existing air and sea transport infrastructure and in transport infrastructure investment. Without adequate air transport capabilities, there is little incentive (and a great deal of risk) associated with major contractors, such as SCI Systems and Solectron, locating facilities in San Diego or Tijuana. The area could run the risk of being a niche player in the

production of products like televisions, in which air transport is less of a factor.³

San Diego-Tijuana Manufacturing Linkages

There are essentially few compelling reasons for large-scale manufacturers, particularly in the important electronics subsector, to locate in either San Diego or Tijuana in order to gain access to the manufacturing resources of the other city. The organizational logic of technology industries as it pertains to location is not primarily driven by the need for physical proximity between the different participants in the value chain. Location near key transportation hubs, low manufacturing costs and an available labor pool with the requisite skill and education levels are far more important in an industry with products that are usually small and easily transportable. In the PC industry, for example, proximity to markets and distribution channels has proven to be far more important than proximity to the component suppliers that ship many components to assemblers by air (Curry and Kenney, 1999). Although an increasing number of PC components manufacturers are locating in Mexico to be near the major U.S. assemblers, “near” in this case usually means at least several hundred miles away.

Over the years, economic boosters on both sides of the border have promoted development of the *maquiladora* industry on the premise that plants in Tijuana would likely have counterparts located close by in the San Diego area. A similar argument was also made during the campaign for the passage of NAFTA. Moreover, as each year passes the social and political ties be-

³Interestingly, at least for some products, the border zone seems to hold no distance-based advantage over Guadalajara. According to a recent article in *The Wall Street Journal* (Friedland and McWilliams, 2000), contract manufacturers like Solectron, Jabil, and SCI Systems who do OEM production for companies like Cisco, Compaq and Ericsson have located in Guadalajara because of the prohibitive costs of air freight from Asia.

tween the two cities become stronger and more complex (Curry, 1997a). Yet by most accounts there are still few supply-chain linkages between San Diego and Tijuana.

Companies such as Kyocera and Sony, which have major facilities in both San Diego and Tijuana, stand out as exceptions. According to The San Diego Union-Tribune (Calbreath, 1998), in 1997 Tijuana's *maquiladoras* spent about \$10.8 billion on inputs, with about 60 percent of that going to Asia. Another study cited in the article found that Asian *maquiladoras* sourced only 5 percent of their inputs from San Diego companies. Recent discussions with non-electronics *maquiladora* managers indicate that much of the trade (in subsectors such as furniture) flows between Tijuana and the Los Angeles area. Those San Diego area companies that do have supply linkages to Tijuana (the Western Maquiladora Trade Association [WMTA] estimated there are about 150) are concentrated in small niches and services such as printing and cleaning equipment. According to the WMTA, they accounted for only about \$416 million in trade in 1997. Interestingly, a recent article in The Wall Street Journal (Millman, 2000) reports a surge in regional service companies (laundry and coupon processing, for example) that have located facilities along the border in Tijuana and Mexicali.

The reasons for the paucity of supply-chain linkages between Tijuana and San Diego are varied. Part of the problem is that the organizational logic of the electronics industry does not necessitate linkages between the two cities (discussed at length above). Another problem is the lack of air cargo transport capability, which attenuates the kind of regional electronics industry growth that could foster more integration between San Diego and Tijuana. Still another problem is caused by the barrier effects of the border itself, thwarting the possibilities for linkages between small businesses, which have fewer resources to deal with border hassles.

Perhaps the most vexing problem is a lack of awareness of the border zone's potential on the part of many regional businesspeople, particularly on the San Diego side. The kind of regional consciousness about the economic potential of the border that is common in places like Texas is not strong in the San Diego area, particularly in the northern reaches of the city and county.

Many San Diego managers and executives have migrated from elsewhere and are not always well informed about the economic structure of the binational region. This is illustrated by the recent efforts of the San Diego Padres to extend their marketing reach into Mexico, which seem a long overdue effort for a business whose primary market is the region. According to Carol Zabin, who wrote a UCLA study of the plastic injection mold business in Los Angeles (which is rapidly losing markets to Tijuana companies): "Backward linkages are being created. The boom in Tijuana, which is tremendous, is bypassing Southern California. Potential suppliers in Los Angeles and San Diego aren't paying attention. They have their heads in the sand. They're not keyed into a market which they could be positioned for" (quoted in Calbreath, 1998).

Policy Recommendations

Whether or not either side may want to admit it, San Diego and Tijuana have a mutual regional interest. The economic health of each side is critical to the other, whether considered in terms of society, culture, or environment. Mexican economic crises have had devastating effects on many local businesses in San Diego, particularly in the southern part of the county. As Ohmae (1995) argues, in a borderless economy, places like San Diego/Tijuana are natural economic regions. This is a situation that has gained increased recognition on the part of policy makers and commu-

nity leaders. Yet the reality is that the two cities are still far apart in many ways.

Any policy approaches for developing and strengthening the region's binational manufacturing base must start with strengthening ties and interaction between San Diego and Tijuana generally. Initiatives that are viewed as having cultural, social and retail functions, for example, are also important for manufacturing. Chief among these is the reduction of the barrier effects of the borderline.

The border effectively wastes thousands of hours of economically valuable time every day and generates additional transportation and communications costs. Central government concerns (on both sides) over the integrity of the border must be balanced against the region's need for a border that, in economic terms, is nearly invisible. In the same way that community policing strategies attempt to reduce crime by concentrating on a series of incremental efforts which eventually add up, basic measures that make it easier for potential intra-regional linkages of all kinds to develop must serve as the basis for any coherent approach to strengthening regional manufacturing linkages.

For San Diego, policy approaches should concentrate on small and mid-level manufacturing. For the foreseeable future, it is unlikely that new large-scale manufacturing industries, such as aircraft or aerospace, will locate or develop in San Diego. On the other side, Tijuana needs to find ways to encourage the development of small manufacturers, particularly as suppliers to the large electronics companies.

Both cities should also look at the potential for those knowledge-based companies usually thought of as service companies. Cross-border contracting relationships in this area could save costs for San Diego companies while providing an opportunity for entrepreneurs to create small businesses with minimal startup costs.

Specific policy suggestions are listed below:

Mexico-Side Initiatives

- Target potential technology-related growth areas that complement the television-led electronics sector for promotion and development. Such industries might include personal computer and PC component production, software development or Web development.
- Implement a strategy to develop electronics contract manufacturing at all technology levels and at all levels of production scale. A key component of this strategy should be the upgrade of air cargo transport capabilities.
- Seek more government funding for education in general and for business and technical education in particular.

San Diego-Side Initiatives

- Work with (and donate money to) Tijuana and Baja California educational institutions to promote entrepreneurial and technical education.
- Target small manufacturing industries such as musical instruments, sports equipment, custom manufacture or small-lot electronics goods for promotion and growth.

Tijuana/San Diego Joint Initiatives

- Promote the potential joint advantages of the region to both global and local manufacturers.
- Augment San Diego's and Tijuana's cargo transport capabilities, particularly air cargo at the Rodriguez and Brown Field (Otay) airports. Develop a joint strategy for both airports.
- Seek the creation of a small-scale manufacturing base capable of meeting the needs of small-scale development and manufacturing companies in the San Diego region. Work with San Diego to promote the potential regional advantage for twin-

plant-type linkages in the small electronics and non-electronics manufacturing subsectors. Such promotional efforts should be aimed at businesspeople both within and outside the region. Investigate the potential for the creation of subcontracting linkages in the areas of computer programming, software development, data services and Web development for promotion and development.

- Lobby both governments for small business development funding in Baja California. Areas to target might include: 1) indigenous suppliers to TV and other electronics and appliance manufacturers, 2) “services” such as data processing and software development of all kinds, including Web development, and 3) twin-plant-type arrangements with regional small or medium size manufacturers, including small-scale subcontracting.

- Reduce, as much as possible, those aspects of the border that serve as a barrier to both commerce and potential commercial synergies. These include, but are not limited to, reducing wasteful border wait times in both directions, enabling “local-rate” cross-border telephone and data communications, encouraging cross-border communication (seminars, parties, conferences, etc.) among young professional, managerial and technical personnel working in Tijuana’s *maquiladoras* and other local business with their counterparts in San Diego, encouraging foreign managers of Baja California-based facilities to live and/or spend more time in the Tijuana/Baja California area, and requiring Spanish instruction for all San Diego school students and English instruction for all Tijuana school students.

Conclusion

Manufacturing will account for a smaller proportion of San Diego’s economy in the future and will remain important for Tijuana in the future. It is unlikely that a new large-scale high-

value-added and high-employment manufacturing industry will locate in San Diego in the reasonably near future.

Tijuana needs to find ways to insert indigenous companies into the global commodity chains that pass through the region. San Diego needs to concentrate on nurturing and developing the small-scale specialized manufacturing that already exists in the region. The efforts of both sides would benefit from an integrated approach to reducing the barrier effects of the border and bringing the two sides closer together. The growth of small-scale manufacturing linkages between San Diego and Tijuana has the best chance to develop in an environment where the costs of cross-border interaction are as low as possible. The region needs to find ways to unite the Information Age entrepreneurship of San Diego and the pent-up entrepreneurial possibilities of Tijuana to create a unique and globally significant partnership.

References

- Abstract of the United States, from <<http://www.census.gov/statab/www/>>.
- Arce, Rosa (2000), “Nada detiene a los japoneses”, in *Frontera*, 11 de mayo.
- Arensman, Russ (2000), “Meet the New Qualcomm”, in *Electronic Business*, March, pp. 54-62.
- BLS (Bureau of Labor Statistics), from <<http://stats.bls.gov/top20.html#CPI>>.
- Bruner, Richard (1997), “Fast Growth at Electronics Assembly Firms”, in *El Financiero Weekly International*, 8, June.
- Calbreath, Dean (1999a), “Going, Going Gone: US Says Adiós to Jobs and Balance in Trade as High-Tech Manufacturing Moves to Mexico,” in *The San Diego Union-Tribune*, 25, July.
- _____ (1999b), “Tijuana Dreaming: A Civic Vision of Tomorrow Has a Lot of Everything—Low Cost Housing, Tourism, Infrastructure. That’s Everything Except Money,” in *The San Diego Union-Tribune*, 5, September.
- _____ (1998), “Twin Plants Fail to Bloom”, in *The San Diego Union-Tribune*, 29, June.
- Census of Manufactures (1993), from <<http://www.census.gov/prod/1/manmin/asm/m93as-1/Statistical>>.
- Curry, James (1997a), “The Divided Metropolis: The Spatial-Economic Dialectic of the US/Mexico Border Region”, *Estudios Sociales*, julio-diciembre.
- _____ (1997b), “The Dialectic of Knowledge-in-Production: Value Creation in Late Capitalism and the Rise of Knowledge-Centered Production”, in *Electronic Journal of Sociology*, vol. 2, no. 3, from <<http://www.sociology.org/vol002.003/curry.article.1997.html>>.

- _____ and Martin Kenney (1999), "Beating the Clock: Corporate Responses to Rapid Change in the PC Industry", in *California Management Review*, 42.1, Fall.
- Data Sources Consulted Bizsites.com, *Internet Resource for Plants Sites & Parks Magazine*, from <<http://www.bizsites.com/winframes.html>>.
- EDD (California Employment Development Department), from <<http://www.calmis.cahwnet.gov/htmlfile/county/califhtm.htm>>.
- Erie, Steven P. (1999), "Toward a Trade Infrastructure Strategy for the San Diego/Tijuana Region", *San Diego Dialogue Briefing Paper*, February, from <<http://www.sddialogue.org/pdfs/Infrappr%20doc.pdf>>.
- Friedland, Jonathan and Gary McWilliams (2000), "How a Need for Speed Turned Guadalajara into a High-Tech Hub", in *Wall Street Journal Interactive Edition*, 2, March, from <<http://www.wsj.com>>.
- Gerber, Jim (1999), "Whither the Maquiladora? A Look at the Growth Prospects for the Industry After 2001", in *San Diego Dialogue Working Paper*, #E-99-1, April.
- Gobierno del Estado de Baja California, from <<http://www.baja.gob.mx>>.
- Green, Frank (2000), "Average Home Price in County at record high," in *The San Diego Union-Tribune*, 20, April.
- GSDCC (Greater San Diego Chamber of Commerce), San Diego 1998-1999 Business Referral Directory, 1999.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática), from <<http://www.inegi.gob.mx/>>.
- Lindquist, Diane (1999), "Thomson Plans to Build in Mexicali", in *The San Diego Union-Tribune*, 14, December.
- _____ (1998a), "Gateway Move to San Diego is Considered a Major Coup: Firm Sold on Area Access to Latin, Asian Markets", in *The San Diego Union-Tribune*, 13, April.

- _____ (1998b), "Maquiladora Asian Boom no Boon Here: New Study Shows Most Core Parts Bought Elsewhere", in *The San Diego Union-Tribune*, 13 April.
- Lowe, Nichola and Martin Kenney (1999), "Foreign Investment and the Global Geography of Production: Why the Mexican Electronics Industry Failed", in *World Development*, vol. 27, no. 8, August.
- Maquila Portal (2000), "Kyocera Studies Transference of New Processes to Mexico", in *Maquila Portal*, 5 May, from <<http://www.maquilaportal.com/cgi-bin/public/index.pl>>.
- Millman, Joel (2000), "Mexico Thrives In Selling Services North of the Border", in *Wall Street Journal Interactive*, 28, February, from <<http://interactive.wsj.com>>.
- Ohmae, Kenichi (1995), *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. New York, Free Press.
- San Diego Sourcebook (1999), from <<http://database.sddt.com/stats/>>.
- Sandag (San Diego County Association of Governments), various data resources, from <<http://www.sandag.cog.ca.us/>>.
- _____ (1999), *2020 Cities/County Forecast for the San Diego Region*, Association of Governments, September-October.
- Secofi (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), *Sistema de información empresarial mexicano*, from <<http://www.secofi-siem.gob.mx/>>.
- Sklair, Leslie (1999), "Competing Conceptions of Globalization", in *Journal of World-Systems Research*, vol. v, no. 2, from <http://csf.colorado.edu/jwsr/archive/vol5/vol5_number2/html/sklair/>.
- _____ (1993), *Assembling for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States*. San Diego, CA, EE UU, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.

JAMES CURRY

U.S. Census Bureau, various including: *County Business Patterns*, from <<http://www.census.gov/epcd/cbp/view/cbpview.html>>.

Zysman, John and Stephen S. Cohen (1987), *Manufacturing Matters: The Myth of the Postindustrial Economy*. New York, Basic Books.

5. Economic Growth in Mexicali: Trends and Perspectives¹

Araceli Almaraz Alvarado
El Colegio de la Frontera Norte

Introduction

The reorganization of production in Mexicali began in the 1970s when regional economic activity changed radically (Norris and Jenner, 1987; Almaraz, 1999/a; Almaraz/b). Employment in the agricultural sector declined while activity in the commercial, service, and industrial sectors increased. Accelerated industrial growth in Mexicali is a result of the process of global productivity and the implementation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994. This pathway has been experienced in other cities on the Mexican-USA border (Alonso and Carrillo, 1996; Carrillo, Almaraz and De la O, 1998; Carrillo and Kopinak, 1999).

As such, changes in population growth and the municipal economy have also taken place. Likewise, the trend toward specialization in electronics can be seen and changes in job distribution are accentuated with growing diversification in the sizes of establishments in each sector (Carrillo and Hualde, 1998). For example, while the commercial and service sectors tend to be small-and medium-sized enterprises, in industry the

¹Una versión de este trabajo fue publicada en el libro *Economy Environment and Development of the Imperial Valley-i Region*, Gangster, Paul y Collins Kimberly, Monograph I, San Diego, Ca., U.S.A., sdsu, pp. 171-198.

The author wishes to thank Víctor Ayala C. for the creation of the figures that correspond to this essay. She also thanks the Association of the Export Industry in Mexicali / Asociación de la Industria de Exportación de Mexicali (AMMAC), A.C., for their help in completing this essay.

large company is predominant. Mexicali's economic history over the last decade should be analyzed with the participation of the *maquiladora* (Reginald, 1985) industry and its impacts on the area in mind, a dynamic that will surely be maintained over the following decades.

These changes have been encouraging, making Mexicali the second center for investment in Baja California and reducing unemployment rates. Less-obvious indicators, such as levels and types of occupations and their corresponding real salaries, must be analyzed.

*A Recent History of Economic Activity in Mexicali
and Changes in Population*

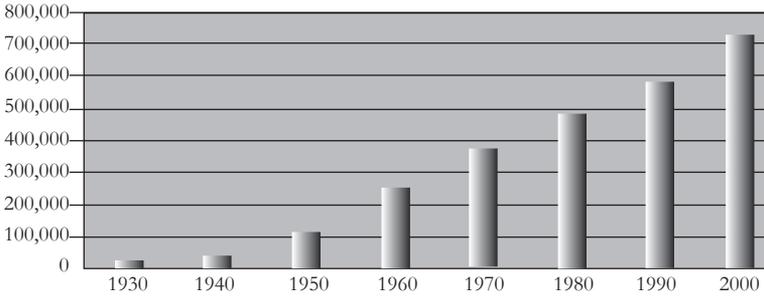
The primacy of agricultural activity in Mexicali is demonstrated by the growth of its rural population prior to the 1970s² that resulted from the rise in cotton production in the Mexicali Valley. During the 1980s and 1990s, however, the municipality's urban population became predominant. Currently, more than 80 percent of the municipal population is concentrated in the urban area.

Toward the end of the 1990s, urban growth statistics continued to rise, while the rural population barely reached 13.4 percent. Population growth rates stabilized between two and four percent over this period. Over the last thirty years, several notable characteristics of Mexicali's population have been observed.

In 1950, Mexicali surpassed one hundred thousand inhabitants. Over the following decade, Mexicali almost tripled its population, reaching 281,000. Between 1980 and 2000, this number reached 750,000 inhabitants (see figure 1).

²Population growth rates between 1940 and 1970 were greater than eight percent.

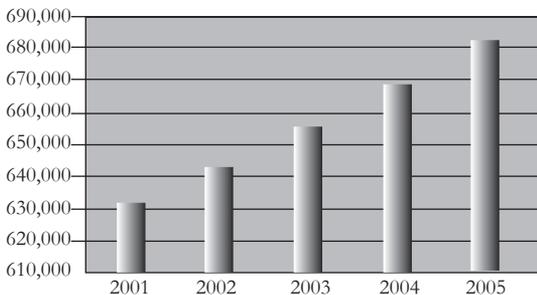
FIGURE 1. Population growing in Mexicali (1950-2000)



Source: Elaborated on data published by INEGI, *Censos de población y vivienda*.

Using these growth figures and the expansion of economic activity as a basis, it is projected that in 2005, the population of the City of Mexicali will reach more the seven hundred thousand inhabitants and the municipality could surpass eight hundred and thirty thousand (see figure 2 and table 1).

FIGURE 2. Estimation of population, Mexicali (2001-2005)



Source: Elaborated on data published by INEGI, *Censos de población y vivienda*.

TABLE 1. Municipality population (Mexicali), 1990-2000

<i>Year</i>	<i>Municipality Population</i>
1990	601,938
1991	612,171
1992	622,578
1993	633,162
1994	643,925
1995	654,872
1996	671,899
1997	689,368
1998	707,292
1999	725,681
2000	764,069

Source: Elaborated on data published by INEGI, *Censos de población y vivienda*.

Regarding age structure, 50% of the population was 15-64 years old in the 1960s and 1970s. In 1980, this figure rose to 56%. Those inhabitants 0-14 years old decreased from 45 to 41% from 1960-1980. Those 64 years and older remained stable (2-3%) in the same period (INEGI, 2000; Dirección General de Estadística, 1970/1990). A substantial increase in the 16-64 year range was observed over the last decade. In 1990, this group reached 60.3% of the total population and in 1995 almost 63%. The share of the population 65 and older also increased during this period, reaching 3.8% in 1990 and 4.3% in 1995. The group of those younger than 14 decreased slightly; in 1990 they represented 33.7% of the total population and only 32.7% in 1995.

Economically Active Population (EAP)³

Since the 1980s, Mexicali's productive structure has experienced unprecedented growth in industrial activity even though primary

³Economically active population (EAP), (INEGI), includes those who are at least 12 years old.

activities, commerce, hotels, and restaurants have continued to have a notable presence (especially in the services sector).

Changes derived from the reorganization of production toward industry are seen not only in labor statistics, but also in the type of establishments that are predominant; notably, the electronics industry and a more intense use of labor (INEGI, 1999/2000).

In 1950, Mexicali's EAP maintained a marked level of activity in the primary sector, employing 61.1 percent of the population, while the industrial sector only reached 11 percent. In 1980, agricultural, commercial, and industrial activities employed an estimated 13.36 percent, 11.30 percent, and 12.24 percent of the population, respectively. During the first half of the following decade, manufacturing experienced its greatest growth in the last few decades (7.15%). The primary sector also grew strong by 4.5 percent and commerce grew by three percent.

Mexicali's productive framework in the 1980s was not only shaped by a considerable industrial role. Thirty-eight percent of the population was concentrated in the services sector, only 27.1 percent in industry, 18.6 percent in agriculture, and 15.9 percent in commerce. In the second half of the 1990s, the number of workers occupied in primary activities diminished rapidly, dropping to only 10 percent. Meanwhile, the industrial, commercial, and services sectors collectively employed 83 percent of the population.

If this continues, growth trends forecast a preponderate urban tertiary sector with an industrial manufacturing center based heavily on the *maquiladora* industry. In addition, the Mexican Institute of Social Security (Instituto Mexicano del Seguro Social—IMSS) notes for the first half of 1999, the Mexicali *delegación* (delegation) registered 43.6 percent of affiliated workers in the industrial sector, followed by 14.4 percent in commerce, and 12.2 in services. Although the number of insured work-

ers dropped slightly in the mid-1990s, its number could reach 240,000 in 2005 (see figures 3 and 4).⁴

FIGURE 3. Insurance population in Mexicali (1990-2000)

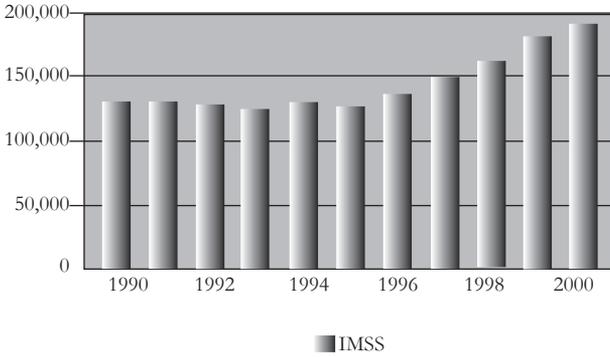
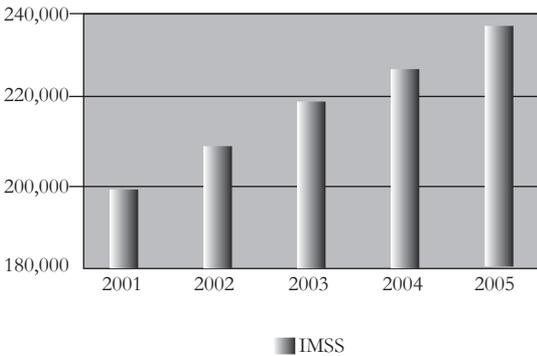


FIGURE 4. Insurance population in Mexicali projections (2000-2005)



Source: Elaborated on data published by Sedeco (main source, Instituto Mexicano del Seguro Social).

* January to September.

⁴These data excludes insured workers of the federal or local governments.

Maquiladoras represent the majority of the manufacturing industry, employing more than 80 percent of the sector's 60,000 workers. The average age range of workers in the *maquiladoras* is between 20 and 26 years of age.⁵

Size of Establishments Related to Number of Employees

Increased participation by micro-establishments (1-30 employees) in the primary sector began in the mid-1990s. Small establishments (31-100 employees) were more heavily represented in the commercial and primary sectors, while large establishments (more than 300 employees) concentrated in the transformation industry and, more specifically, in the *maquiladora* industry where the average number of employees per company was 326 in 1999 (see figures 5-8).

FIGURE 5. Agriculture employment by size company, Mexicali (1995)

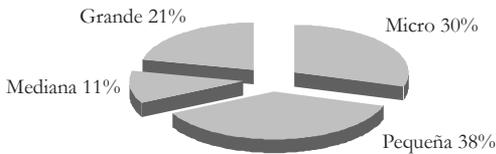
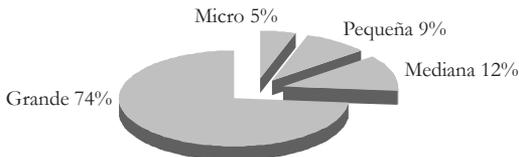


FIGURE 6. Industry Employment by Size Company Mexicali (1995)



⁵It is not surprising that industrial expansion is encouraged by the population between 20 and 24 years old, since they totaled more than seventy-six thousand in 1995 and are projected to total more than eighty thousand by the end of the decade of the nineties.

FIGURE 7. Comercial employment by size company Mexicali (1995)

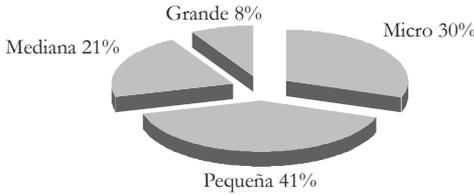
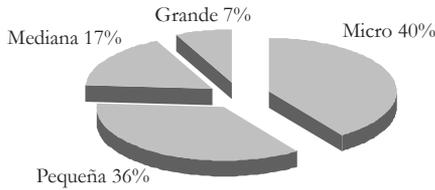
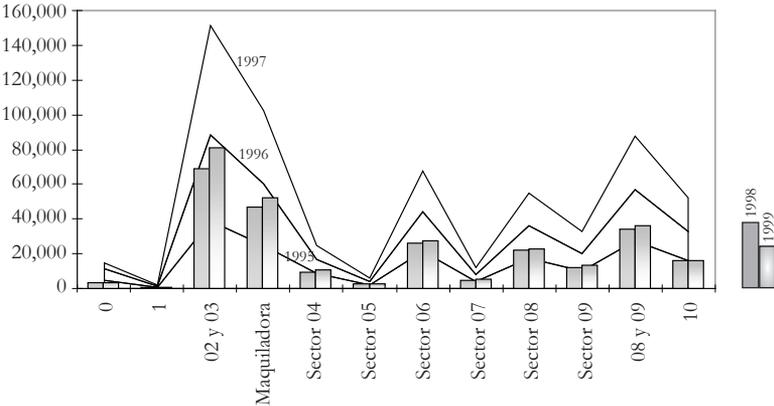


FIGURE 8. Communications employment by size company Mexicali (1995)



Source: Elaborated on data published by INEGI, *Censos de población y vivienda*.

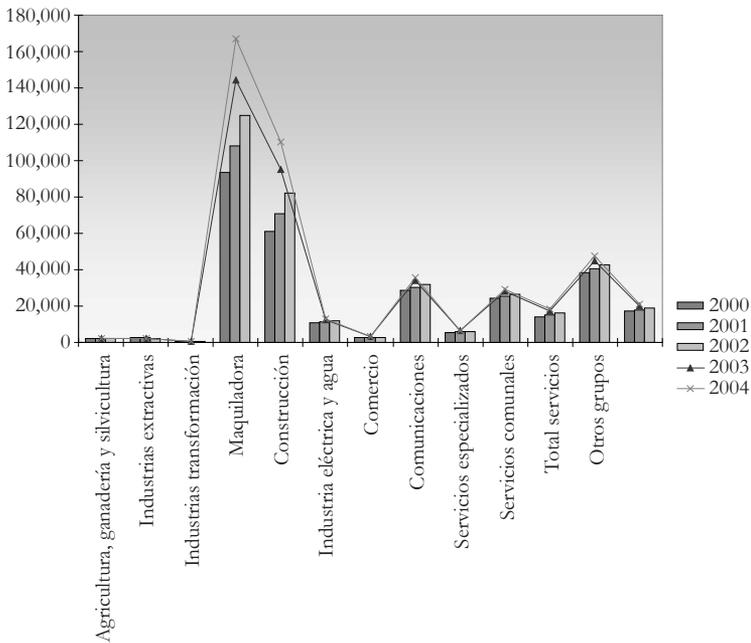
FIGURE 9. Historical employment in Mexicali (1995-1999)



Source: Elaborated on data published by INEGI, *Censos económicos*, 1995. 01 Agriculture. 02 y 03 Industry (included *maquiladora*). 04 Building. 05 Electricity and water. 06 Commercial. 07 Communications. 08 Specialized services. 09 Comunal Services. 10 Other.

The data presented demonstrates the feasibility of a considerable increase in industrial establishments over the next few decades (see figures 9 and 10). This rise will be headed primarily by the *maquiladora* sector, whose local repercussions can be observed by the number of commercial and service centers and, above all, the definition of salaries and labor conditions for the other sectors. In this sense, Mexicali's economic history over the last decade is greatly associated with the participation of the *maquiladora* industry. The more detailed context of its growth and local trends in specialization will be presented later in this essay.

FIGURE 10. Employment estimated by sector, Mexicali (2000-2004)



Source: Elaborated on data published by Sedeco, *La economía de Baja California en cifras* (1997-2000).

The Importance of the Maquiladora Sector in Mexicali

Not until the late 1970s did the *maquiladora* industry in Mexicali begin to show signs of dominating other economic activities,⁶ as production had always been centered in agricultural activities in the Mexicali Valley. The following presents a panorama of the growth of the industrial sector in Mexicali from its acceleration in the late 1980s to how it has been consolidated since the second half of the 1990s, spurred primarily by the implementation of the North American Free Trade Agreement.⁷

The Industrial Boom

In 1980, Mexicali's *maquiladora* sector employed few more than seven thousand workers in 79 plants. By 1996, the number of employees had surpassed thirty thousand working in more than one hundred and thirty plants.

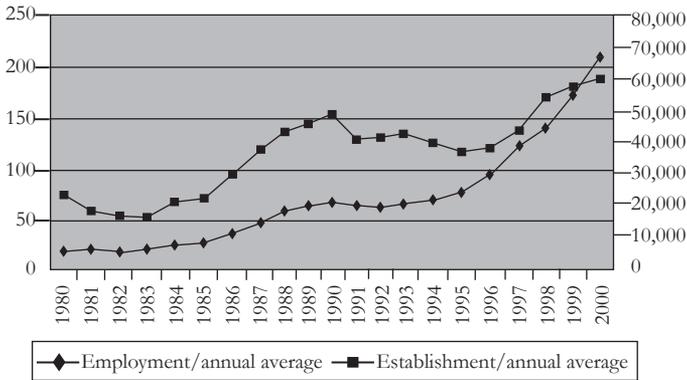
In the last trimester of 1998, those numbers had increased to over fifty thousand workers and more than one hundred and eighty plants. Currently, there are more than one hundred and eighty-five plants that employ more than sixty thousand workers in Mexicali (see figure 11).⁸

⁶In the early 1970s, the participation of local industry (including *maquiladoras*) in the municipal Internal Product Gross reached 16 percent. Between 1970 and 1975, it dropped to 13.8 percent, and at the end of the decade it rose again to 18 percent (Programa Sectorial de Industria. 1993:10).

⁷From the factors that have provoked the reorganization of production in Mexicali, the implementation of the North American Free Trade Agreement is the most important. Since the negotiations of the agreement, Asian capital began to have a greater presence in the region. Two of the biggest companies of electronics production in the world (Sony and LG) made Mexicali their home and remain the largest to this day. Currently, Asian companies (particularly those from Japan, South Korea, and Taiwan) dominate investment in the *maquiladora* industry in Mexicali. With the signing of agreements such as the General Agreement for Tariffs and Trade (GATT) in 1986 and NAFTA in 1994, other ways to attract foreign investment have been searched for. The disadvantages of such integration have also been put into question, particularly those that Mexico has with the United States and Canada.

⁸Participation in the *maquiladora* industry by sex is 49 percent male and 51 percent female.

FIGURE 11. *Maquiladora* establishment and employment, Mexicali (1980-2000)



Source: Elaborated on data published by Sedeco, Programa Sectorial de Industria, 1993, *La economía de Baja California en cifras* (1990-1993).

Note: Data to 2000 correspond to Jan-Jul.

More than 30% of capital invested in the *maquiladora* industry originates in the United States;⁹ nearly 25% comes from Asia (Korea, Japan, and Taiwan in particular), and the rest from either mixed investments or domestic sources. Employment among the different branches of the industry is distributed as the following: 46% in electronics, 19% in metal-mechanics, 11% in plastics, 8% in textiles, and the remaining 16% is distributed among other sectors. More than 30% of the companies belong to multinational corporations that specialize in the production of televisions, computers, and their parts (Almaraz, 1999a).

Incentives for Growth in the Maquiladora Industry

The attraction of *maquiladoras* to the City of Mexicali is primarily associated with its ability to provide certain services locally, the

⁹The greatest number of U.S. headquarters are located in California (80%), which can be explained by its importance in the electronics industry (Clement and Jenner, 1989:105-36).

availability of land that can be used by industry, as well as the productive environment in the regional and local context and the accessibility of labor.¹⁰ Currently, the *maquiladoras* in Mexicali are distributed throughout more than twenty industrial parks. The majority are concentrated in the Colorado Industrial, Las Californias, and PIMSA industrial parks.

In the regional context, Tijuana began a process of saturation in the early 1990s in which it was running low on spaces that could be made available for use by industry and scarcity of water began to pose a threat. Both of these aspects have favored the location of new *maquiladoras* to Mexicali, making it the second choice for relocation and expansion in Baja California, especially with regard to electronics.¹¹ In 1999, more than 30 percent of multinational corporate affiliates that specialized in electronics production chose to locate in Mexicali. This region, including Mexicali and Tijuana in Baja California; San Luis Río Colorado in Sonora; and Chihuahua, Chihuahua, houses more than 60 percent of the *maquiladoras* that specialize in electronics in Mexico (see table 2).

The number of electronic plants that currently operate in Mexicali exceed the 30 establishments that were in operation in 1995, and even though television assembly and the production of its parts remain dominant activities, the diversification of production has increased, making it almost par with specialization in other areas (Gobierno del Estado de Baja California 1998).

¹⁰In many cases, cities have not been able to acquire the necessary urban services for industrial organization (Kopinak, 1996:58-60).

¹¹Baja California's *maquiladoras* produce the highest percentage of electronic products and parts along the border. The state contains more than 46 percent of the establishments and employs more than 32 percent of the *maquila* workers nationwide. The electronics industry represents more than 20 percent and 45 percent, respectively, of the total activities performed by *maquiladoras*. In Mexicali, although the production of televisions, monitors, computers, and parts is concentrated in the *maquiladora* industry, some local and national enterprises exist, they complement the activities of this sector. Thirty percent of all affiliates of multinational corporations dedicated to the production of televisions, computers, and parts in Mexico are located in Mexicali (Almaraz, 1999a).

TABLE 2. *Maquiladora* establishments in Mexico.
Average to Baja California, Sonora and Chihuahua (1989-1998)

<i>Year</i>	<i>Natl.</i>	<i>B.C.</i>	<i>%</i>	<i>Mxli.</i>	<i>%</i>	<i>Son.</i>	<i>%</i>	<i>Chib.</i>	<i>%</i>
1989/a	1655	730	44.1	ND	ND	144	8.7	343	20.7
1990/a	1938	723	37.3	ND	ND	149	7.6	360	18.5
1991/a	2013	742	36.8	ND	ND	169	8.3	341	16.9
1992/a	2129	802	37.6	ND	ND	173	8.1	357	16.7
1993/a	2143	850	39.6	ND	ND	186	8.6	303	14.1
1994/a	2064	727	35.2	ND	ND	175	8.4	303	14.6
1995/a	2267	781	34.4	ND	ND	186	8.3	347	15.3
1996/a	2553	841	32.9	ND	ND	203	7.9	390	15.2
1997/a	2867	954	33.2	ND	ND	236	8.2	414	14.4
1998/a	2895	974	33.6	68/c	6	241	8.3	392	13.5
1999/b	3166	1101	35.0	70/c	6	270	8.0	402	13.0

a/Data for 1989-1997 correspond to December; and 1998 to March.

b/Data correspond to May, 1999.

Source: Elaborated on data published by INEGI. c/Elaborated on data published by AMMAC.

The electronics sector employs more than twenty-three thousand workers,¹² or more than 35 percent of employees in the *maquiladora* industry. The average number of workers per plant is 328. A marked concentration of employment is noticed in seven of the mega-establishments in Mexicali that are dedicated to the production of televisions, computers, and key components.¹³

¹²These data were calculated using information provided by AMMAC.

¹³In terms of local production, the largest plants in the group are experiencing two types of processes: local expansion and vertical reintegration. Expansion is derived from diversification in the number and type of products in the following ways: (1) some enterprises that had only one type of television have put new lines of products in operation (different sizes and models); (2) some of them have incorporated the manufacturing of new product lines (computers and their parts, cellular and conventional telephones), a situation that is repeated in 90 percent of these plants; and (3) new plants in the region produce goods and components needed by the electronics sector in Mexico that were once imported (hard disks, computer parts). Six of the largest companies in the electronics sector enlarged their facilities in 1998.

Another comparative advantage for Mexicali is its geographic position in relation to the California market (including San Diego, El Centro, and Los Angeles). However, Mexicali's participation in the market does not imply a substantial change in the circulation of commodities from northwestern Mexico to the United States nor does it imply changes in transportation costs.

Another advantage for Mexicali is its urban-industrial environment, which is prime for not only accepting new capital, but also for expanding what is already there. According to the reports of the Industrial Development Commission (IDC, 2000), the number of expansions in 2000 greatly surpassed the number of new investments in Mexicali.¹⁴

Mexicali differs from other border cities such as Tijuana or Ciudad Juárez in that its population growth has not been as accelerated as theirs, making its labor market slightly less attractive. The low availability of unskilled labor needed by *maquiladoras* and the considerable increase of people attaining a higher education demonstrate the paradoxes of local economic development in Mexicali. By contrast, concentration and productive specialization in the city have not yet come to encompass local suppliers and domestic capital.¹⁵ The role of local businesses has been important in the reorganization of production in Mexicali, but major determinants of industrial growth have been guided by measures taken by corporations that operate in the city through their local affiliate. Finally, specialization in manufacturing and the assembly of electronics has not effected salary levels for the majority of *maquila* workers.

The impact of foreign capital through the *maquiladoras* on Mexicali has modified its concept of economic development. It

¹⁴For every four new investments there are 10 expansions (CDI, 2000).

¹⁵New networks between companies and local suppliers have been formed, but the local dynamic indicates the immature integration of local suppliers and a greater integration between central plants of the electronics sector and satellite plants brought to the region by multinational corporations.

creates an environment in which industrial growth dominates, but at the same time is framed by the rules of production and global competition. The tendency for foreign capital to mobilize can be attributed to the process of globalization and the strategies of multinational corporations (Amin, 1998; , which still do not reflect the dynamics of knowledge transference or better salaries.

The Industrial Boom in Mexicali and Its Effects on Employment and Maquiladora Wages

One of the paradoxes that results from the accelerated process of industrial growth in Mexicali is that with the reorganization of production should come better salaries for workers and, thereby, better quality of life for the local population. Local development should, then be sparked by the multiplying effects that such activities generate.

Considering the possibilities that “industrial progress” has to offer, urban and social development should become parallel processes, especially since the slowdown of the agricultural sector has already affected the local economic base, as in the case of Mexicali.

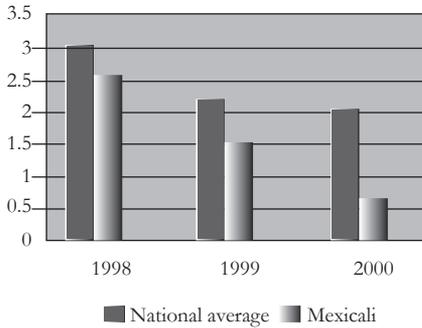
The reorganization of production also assumes changes in salaries, the levels and types of jobs available, lifestyle, and consumption levels. The next section of this essay analyzes the impact this process has had on the jobs generated by the *maquiladora* industry and also looks at wage levels.

Occupations and Salaries in the Maquiladora Industry

An analysis of salary levels and types of jobs that have caused the growth of industry in Mexicali reveals a system of production that boasts minimal levels of unemployment (figure 12) and a majority of positions made up of factory workers. A small

percentage of the positions is made up of administrators and a smaller number of managers.

FIGURE 12. Unemployment rate in border cities and Mexicali (1998-2000)



Source: Elaborated on data published by INEGI, *Encuesta nacional de empleo urbano* (2000).

One characteristic that clearly demonstrates the paradox of industrial development based on the *maquiladora* industry is real salary levels earned by the majority of its workers. According to Local Council of Population at Baja California, 52.1 percent of the population in Mexicali that worked in a productive sector received two to five minimum salaries (*salarios mínimos nacionales*—SMNS) in 1999.¹⁶ That totals 2,280-5,700 pesos (US\$240-600) per month. Twenty-one percent of the occupied economically active population received more than five SMNS, or more than US\$600 per month. Another 20.9 percent earned one to two minimum salaries, or 1,140-2,280 pesos (US\$120-240) per month, totaling less than US\$3,000 a year (see table 3).

¹⁶*Salarios mínimos nacionales* (SMNS). In Mexico, geographical zones are defined to determine the minimum salary compared to the cost of living. Baja California corresponds to zone A, the highest level.

TABLE 3. SMNS in Mexicali, 1999

<i>% PEA</i>	<i>Number of SMN</i>	<i>Dollars entry to year</i>
0.9 %	1 to 2	1,440 to 2,880
52.1 %	2 to 5	2,880 to 7,200
21 %	More than 5	More than 7,200

Source: Elaborated on data published by Conepo (1999), *Apuntes de población de Baja California, municipio de Mexicali*, September 1999, year 2, vol. 6, México.

This focus on the *maquiladora* industry reveals two important points: (1) workers in this sector earn better wages compared to those in other sectors;¹⁷ and (2) it is difficult to obtain a real value for wages because other aspects of production must be taken into account (such as punctuality, productivity, and so on) and additional benefits are often distributed to *maquiladora* employees, including transportation and food.

An analysis of the relationship between specialization in *maquiladoras* and wage levels reveals that those that specialize in electronics pay their employees greater sums than other *maquiladoras*. A study of *maquiladora* salaries in June 1999 that considered 10,452 employees and more than seventy plants found that 45 percent of the 73 plants distributed an average of five SMNS, but only encompassed 5 percent of all the workers. About 32 percent of the 73 plants paid three to five SMNS,¹⁸ representing 13 percent of the workers. The remaining 23 percent of the plants paid less than three SMNS, representing 81 percent of the workers.

To demonstrate the extreme polarity of salaries within the *maquiladoras* according to position, top salaries were given to

¹⁷As of September 2000, the average daily wage paid in Mexicali was about 124 pesos, or 3.1 SMNS, excluding vouchers and other weekly benefits (AMMAC, 2000).

¹⁸The salary ranges depend on the minimum and maximum wages paid by each company, seniority, the size of the *maquiladora*, and the sector to which it belongs.

plant management, which represented less than one percent of employees (including managers). These positions include general managers, managers of quality, materials, production, human resources, transport, customs, superintendents of production, and others.

These positions receive more than thirty SMNS per day, or 1,140 pesos per day (US\$3,500 per month/US\$42,396 per year).¹⁹ On the opposite end of the scale, janitors, assemblers or operators, skilled workers, general assistants, warehousemen, industrial electricians, machine and tool operators, and security guards, among others, earn between 1.3 and 2 SMNS, or less than US\$240 per month, totaling an annual salary of US\$1,837-2,826.²⁰

The same data for those employed by companies that specialize in electronics²¹ reveal better wage levels. Managerial positions in particular paid better in this sector. The number of positions with high levels of remuneration was also higher.²²

Fifty-three percent of the plants considered paid more than five and up to 31 SMNS, representing 7 percent of the workers (2% more than the overall average). Twenty-one percent of the plants paid between three and five SMNS, representing 8 percent of the employees. Finally, 26 percent of the plants paid from one to three SMNS, representing 85 percent of the workers.

¹⁹In some cases, net wages are greater due to additional benefits provided by the employer (vouchers for productivity, attendance, transportation, and so on). For example, 98 percent of the *maquiladoras* give vouchers for provisions, 63 percent provide transportation to work, and 29 percent provide their workers with meals. Other benefits may be distributed, depending upon the will of each company.

²⁰The salary differences between an operator and a janitor are relatively minimal, ranging from 0.3 to 4.6 SMN, even though the average differential is three SMN per day.

²¹One hundred percent of these companies were terminal plants manufacturing key products.

²²A growing number of plants in Mexicali are becoming specialized and operate without the intensive use of labor, in which the more important activities include the fabrication of packaging, cabinets, and specialized plastic components. These companies show a tendency toward concentration in some of the industrial areas, allowing an incipient, but important, standard for large economies (Almaraz, 1999a).

Thus, wages are generally higher in the *maquiladoras* and within this group wages are better in large companies that employ more than 250 workers and specialize in electronics. However, this fact is not sufficient to avoid the paradox of industrial growth in Mexicali where more than 80 percent of workers per plant make less than US\$3,500.

This same group of workers has barely received a primary of secondary education; such a lack of scholarly preparation contributes to low wages in the *maquiladora* industry. Additionally, it may be argued that low wages also contribute to low levels of knowledge transference; in other words, ability and experience do not reflect a substantial increase in workers' salaries.

For these reasons, the industrialization process in Mexicali characterized by high levels of productive specialization and driven by mega-enterprises has contributed little to the professional development of the majority of its workers. This is also noted by the very small number of companies that offer opportunities to educate their employees. The highest level of education attained by workers is a vocational training, but their percentage of total employees is minimal. The majority of workers have only completed a junior high education.

Impacts of Industrialization on the Imperial Valley

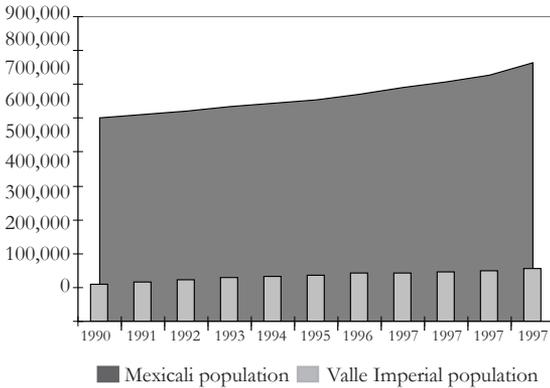
The impacts of Mexicali's industrialization process on Imperial County are not as marked as the development of other sectors such as commerce, transportation services, or agriculture, and even the cultural atmosphere. Nonetheless, the effects of this productive process could be greater in the coming years. As such, some of the differences that exist between Mexicali and the Imperial Valley are presented here, concluding with a comparison of salaries by occupation and using the *maquiladora* plants in Mexicali as a case in point.

Differences in Population and Economic Structure in Mexicali in Imperial Valley

The relationship between Mexicali and Imperial County is defined by the complementarities they present in cross-border commerce and the services they are able to offer one another. Specifically, commerce in the City of Calexico is sustained in great part by the consumption patterns of the population of Mexicali.

The differences between the populations of Mexicali and Imperial Valley are quite marked. Furthermore, current projections for 2004 do not foresee a change in this pattern. The most populated cities in Imperial County are Calexico, Imperial, and El Centro, with 18.6 percent, 15.1 percent, and 26.4 percent of the population, respectively. In 2000, the total county population numbered 154,549 inhabitants. It is forecast that in 2004 that number will reach 181,209 (see figures 13 and 14).

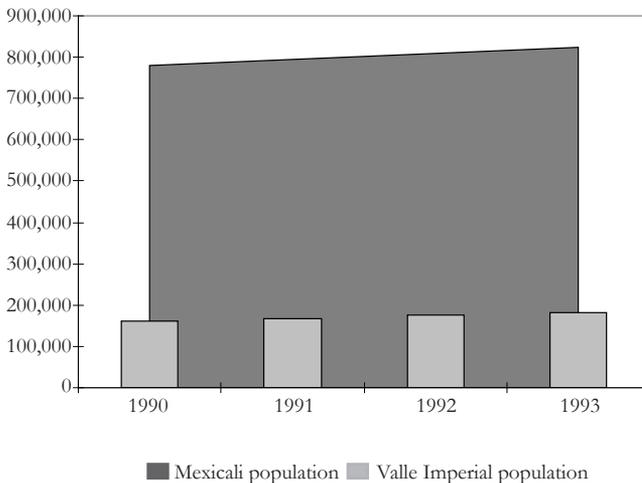
FIGURE 13. Imperial Valley and Mexicali Population (1990-2000)



Source: U.S. Bureau of the Census and Elaborated on data published by INEGI, *Censos de población y vivienda*.

The working population in Imperial Valley in February 2000 totaled 58,800. Unemployment dropped 3.5 percent compared to the previous year. By sector, agriculture wields the greatest economic impact on the county, employing 37.1 percent of workers. Of the remaining 62.9 percent of workers, 5.8 are employed in manufacturing and 57.1 percent are employed in services. Total employees were divided by sector in February 2000 as follows: 21,800 in agriculture; 3,400 in production of goods; and 33,600 in the production of services, of which more than 50 percent provide public services (15,800 [14,000 in local government, 1,800 in federal government]). Thus, there is a great concentration of workers in the agricultural and public service sectors.

FIGURE 14. Estimation of population, Mexicali and Imperial Valley (2001-2004)



Source: Elaborated on data by U.S. Bureau of the Census and INEGI, *Censos de población y vivienda*.

It has been observed that industrial growth in Mexicali has not had a direct effect on the Imperial Valley in terms of interfirm relationships. Rather, such relationships have been developed between Mexicali and Tijuana, San Diego, and other cities along the U.S.-Mexican border. These relationships are generated between buyers, multinational affiliates and their suppliers in northwestern Mexico, or between companies and new sub-contractors.

For several years there has been a growing demand in the Imperial Valley for urban services, principally housing, due to pressures from managerial staff in the *maquiladoras*.²³ The relationship that could exist between industry in Mexicali and Imperial Valley is made difficult by the lack of manufacturing activities in Imperial County.

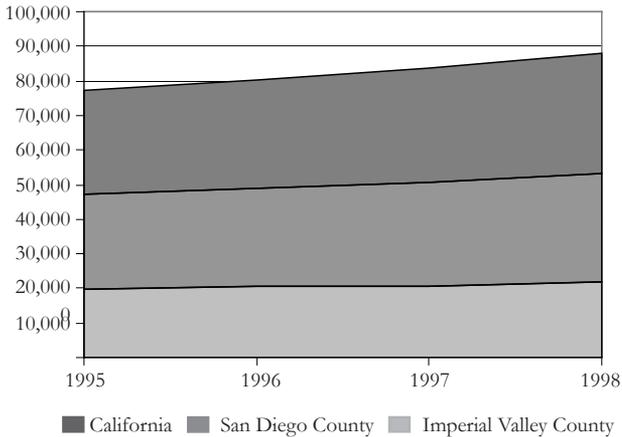
Statistics regarding manufacturing in Imperial Valley demonstrate a downturn in the last several years, with a 41.7 percent drop in employment from 1990 to 1999 (equivalent to 1,000 employees).

Projections for 2004 show minimal growth of only 200 employees. Mexicali, by contrast, demonstrates a sustained increase in manufacturing since the early 1990s and especially since 1994 and projections forecast continued growth in the coming years.

In summary, Imperial Valley's economic specialization lies in services and agriculture, while that of Mexicali lies in industry, commerce, and specific services. The differences in per capita salaries sustain notable differences on either side of the border. In Imperial County, per capita annual income is greater than US\$20,000, ranking forty-ninth in the United States even though it is relatively low compared to the average per capita income in California (see figure 15).

²³Data for the construction sector in Imperial Valley show a notable increase, especially in residential construction compared to commercial (CCBRES, 1999).

FIGURE 15. Per capita income, Imperial Valley County, San Diego County and California (1995-1998)



Source: Elaborated on data published by CCBRES Bulletin (2000) California Center for Border and Regional Economic Studies, May, vol. 1, no. 5.

A Comparison of Incomes in Mexicali and Imperial Valley

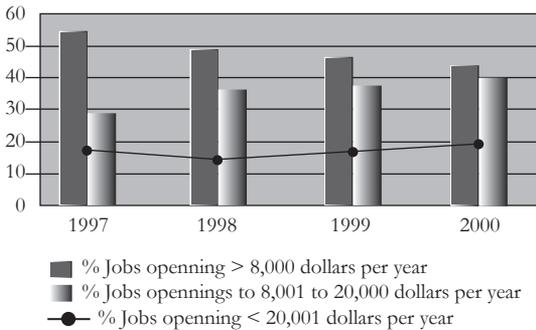
This leads us to a final analysis and comparison of incomes in Mexicali and Imperial Valley. The purpose of this exercise is to reflect on the possibilities of regional binational integration to sustain a industrial economy that would benefit both localities and elevate quality of life for their populations. Such a comparison of income by occupation is done by considering annual per capita incomes of Imperial County (US\$20,000), incomes of *maquiladora* workers from 1997 to 2000, and hourly wages by occupation in Imperial County.²⁴

²⁴It is important to clarify that the size of the examples fluctuated by year in the number of *maquiladoras* and the number of employees per plant. Nonetheless, a general picture of those positions about which information could be collected was completed for 1997 to 2000.

One aspect of this analysis that stands out in Mexicali is the evolution of annual income in dollars,²⁵ which shows an increase in the number of positions that earn between US\$8,001 and US\$20,000 per year and a decrease in the number of positions that earn more than US\$20,000 or less than US\$8,000 per year. The maximum wage paid per hour in 1997 was US\$14.10, US\$10.98 in 1998, US\$23.10 in 1999, and US\$26.70 in 2000. The lowest wage paid per hour was US\$.80 in 1997, US\$.80 in 1998, US\$1.00 in 1999, and US\$1.00 in 2000.

In 1997, 54 percent of job positions paid less than US\$8,000 per year. In 2000, this number dropped to 43 percent (see figure 16). Jobs that are directly related to production and general assistance are found in this category, including operators or assemblers, technicians, assistants, security guards, warehousemen, area supervisors, line supervisors, and so on.

FIGURE 16. Levels of income in jobs opening in *maquiladora* sector, Mexicali (1997-2000)



Source: Elaborated on survey applied to *maquiladoras* in Mexicali.

²⁵Income calculations were made based on annual averages of the dollar and the peso. For example, it was 7.91 pesos to the dollar in 1997, 9.13 pesos to the dollar in 1998, 9.35 pesos to the dollar in 1999, and 9.65 pesos to the dollar in 2000.

Those positions that correspond to this salary level and increased by more than 20 percent between 1997 and 2000 were: assistant buyer, assistant engineer, coordinator of recruitment and training, area supervisor, supervisor of quality, and technical operator of machines and tools.

Those positions with annual incomes greater than US\$20,000, representing the average in Imperial County, included the totality of managerial positions, including managers of quality, maintenance, materials, operations, production, human resources, transportation, and customs, but excluding buying managers, whose salaries dropped slightly between 1999 and 2000.

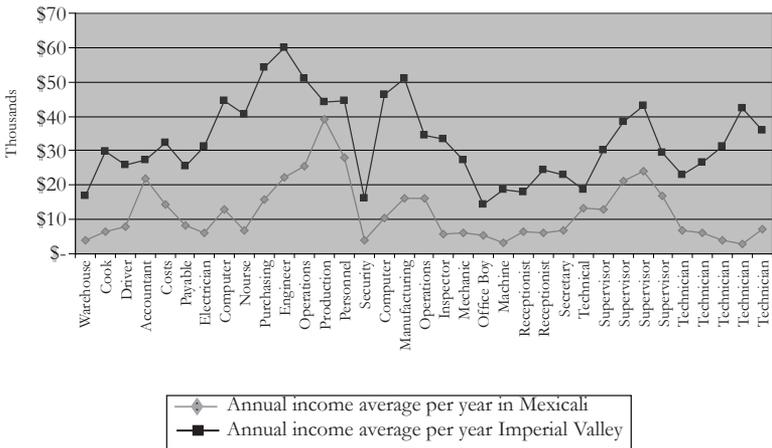
Workers who practice a specific trade (such as electricians, welders, or mechanics) earn slightly higher incomes than assembler or machine operators and not much more than assistants, including messengers, security guards, or cooks. The salary of an industrial electrician rose from US\$1.60 per hour in 1997 to US\$2.10 in 2000; a mechanic's salary rose from US\$1.80 per hour in 1997 to US\$2.20 in 2000; and a welder's salary remained US\$1.00 per hour over this period. The operator's salary rose 13 percent per hour from 1997 to 2000, but only from US\$.80 to \$1.10, while that of the skilled worker reached US\$1.30 per hour in 2000.

Wages of trade workers and those in assistant positions range from US\$1.40 to US\$3.30 per hour, depending on the area of work (the lowest wage corresponds to assistants of production and the highest to assistant buyers). Cooks in Mexicali's *maquiladoras* have maintained their hourly wage between US\$2.10 and US\$2.20 from 1997 to 2000, while the mechanic barely made US\$2.00 per hour in 2000. Tractor drivers increased their wages from US\$2.40 per hour in 1997 to US\$2.70 in 2000, surpassing all trade workers. In the Imperial Valley, average wage rates ranged from a minimum of \$5.50 to \$53.35 per hour in 1997. Managers of *maquiladora* plants made an average of \$11.14 to \$22.30 per hour, with an average annual income of \$22,830 to \$60,090.

Assistants or apprentices in the Imperial Valley earned wages of about \$8.00 per hour, or an annual income totaling \$18,860. Compared to those technical positions that paid no more than US\$3.00 per hour in Mexicali (electricians, mechanics, and welders), similar positions in the Imperial Valley earn an average of \$12.73 per hour, or \$31,240 per year. A mechanic earns between \$11.00 and \$13.59 per hour, or \$26,540 per year. Assemblers or machine operators earn more than \$8.85 per hour, making \$18,690 per year.

This comparative analysis of annual incomes in the region also points to those jobs that have little differences in income, including accountants and managers of production. In the case of accountants, the difference in income was only US\$5,210 and in the case of managers of production, that difference was only US\$4,949 (see figure 17).

FIGURE 17. Main jobs and income per year. Comparison between Mexicali and Imperial Valley, 2000 (thousands of dollars)



Source: Elaborated on survey applied to *maquiladoras* in Mexicali, 2000.

The number of positions whose incomes were differentiated by more than US\$20,000 was quite high and included cooks, electricians, systems managers, nurses, buyers, those involved in engineering and operations, information engineers, manufacturers, quality inspectors, mechanics, technical electricians, machine technicians, and technical operators. One of the greatest differences was the technical mechanic, differing by US\$39,139. In Mexico, his/her annual income was just US\$3,000, while technical mechanics in the United States earned more than \$40,000.

The number of people employed in manufacturing in the Imperial Valley, including technicians, machine operators, and engineers, is quite low compared to that of Mexicali. For example, in 1997 the total number of such positions did not surpass three thousand in Imperial County. In Mexicali, by contrast, the ability of workers to perform such jobs is higher, but their incomes remain relatively low due to low levels of education and lack of experience.

Great disparities across the border exist not only in demographic growth and productive structure, but also in access to education, unemployment rates, and income levels. Nonetheless, the two sides form part of the same region and depend on one another to maintain their economic processes.

In the same way that local plans for the future cannot ignore this binational relationship, neither can they ignore the differences that exist on either side. In the last section of this essay, some ideas are presented that could help shape a strategic binational plan for the region.

Conclusions

This essay has pointed to several characteristics of the Mexicali-Imperial Valley region that could be used in a strategic manner to improve quality of life on both sides of the border. The pro-

cess of industrial development and the impact of the *maquiladora* in Mexicali radically altered the local productive structure since the 1980s, allowing for the specialization of production in electronics, whose principal characteristic is the intense use of labor. This highlights the process of creating a predominantly urban tertiary sector with an important industrial manufacturing base centered in the *maquiladora* industry.

Sector specialization could be an indicator of vulnerability in the face of such phenomenon as unemployment, as it could disappear in the future. But a decreasing dependency on multinational corporations is not guaranteed. As such, *maquiladoras* in Mexicali should take advantage of their current position.

The *maquiladora* sector has not only influenced the workplace, but also the local organization of production, favoring conglomerate schemes in which new suppliers are located increasingly closer to their buyers, even within the same industrial park where the central companies are located. This part of the process of productive reorganization has not been taken advantage of by domestic suppliers, but by those wielding foreign capital. The practices and strategies of multinational corporations have shaped the local environment within Mexicali and the region, reflecting distinct forms of intervention.

The rapid growth of *maquiladoras* has accentuated risks, such as the scarcity of qualified labor for production lines (machine operators and assemblers) and elevated rates of job replacement in positions of direct operation. Mexicali is one of the best cities in Baja California with regard to educational opportunities at the technical and university levels, contributing to higher levels of unemployment, a paradox of industrial growth in Mexicali.

Mexicali needs to plan its industrial development in conjunction with the rhythms and characteristics of its population, its productive environment, and its regional relationships

between Mexico and the United States. Although the industrial boom through the *maquiladoras* distances the endogenous development of manufacturing activities, the possibilities for taking advantage of *maquiladora* activities are high.

Technological design, production and invention of new goods, innovative products, research and development (urban and industrial), and product development do not necessarily create competition for those central companies that are already established in Mexicali. Rather, they substitute both simple and complex manufacturing processes, improve specialized services, cooperate to increase the value of goods fabricated locally, and invite *maquiladoras* to participate in the city's social development.

The paradox of industrial development unaccompanied by salaries that improve quality of life will drive an ever-greater importation of cheap goods and will increase the consumption of consumer needs with aggregated value. The culture of consumption, waste, or secondhand goods could drop gradually and industrial workers could become the basis of the economic structure.

Certain economic factors demand binational cooperation and the opportunity for new advantages in localization and the development of an endogenous industry. The argument that low levels of education correspond to poor salaries would be invalid in the *maquiladora* industry if competition for qualified workers required the recognition of skills and abilities acquired by experience.

Educational opportunity in Mexicali is a resource that has great possibilities for the Imperial Valley. Nonetheless, there should be a strategic plan for industrial development with the goal of improving the participation of manufacturing in the region, improving the regional productive environment, and raising competition with the establishment of small supplier companies that could be created with the help of binational enterprises. It

ARACELI ALMARAZ ALVARADO

is also necessary to have a plan for agroindustrial development that includes the agricultural valley in Mexicali.

References

- Almaraz, A. (1999a), "La industria electrónica: Ramas y contextos específicos", en *Revista Indicadores Económicos*, núm. 131, pp. 3-9.
- _____ (1999b), "Estrategias globales, impactos locales: Empresas japonesas de la rama electrónica en Baja California", en *Revista Indicadores Económicos*, núm. 133, pp. 5-9.
- _____ (1997), "Procesos de aprendizaje dentro de un esquema de especialización global: Una propuesta de análisis para la llamada IME en la ciudad de Nogales, Son.", in Lara and Velázquez (ed.), *México y Estados Unidos: El reto de la interdependencia económica*. México, El Colegio de Sonora, Colegio Nacional de Economistas, Gobierno del Estado de Sonora, Colegio de Economistas de Sonora, pp. 103-130.
- Alonso, J. and Jorge Carrillo (1996), "Gobernación económica y cambio industrial en la frontera norte de México: Un análisis de trayectorias locales y aprendizaje", en *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales EURE*, núm. 30, vol. 67, 1996, pp. 45-65.
- Álvarez, N. (1989), *El reto de la globalización para la industria mexicana*. México, Diana.
- Amin, Samir (1998), *Capitalism in the Age of Globalization*. London, IPSR Zed Books.
- Asociación de la Industria de Exportación de Mexicali (2000), Internal Reports.
- Carrillo, Jorge (1993), *Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México*. México, STPS, El Colegio de la Frontera Norte.
- _____ and Alfredo Hualde (1998), "Third Generation Maquiladoras? The Delphi-General Motors Case", in *Journal of Borderlands Studies*, no. 13, vol. 1, pp. 79-98.

- _____, Araceli Almaraz and María Eugenia de la O. (1998), “Estrategias empresariales de reestructuración productiva en Tijuana”, in *Estrategias de modernización empresarial*. México, Fundación Ebert y Rayuela, pp. 27-64.
- _____ and Katherin Kopinak (1999), “Empleo y relaciones laborales. Las maquiladoras en México”, Paper presented at the Cambios en los Contratos Colectivos en México seminar, March, Mexico City.
- _____, CCEBRES Bulletin, vol. 1, no. 1, 2000a.
- _____, CCEBRES Bulletin, vol. 1, no. 5, 2000b.
- _____, CCEBRES Bulletin, vol. 1, no. 6, 2000c.
- CCEBRES (California Center for Border and Regional Economic Studies) (1999), vol. 1, núm. 6, June, SDSU, Imperial Valley Campus.
- CDI (Comisión de Desarrollo Industrial para Mexicali) (2000), *Reporte de actividades del primer semestre de 2000*. Mexicali, mimeo, 2000.
- Conepo (Consejo Estatal de Población) (1999a), *Apuntes de población de Baja California, municipio de Mexicali*, núm. 6, septiembre, Mexicali, Conepo.
- _____ (1999b), *Apuntes de población de Baja California, municipio de Mexicali*, núm. 3, México, Cuadernos.
- Contreras, O., Jorge Alonso and Martin Kenny (1997), “Los gerentes de las maquiladoras como agentes de la endogeneización de la industria”, en *Comercio Exterior*, núm. 47-48, pp. 670-687.
- Covarrubias, Alejandro (1992), *La flexibilidad laboral en Sonora*. Sonora, Méx., El Colegio de Sonora, Fundación F. Ebert.
- Garza, E. and A. Arteaga (ed.) (1998), “Modelos de industrialización en México”, en *Cuaderno de Trabajo*, núm. 15.
- Gobierno del Estado de Baja California (1998), *Guía del inversionista para Baja California*. México, ciudad de Mexicali, 1998.

- _____ (1993), *Programa sectorial de industria*. México, ciudad de Mexicali.
- Kopinak, Kathryn (1996), *Desert Capitalism: Maquiladoras in North America's Western Industrial Corridor*. Tucson, AZ, EE UU, University of Arizona Press.
- Lara, Francisco (1993), "Industrialización y urbanización en la frontera: El caso de Nogales, Sonora", en *Estudios Sociales*, núm. 4, vol. 7, pp. 95-116.
- _____ (1992), "Patrones de absorción de mano de obra en la industria maquiladora de Nogales: Elementos para una revalorización", en *Estudios Sociales*, núm. 3, vol. 7, pp. 163-186.
- Programa Sectorial de Industria (1993), Mexicali, Gobierno del Estado de Baja California, Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas, julio.
- Reginald, L.D. (1985), *Industria maquiladora y subsidiarias de coinversión: Régimen jurídico y corporativo*. México, Cárdenas.
- Rodríguez, J.M. and Araceli Almaraz (1998), "Los procesos de conformación urbana en Nogales, Sonora: Comercio, inmigración, servicios e industria (1853-1995)", paper presented at the second Coloquio de Historia Urbana, February 28, Ciudad Guzmán, Jalisco, México.
- Sedeco (1990-1993), *La economía de Baja California en cifras*. México, Gobierno de Baja California, Secretaría de Desarrollo Económico.
- Storper, M. (1993), "Regional Words of Production: Learning and Innovation in the Technological Districts of France, Italy and USA", in *Regional Studies*, no. 27, vol. 5, pp. 433-455.
- _____ (1992), "The Limits of Globalization: Technology Districts and International Trade", in *Economic Geography Review*, no. 68, vol. 1, pp. 60-93.
- Turner, B.E. (ed.) (1994), *México en los noventa. Globalización y reestructuración productiva*. México, UAM, Azcapotzalco y Universidad Michoacana.

6. Información tecnológica en plantas maquiladoras: Escalamiento, innovación¹

Redi Gomis

Jorge Carrillo

El Colegio de la Frontera Norte

Introducción

El presente trabajo es parte del proyecto “Aprendizaje tecnológico y escalamiento industrial: Generación de capacidades de innovación en la industria maquiladora de México”. Su propósito fundamental es realizar un examen de algunas características de las plantas maquiladoras de los dos sectores más importantes en los que se concentra su actividad, la electrónica y las autopartes, y sus proveedores, en la región norte de México, y en relación al uso e impactos de las tecnologías de la información (TI) en las empresas, un tema que hasta ahora ha estado prácticamente ausente en los estudios sobre la Industria Maquiladora de Exportación (IME). Tal examen se apoyará básicamente en los resultados de la “Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial” realizada en el año 2002 bajo los auspicios del proyecto mencionado.²

Luego de presentar someramente el contexto en el que, a escala mundial, se han presentado los encuentros y desencuentros de las tecnologías de la información y las empresas, el examen se

¹Agradecemos la lectura, así como los comentarios y sugerencias realizadas al trabajo, por el doctor Óscar Contreras (Colson) y la doctora Rosío Barajas (El Colef).

Este artículo fue publicado originalmente en la revista *Frontera Norte*, vol. 17, núm. 33, enero-junio 2005, pp. 25-51.

²Los detalles del proyecto pueden consultarse en la página www.maquiladoras.info. El primer capítulo del libro también recoge sus lineamientos fundamentales. En la misma página web también pueden consultarse los pormenores de la encuesta con numerosos tabulados de los datos recabados.

centrará en dos aspectos. Uno, tratar de precisar si en el conjunto de empresas estudiadas han existido procesos de escalamiento en el ámbito de las tecnologías de la información. Y, en segundo lugar, tratar de esclarecer si existe alguna conexión entre el nivel de implementación de las tecnologías de la información y el desempeño de las plantas. Lo anterior, a partir de un grupo de variables. Finalmente, se presentan algunas conclusiones del trabajo.

Las tecnologías de la información y las empresas

Aunque es notoria la huella que han tenido en los últimos veinte años los desarrollos de las tecnologías de la información en “casi todo”, es en los negocios donde se encuentra la cima de las transformaciones desencadenadas por dicha tecnología, tanto en la manera de administrar los negocios, como en la forma en que se conducen las relaciones comerciales entre las empresas mismas (Bakos, 1998). Con un sentido metafórico, Karpinski (1999) considera que, bajo el influjo de estas tecnologías, y en particular Internet, los empresarios están rehaciendo el ADN de los negocios. En efecto, las tecnologías de la información pueden ser herramientas poderosas para hacer más eficientes los procesos empresariales —proceso de producción, comunicación interna, toma de decisiones, etcétera—; facilitar tanto la integración de la información generada por los diferentes departamentos al interior de las empresas como la integración de ésta con sus proveedores, así como hacer más eficaz el manejo de la cartera de clientes.

Durante los años noventa se registró un *boom* en el gasto de las empresas en tecnologías de la información a nivel mundial (Lane, 2003). Un papel privilegiado correspondió a la creación de redes en sistemas cliente/servidor, a aplicaciones en Internet y a las llamadas soluciones empresariales (ERP, CRM, KM).³ Luego

³Las siglas en inglés corresponden a soluciones empresariales y significan, respectivamente, Enterprise Resource Management, Customer Resource Management y Knowledge Management.

de que entre 2000 y 2003 cayeran las inversiones de las empresas en los servicios de tecnologías de la información, estudios y estimaciones recientes de IDC (International Data Corporation, por sus siglas en inglés) y Forrester coinciden en pronosticar que para este año y el siguiente volverá a darse un giro, incrementándose nuevamente el gasto de las empresas en TI (Frauenheim, 2004).

Aunque el valor creado por las tecnologías de la información para mejorar la coordinación y reducir los costos de integración es altamente reconocido (Plascencia, 2002), el problema mayor se presenta a la hora de equilibrar las necesidades específicas de las empresas con las ventajas ofrecidas por las distintas tecnologías de la información, muchas veces derivado de los altos costos de implementación, capacitación y amortización que en ocasiones viene asociado a estas tecnologías.

Pero con el sólo hecho de poseer estas tecnologías no significa que la eficiencia que prometían en el funcionamiento de las empresas se haya alcanzado por fuerza. Es decir, no vienen necesariamente vinculadas una a la otra. De hecho, actualmente existe toda una discusión con relación al tema de cual es el verdadero valor de las TI para las empresas productivas. El argumento central en la controversia es que, antes de la crisis de principios de siglo, el gasto en TI se convirtió en una “moda” a la que las empresas se sumaron, sin una conciencia o evaluación clara de cual era el beneficio del mismo.

Ademas, un influyente artículo aparecido a fines del año pasado en *Harvard Business Review* ha impulsado un debate en torno a cuanto puede mejorar una empresa sus ventajas competitivas a partir del uso de las tecnologías de la información (Carr, 2003). De acuerdo a este autor, las TI han sufrido un rápido proceso de *comoditization*. Es decir, que las TI constituyen un recurso necesario y al alcance de las empresas y que, por lo tanto, en la misma medida han perdido su valor estratégico, su capacidad de producir la diferencia en términos competitivos. Más allá de

seguidores y detractores de las posiciones adoptadas por Carr (véase McFarlan y Nolan, 2003; Tapscott, 2004), lo que sí ha venido ocurriendo en los últimos tiempos es que las inversiones de las empresas en TI comienzan a ser realizadas sobre bases cada vez más racionales de costo/beneficio (AberdeenGroup, 2003).

¿Escalamiento en tecnologías de la información en las plantas maquiladoras del norte de México?

Resulta muy difícil, únicamente a partir de los datos de la encuesta, poder precisar sin incertidumbres si ha existido o no un escalamiento o *upgrading* en el renglón de las tecnologías de información en las plantas maquiladoras que se examinan en el trabajo. Una certeza que sería más fácil alcanzar, de haberse podido contar con otra encuesta similar realizada en un momento anterior a la de 2002, y que por tanto sirviera como marco de referencia para comparar la situación en que se encontraban estas tecnologías, en las mismas plantas, entonces y ahora. Pero, aunque tal carencia podría dificultar aseveraciones concluyentes, no es, sin embargo, una limitante absoluta que impida arrojar luz sobre la interrogante aludida, valiéndonos justamente de los datos de la encuesta. De hecho, es lo que se tratará de hacer.

La hipótesis surge de lo esperado por el propio proyecto de investigación del cual este trabajo forma parte. Y resulta obvia: ¿existe escalamiento en las tecnologías de la información en las plantas maquiladoras? Sin preocuparnos de si ésta constituye una hipótesis simple por su obviedad, nos sujetaremos a los datos de la encuesta, con el fin de ver qué nos dicen éstos en relación a esa cuestión. Fundamentalmente dos elementos servirán de apoyo en este propósito. Uno, si la planta ha realizado inversiones importantes en recursos computacionales. Y, dos, si la planta cuenta con ERP o algún otro *software* equivalente para el manejo de la información directamente relacionada con la producción.

Inversiones en recursos computacionales

Como se puede apreciar en el cuadro 1, la inmensa mayoría de las plantas han realizado inversiones *importantes* en recursos computacionales entre 1999 y 2002. Subrayamos la palabra “importantes”, pues ese fue el sentido ceñido de la pregunta. No se trataba de averiguar si la planta había comprado o no computadoras en un mundo como el actual en el que resulta difícil imaginar a una secretaria sin ellas. Más bien sí, aún en el caso de las propias computadoras, la inversión era considerada importante dentro del contexto de gastos ejercido. Más de cuatro quintas partes de las plantas, 82.1%, había hecho en su apreciación importantes inversiones en este rubro.⁴ Ya este sólo dato, de por sí, parecería pronunciarse en favor de un escalamiento en las tecnologías de la información en las plantas maquiladoras. Pero veamos en qué consiste la “importancia” de estas inversiones en recursos computacionales. Es decir, qué áreas se privilegiaron en la inversión llevada a cabo en este tipo de recursos.

CUADRO 1. Si la planta realizó, en los últimos tres años, inversiones importantes en recursos computacionales

<i>¿Inversiones?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Sí	243	82.1%
No	53	17.9%
<i>Total</i>	<i>296</i>	<i>100%</i>

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef, FLACSO, UAM.

⁴El testimonio de los encuestados, referente a la importancia en el monto de las inversiones en TI en las plantas maquiladoras, es congruente con la tendencia mundial registrada a fines de la década de los noventa en el gasto de las empresas en tecnologías de la información, mencionada antes, y que llevó a algunos a calificarlo luego como “exuberante” (AberdeenGroup, 2003). Es consistente, además, con lo expresado directamente por los gerentes en diversas entrevistas realizadas en plantas como Sony y Samsung.

El cuadro 2 recoge la información acerca del destino de las inversiones en recursos computacionales. Resulta claro que, aunque de conjunto, el énfasis estuvo puesto en los equipos y en el *software*, donde 97.5% y 88.9% de las plantas encuestadas invirtió, respectivamente, en estos dos rubros. En tanto, la distribución de las compras informáticas fue más diversificada. Una proporción tan alta como casi 83% invirtió también en cableado, un concepto que incorpora líneas de enlace, servidores, etcétera, es decir, presumiblemente en redes internas y/o externas.

CUADRO 2. Áreas donde las plantas realizaron inversiones en recursos computacionales en los últimos tres años

<i>Renglones</i>	<i>¿Inversiones?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
En equipos (computadoras, impresoras, etc.)	Sí	238	97.5%
	No	6	2.5%
	<i>Total</i>	<i>244</i>	<i>100%</i>
En <i>software</i> (programas de computación)	Sí	216	88.9%
	No	27	11.1%
	<i>Total</i>	<i>243</i>	<i>100%</i>
En cableado (líneas, telecom., servidores, etc.)	Sí	201	82.7%
	No	42	17.3%
	<i>Total</i>	<i>243</i>	<i>100%</i>

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

La estructura de este gasto es por demás lógica. Y aunque no existen datos adicionales, se puede especular un poco. Adicionalmente al hecho de que, como algunos sugieren, en los recientes pasados años el uso de las computadoras se ha convertido en una “moda”, la realidad es que cada vez más actividades, que antes se realizaban por otros medios, se suman a una condición de dependencia de estas tecnologías. La velocidad de cambio de los

productos computacionales –tanto en equipo como en *software*–, ha condicionado importantes inversiones por parte de los consumidores, a veces en una carrera no tan racional por mantenerse actualizados, como se verá más adelante, aunque no todos los *softwares* son procesadores de texto u hojas de cálculo simple. Pero de cualquier manera, también esto es necesario, pues con cada nueva versión de aquéllos supuestamente se reducen los riesgos en la seguridad de la información que las plantas están obligados a proteger, y que también es cada vez más digitalizada. Esto es válido aun en el caso de que los equipos trabajen aisladamente unos de otros; es decir, sin estar interconectados en una red.

Invertir en redes supone un nivel superior en el uso de los recursos informáticos para una planta. No solamente porque son inversiones más perdurables, sino también porque implica una estrategia para la utilización más eficiente –sea ésta finalmente lograda o no– de los otros recursos computacionales –equipos y programas–, así como de la información, las comunicaciones y los flujos de datos dentro de la planta.

Ya en 2000, durante visitas a ocho plantas (Zenith, Hitachi, Goldstar, Matsuchita, JVC, Mitsubishi, Thomson y Thomson) realizadas entre abril y mayo de ese año, se comprobó que todas ellas contaban con un Intranet corporativo⁵ (Contreras y Carrillo, 2002).

⁵Una Intranet no es más que un espacio del web compartido privadamente por un grupo afín. Lo cual significa que al hablar de Intranet siempre hay que tener presente al menos tres elementos fundamentales. En primer lugar, si es un espacio de la web, implica que su implementación está basada en protocolos estándar de Internet, tales como TCP/IP y HTTP. De hecho, y este es uno de los mayores beneficios de una Intranet, todos sus contenidos pueden ser visualizados a través de cualesquiera de los *browsers* disponibles gratuitamente en el mercado, como el Internet Explorer y Netscape, lo que permite una amplia difusión a muy bajo costo. En segundo lugar, al ser privado, obliga a un control preciso de quienes accesan los contenidos que se distribuyen en una Intranet. En el caso de las empresas, las Intranets residen dentro de *firewalls* o sistemas de seguridad, que sólo da acceso a los empleados de la misma institución. Por último, en tercer lugar, resulta importante señalar que una Intranet no está limitada en términos geográficos a los espacios físicos que ocupan las instalaciones de la institución que la desarrolla. Es un “espacio en el web”, al que cualquiera en cualquier parte del mundo, puede estar conectado, siempre y cuando sea empleado de la misma y presente las credenciales de acceso que lo identifican como tal.

Enterprise Resource Planning

El ERP es un *software* cuya noción más importante a resaltar es su capacidad de *integración*. Esto es, busca contener y suplir, en un solo sistema informático, todas las necesidades de las funciones de todos los departamentos a través de la empresa. Hasta la aparición de los ERP, hace poco más de 15 años, cada uno de los departamentos contaba con su sistema de cómputo específico, optimizado para la forma particular que cada uno de ellos tenía de hacer su propio trabajo. Cada uno de estos sistemas, lógicamente tenía también su propia base de datos. Estos sistemas mixtos rara vez podían comunicarse entre sí, por lo que la comunicación de la información contenida en ellos sólo era posible transmitirla a través de reportes escritos periódicamente (Koch, Slater y Baatz, 2001). Con el arribo del ERP, las empresas pueden contar con la ventaja de que cada transacción realizada dentro de la empresa se encuentra conectada a una misma base de datos, que puede ser accesada convenientemente desde cualquier punto del sistema. Así, cada parte deviene en una pieza digital del sistema, y no en un acto aislado que puede ser observado sólo localmente (Wallace y Kremzar, 2001). Esta integralidad característica de los sistemas ERP puede, si es correctamente instalado, tener un impacto en el desempeño de la empresa.

Un *software* del tipo ERP supone una inversión considerable en recursos computacionales, y esto ya lo anunciábamos en el epígrafe anterior. El precio de mercado de un ERP varía entre unos pocos y varios cientos de miles de dólares. Tomando en cuenta el TCO (Total Cost of Ownership, por sus siglas en inglés), que incluye no sólo el propio *software*, sino también el *hardware* necesario para que funcione adecuadamente, los servicios profesionales para instalarlo y personalizarlo a las necesidades de la unidad económica, y el personal apropiado para su mantenimiento, en total puede alcanzar cifras de millones de dólares.

A todo lo cual habría que agregar algunos “costos ocultos” para su funcionamiento, como el entrenamiento del personal para utilizarlo eficientemente, las pruebas necesarias para garantizar la integración real de todas las partes del sistema y la conversión de las bases de datos anteriormente utilizadas para consolidarlas en la nueva, etcétera. En un estudio realizado en 63 empresas norteamericanas se encontró que el promedio de TCO para sus respectivos ERP fue de 15 millones de dólares, en un rango que iba de 300 millones la más alta, a 400 mil la más baja (Wallace y Kremzar, 2001).

A lo anterior se debe agregar que la puesta en funcionamiento óptimo de estos sistemas varía entre seis meses y dos años. Pero hay que decir que, a pesar de esto, el mercado mundial de estas aplicaciones de “nivel empresarial” alcanzaba en 2001 un estimado de 47 mil millones de dólares (Jane, 2002).

Además del costo de implementación, el ERP resulta trascendental para las unidades económicas, como ya se planteó, en términos de su misión central, pues puede permitir a una empresa –o planta, en este caso– manejar eficientemente “casi todos los aspectos críticos de sus necesidades de información” (Wallace y Kremzar, 2001). Tener en cuenta todo lo anterior significa suponer que, si una planta incorpora a su expediente el ERP, existe *de facto* un escalamiento en sus activos informáticos. El cuadro 3 ayuda a fortalecer esta idea de escalamiento en las plantas maquiladoras bajo estudio. En efecto, más de las dos terceras partes de las plantas –67.9%–, cuentan con este sistema instalado. Pero los cuadros 4 y 5 la sanciona sin dejar apenas margen a la duda.

Si bien, bajo las premisas presentadas antes acerca de lo que significa un ERP para una empresa, podría aceptarse que la instalación de este tipo de *software* denota un claro avance en términos de las tecnologías de la información, ello no implica que contar con este sistema al momento de la entrevista implique necesariamente que en la misma haya habido un escalamiento.

CUADRO 3. Si la planta cuenta con ERP o algún *software* equivalente para el manejo de la información directamente relacionada con la producción

<i>¿ERP?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Sí	163	67.9%
No	77	32.1%
<i>Total</i>	<i>240</i>	<i>100%</i>

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

CUADRO 4. Año de instalación del ERP por la planta

<i>Año</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Antes de 1995	26	16.0%
1996-2000	90	55.2%
2001-2002	47	28.8%
<i>Total</i>	<i>163</i>	<i>100%</i>

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

Desde el punto de vista de su trayectoria individual, el ERP bien pudo haberse instalado desde el inicio mismo de sus operaciones. Pero no es el caso.

Por el cuadro 4 se puede apreciar que, para las plantas que lo habían hecho, la instalación del ERP resulta un fenómeno muy reciente. Casi la tercera parte (28.8%) instaló el sistema en el mismo año en el que se levantó la encuesta, o en el año anterior a la misma. Y sólo 18.5% —como se muestra en el cuadro 5—, realizó esta instalación en el mismo año en el que inició operaciones

en México. Para el resto, el tiempo transcurrido desde el inicio de sus operaciones hasta el momento de instalación del ERP varía entre uno y 25 años.

CUADRO 5. Años transcurridos desde que la planta inició operaciones hasta que se instaló el ERP

<i>Años</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
Mismo año	28	18.5%
1-5	50	33.1%
6-10	25	16.6%
Más de 10	48	31.8%
<i>Total</i>	<i>151</i>	<i>100.0%</i>

Fuente. Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

Las tecnologías de la información en el funcionamiento de las plantas maquiladoras del norte de México

La idea central en esta parte del trabajo es tratar de dilucidar si existe alguna conexión entre el nivel de implementación de las tecnologías de la información y el desempeño de las plantas en un grupo de aspectos. No se busca establecer ningún tipo de causalidad explicativa o de encontrar nexos directos. Más bien se trata de un ejercicio que permita situar, de existir, algún tipo de correspondencia entre tales aspectos y el nivel de uso de las tecnologías de la información por las plantas. Con esta idea en mente, primero se construirá un índice de uso de las tecnologías de la información, para luego cruzarlo con un conjunto de variables que informan sobre cómo ha funcionado la planta en otros renglones de su actividad. La pregunta detrás de este análisis es la siguiente: si existe un escalamiento en las tecnologías de la información, ¿en qué áreas se refleja esto?.

Índice de uso de las tecnologías de la información

Para construir el índice en cuestión se utilizaron tres variables, algunas, como la primera, construida, y otras sacadas directamente del cuestionario:

1. La primera variable corresponde a la razón de computadoras en la planta por el total del personal ocupado en ella. Es decir, el resultado de dividir el valor de la pregunta 5.2 entre la 7.1.⁶

2. La segunda variable es si la planta cuenta o no con ERP, y viene reportado en la pregunta 5.3.

3. La tercera variable se define a partir de la pregunta 5.5.5, y levanta información sobre la forma en que realiza la planta sus compras de insumos a proveedores. Es decir, si utiliza el *e-commerce* (EDI o web) o sólo lo hace por otras vías (teléfono, fax, correo electrónico).

La pretensión de este índice no es universal, pero aspira aprovechar los datos existentes para, a través de una medida resumen, simplificar el análisis del significado, para el resto de la planta, o una parte de la misma, el escalamiento en las tecnologías de información que se examinó anteriormente. En el mismo ánimo de facilitar el análisis, las plantas se juntaron en tres grupos, de acuerdo al valor alcanzado en el índice. El cuadro 6 muestra esta distribución.

CUADRO 6. Distribución del índice de uso de TI

	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	<i>Total</i>
Frecuencia	134	63	101	298
Porcentaje	45.0	21.1	33.9	100.0

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s.

⁶El cuestionario completo se encuentra publicado en el web, y puede ser consultado en el sitio www.maquiladoras.info.

Variables del funcionamiento de las plantas

Con el fin de explorar en donde se expresa el escalamiento en las tecnologías de la información en las plantas, se realizará un recorrido por algunas de las áreas correspondientes al funcionamiento y desempeño de la planta, y buscar si existe correspondencia entre las mismas y el nivel de uso de estas tecnologías tomando en cuenta el índice compuesto. Las áreas en cuestión son las siguientes:

La variación tecnológica general de la planta, tanto en el producto como en el proceso. Específicamente se medirá la variación positiva o negativa de su tecnología. Para esto se utilizará el grado en el que los directivos de la planta perciben si ésta ha aumentado o no su *performance* con relación a la tecnología general. Con este propósito nos serviremos de la pregunta 3.2, “En escala de 0 a 10, ¿cómo califica la tecnología de la planta en relación con la que se utiliza en su ramo a nivel mundial?”.

Los costos de producción. La pregunta 2.7.1 del cuestionario, “¿En qué porcentaje aumentó o se redujo el costo de producción de la planta en el año 2001?” servirá como medida del grado en el que la planta varió –aumentó o redujo– los costos de producción en el año 2001, el período anual inmediatamente anterior a la aplicación de la encuesta.

La innovación. En este punto se utilizarán como indicadores la frecuencia con que ha habido innovaciones tecnológicas en el producto, en el proceso y en el equipo de las plantas, dados por la pregunta 4.2, “¿Con que frecuencia (frecuentemente, ocasionalmente, nunca) ha habido innovaciones tecnológicas en los equipos, proceso, producto y en los sistemas de información de la planta en los últimos tres años?”.

El salario promedio de las diferentes categorías de trabajadores. Para esto nos servirá la pregunta 7.11, “¿Cuál es actualmente el salario promedio semanal (incluyendo prestaciones)

para: los trabajadores directos, los técnicos y los ingenieros de la planta?”.

Los gastos en capacitación. Para el análisis de esta área se tomarán en cuenta variaciones ocurridas en la planta en los últimos tres años en relación a la capacitación y educación, cuya información viene recogida en la pregunta 8.3, “El gasto en la planta en capacitación y educación, ¿aumentó, disminuyó o no cambió en los últimos tres años?”.

Los cuadros 7 al 11 recogen la información de los cruces realizados entre el índice de uso de TI y las áreas de la empresa con las que se quiere ver si aquel índice guarda o no algún tipo de relación. En todos los casos, excepto en el referido a los salarios, se aplicó la prueba de Ji Cuadrado. Por eso, además de los porcentajes de las celdas, al final de los cuadros aparece una fila que en la parte de la izquierda incluye el dato del valor de la prueba y, en la parte de la derecha, el *p-value*, que permite determinar el nivel de confiabilidad bajo el cual el resultado es significativo. Por eso, la interpretación es como sigue: si el valor del *p-value* es menor que 0.05, entonces se puede aceptar, con 95% de confiabilidad, la hipótesis de que las variables analizadas se encuentran relacionadas entre sí.

Una primera aproximación nos muestra un cuadro general sorprendente. No parece existir, o al menos no de manera obvia y lineal, conexión alguna entre el desempeño de las plantas en cada una de las esferas de su actividad consideradas, y su puntuación en el uso de las tecnologías de la información. Salvo en el caso de las innovaciones tecnológicas, todos los *p-values* son mayores o iguales a 0.05.

Las dimensiones “variación tecnológica general”, “variación en el costo de producción”, y “variación en el gasto en capacitación”, tuvieron, respectivamente, un *p-value* de 0.065, 0.818 y 0.051. A un nivel de confiabilidad de 95%, ninguno de estos resultados es estadísticamente significativo. Es decir, que indican

una no relación o independencia entre las mismas y el índice de TI, que muestra el nivel alcanzado por la planta en el uso de las TI.

De los tres aspectos, sin embargo, el relacionado con el costo de producción es el que denota una mayor independencia estadística. Es curioso, porque en varias entrevistas con gerentes y técnicos vinculados al área de sistemas de las plantas, la principal razón que daban para justificar las inversiones y mejoras a los sistemas informáticos de las plantas era, invariablemente, “bajar los costos”. Los resultados, al momento de la encuesta, apuntan a que las plantas no habían avanzado mucho en ese propósito hasta ese momento.

En el caso de los gastos en capacitación, por otro lado, aunque la relación no llega a ser significativa con el nivel de confiabilidad aceptado, sí muestra, sin embargo, cierto grado de relación con el nivel del uso de TI. De hecho, el estadístico de prueba, con un total de 0.0051, tiene un valor casi en el límite. Si se observa la tabla correspondiente (cuadro 11), se aprecia claramente una tendencia al aumento en el gasto en capacitación con el incremento en el índice de TI. Y esto es realmente una consecuencia esperada. Las actualizaciones de los sistemas informáticos generalmente llevan aparejada la necesidad de aprender las nuevas funciones que incorporan los mismos, ya sea el sistema operativo o cualquier otro *software* utilizado en la planta; pero con mayor razón, alguno que sea complejo. En 2002, por ejemplo, en la planta de Samsung en Tijuana, se actualizó la versión del ERP que allí utilizan, llamado SAP. Este es un complejo y costoso sistema producido por una empresa de sello alemán. En una de las visitas realizadas a la planta entonces, pudimos observar que para ajustar y dejar funcionando bien el sistema, vinieron unos 40 capacitadores directamente de la matriz en Corea, y para ello se mantuvieron organizando esto durante dos meses. Lógicamente, situaciones como estas implican necesariamente un salto en el nivel de gastos en capacitación por parte de la planta.

Ahora bien, el hecho de que el estadístico de prueba de relación entre las dos variables consideradas en algunos de estos casos no haya mostrado significatividad estadística, no significa tampoco que los datos no expresen algo. Lo que más llama la atención de los datos de los cuadros 7 y 8, es que la relación entre las variables no es lineal.

CUADRO 7. Distribución del índice de uso de TI, según variación en la tecnología de la planta en los últimos tres años

<i>Variación tecnología</i>	<i>Índice TI</i>			<i>Total</i>
	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	
Disminuyó o no varió	88.4%	75.8%	86.7%	85.1%
Creció	11.6%	24.2%	13.3%	14.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
<i>Chi cuadrado</i>	<i>5.473</i>		$\infty = 0.065$	

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

CUADRO 8. Distribución del índice de uso de TI, según la variación en el costo de producción de la planta en 2001

<i>Variación costo de producción</i>	<i>Índice TI</i>			<i>Total</i>
	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	
Aumentó	42.7%	38.1%	40.4%	41%
Se redujo	57.3%	61.9%	59.6%	59%
Total	100%	100%	100%	100%
<i>Chi cuadrado</i>	<i>0.400</i>		$\infty = 0.818$	

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

Es decir, las plantas que puntúan alto en el índice de uso de tecnologías de la información, tienen en general un mejor *performance* que las que puntúan bajo. Pero inferior a las que puntúan medio en ese índice.

En cuanto a las innovaciones, por el contrario, la relación no sólo es significativa sino, además, más clara. Las innovaciones, tanto de los equipos como de los procesos y del producto en las plantas, se hace más frecuente con el nivel de uso de las TI.

CUADRO 9. Distribución del índice de uso de TI según frecuencia en que han habido innovaciones tecnológicas en la planta, por áreas seleccionadas

<i>Área</i>	<i>Frecuencia innovación</i>	<i>Índice TI</i>			<i>Total</i>
		<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	
Equipos	Frecuentemente	26.2%	17.5%	52.0%	33.1%
	Ocasionalmente	38.5%	63.5%	29.0%	40.6%
	Nunca o casi nunca	35.4%	19.0%	19.0%	26.3%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	<i>Chi cuadrado</i>	<i>36.299</i>			<i>∞ =.000</i>
Proceso	Frecuentemente	36.9%	36.5%	58.0%	44.0%
	Ocasionalmente	43.1%	52.4%	29.0%	40.3%
	Nunca o casi nunca	20.0%	11.1%	13.0%	15.7%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	<i>Chi cuadrado</i>	<i>15.277</i>			<i>∞ =.04</i>
Produc.	Frecuentemente	23.3%	25.4%	40.0%	29.5%
	Ocasionalmente	41.1%	54.0%	33.0%	41.1%
	Nunca o casi nunca	35.7%	20.6%	27.0%	29.5%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	<i>Chi cuadrado</i>	<i>13.501</i>			<i>∞ =.009</i>

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

CUADRO 10. Distribución del índice de uso de TI por el salario semanal promedio para diferentes categorías de trabajadores de la planta

<i>Salario promedio</i>	<i>Índice TI</i>			<i>Total</i>
	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	
Trab. directos	768.98	789.65	770.36	773.69
Técnicos	1,629.87	1,609.44	1,544.81	1,596.06
Ingenieros	4,069.04	3,284.19	3,766.50	3,792.88

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

CUADRO 11. Distribución del índice de uso de TI, de acuerdo a la variación en los gastos en capacitación de la planta en los últimos tres años

<i>Variación gasto en capacit.</i>	<i>Índice TI</i>			<i>Total</i>
	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	
Aumentó	32.3%	34.9%	47.5%	38.0%
Se redujo	67.7%	65.1%	52.5%	62.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
<i>Chi cuadrado</i>	5.954		$\infty = 0.051$	

Fuente: Encuesta Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial en Plantas Maquiladoras, El Colef, 2002. Proyecto Conacyt núm. 36947-s “Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México”, El Colef/FLACSO/UAM.

A manera de conclusión

La idea de un escalamiento en las tecnologías de la información dentro de los sectores automotriz y electrónico y sus abastecedores de las ciudades de Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez pue-

de ser sustentado por los datos de la encuesta. Sin embargo, el significado concreto que, en la práctica, tiene tal escalamiento en referencia al funcionamiento general de las plantas, no parece estar muy perceptible. Salvo en el ámbito de las innovaciones, donde la relación entre esta variable y el índice de uso de tecnologías de información es claro y estadísticamente significativo, en otras áreas de la actividad de la empresa no parecen formar una ecuación claramente legible con las TI.

Pero estos resultados no son completamente raros. Por una parte, como plantean Weil y Ross: “*For several years now, we have observed the frustration—sometimes even exasperation—that many business executives feel toward information technology and their IT departments*” (Ross y Weill, 2003).

La cuestión, como se plantea en la introducción de este trabajo, y también como sostienen Weil y Ross, no consiste en cuánto se invierte en tecnologías de la información, sino sólo si tales inversiones están destinadas a resolver necesidades específicas, sólo si “los beneficios de las TI están pensados en función de objetivos de negocios” (ibíd.). Debido quizá a estos resultados inciertos en el pasado cercano, en relación con lo que se esperaba de la introducción en gran escala de las tecnologías de la información a fines de los noventa, es que algunos autores han cuestionado la panacea que se suponía representaban las TI, encendiendo con ello un apasionado debate en relación a esta cuestión.

Por otra parte, considerando la literatura sobre el tema, es entendible que la mayor relación respecto del desempeño de las plantas, se haya dado en el terreno de las innovaciones. Para Brynjolfsson —quien considera la aplicación amplia de las TI en los últimos años como uno de los ingredientes fundamentales que explican el salto que desde 2001 se ha registrado en la productividad—, en realidad los “héroes de la revolución tecnológica” son los activos intangibles que surgen de aquellas, como la creatividad y el replanteamiento de todos los procesos dentro de

las plantas que han sido o pueden ser alcanzados por las computadoras. Y serían justamente estos intangibles los que estarían estimulando y catalizando innovaciones complementarias a lo largo de toda la organización (Brynjolfsson, 2004).

Bibliografía

- AberdeenGroup (2003), *Enterprise Software Services and Business Transformation*. Boston, Aberdeen Group, White Paper, August, de <<http://www.aberdeen.com/2001/research/080318666.asp>>.
- Bakos, Yannis (1998), “The Emerging Role of Electronic Marketplaces on the Internet”, en *Communications of the ACM*, vol. 41, issue 8 (August), pp 35-42.
- Barajas, María del Rosio *et al.* (1999), *Aprendizaje tecnológico y escalamiento industrial: Generación de capacidades de innovación en la industria maquiladora de México*, proyecto de investigación presentado a Conacyt.
- Brynjolfsson, Erik (2004), “Productivity’s Technology Iceberg”, en *Technology Review*, Boston, MIT, March 10, de <http://www.technologyreview.com/articles/wo_brynjolfsson031004.asp>.
- Carr, Nicholas G. (2003), “Why IT Doesn’t Matter Anymore”, en *Harvard Business School Working Knowledge*, Boston, June 9, de <<http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=3520&t=technology&noseek=one>>.
- El Colegio de la Frontera Norte (2002), *Encuesta aprendizaje tecnológico y escalamiento industrial en plantas maquiladoras*. Tijuana, B.C., Méx., El Colef, Departamento de Estudios Sociales.
- Contreras, Óscar, Hiram Félix Rosas y Ulises Ponce Mendoza (2000), *Internet y comercio electrónico: ¿Una oportunidad para el desarrollo regional?* Hermosillo, Son., Méx., El Colegio de Sonora.
- Contreras, Óscar y Jorge Carrillo (2002), *Comercio electrónico e integración regional: El caso de la industria del televisor en el norte de México*. Inédito.

- Frauenheim (2004), “Ed, IDC: Tech’s Fortunes Are on the Turn”, en CNET News.com, EE UU, March 31, de <http://www.news.com/2100-1012_3-5182801.html?tag=prntfr>.
- Jane Johnston, Sarah (2002), “ERP: Payoffs and Pitfalls”, en *Harvard Business School Working Knowledge*, Boston, September 14.
- Karpinski, Richard (1999), “The Net Continues to Transform Business Models”, en *InternetWeek*, March 31.
- Koch, Christopher, Derek Slater y E. Baatz (2001), “The ABC’s of ERP”, revisado el 4 de septiembre de 2001, de <http://www.cio.com/research/erp/edit/122299_erp.html>.
- Lane, Stephen (2003), “Focusing on the ‘Global’ in IBM Global Services”, Aberdeen Group, de <<http://www.aberdeen.com/2001/research/08030024.asp>>.
- McFarlan, F. Warren y Richard L. Nolan (2003), “Why IT Does Matter”, en *Harvard Business School Working Knowledge*, Boston, August 25, de <http://hbswk.hbs.edu/tools/print_item.jhtml?id=3637&t=technology>.
- Plascencia López, Ismael (2002), *La generación de ventajas competitivas a partir de la adopción y aplicación de las tecnologías de la información: El sector electrónico de la industria maquiladora de exportación*. Trabajo de tesis para obtener el grado de Maestro en Desarrollo Regional, Tijuana, B.C., Méx., El Colegio de la Frontera Norte.
- Rappa, Michael (2001), *Managing the Digital Enterprise*, North Carolina State University, de <http://digitalenterprise.org/introduction_text.html>.
- Ross, Jeanne W. y Peter Weill (2003), “Who Decides How Much to Spend on IT?”, en *Harvard Business School Working Knowledge*, Boston, January 6, de <http://hbswk.hbs.edu/tools/print_item.jhtml?id=3237&t=technology>.
- Tapscott, Don (2004), “The Engine that Drives Success”, en *CIO Magazine*, May 1, de <<http://www.cio.com/archive/050104/keynote.html>>.

Wallace, Thomas F. and Michael H. Kremzar (2001), *ERP: Making it Happen. The Implementers's Guide to Success with Enterprise Resource Plannig*. New York, John Wiley & Sons.

7. El sindicalismo en las maquiladoras. La persistencia de lo local en la globalización¹

Cirila Quintero Ramírez
El Colegio de la Frontera Norte

Introducción

La globalización ha cuestionado la pertinencia de varias de las organizaciones sociales más tradicionales dirigidas al mejoramiento de algunos grupos sociales. Es el caso de los sindicatos y su defensa de los trabajadores. La escasa representación y obtención de beneficios que estas instancias han logrado en los últimos años ha llevado a que se discuta si son importantes en esta etapa de globalización. Al respecto, experiencias como las ocurridas en el norte de México con las maquiladoras parecen brindar algunos argumentos en favor de la relevancia del actor sindical en estos tiempos.

Este trabajo ubica al sindicalismo actual en las maquiladoras como el resultado de la interacción entre los factores laborales locales y los requerimientos productivos internacionales. En este texto se muestra cómo las organizaciones sindicales fronterizas, herederas de una historia laboral local, han respondido a los requerimientos productivos de las maquiladoras enlazadas a un esquema productivo internacional durante cuatro décadas de estancia en México, aunque muy condicionadas por las características regionales del territorio donde han surgido.

¹Adaptación del artículo del mismo título publicado en *Desacatos. Revista de Antropología Social*, núm. 21, Mujeres, trabajo y sindicatos en la globalización, México, CIESAS, mayo-agosto, 2006, pp. 11-28. La autora agradece al CIESAS su permiso para la reedición de este ensayo. La autora también agradece a Bertha Trejo su apoyo en la edición de este texto.

También se señala que el sindicalismo en estas industrias no ha sido homogéneo. El comportamiento sindical en las maquiladoras ha evolucionado en dos sentidos: uno que trata de mantener su tarea histórica de defensa de los trabajadores, y otro que, en su intento por responder a las demandas productivas de las empresas, ha subordinado la defensa de los trabajadores a las necesidades patronales, lo que constituye una involución en su tarea de defensa laboral. La pertenencia sindical a una u otra vertiente ha dependido de la fortaleza o debilidad sindical y de las características de las plantas instaladas en cada región.

A pesar de la importancia de la impronta regional, este trabajo muestra también que la estructura gubernamental y la organización empresarial, preocupadas por la defensa y la permanencia de las inversiones, han sido actores determinantes que han inclinado la balanza, en particular a partir de la década de los noventa, a favor de la vertiente sindical colaboracionista con la empresa.

1. El sindicalismo en las maquiladoras: La investigación colectiva de una complejidad

Las referencias a la situación sindical de las maquiladoras iniciaron a finales de la década de los setenta, a través de distintos estudios² que señalaron la escasa representatividad que tenían los sindicatos de las trabajadoras de la maquila e hicieron notar de qué manera esto se había traducido en condiciones laborales precarias. Un avance sustancial en las investigaciones acerca del sindicalismo en las maquiladoras fue el trabajo realizado por Carrillo y Hernández (1985), quienes describieron por primera

²Entre los primeros estudios que abordaron el aspecto sindical en las maquiladoras podemos citar los emprendidos por Norma Escamilla y María Antonieta Vigorito (“El trabajo femenino en las maquiladoras fronterizas”, en *Nueva Antropología*, vol. 1, núm. 20, abril 1978, pp. 17-27); María Elena Muñoz y Guadalupe Nurayama (“Las obreras y la industria maquiladora”, *Fem*, vol. 1, núm. 3, 1977, pp. 40-46).

vez el comportamiento de los sindicatos en las maquiladoras e incluso dieron a conocer algunas tasas de sindicalización en las principales ciudades fronterizas.³ Una conclusión que se podría extraer de los trabajos de estos autores es la persistencia de un sindicalismo muy parecido al del resto del país, caracterizado por su corrupción, autoritarismo y poca representatividad de los trabajadores, dada su filiación a las grandes centrales sindicales, como la Confederación de Trabajadores de México (CTM) y la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC). Estos autores también señalaron que en algunas ciudades, como Nogales (Sonora) y Tijuana (Baja California), los sindicatos tendían a desaparecer.

Durante los años ochenta surgieron nuevos enfoques para estudiar el sindicalismo. Una de las aportaciones más importantes fue la de Mónica Gambrill (1990), quien al analizar la experiencia tijuanaense mostró que los sindicatos en las maquiladoras no sólo mantenían un comportamiento similar al del sindicalismo mexicano en general, sino que habían retrocedido en sus conquistas mediante el recorte de sus cláusulas contractuales.⁴ A finales de esa década, quien esto escribe –siguiendo los estudios de Carrillo y Hernández (1985) y Gambrill (1990)– analizó el caso de Tijuana con el propósito de ahondar en la comprensión del comportamiento sindical en las maquiladoras. Los resultados ratificaron parte de lo expresado por los estudiosos citados, como la simplificación de los contratos colectivos y la pertenencia a centrales oficiales.

Sin embargo, también se mostró que había una tasa sindical más importante (28%) a la expresada por Carrillo y Her-

³Aunque centrados en el estudio de la experiencia de Ciudad Juárez, Jorge Carrillo y Alberto Hernández describieron de manera general el comportamiento sindical que privaba en las distintas ciudades fronterizas.

⁴Mónica Gambrill (1990) analizó los contratos colectivos de las maquiladoras en la década de los ochenta y encontró que en ellos había una tendencia hacia la desaparición de algunas cláusulas, en particular las referentes a conquistas que se habían conseguido en negociaciones pasadas.

nández (5%), y se constató la existencia de un nuevo contrato colectivo simplificado al grado máximo —sólo 15 cláusulas—, que parecía ser el modelo hacia el que tendía el sindicalismo en las maquiladoras (Quintero, 1990). Asimismo, la investigación evidenció que este contrato no procedía de las centrales hegemónicas iniciales en las maquiladoras, como la CTM, sino de una propuesta emergida de la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) y adoptada por una parte importante de las empresas maquiladoras durante los años ochenta. A este tipo de ejercicio sindical, que enfatizaba la protección del inversionista y marginaba los derechos laborales, le asigné el nombre de sindicalismo subordinado (Quintero, 1990).

En esa misma década, Carrillo (1994), en su estudio de las tres ciudades maquiladoras más importantes —Tijuana, Ciudad Juárez (Chihuahua) y Matamoros (Tamaulipas)—, señaló que el sindicalismo en las maquiladoras era regresivo y funcional. Regresivo, pues había reducido las prestaciones de los trabajadores, y funcional porque era bastante favorable hacia los empresarios.

Nuevos enfoques aparecieron en esa misma época. Williams y Passé-Smith (1992) trabajaron desde una perspectiva más política y, a partir de la experiencia tamaulipeca, mostraron cómo el sindicalismo en las maquiladoras seguía teniendo mucho de la estructura y los comportamientos políticos del sindicalismo mexicano, como el control de los trabajadores a cambio de puestos políticos y el otorgamiento de algunos beneficios. El trabajo de Williams y Passé-Smith sacó a la luz que el sindicalismo en las maquiladoras no era homogéneo; su investigación mostraba que estas instancias seguían siendo reales en el ámbito laboral y en el terreno político en Tamaulipas.

La existencia de comportamientos sindicales diferenciados fue ratificada por la autora de este ensayo al analizar los casos de Tijuana, hogar del sindicalismo subordinado, y Matamoros, uno de los espacios del sindicalismo real. Se planteó entonces

la existencia de dos vertientes: el sindicalismo subordinado y el sindicalismo tradicional. El término tradicional se utilizó para denominar al sindicalismo que seguía existiendo en las plantas, pero además continuaba la forma de negociación laboral tradicional, por medio de contratos colectivos, para conseguir mejoras laborales (Quintero, 1997). La diferenciación en comportamientos fue explicada por la historia sindical de cada región y las características de las empresas maquiladoras.

Al final de la década de los noventa, otros autores profundizaron en las estrategias del sindicalismo real y para ello recurrieron al caso de Chihuahua. Sánchez (2000), por ejemplo, encontró que el sindicalismo no sólo seguía teniendo prácticas de control laboral, sino que también era antidemocrático y estaba alejado de sus bases, además de que utilizaba los movimientos laborales para fines políticos más que para el mejoramiento de las condiciones de trabajo de sus afiliados. Por mi parte, continué profundizando en las características del sindicalismo tradicional; ratifiqué que la historia sindical premaquiladora resultaba central para entender la fortaleza o debilidad de las organizaciones tradicionales, ya que en espacios con un sindicalismo participativo—dentro de los límites del sindicalismo mexicano—, éste constituía una contención fundamental para adoptar prácticas sindicales subordinadas, tanto para las viejas como para las nuevas organizaciones de la maquila (Quintero, 1999).

El nuevo siglo integró otros elementos al estudio sindical en las maquiladoras. Cho (2001), a partir del caso de la inversión maquiladora coreana en México, postuló la relación entre las prácticas gerenciales y las prácticas sindicales, y encontró que la inversión asiática—la coreana en particular— es más propensa a la promoción de sindicatos subordinados. Empero, dada la falta de presencia real de estas instancias, las empresas con capital asiático complementan su política laboral con distintas tácticas de control gerencial.

Pese al férreo control que los gerentes, empresarios y sindicatos ejercen sobre los trabajadores, no todo ha sido negativo. Hathaway (2001), por ejemplo, ha mostrado de qué manera la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha favorecido la posibilidad de apoyar movimientos laborales en las maquiladoras destinados a sacudirse a los sindicatos subordinados. En su análisis del conflicto de Han Young en Tijuana, narra cómo se unieron sindicatos y organizaciones no gubernamentales (ONG), tanto nacionales como internacionales, para conseguir la formación de un sindicato independiente en esa maquiladora. No obstante, el movimiento no prosperó debido a la alianza entre gobierno, empresarios y sindicato subordinado.

En este primer apartado, que hace un breve recuento de los estudios realizados acerca de los sindicatos en las maquiladoras, habría que agregar no sólo la importancia de la alianza entre estos actores, sino también del papel del gobierno en la conformación sindical actual.

El análisis de las distintas ciudades muestra que el Estado, sin ser un actor muy visible, se ha desempeñado como protector de las inversiones y favorecedor de sindicatos no conflictivos. Por medio de los tribunales laborales —las Juntas Locales de Conciliación y Arbitraje, JLCA—, el Estado ha legalizado al sindicalismo subordinado y evitado el surgimiento de expresiones sindicales más democráticas y representativas. El hecho de que este modelo no haya logrado extenderse a toda la frontera se ha debido a la reacción de algunos de los sindicatos locales, como analizaremos a continuación.

2. La importancia de la maquila en la economía fronteriza

Los factores que convirtieron a la franja fronteriza en el lugar ideal para la instalación de las maquiladoras fueron la cercanía

geográfica a los principales complejos industriales, la abundante mano de obra y la paz laboral. La maquila llegó a México, de manera particular a la frontera norte, a mediados de los años sesenta del siglo xx, y se instaló en las ciudades de Tijuana, Matamoros y Ciudad Juárez. La experiencia industrial en estas dos últimas había sido mínima; sólo habían tenido una experiencia algodoneira, con un incipiente desarrollo industrial. Tijuana, por su parte, carecía de una trayectoria industrial; su economía se basaba en los servicios y el comercio, dirigidos en particular a clientes de Estados Unidos. Además, la elección de la frontera respondía a uno de los objetivos del Programa Industrial Fronterizo, que entre sus propósitos centrales tenía la creación de empleos y la industrialización de esa región.

En los años ochenta, con la inserción de la economía mexicana en el contexto internacional, se adoptó el proyecto maquilador como el eje central del nuevo modelo económico de México, más vinculado con el mercado exterior. En aquel entonces, el gobierno federal posibilitó la instalación de maquiladoras en todo el territorio nacional. Sin embargo, los inversionistas siguieron prefiriendo las ciudades fronterizas debido a su cercanía geográfica con sus casas matriz y el mercado estadounidense. En esa década se escenificó un crecimiento impresionante de la inversión maquiladora: de los 585 establecimientos que había en 1982 se pasó a 1,100 en 1987. La mayoría de los establecimientos y los empleos se localizaban en ciudades fronterizas; por ejemplo, en 1985 había ya 211,968 empleados, distribuidos en 760 establecimientos. En el cuadro 1 se detalla su distribución geográfica.

De acuerdo con los datos recabados, 80.7 por ciento de los establecimientos y 86.9 por ciento de las plantas se ubicaban en ciudades fronterizas. El crecimiento de la industria maquiladora en este periodo también tuvo un efecto importante en el sector manufacturero mexicano:

CUADRO 1. Establecimientos, personal ocupado y empleo promedio en la industria maquiladora, según la localidad, 1985

<i>Localidad</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Empleos por planta</i>
Tijuana	192	25,913	135
Ciudad Juárez	168	77,592	462
Mexicali	75	10,876	145
Nogales	49	14,539	297
Matamoros	35	20,686	531
Chihuahua	28	11,571	413
Reynosa	27	12,761	473
Ciudad Acuña	24	6,266	261
Nuevo Laredo	15	3,603	240

Fuente: INEGI, 1991; Alderete, 1986.

“Entre 1980-1994, el empleo en el sector manufacturero creció a un ritmo muy lento (0.4 por ciento anual), mientras que en el sector maquilador fue de 12 por ciento anual durante el mismo periodo. Es decir, el porcentaje de empleo en las empresas maquiladoras con respecto al del sector manufacturero aumentó de 4.7 por ciento en 1980 a 23.7 por ciento en 1994” (Cortez, 1999:11).

Esto significa que a mediados de los noventa la cuarta parte del número de trabajadores en la manufactura dependía de la maquila.

En las economías fronterizas también hubo efectos importantes. Un análisis de los tres estados norteros con mayor inversión maquiladora (Baja California, Chihuahua y Tamaulipas) muestra que en 1990, aunque las actividades terciarias ocupaban un porcentaje importante de la población económicamente activa (PEA) (54%, 50% y 43%, respectivamente), otro porcentaje relevante (31.7%, 35.9% y 30.5%) estaba empleado en el sector manufacturero (INEGI, 2003). De acuerdo con los datos, en 1990

en el ámbito nacional estos tres estados concentraban 70.8 por ciento de los establecimientos y 73 por ciento del personal ocupado por la maquila (<www.inegi.gob.mx>).

La apertura económica de México dio lugar a la reestructuración de sectores industriales, como el minero –con importancia en Chihuahua– y el petrolero –relevante en Tamaulipas–, y abrió a la maquila la posibilidad de instalarse en todo el país o en otras ciudades fronterizas. Todo ello se tradujo en un crecimiento moderado del sector secundario en estas tres entidades. Entre los años 1990 y 2000, la PEA ocupada en estos sectores se incrementó sólo en 4.9 por ciento en Baja California, 6.2 por ciento en Chihuahua y 3.5 por ciento en Tamaulipas (INEGI, 2003). El otro elemento importante fue la disminución y reacomodo de la importancia de estos tres estados en cuanto a establecimientos y personal ocupado en la industria maquiladora.

CUADRO 2. Establecimientos y personal ocupado en la industria maquiladora de Baja California, Chihuahua y Tamaulipas

	1990				2000			
	<i>Establ.</i>	<i>%</i>	<i>Empl.</i>	<i>%</i>	<i>Establ.</i>	<i>%</i>	<i>Empl.</i>	<i>%</i>
Baja C.	640	37.6	87,657	19.6	1,218	33.9	274,581	21.3
Chih.	326	19.1	160,250	35.9	446	12.4	318,957	24.7
Tmps.	241	14.1	78,014	17.5	375	10.4	181,150	14.0
Nacional	1,703	100	446,436	100	3,590	100	1,291,232	100

Fuente: <www.inegi.gob.mx/BIE>, consultado en octubre de 2005.

El cuadro 2 permite constatar la disminución porcentual de establecimientos y empleos en esas tres entidades entre 1990 y 2000, y su participación en el ámbito nacional. Ésta fue en 2000 de 56.7%, en el caso de los establecimientos, y de 60% en el personal ocupado. Lo interesante de estas cifras es que descubren que las principales ciudades fronterizas de esos estados (Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros) concentraban, ellas solas, 34.8 y 39.6% del total de establecimientos y empleos maquiladores en México.

A pesar de la importancia de la maquila en las economías fronterizas, hubo algunas diferencias que deben mencionarse. En Tijuana, esa actividad, aunque importante, no logró desplazar al sector comercial, el cual continuó siendo la columna vertebral de la economía. En Ciudad Juárez, por el contrario, se convirtió en la ocupación principal; en 1985 se calculaba que 32.3 por ciento de la PEA de esta ciudad estaba empleada en la maquila. Lo mismo acontecía en las localidades fronterizas de Nogales y Agua Prieta (Sonora), que antaño habían tenido una economía basada en el comercio y los servicios; se calculaba que 50 por ciento de su PEA trabajaba en la maquila. Una primera conclusión de estos ejemplos podría ser que la maquila se convirtió en la actividad económica hegemónica en las ciudades fronterizas que no tenían una actividad económica consolidada.

El caso de algunas localidades fronterizas de Coahuila y Tamaulipas refuerza esta hipótesis. Piedras Negras (Coahuila) había tenido una experiencia minera importante; Reynosa (Tamaulipas), una trayectoria sobresaliente en la industria petrolera; Nuevo Laredo (Tamaulipas) se caracterizaba por una señalada actividad comercial que se desprendía de la existencia de su aduana, y Matamoros había tenido una práctica algodonera destacada. En esas ciudades, si bien se adoptó la industria maquiladora, su desarrollo fue más lento, y en algunas, como Piedras Negras, el modelo maquilador nunca se consolidó.

Otro elemento a destacar en relación con la presencia de la maquila en una economía local fue la relevancia de la localidad para los inversionistas maquiladores dentro de sus proyectos productivos en el contexto internacional. A la par de la existencia de regiones atractivas para algunos sectores, como Tijuana y Ciudad Juárez para la electrónica, o Matamoros y Reynosa para la industria de autopartes —en especial por estar instaladas en el corredor automotriz que se extiende desde Canadá hasta México—, hay otras regiones, como Piedras Negras, que poseen pocos

atractivos para el inversionista. Pero, sin duda, uno de los elementos regionales que más ha influido, directa o indirectamente en el crecimiento maquilador, ha sido el sindicalismo en cada región en particular.

3. Sindicatos y maquiladoras: El difícil diálogo entre lo local y lo global

Cuando la maquiladora se instaló en las ciudades fronterizas, éstas habían conformado un patrón laboral mediante el cual los trabajadores y los empleadores solucionaban sus diferencias sobre salarios y prestaciones. En algunas de estas localidades, el sindicato era un actor central y la llegada de las maquiladoras no modificó de modo sustancial las relaciones laborales prevalentes. El cuadro 3 muestra cifras de la creciente tasa de sindicalización en la maquiladora en seis ciudades fronterizas entre 1979 y 2004, lo que apoya la tesis de que el sindicato ha desempeñado un papel importante en algunas ciudades con inversión maquiladora.

CUADRO 3. Tasa de sindicalización en la maquiladora en diversos años entre 1979 y 2004

<i>Ciudad</i>	<i>% 1979</i>	<i>% 1990</i>	<i>% 1995</i>	<i>% 2004</i>
Matamoros	100	100	100	100
Reynosa	65	100	100	100
Nuevo Laredo	60	95	95	95
Ciudad Juárez	33	13	13	10
Nogales	0	0	19	s.d.
Tijuana	5	28	28	30
<i>Promedio</i>	<i>43.8</i>	<i>56</i>	<i>59.2</i>	<i>67</i>

s.d.: Sin datos.

Fuente: Passé-Smith, 2001:6; investigación propia.

Este mismo cuadro 3⁵ muestra un incremento interesante en la tasa de sindicalización de las maquiladoras, aunque también apunta diferencias importantes: ciudades donde la sindicalización se ha mantenido constante, ciudades donde el sindicalismo parece haber adquirido importancia y localidades donde el sindicalismo va en franco declive. Esto se relaciona en gran medida con la historia particular de cada ciudad. A continuación presentamos algunas características regionales de la evolución sindical en las maquiladoras.

De la negociación tradicional a los primeros ajustes sindicales

En las distintas localidades fronterizas, las maquiladoras tuvieron que interactuar con los sindicatos locales para fijar las condiciones salariales y laborales de sus trabajadores. La interacción no fue fácil. Los sindicatos de las primeras ciudades maquiladoras –Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros– exigieron la firma y reconocimiento del contrato colectivo en estas plantas. Es importante señalar que los sindicatos de la época no delinearon una política sindical diferente para las maquiladoras e impusieron en ellas las mismas formas de negociación que mantenían con los otros establecimientos locales.

Empero, esta política resultó poco adecuada para una parte de las maquiladoras, en especial para aquellas empresas caracterizadas por una fuerte movilidad económica y para las cuales los bajos costos salariales representaban un magnífico aliado. Para estas maquiladoras, negociar las condiciones laborales y salariales mediante un contrato colectivo resultaba bastante

⁵El cuadro se construyó con datos provenientes de una investigación cuantitativa y cualitativa en las distintas ciudades. Un estudio elaborado a partir de una encuesta nacional mostró que 53.9 por ciento de los establecimientos y 42.3 por ciento del personal estaban sindicalizados (Bendesky *et al.*, 2003:76). Cabe hacer aquí dos apreciaciones: primera, las diferencias se pueden explicar por las ciudades que se consideraron en los análisis o las encuestas; segunda, ambas cifras revelan un porcentaje importante de sindicalización en la maquila.

difícil debido a la formalidad que esto implicaba y el incremento de salarios y prestaciones que suponía. Así, ante la incompatibilidad de ambas instancias, las empresas iniciaron una campaña para deshacerse de los sindicatos conflictivos y combativos que no respondían a sus requerimientos y obstaculizaban su buen funcionamiento. Para ello contaron con el apoyo de los gobiernos locales interesados en preservar este tipo de inversión.

Los años sesenta y setenta se caracterizaron por luchas y protestas sindicales que pedían la firma y el reconocimiento del contrato colectivo. La aceptación y el respeto a los sindicatos y a la contratación colectiva dependieron de la fuerza sindical local y de la presencia de los organismos gremiales en cada una de las ciudades, así como de las características productivas de las maquiladoras.⁶ En particular, se pueden distinguir dos clases de respuestas sindicales ante las demandas de las empresas: una, en la que el sindicato y la contratación colectiva continuaron desempeñando un papel destacado en las relaciones laborales de la empresa, y otra, en la que el sindicalismo y la contratación colectiva fueron perdiendo importancia como forma de negociación de mejores salarios y prestaciones. Estos comportamientos pueden ser ejemplificados por Matamoros y Ciudad Juárez, respectivamente. El primero refiere al denominado sindicalismo tradicional, mientras el segundo ejemplifica el sindicalismo subordinado.

Matamoros representa el caso típico de las ciudades donde el sindicalismo y la contratación colectiva siguen vigentes. Esta ciudad se ha caracterizado por una participación activa del sindicato en la definición de las relaciones laborales de la empresa, lo que ha sido posible mediante el control de los trabajadores por el sindicato, desde su contratación hasta su despido. Tam-

⁶Las plantas textiles y electrónicas, en especial las pequeñas y medianas, se distinguieron por el rechazo a las organizaciones sindicales, en tanto que las maquiladoras automotrices fueron más tolerantes para aceptar a estas organizaciones.

bién este sindicato obtuvo los mejores salarios y prestaciones de la maquiladora durante los años ochenta, por medio de sus revisiones contractuales. Estos avances se dieron gracias a la lucha y la combatividad sindical local, cuyo origen se remonta a la década de los veinte.

Con la llegada de las maquiladoras, el sindicato modificó muy poco su política de negociación. De manera particular, mantuvo entre sus objetivos centrales la estabilidad laboral del trabajador. Para ello conservó la cláusula contractual de obligatoriedad para dar la planta laboral al trabajador después de un tiempo de prueba e, incluso, trató de evitar la huida de maquiladoras inestables mediante el pago de una fianza para prevenir los casos en los que estas empresas cerraran por cambios en la producción o el mercado.⁷

En Matamoros, el sindicato también desbordó los límites de las relaciones de negociaciones contractuales al introducirse en otros espacios, como la organización del tiempo libre de los trabajadores mediante torneos deportivos, además de la urbanización y dotación de servicios públicos a las colonias de los obreros. En ese sentido, el comportamiento sindical de esta organización se asemejaba más a las viejas prácticas sindicales, como las de los mineros, que pretendían desplegar sus preocupaciones más allá de la simple negociación laboral al interior del espacio fabril al integrar también el mejoramiento de la vida social de los trabajadores.

Una característica central que permitió este comportamiento sindical fue la existencia de maquiladoras pertenecientes a empresas trasnacionales que se distinguían por tener unas relaciones laborales mediadas por el sindicato, como era el caso de la automotriz estadounidense Delphi, además de una organización empresarial incipiente que no se fortalecería sino hasta la década

⁷Estas conquistas quedaron estipuladas en los contratos colectivos de trabajo de las maquiladoras de Matamoros, depositados en la JUCA de esta ciudad.

de los noventa, lo que permitió el crecimiento de la influencia sindical en las maquiladoras.

A su vez, Ciudad Juárez constituye el ejemplo del sindicalismo subordinado y la erosión de la contratación colectiva en las maquiladoras.⁸ En esta localidad, los sindicatos emprendieron una lucha desigual frente a las empresas. Primero, por la debilidad y el faccionalismo que los caracterizó desde su surgimiento, y más adelante por los embates antisindicales provenientes del gobierno.

La derrota de los sindicatos se logró mediante el control de los movimientos laborales que demandaban la firma y respeto de un contrato colectivo, así como el pago de indemnizaciones por cierre o despido injustificado por parte de las empresas. La mayor parte de las derrotas se formalizaron en la JLCA de Ciudad Juárez, donde se dictaron las decisiones de improcedencia o fallo en contra de los trabajadores.

Las organizaciones sindicales que sobrevivieron a este embate moderaron su actuación sindical y dejaron el manejo laboral en manos de los empresarios, quienes actuaron de acuerdo con sus necesidades. A la vez, redujeron sus demandas salariales y de prestaciones a los niveles mínimos posibles; más aún, eslabonaron sus prestaciones a las necesidades de la producción.

Finalmente, el sindicato juarense dejó de luchar por la estabilidad laboral, al abandonar la exigencia de que se otorgara la planta tras el periodo de prueba que fija la ley,⁹ y cesar de exigir

⁸Es posible consultar un análisis más amplio sobre el caso de Juárez en Quintero, 1996.

⁹Algunos estudios recientes muestran que los empleos eventuales se han incrementado “debido a que esta modalidad [...] es una forma de reducir costos, dado que no incrementa la estructura administrativa y permite mantener el nivel de productividad ante situaciones de ausentismo y rotación laboral, incapacidades, vacaciones o picos de producción en las empresas” (Ampudia, 2000:225). Recientemente han aparecido individuos que sólo contratan (más bien enganchan) a trabajadores para la planta maquiladora que así lo solicite (reclutamiento informal). Estas personas no establecen responsabilidad alguna con los trabajadores reclutados, salvo ponerlos en contacto con la empresa. Las condiciones de contratación con las que laboran estos nuevos trabajadores son inferiores a las de los trabajadores más antiguos o anteriores.

otros derechos, como el respeto a la antigüedad. En su lugar, el sindicato permitió la inserción de prestaciones que incentivaran la eficiencia y la calidad. Incluso aceptó que parte de los beneficios otorgados a los trabajadores no quedaran estipulados en el contrato colectivo, dejándolos a la discrecionalidad empresarial.

El triunfo del sindicalismo flexible y subordinado

La reestructuración económica y productiva de México en las décadas de los ochenta y noventa introdujo cambios en el sindicalismo maquilador. Esta etapa fue aprovechada por las empresas para exigir sindicatos más flexibles y eficientes. Pese a contar en algunas ciudades con un patrón sindical que no era cuestionador, las empresas demandaron una mayor colaboración. Al igual que en decenios pasados, la respuesta sindical dependió de las fortalezas o debilidades regionales.

Para algunos sindicatos, la colaboración significó una moderación en su política de enfrentamiento y la búsqueda de acuerdos productivos y laborales consensuados, lo que se tradujo especialmente en un comportamiento más flexible; para otros, la colaboración con la empresa representó la colusión abierta con la gerencia, unidos en el propósito de incrementar la productividad y la eficiencia, pero con la marginación de los trabajadores.

En este periodo se definieron con claridad las dos vertientes sindicales: a) la tradicional, en la que el contrato colectivo siguió constituyendo el instrumento central de negociación para fijar condiciones salariales y laborales de los trabajadores, y para regular las relaciones laborales entre empresa y trabajador, y b) la subordinada, caracterizada por organizaciones sindicales más vinculadas con la empresa mediante una relación de colaboración irrestricta y la consecuente marginación de los derechos laborales.

Cabe señalar que las categorías de sindicalismo subordinado¹⁰ y tradicional¹¹ son tipos ideales de comportamiento sindical. En la práctica, ambos presentan distintas graduaciones en torno a la forma de mantener su objetivo central de defensa, o no, de los trabajadores. Al interior del sindicalismo tradicional se podrían distinguir dos vertientes: por un lado, los sindicatos que siguen privilegiando los aumentos salariales y las mejores condiciones laborales como el motor central de su política, como sería el caso de Matamoros, donde si bien se han aceptado algunas demandas empresariales –como el recorte de jornadas laborales, el despido parcial de trabajadores, etcétera–, ello ha tenido como objetivo proteger la planta y la estabilidad laborales. La otra vertiente sería la de los sindicatos que han conservado el contrato colectivo como garante de las condiciones salariales y laborales mínimas, pero enlazando estos derechos y otros estímulos laborales a la productividad y la eficiencia del trabajador. Este último sería el caso de Piedras Negras.

Los sindicatos subordinados, a su vez, también se podrían subdividir en dos grupos. Uno, en el que estarían todos aquellos que mantienen un contrato colectivo con un clausulado mínimo en cuanto a salarios y prestaciones, y que han sujetado parte de estos derechos laborales a los requerimientos empresariales (por ejemplo, la jornada laboral, los días de vacaciones, etc.). Este sería el caso de Ciudad Juárez y Reynosa. En otro grupo estarían los sindicatos que sólo existen para el patrón en virtud de que son adquiridos como un servicio más, necesario

¹⁰Desde una perspectiva más teórica, el sindicalismo subordinado se podría definir como “la organización laboral inserta en una burocracia sindical, que en una etapa de cambios económicos ha erosionado su poder de interlocutor laboral al ceder al empresario el control de la fuerza laboral al interior de la planta y adecuar los derechos laborales a los requerimientos empresariales” (Quintero, 1999:58).

¹¹El sindicalismo tradicional sería “la organización laboral inserta en una burocracia sindical que en una etapa de cambios económicos busca su permanencia como interlocutor laboral mediante la conservación del control de la fuerza laboral en el lugar de trabajo y la práctica de una negociación contractual que busca la consecución de mejores condiciones laborales y mayores espacios para los trabajadores al interior del centro de trabajo” (Quintero, 1999:58).

para existir en la localidad, parecido al pago de agua y luz. Tijuana y Nogales serían ejemplos de este caso. Estos sindicatos son irrelevantes para los trabajadores, dado que han roto toda vinculación con ellos al recibir el pago de sus servicios por parte del patrón. Ambos modelos parecieron ser funcionales para las empresas durante los años noventa. El cuadro 4 resume las principales diferencias entre sindicalismo tradicional y subordinado.

Cuadro 4. Diferencias entre sindicalismo tradicional y sindicalismo subordinado en la maquiladora¹²

<i>Rubro</i>	<i>Sind. tradicional</i>	<i>Sind. subordinado</i>
Tipo sindical	Sindicato gral. maquiladoras, afiliado a la CTM	Sindicato de empresa, afiliado a la CTM
Estabilidad laboral	Planta laboral otorgada en un plazo de 30 a 90 días.	Contratos temporales renovados continuamente
Salarios y prestaciones	Superiores a los de la ley y vinculados a la antigüedad laboral.	De acuerdo con los mínimos de la ley y vinculados a la productividad del trabajador
Contratación/permanencia y despido	Mediados por el sindicato	Directamente entre empresa y trabajador; participación mínima del sindicato
Tiempo laboral (jornada, hrs. extras, vacaciones)	Con apego a la ley y negociando con el sindicato. De acuerdo con la antigüedad laboral.	Con apego a la ley, pero negociando con el trab. De acuerdo con las necesidades de la empresa.
Porcentaje del pago total en bonos y otras compensaciones	No más de 10%. La mayor parte vinculada a la antigüedad	Casi 100%. La mayor parte vinculada a la productividad del trabajador
Actos	Deportivos, culturales y de convivencia organizados por el sindicato; apoyados económicamente por la empresa	Deportivos, culturales y de convivencia organizados por la empresa; poca participación sindical

Fuente: Contratos colectivos de Deltrónicos (Delphi) en Matamoros, 2000-2002, y de RCA en Ciudad Juárez, 2001-2003.

¹²El cuadro 4 está construido a partir de la comparación de los contratos colectivos de Deltrónicos (Delphi) en Matamoros de 2000 a 2002, y de RCA-Thomson en Ciudad Juárez, de 2001 a 2003.

Este cuadro muestra que el sindicalismo tradicional tiene un comportamiento muy similar al de los viejos sindicatos industriales, como el sindicato minero, mientras que el sindicato subordinado es una organización más preocupada por responder a demandas coyunturales empresariales que a la defensa y fortalecimiento de la clase trabajadora. Asimismo, indica que el tipo sindical no está vinculado a una central obrera en particular: en una misma central se pueden dar ambas vertientes. Pese a estas diferencias, el siglo XXI plantea nuevos retos para ambos tipos sindicales, inclinando la balanza a favor de los subordinados y haciendo más defensivos a los tradicionales.

La crisis maquiladora, la reconfiguración sindical y las nuevas alternativas de lucha laboral

Este apartado analiza el comportamiento reciente de las organizaciones sindicales en la maquila. Una primera parte hace notar la adopción de una política más defensiva por parte de los sindicatos tradicionales para mantener sus fuentes laborales, así como una mayor colaboración del sindicalismo subordinado. En una segunda parte se describe el surgimiento de nuevos actores sociales en el terreno laboral, en especial mediante la participación de sindicatos internacionales y de ONG que apoyaron la formación de organizaciones sindicales más representativas.

La adopción de una política sindical más defensiva y el incremento de la colaboración sindical se enmarcaron en la crisis de la industria maquiladora en el año 2000. La crisis ha sido explicada por factores estructurales, como el cuestionamiento a un modelo basado en las exportaciones y la pérdida de competitividad de México, y por factores coyunturales, como la recesión económica en Estados Unidos.

Para México, esta crisis se tradujo en la pérdida de miles de empleos en las maquiladoras entre octubre de 2000 y diciem-

bre de 2003, lapso en el que desaparecieron alrededor de 207,302 empleos y 357 plantas. Aunque los empresarios han señalado que a partir de 2003 la maquila ha repuntado, el caso de las ciudades maquiladoras más antiguas revela que no ha sido así. La recuperación es mínima y no se compara con los empleos perdidos en estas ciudades, como se puede observar en el cuadro 5.

Cuadro 5. Número de empleos en las maquiladoras de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros, 2000 y 2005

<i>Ciudad</i>	<i>Año</i>		<i>Diferencia</i>
	<i>2000</i>	<i>2005</i>	
Tijuana	189,690	163,784	- 25,906
Ciudad Juárez	255,531	212,429	- 43,102
Matamoros	66,154	52,945	-13,209
<i>Total</i>	<i>511,375</i>	<i>429,158</i>	<i>- 82,217</i>

Fuente: <www.inegi.gob.mx/BIE>, consultado en octubre de 2005.

La crisis también condujo a la disminución del número absoluto de los agremiados sindicales. El más perjudicado fue el sindicalismo tradicional. De acuerdo con las estadísticas del Banco de México, ciudades como Matamoros, Nuevo Laredo y Piedras Negras, caracterizadas por un sindicalismo tradicional, perdieron en conjunto 36.4 por ciento de los empleos; Matamoros fue la más afectada, con 20.2 por ciento. Por su parte, las ciudades con sindicalismo subordinado, como Ciudad Juárez y Tijuana, donde están los centros maquiladores más avanzados (el Valle del Televisor, en Tijuana, y el Valle del Arnés, en Ciudad Juárez), perdieron 26.2 por ciento de los puestos de trabajo.¹³ El cuadro 5 destaca cómo esta pérdida se mantiene para Matamo-

¹³Los cálculos se basan en el total de empleos correspondientes a octubre de 2000 –cuando la maquila alcanzó el mayor número de puestos de trabajo– y noviembre de 2002 (www.banxico.gob.mx).

ros en 20 por ciento, en tanto que en Ciudad Juárez se ha detenido la merma en 17 por ciento.

El impacto negativo en ambas regiones permite inferir que las inversiones maquiladoras, con sindicatos o sin ellos, continúan siendo altamente dependientes de las fluctuaciones económicas de sus casas matriz y de la economía internacional. La discusión acerca de la relocalización industrial y la supeditación a los vaivenes de la economía estadounidense, que algunos investigadores asignaron a la primera etapa de la maquiladora (Carrillo y Hernández, 1985), parece estar por demás vigente.

Los comportamientos sindicales también se vieron afectados por la recomposición interna de los sindicatos. Los principales cambios se registraron en el sindicalismo tradicional, perteneciente a la CTM, y la diferencia provino sobre todo de una mayor flexibilidad para responder a los requerimientos empresariales.¹⁴ Por ejemplo, Matamoros pasó de dos a cinco opciones sindicales para los empresarios, todas dentro de la CTM. La principal distinción entre los sindicatos de esta ciudad reside en el salario y las prestaciones. El salario en todos los contratos gestionados por los sindicatos está por encima del mínimo (desde 30 hasta 120% más). En cuanto a prestaciones, todos los contratos de Matamoros enlazan sus prestaciones (vacaciones, aguinaldo, etcétera) al salario pagado y a la antigüedad del trabajador, como se observa en el cuadro 4.

Aunque se podría decir que las distintas variantes sindicales de Matamoros continúan siendo tradicionales, resulta evidente que la diversificación las ha debilitado. Primero, por la ruptura de la unidad en las filas cetemistas a causa de la competencia por los contratos colectivos; en segundo lugar, por el deterioro de los salarios y prestaciones de los trabajadores, no sólo de los

¹⁴Las consideraciones de este apartado se desarrollan a partir de la revisión periódica de publicaciones locales y de entrevistas con los actores de distintas ciudades, labor que la autora lleva a cabo de manera habitual con el fin de actualizar sus datos acerca del sindicalismo en la frontera.

miembros de las nuevas ofertas sindicales sino también del viejo sindicato, dado que éste ha limitado sus demandas para no ensanchar aún más la brecha abierta entre él y los sindicatos nuevos. Para evitar un mayor daño —que se vería reflejado en la pérdida de contratos o mayor desaparición de puestos de trabajo—, el Sindicato de Jornaleros ha adoptado una política defensiva con el afán de mantener la mayoría de sus empleos —y miembros—, aunque para ello tenga que moderar sus peticiones salariales y laborales. Los contratos de los nuevos trabajadores de algunas de las empresas en las que actúa este sindicato, muestran grandes diferencias con los de los trabajadores con más antigüedad.

El caso de ciudades con sindicalismo subordinado también se ha modificado. Ahí se registra, en particular, una mayor dependencia de los salarios y prestaciones a la productividad y a la situación económica de la planta, como lo muestra el caso juareense. Otra tendencia que se acentúa es el control gerencial de los trabajadores al interior de la planta, al quedar el sindicato todavía más relegado como interlocutor laboral y situarse como un aliado de la empresa. Pero, sin duda, lo más novedoso ha sido el surgimiento de expresiones laborales que han cuestionado este tipo sindical, como se describe a continuación.

Algunos analistas han querido fechar el inicio de la lucha por la democracia sindical en las maquiladoras a partir de la firma del TLCAN; sin embargo, la reconstrucción de la historia sindical de distintas ciudades muestra que no es así (Carrillo y Hernández, 1985). La combatividad laboral tiene una larga historia en las maquiladoras fronterizas, que abarca desde principios de los años setenta, cuando las primeras plantas maquiladoras cerraron o emigraron a otros países, hasta la actualidad. A pesar de esta conflictividad continua, ha existido una *historia oficial* propagada por el gobierno y las estructuras laborales, con la cual se insiste en señalar que no ha habido pugnas ni antagonismos en las relaciones laborales en la maquila, de manera particular

en ciudades con sindicalismo subordinado, como es el caso de Ciudad Juárez.

La aparición a la luz pública de algunos conflictos en estas localidades en la década de los noventa, después de la firma del TLCAN, proviene del involucramiento en ellos de actores externos —como sindicatos estadounidenses y ONG—, además de su mayor difusión en los medios de comunicación. Los movimientos se explican por la formación de sindicatos representativos en las maquiladoras y por la democratización de los sindicatos ya existentes. El caso de General Electric y RCA en Ciudad Juárez durante 1994 constituyen ejemplos de ello.

El movimiento de General Electric surgió a partir del reconocimiento de un sindicato independiente; contó con el apoyo del Frente Auténtico del Trabajo (FAT), organización sindical mexicana independiente, y de algunos sindicatos estadounidenses (el Sindicato de Transportistas, la United Electric y la United Auto Workers). Ambos apoyos, nacional y foráneo, fueron criticados por ser ajenos a Ciudad Juárez. Sin embargo, los ataques más virulentos estuvieron dirigidos contra la solidaridad extranjera, que desató la inconformidad de los líderes subordinados, quienes enarbolaron el argumento de que éstos eran “grupos extranjeros que buscan crear inquietud y problemas en las empresas maquiladoras con el fin de desalentar su crecimiento o impedir que nuevas plantas se instalen en nuestro país” (*Diario de Juárez*, 5 de julio, 1994).

De manera similar a lo sucedido en otros conflictos laborales —y en esto no se diferenció de sus predecesores—, el movimiento fue derrotado por la maquinaria sindicato-gobierno-JLCA. El gobernador de Chihuahua designó a un representante del Departamento del Trabajo y Previsión Social para que visitara Ciudad Juárez a fin de que “conjuntamente con las autoridades de la JLCA, la CROC [el sindicato involucrado] y las empresas analicen esta problemática y determinen acciones para frenar estas acti-

vidades que pueden dañar a la planta productiva de la industria maquiladora” [cursivas de la autora] (*Diario de Juárez*, 5 de julio, 1994). Una vez más, la protección de la inversión se sobrepuso a los derechos y protección de los trabajadores.

Por otra parte, la difusión de documentos antisindicales por parte de un grupo de trabajadores de una de las plantas involucradas, denominada Compañía Armadora, volvió más complejo el panorama. En una carta abierta, estos trabajadores señalaban:

*Nosotros somos un grupo de trabajadores que nos hemos unido para manifestar toda nuestra inconformidad ante la sarta de mentiras difundidas por terceras personas ajenas a la compañía [de General Electric], manejadas por un sindicato extranjero, y por otro nacional desconocido, y que en nuestro nombre han dicho a la JLCA y a la prensa internacional que [...] estamos explotados [...] que se han estado violando los derechos humanos, que ya estamos cansados de esta situación y que queremos un sindicato [...] todo es mentira [...] la mayoría de los trabajadores [...] estamos en contra de formar un sindicato [cursivas de la autora] (*Diario de Juárez*, 23 de agosto, 1994).*

La inconformidad al interior de las filas trabajadoras no era nueva. En los movimientos anteriores siempre había existido una fracción de trabajadores que no estaba de acuerdo con estas expresiones. Una de las razones podría ser, por supuesto, su deseo de no poner en riesgo el empleo; sin embargo, cuando se analiza su discurso se encuentra una gran similitud con el discurso de la parte gerencial en torno a la preocupación de la empresa por el trabajador. Así pues, se podría inferir que se trata más de un trabajo patronal de convencimiento y cooptación de una parte de los trabajadores para debilitar la organización sindical y defender a la empresa, que del descontento real de los trabajadores. Para argumentar que el sindicato resultaba innecesario, estos trabajadores señalaban:

La compañía tiene ya 16 años [...] en Juárez y pensamos que es la empresa que mejores prestaciones y ambiente de trabajo tiene y todo esto lo hemos logrado sin tener sindicato y somos libres de tratar cualquier asunto entre nosotros y la gerencia, cosa que terminaría con el sindicato pues [éste] sólo divide a las personas [...] nuestro mensaje al sindicato es dejen de contar mentiras [...] déjenos en paz. En casa, no queremos ni necesitamos ningún sindicato [cursivas de la autora] (Diario de Juárez, 23 de agosto, 1994).

El discurso anterior revela una visión bastante pragmática de la función sindical —necesaria para conseguir un pago salarial alto—, en la que se deja de lado el hecho de que el sindicato tiene una función más extensa en el campo de la defensa del trabajador. El apoyo gubernamental y el trabajo empresarial con los trabajadores resultaron bastante eficaces, como había ocurrido en otros conflictos. Después de un movimiento de tres meses, los trabajadores de la Compañía Armadora (General Electric), apoyados por el Sindicato de Trabajadores de la Industria Metálica, Acero, Hierro, Conexos y Similares (STIMAHCS), del FAT, pusieron a votación la creación de un sindicato. La decisión final fue: 915 en contra de esa acción y 159 a favor, mientras el resto se abstuvo. Para los gerentes de General Electric, esta decisión abrió “nuevos caminos para la solución de discrepancias entre empresa y trabajadores, además de demostrar la madurez que tienen los empleados para decidir sobre sus relaciones laborales” y creó “mayor certidumbre para la inversión extranjera en Ciudad Juárez” (Diario de Juárez, 26 de agosto, 1994).¹⁵ La maquinaria antisindical funcionó bastante bien, una vez más.

El caso de RCA presenta una historia similar. El movimiento se inició en 1995 con un paro laboral para exigir un au-

¹⁵A pesar de la solución del conflicto, la demanda en contra de General Electric se presentó ante la National Administrative Office, radicada en Washington, dependiente del Comité Laboral trilateral del TLCAN. Esta instancia se encarga de recibir inconformidades laborales en alguno de los tres países que signaron este acuerdo comercial y efectúa recomendaciones para corregir las anomalías. La demanda fue por despido injustificado.

mento salarial de 30 por ciento y otras prestaciones, además de la destitución del líder sindical Cruz Méndez. El conflicto se inició sin la participación de la CTM,¹⁶ titular del contrato, y fue encabezado por una coalición de trabajadores, con el asesoramiento de Gustavo de la Rosa.¹⁷

Este movimiento tuvo particular interés porque combinaba distintas formas de lucha laboral contra las maquiladoras, como el cuestionamiento al sindicalismo subordinado mediante una coalición obrera, independiente de cualquier organización sindical. Además, se llevó a cabo en una de las plantas centrales de Ciudad Juárez, la RCA, cuyo gerente era un personaje clave, Héctor Barrio Terrazas, hermano del gobernador del estado en esa época. A Barrio los trabajadores lo acusaban de haber suspendido algunas prestaciones (*Norte*, 3 de febrero, 1995).

Las empresas también desplegaron estrategias novedosas en este conflicto. Por ejemplo, ante el paro laboral, la RCA suspendió de forma sorpresiva sus actividades, como un recurso “para evitar problemas al personal y hasta que no se estabilice la situación”. Asimismo, se recurrió a la presencia de policías para controlar el movimiento (*Diario de Juárez*, 7 de febrero, 1995). Los empresarios locales también apoyaron a la compañía y censuraron el conflicto, que a su parecer “lejos de beneficiar a la base obrera, la está perjudicando [...] [además] los trabajadores están siendo manipulados por un grupo izquierdista a quien conmino a que rectifique su postura, pues a corto plazo una opción diferente en cuanto a mejoramiento de salarios no puede ser posible” (*Diario de Juárez*, 3 de febrero, 1995). El discurso empresarial hacía alusión de nueva cuenta a la intervención de factores

¹⁶Esto provocó el enojo de los líderes cetemistas, quienes expresaron que “en este movimiento están infiltradas personas que tienen intereses políticos y económicos, que cobran por trabajos que realizan” (*Norte*, 3 de febrero, 1995). En ese sentido, no estaban muy vinculados con los intereses reales de los trabajadores.

¹⁷Se contó con tres abogados, dada la dificultad de comunicación entre ellos y los trabajadores.

externos en estos conflictos. La existencia de inconformidad y descontento no tenía cabida en su discurso de paz laboral.

El resultado del conflicto resultó favorable en un primer momento. El acuerdo final fue firmado por la CTM, mientras la coalición de los trabajadores que había dirigido el movimiento fue excluida. De acuerdo con el dirigente sindical, “la petición de aumento salarial [que hizo la coalición de trabajadores] era justa” y su organización, la CTM, “la retomaba como titular del contrato colectivo” (*Norte*, 8 de febrero, 1995).

La participación sindical se puede explicar de varias maneras: la CTM se apropió de la lucha de la coalición o la empresa exigió la participación del sindicato para negociar, o bien pudo ser una combinación de ambas acciones. Finalmente, la JLCA dio su aval a este acuerdo; entonces, en representación de esa dependencia, 10 personas, incluido su presidente, Sergio Madero, invitaron a los trabajadores, una vez reiniciadas las actividades, “a entrar a trabajar con la promesa de que iban a recibir sus pagos. La invitación a trabajar por estas personas se dio aún dentro de la planta” (*Norte*, 8 de febrero, 1995).

De acuerdo con los dirigentes de la coalición, dentro de la planta se hostigó a los trabajadores y se les obligó a laborar para alcanzar los estándares de producción. Finalmente, ante la presión, una parte de la coalición fue aceptada y se logró el incremento de 13 por ciento del salario, el pago de salarios caídos y la remoción del líder sindical de la RCA. Además, la empresa se comprometió “a no emprender actos de represión o despido en contra de quienes participaron activamente en la coalición disidente” (*Norte*, 8 de febrero, 1995). En un panorama tan controlado, una resolución como esta constituía un triunfo para los trabajadores y sus organizadores.

Así pues, la reconstrucción de los conflictos de la década de los noventa muestra que la falta de registro de nuevas organizaciones sindicales en Ciudad Juárez no se debía a la ausencia

de interés ni a la inmovilidad de los trabajadores, como tampoco provenía de la existencia de paz laboral. Se debía a la acción de una maquinaria gubernamental-sindical-empresarial que frenaba cualquier intento de sindicalización en su afán por acatar las disposiciones de las trasnacionales. De acuerdo con la abogada Robín Alexander: “Es constante que las trasnacionales condicionen la inversión en el país, para bloquear cualquier intento de organización gremial de los trabajadores” (*Diario de Juárez*, 13 de agosto, 1994).

4. A manera de conclusión: Perspectivas sindicales

El apartado anterior mostró cómo se ha configurado el sindicalismo actual en las maquiladoras y de qué manera han surgido nuevos actores sociales en el contexto laboral. Una de las ideas centrales ha sido la difícil problemática que enfrentan los sindicatos. Algunas dificultades se derivan de su propia naturaleza, como sería la escisión tanto al interior como entre los sindicatos que configuran el sindicalismo oficial. Otras provienen de la naturaleza de las maquiladoras, dada la gran dependencia de los movimientos de sus casas matriz y su resistencia a que se sindicalicen sus trabajadores. Ambas características han influido en las respuestas de los sindicatos a las demandas maquiladoras, aunque instancias como la JLCA han desempeñado un papel importante al favorecer a organizaciones poco cuestionadoras y colaboradoras irrestrictas de la empresas.

Ciertamente, persisten algunos sindicatos que han negociado con las maquiladoras desde hace cuatro décadas; sin embargo, su permanencia se hace cada vez más difícil, ya que desde los años ochenta se ha impulsado la creación de sindicatos más acordes con las necesidades maquiladoras. Las experiencias expuestas muestran que los sindicatos nuevos que enfatizan su flexibilidad y el apoyo a la productividad han minado el poderío

del sindicalismo tradicional en algunas regiones, como es el caso de Matamoros, donde han logrado que los salarios disminuyan, con lo que han obligado incluso a los sindicatos tradicionales a moderar sus demandas salariales en los nuevos contratos colectivos. Así pues, la modernidad de estos sindicatos se ha traducido en un retroceso sindical y laboral.

Por otro lado, la naturaleza de las maquiladoras también ha erosionado la fortaleza de los sindicatos tradicionales. Hasta el año 2000, estos sindicatos, en particular en Matamoros y Piedras Negras, habían conseguido acrecentar los salarios y prestaciones. No obstante, con la crisis maquiladora y la demanda constante de una mayor competitividad, algunas de sus conquistas —la jornada laboral de 40 horas, los salarios y las prestaciones superiores al promedio nacional— se han convertido en sus principales enemigos, dada la competitividad desleal de otras localidades en los ámbitos nacional e internacional, cuyos estándares salariales y laborales son más bajos.

Ante esta situación, el sindicalismo que hemos denominado tradicional ha adoptado una política defensiva al tratar de proteger al mayor porcentaje de sus miembros, aunque esto signifique aceptar cierres y recortes de personal, e incluso signar acuerdos que han afectado a los trabajadores, como el reinicio de actividades, que ha implicado la disminución de salarios y prestaciones. A pesar del escenario difícil, la historicidad de algunos sindicatos y la legitimidad de que gozan entre sus agremiados, como ocurre en Matamoros, parecen hacer muy difícil que esta expresión tradicional del sindicalismo desaparezca en un futuro en ciertos estados, como Tamaulipas o Coahuila.

El sindicalismo subordinado tampoco presenta un futuro promisorio. Aunque en algunas localidades, como Tijuana, continúa existiendo un porcentaje importante de plantas sindicalizadas (30%), en otras, como Ciudad Juárez, se asiste a una disminución sindical acelerada. A pesar de que el sindicalismo

de esta última localidad no es conflictivo y apoya a las empresas, va en un franco declive tanto por las concesiones que ha dado como por la abierta política antisindical de los empresarios y el gobierno local. El trabajo articulado de esta alianza y otras características locales, como la rotación laboral de los trabajadores, han impedido que se fermente un trabajo organizativo importante y, por supuesto, que se instauren expresiones sindicales más representativas.

Más preocupante resulta que la derrota constante de movimientos, tanto del sindicalismo oficial como de las luchas por un sindicalismo más representativo, ha conducido a un periodo de desánimo de sindicatos y organizadores laborales. Esto ha dejado el camino libre a las empresas para que manejen a su voluntad a los trabajadores y sus derechos, lo que augura un futuro por demás difícil para este sector laboral.

Como corolario, cabe señalar que este ensayo ha mostrado de qué manera las organizaciones sindicales han intentado responder a los requerimientos de las maquiladoras en consonancia con sus características históricas y espaciales. Sin embargo, los factores condicionantes estructurales —políticas industriales internacionales y políticas laborales nacionales— continúan desempeñando un papel central en esta etapa de la globalización, dada su injerencia continua en los asuntos laborales. La contradefensa que algunas instancias sindicales locales han desarrollado hacia estas políticas, aun en el caso de mantener alianzas con organizaciones sindicales internacionales, demuestra que la dificultad fundamental no proviene de una incapacidad de las organizaciones sindicales para responder a los requerimientos productivos actuales. En el centro del problema está el hecho de que se trata de una lucha desigual frente a un proyecto económico en el que los actores sociales —y sus representantes— parecen no tener cabida.

Bibliografía

- Alderete, Manuel (1986), *Imagen de la industria maquiladora en Chihuahua*. Chihuahua, sin editorial.
- Ampudia, Lourdes (2000), “Desarrollo y perspectiva de la industria maquiladora en Ciudad Juárez”, en Carrillo, Jorge (coord.), *¿Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución empresarial e institucional en el norte de México*. México, El Colegio de la Frontera Norte, Friedrich Ebert Stiftung, pp. 219-233.
- Bendesky, León *et al.* (2003), *La industria maquiladora de exportación en México: mitos y realidades en AFL-CIO*, reporte de investigación, México, Instituto de Estudios del Trabajo.
- Carrillo, Jorge (1994), *Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación. Examen de las ciudades de Tijuana, Juárez y Matamoros*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, Miguel Ángel Porrúa.
- _____ y Alberto Hernández (1985), *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora*. México, Secretaría de Educación Pública, Centro Fronterizo del Norte de México.
- Cho, Donmoon (2001), “Labor Control and Labor Relations in the Maquiladora Industry: A Study of the Korean *Maquiladora* Firms”, en *LASAK 2001 International Conference. Globalization and Foreign Investment: Mexican Maquiladora and Asian Investment*. Corea, Korean Research Foundation, Seogang University, pp. 112-128.
- Cortez, Willy (1999), “Reestructuración productiva y crecimiento de la productividad en el sector maquilador”, documento, sin pie de imprenta, El Colegio de la Frontera Norte, mayo.
- Escamilla, Norma y María Antonieta Vigorito (1978), “El trabajo femenino en las maquiladoras fronterizas”, en *Nueva Antropología*, vol. 1, núm. 20, abril, pp. 17-27.

- Gambrill, Mónica (1990), “Sindicalismo en las maquiladoras de Tijuana. Regresión en las prestaciones sociales”, en *Reestructuración industrial: Las maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos*. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, El Colegio de la Frontera Norte.
- Hathaway, Dale (2001), “Mexico’s Frente Auténtico del Trabajo (FAT) and the Problem of Unionizing *Maquiladoras*”, ponencia, Washington, D.C., Meeting 2001 of Latin American Studies Association, 6-8 de septiembre.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2003), *Perfil sociodemográfico. XII Censo general de población y vivienda, 2000. Baja California, Chihuahua y Tamaulipas*. México, INEGI.
- _____ (1991), *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación, 1979-1989*. México, INEGI.
- Muñoz, María Elena y Guadalupe Nurayama (1977), “Las obreras y la industria maquiladora”, en *Fem*, vol. 1, núm. 3, pp. 40-46.
- Passé-Smith, John (2001), “Relaciones laborales y gerenciales en la industria maquiladora: Un estudio de las actitudes de los trabajadores”, ponencia, Washington, D.C., Meeting 2001 of Latin American Studies Association, 6-8 de septiembre.
- Quintero Ramírez, Cirila (1999), “Variantes sindicales en la frontera norte. Los casos de Coahuila y Chihuahua”, en *Frontera Norte*, vol. II, núm. 22, julio-diciembre, pp. 53-79.
- _____ (1997), *Reestructuración sindical en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*. México, El Colegio de la Frontera Norte.
- _____ (1996), “Sindicatos en Ciudad Juárez: Historia y debilidad sindical”, en *Estudios Fronterizos*, núm. 37-38, Mexicali, Universidad Autónoma de Baja California, enero-junio y julio-agosto, pp. 137-155.
- _____ (1990), *La sindicalización en maquiladoras tijuanaenses*. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Sánchez, Sergio (2000), *Del nuevo sindicalismo maquilador en la ciudad de Chihuahua. Un ensayo sobre el poder entre la nueva clase obrera*. México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

Williams, Edward y John Passé-Smith (1992), *The Unionization of the Maquiladora Industry: The Tamaulipan Case in National Context*. California, EE UU, Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University.

Hemerografía

Diario de Juárez, Ciudad Juárez, Chihuahua, julio-agosto de 1994 y febrero de 1995.

Norte, Ciudad Juárez, Chihuahua, febrero de 2005.

Documentos

Contrato Colectivo de Deltrónicos, Matamoros, Tamaulipas, 2000-2002.

Contrato Colectivo de RCA, Ciudad Juárez, Chihuahua, 2001-2003.

Portales electrónicos

Banco de México, en <www.banxico.gob.mx>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en <www.inegi.gob.mx>.

SEGUNDA PARTE

MIGRACIÓN INTERNACIONAL
EN LA FRONTERA NORTE
DE MÉXICO

Introducción

Los cinco trabajos de este apartado representan un mosaico de diversos enfoques teóricos y metodológicos sobre las migraciones internacionales. Estos trabajos ofrecen una muy elocuente vinculación entre diversos campos de las ciencias sociales. A partir de la lectura de los mismos, se puede entender cómo el fenómeno de las migraciones internacionales aparece como una ventana virtual; a través de la cual se pueden observar campos de la ciencia tan diversos como los de la tecnología más avanzada para las telecomunicaciones, con las implicaciones socioculturales de la religión practicada por los migrantes, en la composición de aldeas virtuales integradas por una “comunidad de sentido” en la más veberiana teoría de las relaciones sociales.

“La migración de México a Estados Unidos: De la coyuntura al fondo”, Jorge A. Bustamante

El trabajo de Jorge Bustamante analiza diversos aspectos de la vulnerabilidad de los migrantes como sujetos de derechos humanos. Empieza con un análisis histórico-sociológico sobre los factores que han conducido a las condiciones de vulnerabilidad. Ésta se define como una condición de ausencia de poder de autodefensa contra las violaciones a sus derechos humanos de parte del Estado y, de los miembros de su sociedad civil del país de acogida de su inmigración. En este trabajo se analizan algunas de las características del contexto de la política de inmigración

sobre un fenómeno cuya naturaleza es de carácter bilateral, pues se deriva de la interacción de factores ubicados en ambos lados de la frontera.

Estos factores son básicamente una demanda de carácter endógeno de la fuerza de trabajo de los migrantes mexicanos, que interactúa con una oferta desde México producida también por factores endógenos.

En contraste, según Bustamante, la definición del fenómeno migratorio, incluyendo el de indocumentados, es que trata de un problema de carácter doméstico; es decir, exclusivamente interno, que sólo puede ser resuelto con medidas de carácter unilateral (policial o militar) de parte de Estados Unidos.

El trabajo de Bustamante analiza diversos eventos en Estados Unidos, tales como las marchas que tuvieron lugar en los meses de primavera de 2006 que incluyeron a más de dos millones de marchistas en más de cien ciudades de Estados Unidos. Se hace referencia también al surgimiento de una reacción xenófoba a esas marchas que se concretaron en más de dos mil ordenanzas producidas por autoridades locales en contra de los inmigrantes.

A partir de su experiencia como Relator Especial de la ONU para los derechos humanos de los migrantes, el autor propone un esquema teórico para explicar la vulnerabilidad de los migrantes a partir del principio de que la vulnerabilidad es inherente a la migración, en la medida en que todo migrante adquiere esa condición a partir de que sale y se aleja de su casa.

El autor distingue entre migración interna y migración internacional. En el contexto de la primera, que termina al llegar el migrante a la frontera, hay una relación directa entre la distancia que separa al migrante de su casa y de su familia, y su mayor vulnerabilidad ante el Estado y ante la sociedad de su país de origen.

“Políticas de seguridad fronteriza y nuevas rutas de movilidad de migrantes mexicanos y guatemaltecos”, María Eugenia Anguiano y Alma Trejo Peña

En seguida me referiré al trabajo de María Eugenia Anguiano y Alma Trejo Peña. La participación de ambas autoras en la experiencia de investigación sobre los flujos migratorios, desarrollada por El Colegio de la Frontera Norte, en particular en: la Encuesta sobre Migración a la Frontera norte de México (EMIF), y la Encuesta sobre Migración en la Frontera Guatemala-México (EMIF-GUAMEX). Este trabajo hace una importante contribución al conocimiento de un fenómeno migratorio con abundante producción bibliográfica y otro con escasa bibliografía.

El texto sugiere un análisis comparativo entre los antecedentes derivados de un énfasis sobre la seguridad nacional, promovido por Estados Unidos, y las condiciones de vulnerabilidad como sujetos de derechos humanos que enfrentan los migrantes tanto en el contexto de la migración de México a Estados Unidos, como el de la transmigración desde Centroamérica, principalmente desde Guatemala a través del territorio mexicano rumbo a Estados Unidos.

Este trabajo ofrece un excelente análisis espacial de las migraciones a la frontera norte de México y, desde Centroamérica, a través de su frontera sur. Se analiza la colaboración trilateral (México, Estados Unidos y Guatemala) derivada de la firma del acuerdo conocido como Alianza para la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), cuyo objetivo general fue el de instrumentar estrategias comunes de seguridad fronteriza y defensa. Las autoras ofrecen una gran riqueza de información a partir de la presentación de diversas características de los flujos migratorios, presentados en mapas acompañados de explicaciones detalladas de las rutas de desplazamiento de México hacia Estados Unidos, a través de la frontera norte con base en los datos de la

EMIF. Luego, enfocan el fenómeno migratorio desde Guatemala a México mediante la construcción de diversos mapas en los cuales presentan una muy rica variedad de características de los flujos migratorios a través de la frontera sur, que representan una gran riqueza informativa de un fenómeno migratorio poco conocido. La importancia de la contribución al conocimiento de la migración que se hace en este artículo, está muy ligada a la naturaleza de su fuente.

El trabajo de investigación del que se derivan los datos presentados en este trabajo, tiene un carácter pionero, en lo que se refiere al conocimiento del fenómeno de transmigración de Centroamérica a Estados Unidos a través de México. La rigurosidad científica con que las investigadoras de El Colef han diseñado y producido diversos trabajos de investigación, con base en encuestas derivadas de diseños de muestreo, con selecciones sistemáticas al azar, de las poblaciones migrantes, le da un peso importante a los análisis de datos como los de esta investigación, para efectos de una planificación racional de estrategias hacia políticas públicas de migración.

“Inmigrantes calificados y cerebreros: Ingenieros y científicos extranjeros en la industria de alta tecnología de Silicon Valley”,
Rafael Alarcón

Rafael Alarcón propone el término “cerebreros” para referirse a los migrantes altamente calificados que trabajan básicamente con su cerebro en el área del desarrollo tecnológico en las telecomunicaciones y programación para computadoras. Se presenta un extenso análisis sobre los procesos de relocalización de los trabajadores migrantes, de los niveles más altos de educación, en una ingeniosa comparación entre los procesos de reclutamiento entre las empresas de alta tecnológica de Silicon Valley en California, y el centro industrial conocido como “Ruta 128” que se

encuentra en el este de Massachusetts, analizando ambos casos en un amplio contexto de globalización, donde la experiencia migratoria correspondiente ha respondido de manera diferenciada. En este artículo se discuten las relaciones entre los centros universitarios de las respectivas regiones (la Universidad de Stanford en California y el Massachusetts Institute of Technology), con referencia a los estilos con que sus respectivas comunidades de científicos contribuyen a la definición de las prácticas de reclutamiento y de socialización de los migrantes de más alta calificación. El autor destaca cómo es que la intensidad de las actividades de R y D (Research and Development), en los respectivos centros universitarios, tiene un papel de enorme importancia tanto en la innovación científica, como en los procesos de formación de mercados de la migración de más alta calificación, y de la manera en que ésta contribuye al desarrollo tecnológico.

Alarcón utiliza una ingeniosa mezcla de métodos científicos extraídos de la antropología, sociología y economía para la interpretación de datos y procesos que explican diferentes aspectos del desarrollo de políticas públicas, tanto de migración como de R y D. El análisis de Alarcón incluye el enfoque comparativo entre migrantes altamente calificados de India y México, que incluye tanto patrones de residencia en diferentes países, como la influencia de su experiencia internacional sobre sus patrones familiares, incluyendo la de sus hijos.

La complejidad de la experiencia internacional, tanto del lado de la oferta de la fuerza de trabajo de los migrantes altamente calificados, como de su demanda en los países de mayor desarrollo tecnológico, muestra la complejidad que alcanzan los procesos de migración de la fuerza de trabajo altamente calificada, y de sus consecuencias asociadas a los mercados de estos inmigrantes correspondientes a los campos del más alto desarrollo tecnológico en el mundo. Alarcón incluye un análisis de las dimensiones más humanas que implican los procesos de la mi-

gración en sus dimensiones más personales, como en las macro-dimensionales del desarrollo tecnológico entre las naciones. El trabajo de Alarcón contribuye al entendimiento de la migración altamente calificada a través de un creativo análisis comparativo, basado en una muy pertinente discusión de varios marcos teóricos que la han enfocado.

“Derechos humanos y asociaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos: El caso de California”, Luis Escala Rabadán

El trabajo de Luis Escala Rabadán toca un tema sobre el cual aún hay escasa investigación. Es, pues, el de la asociación de migrantes mexicanos en Estados Unidos. Si bien, el autor pone particular énfasis en estas asociaciones de migrantes en el Estado de California, los datos que ofrece su trabajo tienen horizontes más amplios tanto en el origen como en el destino de esos migrantes. El autor hace un seguimiento histórico analizando las implicaciones sociales, económicas y culturales que han seguido las asociaciones llamadas de oriundos en Estados Unidos, cuya historia se remonta a principios del siglo veinte. En este trabajo se insiste en la tesis de la creciente importancia que están teniendo las organizaciones de oriundos en un creciente proceso de madurez política en la que se han mantenido buscando nuevos espacios de participación tanto en el entorno político de las comunidades de destino, como en el de las comunidades de origen en México.

Según el autor, los migrantes han ganado espacios de participación en la dinámica del desarrollo de infraestructura en las comunidades de origen, participando en la promoción de programas conjuntos de desarrollo de esas comunidades, tales como los subsecuentes programas conocidos como “2 x 1” y “3 x 1” que están conformados por aportaciones de los gobiernos federal, estatal y municipal en correspondencia con aportaciones

iguales de parte de las organizaciones de oriundos en Estados Unidos. El autor hace notar una creciente conciencia pública de los migrantes en California respecto de los derechos humanos de los migrantes, analizando sus participación en el debate que provocó la estrategia política del gobernador de California, Pete Wilson, al buscar su reelección como gobernador de ese estado, a partir de apoyar la tristemente célebre “Propuesta 187”, iniciada por los grupos más anti-inmigrantes del estado en un ambiente impregnado de xenofobia, provocado por el gobernador Pete Wilson al culpar a los inmigrantes provenientes de México de la peor crisis presupuestal en la historia en el estado de California hasta entonces.

En el trabajo se analiza la noción de *ciudadanía transnacional* en relación con la participación de los migrantes en la conformación de comunidades transnacionales, ilustrando instancias de su participación política con la transcripción de una carta abierta al gobernador Pete Wilson, publicada en un desplegado que apareció en el diario *La Opinión*, de Los Ángeles, el 23 de septiembre de 1993. El autor examina la creciente madurez política de las asociaciones de migrantes en Estados Unidos y el inicio de nuevas formas y estrategias de participación de esas organizaciones de oriundos tanto en Estados Unidos como en México, lo que ha dado lugar, según el autor, al surgimiento de lo que se ha llamado una “sociedad civil migrante” entre México y Estados Unidos.

“Construcción del espacio y religión en la experiencia de la movilidad: Los Santos Patronos como vínculos espaciales en la migración México/Estados Unidos”, Olga Odgers Ortiz

El artículo de Olga Odgers muestra una interesante combinación de enfoques teóricos y metodológicos en los ámbitos culturales de la experiencia migratoria mediante un enfoque socioespacial del papel de los “santos patronos” como vínculos espaciales del

sentido de comunidad transnacional de los migrantes. La autora ofrece un examen de distintas categorías espaciales que aparecen en una línea de continuidad entre lo que autora llama los espacios “íntimos” multilocales y transnacionales. La autora analiza la centralidad de las prácticas religiosas asociadas al seguimiento que hacen los migrantes de los “santos patronos” de sus comunidades de origen y de la expansión transnacional de los espacios culturales de ese seguimiento en diferentes contextos de relaciones sociales de los migrantes, tanto en sus comunidades de origen como en las de destino.

La autora examina la manera en que la intensificación de los flujos migratorios entre México y Estados Unidos ha abierto nuevos espacios de las afiliaciones religiosas con implicaciones variadas sobre las dimensiones personales y colectivas de los migrantes, dando lugar a la formación de *territorios de circulación* en que aparece relativamente eliminada la oposición entre ser de aquí o ser de allá por una nueva identidad de los migrantes que circulan como alguien que llega a hacer “de aquí y de allá a la vez”. La autora distingue entre las *diásporas* de los “nuevos nómadas” analizando las transformaciones que ocurren en las construcciones sociales de espacios culturales que dan lugar a geografías, a partir de categorías territoriales derivadas de prácticas religiosas tales como: la distinción de los espacios de las parroquias y las diócesis.

Odgers enfoca su estudio de la relación religión/migración a partir de su experiencia directa, entrevistando migrantes del pueblo de Chinantla, en la Mixteca Poblana, alrededor del culto al “Padre Jesús”, que es el nombre que le dan sus feligreses al santo patrono del pueblo, quien es reconocido como el santo protector de los migrantes. El trabajo de campo de la autora con los migrantes que integran una comunidad internacional paradigmática entre Chinantla y Nueva York, ofrece una referencia empírica muy elocuente respecto de las categorías sociocultura-

les, a través de las que examina las dimensiones espaciales que se abren a partir del culto transnacional que vincula a los migrantes entre esas dos ciudades tan contrastantes. El análisis que hace la autora de la devoción a los santos patronos “locales” en los campos migratorios, es presentado analíticamente en un cuadro de la vinculación de lugares y escalas espaciales con diversos ámbitos del *continuum* migratorio entre México y Estados Unidos. Este análisis culmina con el anuncio de una “nueva geografía de lo sagrado”.

8. La migración de México a Estados Unidos: De la coyuntura al fondo¹

Jorge A. Bustamante
El Colegio de la Frontera Norte
Universidad de Notre Dame

Introducción

Este trabajo² aborda la relación que hay entre los fenómenos de las migraciones internacionales y los derechos humanos. Esa relación se enmarca en el contexto teórico dentro del cual se trata de explicar la vulnerabilidad³ de los migrantes como sujetos de derechos humanos y laborales. Dado que Estados Unidos es el país de acogida más importante en el mapa de los flujos migratorios desde los países de Iberoamérica, este trabajo inicia enfocando los procesos de toma de decisión de la política migratoria de ese país bajo la perspectiva de los desarrollos más recientes y más relevantes de ese proceso. A partir de la dimensión coyuntural del proceso legislativo que tuvo lugar en Estados Unidos sobre su política de inmigración, se avanza hacia el fondo de la cuestión para hacer referencia a las condiciones de vulnerabilidad de los inmigrantes centroamericanos en México. Si bien, los flujos migratorios de México y Centroamérica a Estados Unidos son los más numerosos del hemisferio, el examen de las con-

¹El autor es Relator Especial de la ONU para los derechos humanos de los migrantes, pero no escribe a nombre de la ONU ni de alguna otra institución, sino a título personal, asumiendo la responsabilidad exclusiva de este texto.

Una versión de este artículo se publicó en el libro *La Migración de México-Estados Unidos y su feminización*, de la doctora Patricia Galeana (ed.), Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM, 2008, pp. 17-43.

²Ponencia preparada para el Encuentro Iberoamericano sobre Migración, celebrado en Madrid, España, 18 y 19 de junio de 2006.

³Véase nota 4.

diciones de vulnerabilidad de los migrantes laborales no debe soslayar los movimientos poblacionales de Sudamérica, particularmente por la importancia que ha adquirido el crecimiento de la emigración a España desde la República Dominicana y, últimamente, desde Ecuador.

Estos países latinoamericanos ya superan a la emigración desde los países del Magreb y ocupan los primeros lugares en relación con el número de inmigrantes que van a España. Esto tiene relevancia para un enfoque sobre la vulnerabilidad de esos inmigrantes como sujetos de derechos humanos y laborales. Hay otros movimientos migratorios importantes en el cono sur del hemisferio como los de Bolivia y Paraguay hacia Argentina y Brasil y, en menor escala, de Colombia a Ecuador. Aunque en diferentes grados, en todos esos movimientos hay problemas de violaciones a los derechos humanos. Si se hiciera un mapa del hemisferio occidental sobre la intensidad de esas violaciones encontraríamos una cierta correspondencia con los volúmenes de sus flujos migratorios, pero también un patrón geográfico en el que, entre más al norte se encuentra el país de destino de los migrantes más intensas son las violaciones a sus derechos humanos.

Por definición, ningún fenómeno de migración internacional se puede enfocar desde la perspectiva unilateral de país alguno. Sobre todo en los casos de migraciones laborales, éstas son resultado de procesos de interacción de factores ubicados tanto en los países de origen como en los de destino, usualmente en correspondencia con los factores que constituyen los mercados de trabajo entre dos o más países. Entre otros, encontramos que las demandas de la fuerza laboral de los migrantes responden a factores endógenos a los países de acogida, así como que las ofertas laborales corresponden también a factores endógenos a los países de origen de esas migraciones. Sin embargo, existe un patrón desafortunado —porque no corresponde a factores objetivos sino ideológicos— de resistencia de los países de acogida a

reconocer oficialmente la naturaleza endógena de sus respectivas demandas de fuerza laboral inmigrante, particularmente inmigrantes irregulares o indocumentados. A este patrón de resistencias se atribuye el hecho de que ninguno de estos países haya ratificado la Convención Internacional de la ONU para la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y sus Familias. La idea de estas resistencias es recogida en la recomendación que se propone al final, después de abundar sobre el marco teórico de la vulnerabilidad.

La cultura política de Estados Unidos y el proceso legislativo hacia su política de inmigración

En Estados Unidos ocurre algo que desafía los esquemas teóricos con los que se suelen explicar los fenómenos de la realidad en las ciencias sociales. Para entenderlo, es necesario hacer un recorrido por sus antecedentes, incursionando a su vez en la cultura política del país y en sus estructuras de poder.

El *impasse* que sufrió el proceso legislativo ante la indecisión del Senado de Estados Unidos sobre qué proyecto aprobar, para luego ser enviado al Comité Bicameral (Conference Committee), donde se dirimen las diferencias entre los proyectos aprobados por cada cámara legislativa, fue resuelto en la segunda semana de mayo de 2006, según las declaraciones de los líderes, senador Bill Frist, de la mayoría, y senador Harry Reid, de la minoría, publicadas en el diario *The New York Times*, el 12 de mayo de 2006.

Los diversos proyectos discutidos en el Senado cubrieron un espectro que se fue reduciendo. En un extremo estuvo el proyecto Sensenbrenner, también conocido por su registro como HR-3447, orientado hacia la criminalización de la inmigración y el control por la policía y el ejército de las fronteras, en nombre de la seguridad nacional y la guerra al terrorismo. Sería

válido colocar al proyecto Sensenbrenner como representativo de lo más xenófobo o antinmigrante de la política migratoria que se debate en el Congreso de Estados Unidos. En el otro extremo del espectro político se ubicarían los proyectos más amigables para los inmigrantes, pero dicho espectro se fue reduciendo, no sólo sin modificar el extremo antinmigrante marcado por el proyecto Sensenbrenner, sino recorriéndolo virtualmente hacia la derecha, con medidas como la aprobación de ordenanzas antiinmigrantes a nivel de los gobiernos locales y estatales y, a nivel federal, el envío de la Guardia Nacional a la frontera con México.

Si bien, el presidente Bush se mostró preocupado por no desplazar el péndulo político tan a la derecha, recordando que la Guardia Nacional “no es el ejército de Estados Unidos pues está compuesto por voluntarios” —como si el resto de las fuerzas armadas no estuviera compuesto por voluntarios en su entrada— y, advirtiendo que sus soldados no harían tareas policiales (*law enforcement*) sino administrativas y de logística. Esa preocupación resultó poco creíble y fue criticada por figuras como el gobernador de Nuevo México, Bill Richardson, quien no sólo aseveró que la decisión presidencial implicaba una movilización del ejército de Estados Unidos hacia la frontera con México, sino que llamó la atención sobre el sesgo que implicaba el hacerlo sólo hacia la frontera sur.

Ese espectro político está siendo tan dinámico como clara es la dirección hacia donde se está moviendo. Esto quedó claro con la votación del 22 de mayo de 2007, en contra de la enmienda propuesta por la senadora Feinstein del Partido Demócrata, sobre la creación de una nueva tarjeta-visa que legalizaría a millones de indocumentados. La línea dura del Partido Republicano se confirmó al aprobar enmiendas cuya relación con la inmigración era solamente indirecta, como fue el caso de la que establece el inglés como idioma nacional.

El proyecto HR-3447 del congresista republicano por Wisconsin, James Sensenbrenner, había recogido el sentimiento de rechazo de un sector inusualmente amplio de legisladores rebeldes de su partido a la idea del presidente Bush de impulsar un programa de “trabajadores huéspedes”. Esta fue una propuesta de política migratoria con la que el presidente de Estados Unidos intentó responder al clamor reflejado en todas las encuestas de opinión sobre la necesidad de impulsar una reforma a las leyes de inmigración, que incluyera un control más efectivo de las fronteras nacionales, en particular de la frontera con México. George W. Bush hizo pública dicha propuesta desde principios de su primera administración, cuando los niveles de aceptación de su gobierno alcanzaban 80 por ciento de la población de su país, en concomitancia con la aprobación de la invasión a Irak y el liderazgo asumido en la guerra de Estados Unidos contra el terrorismo.

La exacerbación de los sentimientos nacionalistas provocados por los eventos del 11 de septiembre de 2001, había generado una corriente xenófoba que veía en todo elemento extranjero una potencial amenaza a la seguridad nacional. En ese contexto fueron aprobados abrumadoramente por el Poder Legislativo de Estados Unidos, tanto los incrementos presupuestales para gastos de guerra, que llevaron el déficit presupuestal de Estados Unidos a niveles sin precedente en su historia, como la reforma legislativa que aumentó el poder presidencial —mediante la llamada *Ley Patriótica (Patriot Act)*— en desmedro de algunos derechos civiles de protección de los individuos contra actos de autoridad y a favor de la privacidad, que ya estaban consignados en las leyes de Estados Unidos.

El entusiasmo con el que fue abrazada toda política a favor de la guerra y en contra del terrorismo, sumado al liderazgo asumido por el presidente Bush en la lucha contra los “enemigos” de Estados Unidos fue tal, que produjo efectos de *boomerang* en contra de la propuesta de política migratoria del mismo

presidente de parte de miembros de su propio partido, cuyas críticas principales, señaladas por Sensenbrenner, fueron que la propuesta de trabajadores huéspedes era en realidad una amnistía disfrazada que premiaba a violadores de la ley. El congresista, desde su importante puesto de Presidente del Comité de lo Judicial de la Cámara de Representantes, se subió al tren de la xenofobia del post-septiembre 11, para presentar el proyecto HR-3447, que fue aprobado por una gran mayoría en la Cámara de Representantes en diciembre de 2005. Este proyecto legislativo no sólo se convirtió en la mayor expresión de rebeldía de miembros de su propio partido, sino que recogió las propuestas más radicales, superando los récords de xenofobia de la Propuesta 187 de California de 1994 y de la Ley 200 de Arizona, contra todos los migrantes, tanto documentados como indocumentados.

Tal incremento de los sentimientos antiinmigrantes en la política de Estados Unidos se encontró con el impresionante espectáculo de las marchas multitudinarias de protesta contra todos los proyectos legislativos de ese tipo y en particular del Proyecto Sensenbrenner. Casi todas las marchas, ocurridas en más de cien ciudades de Estados Unidos, fueron organizadas por grupos locales de migrantes mexicanos y simpatizantes de iglesias, así como de migrantes de diversos orígenes. Nunca antes en la historia de Estados Unidos (país de inmigrantes) habían ocurrido marchas a favor de los inmigrantes tan numerosas como las ocurridas entre marzo y mayo de 2006.

En síntesis, los marchistas protestaron en contra de medidas como: a) la elevación a crimen federal de la entrada o permanencia en Estados Unidos sin autorización gubernamental, que hasta ahora está penalizada como una falta menor de carácter administrativo; b) otorgar a cualquier policía de Estados Unidos la facultad para arrestar y expulsar de inmediato del territorio de ese país a cualquier extranjero que le pudiera parecer sospechoso de ser un extranjero ilegal (con esta disposición es susceptible de

arresto y expulsión inmediata cualquier persona que, dado el color de su piel, pueda parecerle indocumentado a cualquier policía estadounidense); c) elevar a categoría de delito federal cualquier acción de ayuda o asistencia a un inmigrante indocumentado. Esta fue la disposición que motivó al arzobispo Mahoney de Los Ángeles a declarar que pediría a los sacerdotes de su Arquidiócesis, la más grande de Estados Unidos, que desobedecieran las disposiciones del proyecto Sensenbrenner en caso de convertirse en ley; d) la construcción de muros fronterizos en gran parte de la frontera con México, también autorizada por ese proyecto legislativo; e) el incremento de la Patrulla Fronteriza a niveles sin precedente. Cabe aclarar que la construcción de los muros en la frontera con México ciertamente representa, simbólicamente, un gesto hostil y de rechazo a los mexicanos; pero, estrictamente, desde el punto de vista del derecho internacional, Estados Unidos tiene el derecho soberano, como cualquier otro país, de construir muros en sus fronteras.

La organización de las marchas fue un ejemplo de civilidad de los migrantes y sus simpatizantes y, como se señaló arriba, es la primera vez en la historia de Estados Unidos que se moviliza tanta gente, en protesta pacífica, en contra de proyectos legislativos antiinmigrantes. Sumaron dos millones de marchistas, contando desde la primera en Chicago el 10 de marzo de 2006, que logró reunir a más de 300 mil, hasta las del primero de mayo en Los Ángeles, que movilizó a cerca de un millón de marchistas en dos manifestaciones, a diferentes horas del mismo día. Esta movilización demostró una capacidad de organización que en el futuro mediato se traducirá en una expresión de fuerza política que tiene potencial de producir efectos sobre la asimetría de poder entre los patrones y los migrantes, en sentido contrario a su condición de vulnerabilidad.

A pesar de la incertidumbre provocada por falta de decisión sobre la propuesta presidencial de inmigración, después

de la victoria de los candidatos del Partido Demócrata en las elecciones de 2006 nadie duda que las marchas tendrán consecuencias políticas que podrían no hacerse notables en el corto plazo, pero que muy probablemente lo serán en las elecciones de noviembre de 2008.

La hipótesis más plausible a partir de las marchas es que éstas tuvieron como efecto la politización de suficientes jóvenes con derecho y en edad de votar, como para resultar en un incremento de lo que se conoce en Estados Unidos como el “voto latino”. Si éste sigue las tendencias establecidas en las últimas elecciones (noviembre de 2005) de California, el incremento del voto latino representará malas noticias para los candidatos del Partido Republicano en las próximas elecciones presidenciales.

La estrategia del liderazgo republicano de posponer la decisión sobre una legislación migratoria hasta después de las elecciones presidenciales de noviembre de 2008, tenía por objeto disminuir el riesgo para el Partido Republicano de perder las elecciones de 2006. Esto traería como consecuencia el tener que replantear el juego político de las propuestas sobre la inmigración de manera totalmente diferente a lo que se ha jugado bajo condiciones de dominio político del Partido Republicano, tanto en el poder legislativo como en el poder ejecutivo y en el judicial, con una composición de jueces del mismo partido, incluso en la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Un nuevo proyecto de política migratoria derivado de un cambio en el control político de ambas cámaras restaría fuerza a las propuestas más antiinmigrantes apoyadas por el Partido Republicano, aunque no las haría desaparecer pues hay un buen número de legisladores del Partido Demócrata tan antiinmigrantes como el que más.

Al mismo tiempo que se aprobaba el proyecto Sensenbrenner en diciembre de 2005, se publicó un estudio sobre los efectos de la inmigración indocumentada en la economía de California. El diario *Los Angeles Times* editorializó la noticia con el

encabezado: “La verdad acerca de los inmigrantes ilegales” en una nota firmada por Michael Hiltzik (<http://www.americas.org/item/23783>) donde destaca lo oportuno de dicha publicación del Centro de Estudios Continuos del Estado de California, ubicado en Palo Alto, California. En una irónica coincidencia, por lo contradictorio de los hallazgos de la investigación científica en relación con las conclusiones del proyecto legislativo, sus resultados fueron presentados ante un panel del gobierno estatal de California denominado “de estrategia económica”, casi al mismo tiempo que se aprobaba el proyecto Sensenbrenner en la Cámara de Representantes en diciembre de 2005.

En síntesis, las conclusiones derivadas de la investigación, que dio lugar a la publicación citada, permiten sostener que: a) la inmigración proveniente de México, aun la de indocumentados, representa una ganancia para la economía de California y la de Estados Unidos; b) es un mito la creencia de que los trabajadores migratorios producen un efecto negativo en la economía de California; c) 86 por ciento de los 2.4 millones de inmigrantes indocumentados que residen en California actualmente llegaron después de 1990 y se encuentran concentrados en sólo unos cuantos sectores de la economía del Estado, donde se obtienen los salarios más bajos; d) en 2004, los migrantes indocumentados ocupaban 19 por ciento del total de los empleos en la agricultura del estado; 17 por ciento en los servicios de limpieza y 11 a 12 por ciento en la preparación de alimentos y en la industria de la construcción en California. Asimismo, no se encontró evidencia alguna de que la inmigración indocumentada haya tenido algo que ver con las causas del desempleo en el estado o que haya tenido efectos depresivos sobre los salarios en los sectores de la economía donde fueron empleados. El estudio recomienda que cualquier política migratoria de Estados Unidos debería reconocer el efecto positivo que la inmigración produce sobre la economía de California, exactamente lo contrario de lo que hizo el

proyecto Sensenbrenner. También recomendó el otorgamiento de tarjetas verdes, lo que equivale a la regularización o a lo que los legisladores del Partido Republicano llaman con horror amnistía. En fin, este estudio ofrece datos que muestran la ausencia de bases empíricas que sustenten las propuestas de los políticos del Partido Republicano.

Si hubiera alguna racionalidad en la motivación y en la persistencia de una propuesta legislativa antiinmigratoria, los hallazgos de este estudio serían suficientes para abandonarla. Sin embargo, las probabilidades de que triunfe la xenofobia parecen, cada día que pasa, más altas que en el día anterior. Esto hace predecible que finalmente triunfe la orientación ideológica sobre la evidencia científica en la búsqueda de la verdad y la identificación de lo razonable.

Para complicar aún más la vida en las ciudades de la frontera norte de México, a finales de mayo de 2006 el presidente Bush se comprometió a mandar tropas de la Guardia Nacional a la frontera con México el 1 de junio. A principios de ese mes ya habían llegado los primeros soldados a ciudades de Texas que colindan con México. Las tropas llegaron a un sitio cuyo ambiente estaba muy contaminado por la creciente xenofobia, estimulada diariamente por programas de radio dirigidos a los sectores de opinión más recalcitrantemente antiinmigrantes y antimexicanos.

Por ejemplo, Hal Turner, locutor de radio de New Jersey exhortaba a sus radioescuchas a que mataran a los “extranjeros invasores”. Según los hallazgos de una investigación del Southern Poverty Law Center (SPL) y de la Liga Antidifamación (ADL, por sus siglas en inglés), “los grupos de odio” han crecido 33 por ciento en los últimos cinco años. Una declaración de Susy Buchanan, investigadora del SPL lo ilustra diciendo: “En todo el país el movimiento antiinmigrante está expandiéndose como un incendio sin control y un grupo de activistas está alimentando

esas llamas”. Entre las organizaciones que promueven el odio en contra del inmigrante en general y de los mexicanos en particular están los Minuteman, American Border Patrol, Ranch Rescue y Save our State. Según Angélica Salas, directora de la Coalición por los derechos humanos de los inmigrantes en Los Ángeles (CHIRLA) el monitoreo que su organización hace de esos grupos ha descubierto y documentado su relación con el Ku Klux Klan y los neonazis.

Jim Chase, de 59 años, de Ocean Side, California, veterano de la guerra de Vietnam y dirigente del California Border Watch, hizo un llamado a través de Internet para que se unieran a él, “todos aquellos que no quieren que sus familias mueran a manos de Al Qaeda o de delincuentes indocumentados o de los *punks* de Aztlán que visten camisetas del Che Guevara”. La base de operación de este agitador ha sido Campo, California.

Las acciones de estos grupos antiinmigrantes representan una dimensión que no ha sido contemplada en los debates de las 45 enmiendas que precedieron a la aprobación del proyecto SB 2611 aprobado por el Senado el 26 de mayo de 2006. No es casual que la gran mayoría de esas enmiendas pretendiera hacer más duras las propuestas antimigratorias de ese proyecto. Ha habido un claro proceso de retroalimentación entre las acciones legislativas antiinmigrantes y las acciones de los grupos anteriormente citados. La fuerza de esta combinación explica retrospectivamente la imposibilidad de que se lograra una conciliación de los proyectos HR-4437 y SB 2611, aprobados por cada cámara del Congreso de Estados Unidos. El encono de las argumentaciones antiinmigrantes ha llegado a un punto que hace muy probable que no se logre acuerdo alguno en el Congreso estadounidense de aquí a los meses posteriores a noviembre de 2008. Es muy posible que en esas elecciones aumente de manera espectacular el voto latino; particularmente el de los jóvenes de origen mexicano nacidos en Estados Unidos que llegarán a la edad de votar

antes de esas elecciones, después de haber experimentado un proceso de politización intensiva en su muy conspicua participación en las marchas de protesta. De ser así, es muy probable que eso resulte en un triunfo de los candidatos del Partido Demócrata, con el cual obtendrían el control de la mayoría en ambas cámaras.

Bush no sería el primer político estadounidense que apela a los peores sentimientos de xenofobia de la población de su país para promover su popularidad. El mismo recurso utilizó Pete Wilson para remontar los bajos niveles de popularidad que había obtenido como gobernador de California en 1993, apoyar medidas antiinmigratorias como la Propuesta 187, apelando al sentimiento antimexicano y racista de un amplio sector de la población de ese estado. Antes, George Wallace, de Alabama, se había apoyado en los prejuicios raciales contra los afroamericanos para sostener sus aspiraciones para ser nominado como candidato del Partido Demócrata a la presidencia de Estados Unidos, recurriendo al dramatismo de frases como: “*Segregation today... segregation tomorrow... segregation forever*”.

Lo cierto es que el envío del ejército a la frontera con México es una medida aún más radical que varias de las incluidas en el proyecto Sensenbrenner, que provocó las marchas y el boicot de meses pasados. No faltará quien interprete la medida como una escalada de la política antiinmigratoria que provocará nuevas manifestaciones públicas de protesta. El hecho es que la militarización de la frontera decretada por el presidente Bush empeorará el ambiente político sobre la solución a la cuestión migratoria. Ya era notable la tensión provocada por la indecisión del Senado de Estados Unidos, que había dejado latente el proyecto Sensenbrenner como la única acción legislativa que había producido el Congreso estadounidense en materia migratoria. La medida de militarizar la frontera con México podría resultar en la apertura de una virtual “caja de Pandora” de la

que podrían salir males hasta ahora desconocidos. Ciertamente la decisión presidencial representa un claro rompimiento del *status quo* en las relaciones bilaterales, que, en estricto derecho internacional, podría justificar el retiro del embajador de México en Washington para consultas de la Cancillería, orientadas al estudio de la delicada situación en que esa medida ha colocado al gobierno de México.

Es muy elocuente que el presidente Bush haya calificado, el anuncio de enviar tropas a la frontera con México, como “el primero que se refiere a una «cuestión de política interna»” en un discurso desde la oficina oval de la Casa Blanca. Esta es la manera tradicional con la que el gobierno de Estados Unidos ha visto la cuestión migratoria, como una cuestión de política interna. En el fondo se trata de una manifestación de esa asimetría de poder por la que Estados Unidos se ha negado atávicamente a admitir la naturaleza internacional de un fenómeno conformado por factores ubicados en ambos lados de la frontera.

Es muy probable que la fuerza política derivada de la capacidad de organizar las movilizaciones de protesta de los meses de marzo, abril y mayo de 2006, se exprese nuevamente en actos en contra de la nueva militarización de la frontera con México. La probabilidad estaría basada en el hecho de que los objetivos que perseguían las marchas no sólo no se han logrado, sino que cada vez son más justificables. Si bien, el presidente Bush recurrió a toda clase de manipulaciones del idioma para desvirtuar la gravedad de su decisión, como el que los soldados desplegados en la frontera no harían arrestos, pues sólo se limitarían a auxiliar a la policía fronteriza, es muy difícil creer que soldados armados y entrenados para la guerra y para el uso de sus armas en combate no harán nada para detener física o legalmente a quienes se encuentren intentando internarse en ese país. Desafía la lógica más elemental que, tropas que días antes estaban operando en los escenarios de guerra de Irak y de Afganistán, de pronto se

encuentren en la frontera con México frente a un grupo de inmigrantes indocumentados y sólo acaben siendo testigos pasivos de los arrestos efectuados por la policía fronteriza. El problema con el discurso del presidente Bush, televisado desde la Casa Blanca el 15 de mayo de 2006, no es sólo de credibilidad en sus planteamientos de acción, sino de conceptualización y entendimiento básico del fenómeno de la migración. Empezando por la definición de la inmigración mexicana como un problema de carácter interno (*a domestic issue*), tal como se definió para enfatizar la importancia del tema de su discurso.

El hecho de que el presidente de Estados Unidos ignore la naturaleza internacional del fenómeno migratorio, que se deriva de la presencia de nacionales de otro país (México) que han entrado a Estados Unidos con autorización gubernamental y sin ella, en respuesta a una demanda laboral endógena de Estados Unidos, lo ha llevado a ignorar las implicaciones internacionales de su decisión de enviar tropas a la frontera con un país vecino.

Para tener un parámetro de la gravedad de su decisión, el presidente Bush o sus asesores deberían de saber que, en la doctrina del derecho internacional, el envío de tropas de un país, a la frontera con un país vecino se considera como un “acto de preguerra”. No se sugiere aquí que vaya a ocurrir una guerra, sino la gravedad con que puede verse la medida, desde una perspectiva del Derecho Internacional. Estas implicaciones fueron totalmente ignoradas en el discurso del presidente Bush. Por otra parte, es claro que los interlocutores a los que fue dirigido son los legisladores del ala más conservadora del Partido Republicano. No hubo consideración alguna hacia el gobierno de México, aunque éste es una parte obvia, por las consecuencias que tendrá esa decisión en el contexto en el que ocurre la migración internacional de trabajadores hacia Estados Unidos. Cabe anotar que, detrás de la insistencia del presidente Bush en rechazar una amnistía está, en realidad, el rechazo a la idea de que los migrantes adquiera-

ran la ciudadanía y con ella el poder del voto, con el consecuente empoderamiento que los haría salir de las condiciones de vulnerabilidad como sujetos de derechos humanos en que han sido colocados por la sociedad y por las leyes de Estados Unidos.

Quien fuera gobernador de Texas oyó desde muy joven que los braceros eran convenientes a los intereses de los empresarios agrícolas de su estado. La razón estaba en la asimetría de poder tan abismal que caracterizaba la relación entre los patrones tejanos y los braceros, que colocaba a estos últimos en un punto cercano a la esclavitud, como lo documentó en varios de sus libros el doctor Ernesto Galarza.⁴ No es casual que el presidente Bush siga interesado en una legislación que mantenga a los trabajadores migratorios temporales, a los que corresponde su programa de trabajadores huéspedes, en la condición de vulnerabilidad análoga a la que caracterizó la explotación de los braceros de 1942 a 1964.

La circularidad de la migración México-Estados Unidos

En la gráfica uno se muestran algunas características socioeconómicas de los trabajadores migrantes mexicanos, derivadas de un modelo de análisis multifactorial de los flujos migratorios hacia el norte y hacia el sur, ordenados según la importancia de su ponderación en la probabilidad de que se dirijan a Estados Unidos o regresen a México.

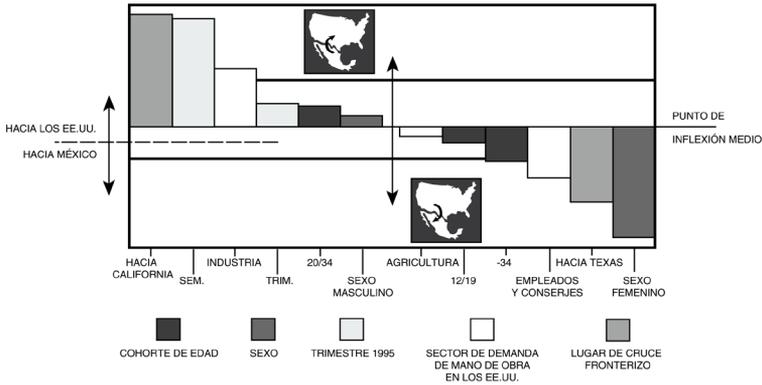
Es decir, a) en la comparación global de la dirección de los flujos migratorios, se determinó que el porcentaje de trabajadores migrantes que iban a Estados Unidos era superior al de los que regresaban a México, lo que queda demostrado en el eje horizontal de la gráfica por el punto de inflexión del modelo

⁴Véanse: Galarza Ernesto, *Merchants of Labor: The American Bracero History*, Santa Barbara, CA, EE UU, McNally y Lottin, 1964; *Spiders in the House and Workers in the Field*, Notre Dame, University of Notre Dame Press, 1971.

con referencia a un punto indexado de cada 100 personas que se desplazaban hacia Estados Unidos entrevistadas en un punto de cruce de la frontera mexicana; b) entre quienes se dirigían a Estados Unidos, el factor de mayor ponderación en los modelos estadísticos fue el cruce a través de la ciudad de Tijuana (sin una inspección gubernamental). Esta conclusión confirma la dimensión espacial del proceso circular de migración asociado con la dinámica de un mercado laboral internacional, en el que la atracción de California se ha documentado extensamente; c) el predominio de los flujos migratorios estacionales durante el segundo trimestre (abril-mayo-junio) en cuanto a la ponderación de la varianza de los flujos migratorios, observándose nuevamente una tendencia que corresponde al momento u ocasión de la demanda de mano de obra desde Estados Unidos, especialmente California, donde los trabajadores migrantes mexicanos constituyen más de 90 por ciento de la fuerza laboral contratada para la producción agrícola del estado, misma que equivale a la tercera parte de la producción agrícola de todo el país; d) la creciente importancia que la demanda de mano de obra del sector industrial estadounidense tiene en la ponderación del factor que determina los flujos migratorios desde México, especialmente si se la compara con las labores agrícolas, está impulsando levemente el regreso de los trabajadores migrantes; y e) las cohortes de edad más productiva en un mercado laboral tan internacionalizado y el sexo masculino aparecen en la lista de factores asociados con su presencia en la frontera rumbo a Estados Unidos.

La gráfica 1 señala algunas tendencias de la demanda anual en Estados Unidos de mano de obra de inmigrantes mexicanos indocumentados, por sector de la economía del país y luego por ciudad de ingreso a Estados Unidos, Tijuana es la ciudad fronteriza mexicana próxima a San Diego por donde se produjo, hasta muy recientemente, un poco más de 50 por ciento del total de cruces fronterizos de inmigrantes indocumentados.

GRÁFICA 1. Migración circular de mano de obra entre México y Estados Unidos, según la dirección del flujo y las ponderaciones de los factores de atracción de la migración de retorno hacia México (1995)



Fuente: Encuesta del EMIF, El Colef, para Conapo y STPS, 1994-1995.

Los datos del presente documento apoyan el concepto de que el desplazamiento de trabajadores documentados e indocumentados desde México hacia Estados Unidos es un proceso circular de migración, puesto en marcha por las “fuerzas” de la oferta y la demanda de un mercado laboral internacional de facto. Es un “mercado” imperfecto, tal como fue conceptualizado por Max Weber,⁵ donde los salarios y las condiciones de trabajo

⁵Wolfgang J. Mommsen, Max Weber un die *deutsche Politik* 1890-1920, pp. 23-54, citado por Dirk Kasler en *Max Weber: An Introduction to his Life and Work*, Chicago, University of Chicago Press, 1988. En esta cita, Mommsen se refiere a los detallados estudios que hizo Weber sobre la agricultura en la región del río Elba, en los que analizó –en más de doce publicaciones aparecidas entre 1892 y 1894 (aún no se han traducido del alemán)– las condiciones de los obreros agrícolas, incluidos los trabajadores migrantes polacos. Muchas de las ideas de Weber, especialmente pertinentes para los sociólogos laborales, aparecen en esta serie de obras, encargadas por la Verein für Sozialpolitik in 1890 para que las dirigiera Weber, junto con Thiel, Conrad y Sering. Mis conocimientos de este aspecto de la teoría social y económica, en que Weber elabora muy cabalmente su concepción sociológica de un mercado laboral, provinieron de la lectura del libro de Dirk Kasler, citado anteriormente, y la obra posterior de Wolfgang J. Mommsen, *The Political and Social Theory of Max Weber*, Chicago, University of Chicago Press, 1989.

son más el resultado de una asimetría de poder entre los protagonistas principales de una relación laboral que el resultado de la interacción clásica entre la oferta y la demanda. El modo en que se desarrolla la asimetría de poder —en la que descansa la vulnerabilidad del inmigrante como sujeto de derechos humanos— tiene que ver con valores e ideologías que pertenecen a una dimensión diferente de la realidad migratoria, acerca de la cual se han brindado algunos datos en el presente documento.

La vulnerabilidad de los inmigrantes centroamericanos en México

Hace varias décadas que México dejó de ser un país sólo de emigración, para convertirse en un país de inmigración y trasmigración de quienes pretenden responder a la demanda de fuerza de trabajo que se origina en Estados Unidos, atravesando para ello el territorio mexicano. El fenómeno migratorio tradicional de México se ha internacionalizado. Hay todavía una gran escasez de investigación en nuestro país sobre la inmigración y trasmigración de centroamericanos. Menos datos hay aún que nos permitan saber a ciencia cierta el nivel de gravedad de las violaciones a los derechos humanos de los centroamericanos en territorio mexicano; sin embargo, hay suficiente información que sugiere que esas violaciones podrían ser iguales e incluso más graves que las que se cometen en Estados Unidos en contra de los mexicanos.

Fundamento esta aseveración en varias fuentes: primero, el trabajo periodístico de Sonia Nazario, galardonada con varios premios Pulitzer tanto por su trabajo de investigación y de fotografía periodística como por el libro *Enrique's Journey* (publicado por Random House, de Nueva York, en 2006). Además, está la investigación que dio lugar a la nota periodística publicada por el diario español *El País*, el 16 de agosto de 2005, titulada “El tren que huele a muerte”; el informe de investigación de una ONG

mexicana titulado “Primer informe de los derechos humanos del migrante”, al que tuve acceso mediante mi oficina en la ONU en Ginebra, a donde fue enviado por los autores, para mi atención. Asimismo, están los hallazgos de investigadores de El Colef, a quienes agradezco la deferencia de facilitarme los datos preliminares de un informe aún sin publicar sobre la primera investigación en su género que describe las características socioeconómicas de los migrantes y transmigrantes centroamericanos. En ningún caso, los autores referidos son responsables de lo vertido en este texto, sino quien esto escribe.

El libro de Sonia Nazario describe la saga de un niño hondureño que sale de Tegucigalpa para Estados Unidos en busca de su madre. La narración de sus tribulaciones no sólo es conmovedora por su sentido humanista, sino de gran valor como un riguroso estudio de caso sobre las condiciones de vulnerabilidad extrema de un niño migrante de 12 años, que debió superar obstáculos increíbles impuestos por los sistemas, gobiernos y sociedades de los países que atravesó en su jornada.

La nota publicada en *El País* en dos entregas empieza diciendo: “Miles de emigrantes centroamericanos sufren asaltos y accidentes que los dejan inválidos tratando de llegar a Estados Unidos en trenes mexicanos. Algunos pierden la vida en el intento” (16 de agosto, p. 12). Los datos de esta publicación no sólo corroboran los datos recogidos y explicados por Sonia Nazario, sino que exponen un escenario de corrupción y de criminalidad dentro de las agencias del gobierno de México relacionadas con la inmigración de centroamericanos, que impiden a quien esto escribe creer que México sea realmente fiel al cumplimiento de los compromisos internacionales sobre derechos humanos suscritos por este mismo país.

En la columna semanal que publico en el diario *Milenio*, el 22 de agosto de 2005 escribí: “Es obvio que hay datos suficientes para justificar una queja contra el gobierno de Méxi-

co por no proteger los derechos humanos más elementales de los migrantes centroamericanos. Hace más de diez años advertí, ante el presidente Zedillo, de la necesidad de que el gobierno de México mostrara congruencia entre los reclamos que se hacen a Estados Unidos y lo que se les hace a los inmigrantes centroamericanos en México”. Terminé entonces diciendo: “Seguimos sólo viendo la paja en el ojo ajeno”. Es lamentable que tal comentario sea tan válido para el presente como lo fue para entonces.

Al concluir esta sección, no deseo omitir un comentario acerca de la lentitud con la que el gobierno de México impulsa la reforma a la *Ley General de Población* que rige las cuestiones tratadas en este texto. Se trata de una normatividad reconocida ampliamente en México como obsoleta e insuficiente para considerar cumplidas las obligaciones adquiridas al haber promovido, suscrito y ratificado la Convención Internacional de la ONU sobre los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y sus Familias. Esta normatividad entró en vigor hace cinco años, después de haber sido ratificada por el mínimo de veinte países establecido por ese instrumento.

Representa la más completa protección de validez universal que existe sobre los derechos humanos y laborales de los migrantes internacionales. En estricto derecho, una reforma a la *Ley General de Población* no podrá ser menos que lo ya comprometido con la entrada en vigor de la Convención de la ONU de 1990. De acuerdo con la Constitución mexicana, esta normatividad debe ser considerada como una ley interna vigente, de la más alta jerarquía, de las que jura el presidente de México cumplir y hacer cumplir al tomar posesión como titular del poder ejecutivo de la nación. De particular urgencia para el poder legislativo mexicano es producir una legislación que cubra las omisiones en las leyes respecto de la “trata” de migrantes, particularmente de niñas, en correspondencia con los Protocolos de Palermo sobre tráfico y trata de migrantes internacionales.

Un marco teórico para explicar la vulnerabilidad de los migrantes

La condición estructural básica que determina la condición social de los migrantes irregulares en el país de destino es su condición de vulnerabilidad como sujetos de derechos humanos y laborales. El entendimiento de esta premisa teórica adquiere relevancia en la definición que hizo la ONU de los migrantes internacionales como “grupo vulnerable”. Las premisas básicas que se examinarán a continuación se refieren al concepto de vulnerabilidad de los migrantes como sujetos de derechos humanos.⁶

En un discurso pronunciado en la Universidad de Oxford en 1997, la señora Mary Robinson, Alta Comisionada de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, incluyó una noción de esos derechos, que es fundamental para entender el concepto de vulnerabilidad en la forma en que se emplea en el presente trabajo. Dijo ahí que: “Una enseñanza que tenemos que aprender y reflejar en nuestro enfoque es que los derechos tienen por esencia su calidad habilitadora o de empoderamiento.”⁷ Siguiendo esta línea de pensamiento, se entiende aquí por vulnerabilidad la condición impuesta a un inmigrante/extranjero de extrema carencia de poder.⁸ Es fundamental en este enfoque conceptual entender esa carencia de poder como una construcción social⁹ que se impone

⁶Véase: Bustamante, J.A., “Immigrants’ Vulnerability as Subjects of Human Rights”, *International Migration Review*, vol. 36, núm. 2, pp. 333-354. Una referencia empírica de la vulnerabilidad, como se entiende en este trabajo, se puede encontrar en la resolución de finales de abril de 2004 de un juez federal en Portland, Oregon, quien calificó de “condiciones de esclavitud”, en un juicio contra el dueño de las granjas De Coster, ubicadas en el estado de Maine, en las que se encontraban secuestrados más de ochocientos inmigrantes indocumentados mexicanos. Difícilmente se podría encontrar una ilustración de algo peor que una “extrema carencia de poder” que las “condiciones de esclavitud” a las que se refirió ese juez federal en el citado juicio. El nivel de abstracción de este concepto y el de vulnerabilidad al que se refiere esta sección, corren el riesgo de perderse en el escepticismo cuando se alude en su aplicación a la realidad de un país democrático como Estados Unidos y a una temporalidad de principios del tercer milenio.

⁷Robinson, Mary, *Human Rights*, núm. 1, invierno 1997/1998, p. 6.

⁸Véase la nota 7.

⁹Berger L., Peter y Thomas Luckmann, *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Biblioteca de Sociología, Amorrortu, 1970.

como si fuera una etiqueta¹⁰ sobre el o la inmigrante. El proceso social que supone la imposición de tal condición de vulnerabilidad de una persona a otra, implica una asimetría de poder entre las mismas. Al identificarlas paradigmáticamente, para efectos de este trabajo, como inmigrante o extranjero¹¹ en interacción social con un nacional del país de recepción, es necesario profundizar sobre la naturaleza de esa relación y el origen de la asimetría de poder que la caracteriza. Para el entendimiento de esa relación recurriremos a la teoría de las relaciones sociales de Max Weber.¹² Una ventaja importante de esta teoría es que entiende la relación social en dos dimensiones: una objetiva, consistente en la conducta observable de los actores que interactúan en el proceso de configurar una relación social, y otra subjetiva, consistente en el sentido intersubjetivo (*Gemeinten Sinn*)¹³ que los actores le dan a las conductas que respectivamente orientan hacia los actores de la relación. La distinción que hace Weber entre la conducta observable de los actores y la dimensión intersubjetiva de lo cultural, es aprovechada aquí como base teórica para diferenciar entre una vulnerabilidad estructural y una vulnerabilidad cultural.

¹⁰Se usa este término en el sentido sociológico en que lo usó Howard S. Becker en *Outsiders Studies in the Sociology of Deviance*, Nueva York, The Free Press, 1966, pp. 17-18.

¹¹Se usan indistintamente en este trabajo los términos “inmigrante” o “extranjero”, en tanto que por inmigrante se entiende un migrante internacional quien, por definición, es extranjero en el país de acogida.

¹²Una premisa básica de la teoría del etiquetado de Becker puede encontrarse en las siguientes palabras: “Los grupos sociales crean desviaciones estableciendo las normas cuya infracción constituye una desviación y aplicándolas a personas concretas a las que califica de intrusas. Desde este punto de vista, la desviación no es una cualidad del acto que comete una persona sino una consecuencia de la aplicación por otros de normas y sanciones a un “infractor”. La persona desviada es aquella a la que han aplicado con éxito esa etiqueta. La conducta desviada es la de las personas así calificadas”, Becker, *op. cit.*, p. 9.

¹³*Gemeinten Sinn* es un concepto fundamental de la teoría de las relaciones sociales de Max Weber. En las traducciones más conocidas de Weber al inglés, este concepto se vuelve de carácter psicológico al ser traducido por Talcott Parsons como “significado subjetivo”. En el presente texto, el concepto se entiende en su sentido sociológico original, como el significado cultural o el significado compartido intersubjetivamente por los miembros de la misma comunidad en calidad de agentes de interacciones sociales estructuradas. Max Weber desarrolló este concepto en el primer capítulo de su obra publicada póstumamente, titulada *Grundriss der Sozialökonomie, III Abteilung, Wirtschaft und Gesellschaft*, Verlag von J.C.V. Mohr (Paul Siebeck), Tübinga, 1925.

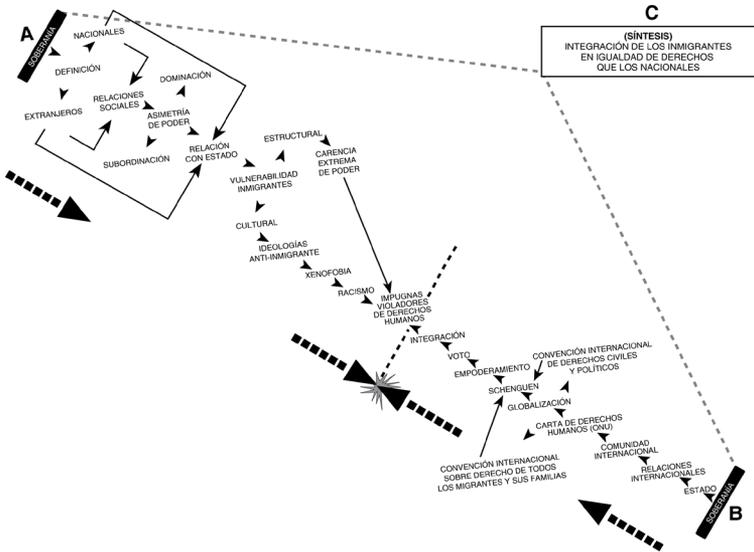
La primera se refiere a la diferencia entre un nacional y un extranjero/inmigrante en sus relaciones con el Estado¹⁴ en el país de acogida. Esta diferencia se deriva del derecho soberano que cada país tiene para definir quien es un nacional y quien no lo es. En esa diferenciación legítima, consignada en las leyes constitucionales de la mayor parte de los países, está el origen estructural de una desigualdad en el acceso a los recursos del Estado entre los nacionales y los extranjeros o inmigrantes. Al entrar los unos en relación social con los otros, esa desigualdad se convierte, en la práctica, en un valor entendido que va evolucionando gradualmente con rumbo a convertirse en un criterio normativo de observancia en círculos sociales cada vez más amplios por la experiencia reiterada de las relaciones sociales entre nacionales e inmigrantes. En esta dinámica, los nacionales transfieren al contexto social de sus relaciones con los inmigrantes/extranjeros, la diferenciación que hace el Estado entre nacionales y extranjeros. Esa diferenciación acaba siendo convertida en un criterio o base normativa de una asimetría de poder de facto en las relaciones entre inmigrantes y nacionales. Esa asimetría se va convirtiendo poco a poco, como producto de la reiteración de su práctica con los mismos resultados, en lo que Weber llamó un “contenido de sentido”, que se inserta gradualmente como un elemento del bagaje cultural de ambos actores principales en las relaciones sociales entre inmigrantes y nacionales. Como elemento cultural, ese “contenido de sentido” adquiere un papel muy importante en la reproducción de esas relaciones sociales, mediante los procesos de socialización a través de los cuales se incorporan nuevos actores que repiten los mismos papeles que jugaron sus antecesores porque ya han aprendido el *Gemeinten*

¹⁴Como se analiza más adelante, la naturaleza interna de la relación del individuo con el Estado en su país de origen, lo diferencia de la condición de inmigrante/extranjero que se adquiere como consecuencia de haber emigrado; condición desde la cual entra en relación con el Estado del país de acogida. Es esta última relación la que es relevante para el derecho internacional en cuyo contexto se analiza la vulnerabilidad de los migrantes internacionales en este trabajo.

Simm de sus relaciones sociales. Ese proceso de socialización permite no sólo la reproducción de esas relaciones sociales sino su perpetuación, en la que se mantienen constantes ambas, la vulnerabilidad estructural y la vulnerabilidad cultural.

A lo largo del proceso que da lugar a la vulnerabilidad hay una dialéctica que se origina en una aparente contradicción entre dos diferentes ejercicios de soberanía. Esa dialéctica está representada en el diagrama que aparece a continuación.

DIAGRAMA 1. Dialéctica de la vulnerabilidad de los migrantes internacionales



Fuente: Bustamante, Jorge. A., “Migración, derechos humanos y vulnerabilidad; la migración de México a Estados Unidos”, Secretaría General Iberoamericana, Encuentro Iberoamericano sobre Migración y Desarrollo, Madrid, 2006, pp. 223-236.

El diagrama parte de la noción hegeliana de un proceso dialéctico en el que se contraponen dos ejercicios de soberanía con objetivos diferentes a manera de *tesis* y *antítesis*, cuya *síntesis* es un cambio cualitativo de la condición de vulnerabilidad. Uno

de los ejercicios de soberanía consiste en la definición que hacen, por lo general, las constituciones de los países, respecto de lo que se debe entender por *nacional* y lo que se debe entender por *extranjero*. Aunque el legítimo derecho de soberanía del que se deriva el hacer esta definición no implica colocar al extranjero en una situación de subordinación en todas las relaciones sociales que establece con los o las nacionales del país de acogida, en la práctica de esas relaciones, la distinción que hace la definición legal entre unos y otros es convertida o *socialmente construida* en un criterio de discriminación *de facto* mediante el cual los extranjeros acaban siendo colocados en una condición de subordinación respecto de los nacionales, que es igual a la imposición de una condición de desigualdad o de *asimetría de poder* en las relaciones sociales entre unos y otros.

Esta desigualdad se hace concreta en la diferencia con la que extranjeros y nacionales son tratados por el Estado del país de acogida de los inmigrantes. Esta diferencia de trato incluye el acceso diferenciado que unos y otros tienen a los recursos de bienes y servicios que el Estado ofrece a sus nacionales. Esto es gradualmente modificado conforme, en un país de acogida, el Estado abre el acceso a sus recursos también a los extranjeros. De las diferenciaciones de hecho o de derecho antes conceptualizadas, se deriva el proceso en el que es socialmente construida la condición de vulnerabilidad de los inmigrantes internacionales como sujetos de derechos humanos. Esta condición de vulnerabilidad tiene dos dimensiones. Una objetiva, que se conceptualiza como *estructural* y otra subjetiva que se conceptualiza como *cultural*. La primera se caracteriza por una “carencia extrema de poder”. Esta es una condición entendida de la manera en que Max Weber entendió un *tipo ideal* en su teoría de las relaciones sociales. Es decir, una construcción teórica, que no tiene necesariamente una referencia empírica. Algo así como en la Física se entienden conceptos como el de “vacío perfecto”, que es una

construcción teórica definida y expresada por una ecuación, cuyo uso en la práctica de la investigación no depende de que el “vacío perfecto” sea susceptible de observación empírica. De la misma manera, la “carencia extrema de poder” es una construcción teórica que representa el extremo de la desigualdad que caracteriza a los inmigrantes internacionales como sujetos de derechos humanos. Esta construcción teórica adquiere relevancia al convertirse en el punto de referencia a partir del cual debe entenderse la noción de *empoderamiento* o *habilitación* como un elemento crucial en el entendimiento de las nociones de derechos humanos y de integración (más adelante se elabora sobre este concepto) que se usan en este trabajo.

Una de las expresiones empíricamente demostrables de la “carencia extrema de poder” es la “impunidad”, entendida ésta como consecuencia de la condición de “carencia extrema de poder”. Aquí se entiende por impunidad la ausencia de sanción a la violación de los derechos humanos de los inmigrantes.

En el proceso dialéctico de la vulnerabilidad es de crucial importancia el entendimiento de la dimensión subjetiva, llamada aquí “cultural”. Ésta consiste en la justificación ideológica de la existencia y de la práctica de la condición de vulnerabilidad como es aquí entendida, de la cual se deriva la *impunidad* de los violadores de los derechos humanos de los inmigrantes. Tal impunidad existe en la práctica porque está alimentada por los elementos ideológicos con los que se justifica subjetivamente la desigualdad que se impone a los inmigrantes vis a vis los nacionales del país de acogida. Una manifestación objetiva de esa dimensión ideológica es la “propuesta Sensenbrenner”, aprobada en diciembre de 2005 en la Cámara de Representantes del Congreso estadounidense. La parte de esta propuesta legislativa que revela más claramente tal dimensión ideológica es la que otorga a cualquier policía de Estados Unidos la facultad de arrestar y expulsar del país de inmediato a cualquier persona que a primera vista le pa-

rezca sospechosa de ser un “extranjero ilegal” (*illegal alien*). Esta propuesta, que aún no es ley, implica una habilidad imputada a todo policía, de distinguir a priori quien podría ser un “extranjero ilegal” (llamado aquí migrante indocumentado o irregular). Tal distinción apriorística sólo puede derivarse del significado *ideológico* que el funcionario gubernamental le dé a la apariencia que él o ella asocian con su definición de un *illegal alien*. En un Estado en el que más de 90 por ciento de los arrestos de *illegal aliens* realizados por las autoridades del Servicio de Inmigración y Naturalización de Estados Unidos, ha sido por varias décadas, de mexicanos, es el color de la piel el elemento de la apariencia que resulta más a priori para “distinguir” quien “podría ser” un *illegal alien*.

Visto así, la “propuesta Sensenbrenner” implica una “criminalización” a priori de todo aquel que por el color de su piel “parezca” mexicano. Luego, implica una “criminalización” a priori de todo un grupo étnico en Estados Unidos. Toda proporción guardada, eso es algo semejante al proceso de “criminalización” del que fueron víctimas los judíos en la Alemania nazi después de ser aprobadas las “Leyes de Nuremberg” en 1934. No se sugiere aquí una comparación entre las experiencias históricas del pueblo judío con las de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. Se sugiere una comparación jurídica entre las Leyes de Nuremberg y la “propuesta Sensenbrenner”. La impunidad con la que se llevó a la práctica la criminalización de los judíos en la Alemania nazi, es de la misma naturaleza sociológica que la “criminalización” a priori de todo aquel que por el color de su piel parezca mexicano, para los efectos de lo establecido por la “propuesta Sensenbrenner”. Como se sabe, esta propuesta legislativa fue casi copiada del texto de la Propuesta 187 que fue la base de la exitosa campaña de reelección del gobernador Pete Wilson, quien siguió la estrategia de apelar a los sentimientos más antiinmigratorios del electorado de California, para obtener

su reelección a partir de ofrecer su apoyo a lo que constituyó la ley más racista y más antimexicana de la historia de las relaciones entre Estados Unidos y México. Esta ley, aprobada pleibicitariamente en 1994, fue suspendida antes de su puesta en práctica por una orden judicial, por el mismo tribunal federal que luego falló, declarándola inconstitucional con base en el principio de exclusividad que la Constitución de Estados Unidos establece a favor del gobierno federal en materia de inmigración.

Es decir, sin entrar a la discusión de otros aspectos de dicha propuesta. Quien quiera que examine los textos de las varias propuestas antiinmigratorias presentadas ante el Congreso de Estados Unidos en vísperas de las elecciones de 1996, a la luz de algunos acontecimientos recientes del debate interno sobre la política de inmigración de Estados Unidos, podría caracterizar a ese año como un parte aguas que bien podría representar el punto crítico de la contradicción dialéctica propuesta en el diagrama. Quizá, más que nada, por la impresionante expansión de la economía estadounidense en los últimos años del siglo xx, el hecho es que dos acontecimientos a principios del año 2000 marcaron un agudo contraste con la predominancia antiinmigratoria del ambiente político de Estados Unidos. Una fue la declaración de Alan Greenspan, a cargo de la Reserva Federal y de la política monetaria de Estados Unidos, proponiendo la apertura de las fronteras de Estados Unidos a la fuerza de trabajo de los inmigrantes como condición de una continuación de la expansión de la economía de ese país. El otro acontecimiento fue la decisión unánime del Comité Ejecutivo de la AFL-CIO, adoptada en la reunión anual de su comité directivo en Nueva Orleans el 17 de febrero de 2000, demandando del gobierno de su país la regularización total de los inmigrantes indocumentados con cierta antigüedad de residencia en Estados Unidos. Quizá aún más que las declaraciones de Alan Greenspan, esta recomendación de la AFL-CIO marcó un cambio de 180 grados en la política migratoria

de la federación sindical con más miembros en ese país. De ser los campeones de la antiinmigración en su apoyo a propuestas legislativas de esa orientación, como fue el caso de los varios “proyectos Simpson-Rodino”, a ser los principales proponentes de una regularización masiva de los *illegal aliens* como propusieron hacia la mitad del año 2000. De esta manera, la AFL-CIO dio un salto abismal. Aún es muy pronto para saber si este salto tuvo que ver más con objetivos de sobrevivencia política al incorporar de un golpe a un numeroso contingente de nuevos miembros reclutados en las filas del creciente proletariado de origen “latino” o tuvo que ver con una nueva visión de los procesos de globalización bajo la mira de seguir los pasos de la internacionalización del comercio y las finanzas con una nueva orientación de internacionalización de las organizaciones sindicales. El hecho es que el cambio de orientación hacia la inmigración, dado por la AFL-CIO a principios del año 2000, fue en dirección contraria a la que caracterizó a la Propuesta 187 en 1994. Ese virtual parte aguas resulta muy útil para explicar las bases teóricas del proceso dialéctico de la vulnerabilidad al que se refiere el diagrama.

En sentido opuesto al flujo virtual de izquierda a derecha en el diagrama, se puede apreciar el flujo virtual opuesto, en la noción de soberanía. En ambos extremos del diagrama se alude a la misma noción de soberanía, conocida desde el surgimiento de los Estados-nación en los años de Bodino y Vitoria, como principio del Derecho Internacional. Se trata de la misma noción en que se apoya el derecho de los países para definir quien es nacional y quien es extranjero, sólo con otra orientación, dialécticamente opuesta. Se trata del derecho soberano de los países para autolimitar el ejercicio de su propia soberanía al comprometerse a aceptar, promover y proteger los derechos humanos de los habitantes de su país, sin restricciones de nacionalidad, origen étnico, creencias religiosas, género, edad, etcétera, tal y como fuera consagrada la Declaración Universal de los Dere-

chos Humanos de la ONU. Es decir, un compromiso soberano de entender los derechos humanos sin distinción de nacionalidad de origen, estableciendo condiciones de igualdad entre nacionales y extranjeros/inmigrantes. Esto es algo dialécticamente opuesto a la decisión soberana de distinguir constitucionalmente entre nacionales y extranjeros/inmigrantes. La noción de soberanía de la que parte el flujo virtual de derecha a izquierda en el diagrama, encuentra su expresión más clara cuando un Estado decide ratificar los compromisos sobre derechos humanos para los migrantes/extranjeros, establecidos en instrumentos normativos internacionales. Tal es el caso de la Convención Internacional sobre los Derechos Civiles y Políticos aprobada por la Asamblea General de la ONU mediante la resolución 2200A (XXI) el 16 de diciembre de 1966, mismo instrumento normativo que entró en vigor el 23 de marzo de 1976.

Del rango de ley suprema de la nación, que la mayor parte de las constituciones de los países democráticos conceden a los tratados y convenciones internacionales debidamente ratificados por sus órganos legislativos. De aquí surge la aparente contradicción entre un ejercicio de soberanía que, por una parte, discrimina entre nacionales y extranjeros, de lo cual se deriva un proceso de *desempoderamiento* de los inmigrantes que culmina en la imposición de una condición de “vulnerabilidad estructural” y, por otra parte, otro ejercicio de soberanía del cual se deriva un proceso de *empoderamiento* o *habilitación* que puede culminar en una síntesis entendida como una consecuencia de la oposición dialéctica entre los extremos señalados por los puntos A) y B) en el diagrama; es decir, como una condición del migrante que sería teóricamente la opuesta a la de una “carencia extrema de poder” que resultó del ejercicio de soberanía opuesto. La condición estructural del migrante, que se deriva del ejercicio de soberanía indicado por el punto B) del lado derecho del diagrama, resulta de la evolución propulsada por el proceso de globalización sobre

las relaciones internacionales, del cual se derivó el principio de igualdad ante la ley y ante el Estado, para todos los seres humanos sin distinción de origen nacional consignado, entre otros principios, por la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU.

Si entendemos esta normatividad como resultado de un proceso de globalización, se podrá entender que tal proceso no ocurrió ni produce efectos en el corto plazo. Piénsese en el tiempo transcurrido desde los “Acuerdos de Roma” hasta la admisión reciente de los países de Europa del este en la Unión Europea, en relación con la evolución que llevó a las recomendaciones de integración de los inmigrantes, contenidas en los acuerdos Schenguen, a la luz de la rigidez de una definición constitucional entre nacionales y extranjeros. En este contexto, hay una contradicción entre dos ejercicios de soberanía, pero no entre dos conceptos diferentes de soberanía. Se trata más bien de la conceptualización de un proceso evolutivo que ocurre de acuerdo con los cambios que produce la globalización. Uno de esos cambios lleva a los países involucrados a la necesidad de hacer ajustes a la noción tradicional de soberanía. Se trata de un proceso evolutivo en el que el “interés nacional” tiene que ajustarse a nuevas reglas de convivencia internacional en las que surge un nuevo principio de *accountability* (rendimiento de cuentas) sobre el respeto a la ley interna y a las normatividades de la convivencia internacional) que ya no puede ser limitado ni condicionado por la noción tradicional de soberanía.

Quizá el parte aguas entre la validez de la noción tradicional y la nueva noción de soberanía fue el caso del *apartheid* en Sudáfrica donde la comunidad internacional lo definió como intolerable por considerarlo flagrantemente violatorio de los derechos humanos definidos consensualmente por la comunidad internacional en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, a partir de lo cual la comunidad internacional decidió

entonces actuar en consecuencia, por encima de los alegatos que hiciera el gobierno de Sudáfrica de violación de soberanía e intervencionismo externo sobre asuntos internos, etcétera.

A partir de entonces, los procesos de globalización han llevado consigo el entendimiento de los países interesados en participar de sus ventajas, de que no hay noción de soberanía que valga frente a patrones de recurrencia de violaciones de derechos humanos. Tal ha sido la tesis detrás de las intervenciones internacionales en Somalia, Kosovo y Timor, y hacia allá apuntan las críticas al gobierno ruso respecto de su trato a Chechenia y al gobierno chino respecto del trato a sus disidentes políticos. Está muy lejos de desaparecer el principio de no intervención extranjera en asuntos internos de los países. Éste sigue siendo una regla básica del Derecho Internacional. Sin embargo, no cabe duda de que este principio ya no es lo que era antes, sobre todo cuando se trata de pedir rendimiento de cuentas a un país sobre patrones de violencia recurrente de los derechos humanos dentro de su territorio.

Uno de los factores del cambio que ha sufrido la noción clásica de soberanía es la globalización. Conforme los intercambios comerciales, la producción industrial y las comunicaciones han producido un efecto de internacionalización de marcos normativos bajo los cuales avanzan los procesos de globalización, las desviaciones de esos marcos normativos que llegan a conformar patrones de conducta en un país que desea participar de la globalización, se convierten en obstáculos para participar en sus beneficios, generalmente asociados real, o perceptualmente, a mejores niveles de vida. Este fenómeno se aprecia claramente en la creciente lista de países que aspiran a ser aceptados como miembros de la Unión Europea. Sobre todo en aquellos países de Europa del Este que salieron del socialismo y que están encontrando dificultades para adaptarse a los marcos normativos bajo los cuales operan los países que actualmente conforman a la Unión Europea.

Uno de esos marcos normativos relevantes para el entendimiento de la vulnerabilidad como condición de los inmigrantes como sujetos de derechos humanos está representado por los llamados “acuerdos de Schenguen”. El espíritu de estos acuerdos es el de lograr condiciones de igualdad o de “integración completa” de los inmigrantes/extranjeros en el acceso a los recursos públicos y privados para la mejoría de los niveles de vida y para la protección de sus derechos humanos. Los “acuerdos de Schenguen” representan un marco normativo bajo el cual los países interesados en ser aceptados como miembros de la Unión Europea son medidos.

Esto no quiere decir que los que actualmente la integran los hayan cumplido en cabalidad. Los países aspirantes critican a los ya miembros de un doble criterio al pedir rendimiento de cuentas, o un *accountability*, sobre la observancia de ese marco normativo en cada país miembro de la Unión Europea. El hecho es que varios países de dicho sistema están a la vanguardia en sus niveles de observancia y protección de los derechos humanos de los inmigrantes. Esos niveles de observancia de esos marcos normativos de carácter internacional han tenido un efecto de empoderamiento o habilitación de los inmigrantes/extranjeros como sujetos de derechos humanos cuya más clara expresión está implícita en la recomendación de que se otorgue el voto en las elecciones locales a todos los inmigrantes legales.

Este efecto es concomitante a un alejamiento de la condición de “carencia extrema de poder” en la que se encuentran los inmigrantes en países de acogida, que no han aceptado el compromiso que representan esos marcos normativos de derechos humanos en cuyo origen está la Declaración Universal de Derechos Humanos de la ONU.

Si fuera factible construir una escala de “integración” de los inmigrantes/extranjeros como miembros de las sociedades de los países de acogida en igualdad de derechos que los na-

cionales, equivaldría a contar con un criterio de medición de la situación de “empoderamiento” de que gozan los inmigrantes en cada país como sujetos de derechos humanos. A contrario/*sensu* se contaría con un criterio para medir la condición de vulnerabilidad de los migrantes internacionales.

En el extremo más positivo de tales mediciones, es probable que se encontraría a los países que han concedido el derecho de voto a los inmigrantes con residencia legal, en las elecciones locales. Actualmente este es el caso de España, Suecia, Dinamarca y Portugal. Es inescapable hacer comparaciones entre éstos y los países que reciben las corrientes mayores de inmigrantes en el mundo. De tal comparación surge una idea desalentadora de lo que falta por lograr respecto a las condiciones de vulnerabilidad en la que viven la gran mayoría de los 190 millones de migrantes internacionales que pululan por el mundo cruzando fronteras internacionales con y sin documentación migratoria. Esta reflexión nos hace volver al diagrama para entender que la integración, como aquí es definida, representa la vía más racional para combatir la impunidad que es la consecuencia más injusta e irracional de los procesos de vulnerabilidad de los inmigrantes como sujetos de derechos humanos.

En la medida en que, en la práctica de las relaciones sociales, el extranjero/inmigrante no tiene poder suficiente para retar exitosamente la imposición de esa asimetría de poder como condición de su relación social con un nacional, la desigualdad que esto implica va adquiriendo una naturaleza normativa a partir de la cual se repiten y se perpetúan las relaciones subsecuentes de esos inmigrantes con esos nacionales. La recurrencia de relaciones sociales entre nacionales y extranjeros, en las que esa asimetría de poder adquiere “contenido de sentido” en términos weberianos, lleva consigo un proceso de “construcción social” de una asimetría de poder como inherente a las relaciones sociales entre unos y otros. Ese proceso social implica la meta-

morfofisis de la vulnerabilidad estructural en una vulnerabilidad cultural que, de un “valor entendido”, logrado en el origen de las relaciones sociales entre inmigrantes y nacionales, se ha llegado a convertir en una construcción social equivalente a lo que Bourdieu llama un *habitus*.¹⁵ Es decir, un marco normativo sui géneris al que los inmigrantes quedan sujetos en los contextos sociales de sus interacciones con los nacionales del país de su recepción.

Al llevar el análisis a mayor profundidad, se hace necesario elaborar sobre el carácter “estructural” de la vulnerabilidad. Ese carácter se deriva de la existencia de una estructura de poder que se da en toda sociedad nacional en la que unos tienen más poder que otros. El concepto de poder como factor que configura las relaciones sociales aquí utilizado, es consistente con el uso que da a este concepto el sociólogo norteamericano Howard S. Becker, tal como lo incluyó en su desarrollo teórico de la explicación de la conducta desviada en los siguientes términos:

“La diferente capacidad de formular normas y aplicarlas a los demás son diferencias fundamentalmente de poder (legal o extralegal). Los grupos cuya posición social les proporciona armas y poder son los que mejor pueden conseguir que se cumplan sus normas. La distinción en cuanto a sexo, la edad, el origen étnico y la clase social está relacionada con las diferencias de poder, que explica las diferencias en cuanto al grado en que los grupos así distinguidos pueden formular normas para los demás.”¹⁶

¹⁵Bourdieu, Pierre, *Meditations Pascaliennes*, París, Editions du Seuil, 1997, pp. 158-193.

¹⁶El párrafo anterior alude de manera muy elocuente a la aplicación de la teoría del etiquetado a inmigrantes: “En el análisis de Hughes hay otro elemento que podemos aplicar con provecho: la distinción entre la condición de amo y subordinado. En nuestra sociedad, como en las demás, algunas condiciones superan a las demás y tienen cierta prioridad. La raza es una de ellas. La pertenencia a la raza negra, tal como se define socialmente, tendrá mayor importancia que otras consideraciones sociales en la mayoría de los casos. El hecho de ser médico, o de clase media, o ser mujer, no impedirá ser tratado entre todo como negro, quedando en segundo lugar esas otras consideraciones. La condición de desviado (que depende del tipo de desviación) corresponde a ese tipo de relación amo y subordinado.”

En este enfoque sociológico de las diferencias de poder entre quienes “configuran normas” y “los demás” que las acatan, están implícitos los actores que interactúan para configurar “normas para los demás”. El carácter cultural de la vulnerabilidad se deriva del conjunto de elementos culturales (estereotipos, prejuicios, racismo, xenofobia, ignorancia y discriminación institucional) con significados despectivos que tienden a justificar las diferencias de poder entre nacionales y extranjeros o inmigrantes. La combinación de: a) diferencias de poder basadas en una estructura donde el inmigrante es colocado en un nivel inferior a los nacionales; y b) el conjunto de elementos culturales que lo justifican, resulta en diversos grados de impunidad en casos de violación de derechos humanos de inmigrantes. Esta impunidad se convierte así en una indicación empírica de la falta de poder del migrante, igual a su vulnerabilidad. Se entiende aquí por “impunidad”¹⁷ la ausencia de costos económicos, sociales o políticos del que viola los derechos humanos de un inmigrante.

Recomendación

El hecho de que ningún país de los de mayor inmigración haya ratificado la Convención Internacional de la ONU para la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y

¹⁷La primera semana de mayo apareció en Internet un mensaje anónimo que invitaba a una “cacería de indocumentados” en los ranchos de Arizona. Uno de estos rancheros, Roger Barnett, dijo que estaba dispuesto a defender su propiedad del deterioro causado por el paso de los “extranjeros ilegales” quienes, dijo al diario *US Today*, dejan basura a su paso y destruyen las tuberías de agua, por lo que estaba dispuesto a impedirlo con armas y estaba dispuesto a matar mexicanos si fuera necesario (véase *Los Angeles Times*, del 9 de mayo. Nota de Sergio Muñoz). El contexto de impunidad en el que se dan este tipo de expresiones de xenofobia adquirió matices de tragedia el 13 de mayo cuando el migrante José Vega Bastida fue baleado por un agente de la Policía Fronteriza de Estados Unidos a unos pasos de la barda metálica fronteriza, en territorio mexicano a la altura de “el bordo” (véase: diario de Mexicali, *La Voz*, 18 de mayo, p. 23-A). Otro mexicano, muerto de un balazo en el pecho por un agente de la Patrulla Fronteriza de Estados Unidos, ocurrió en la madrugada del domingo 21 de mayo, en Brownsville, Texas. En la misma semana murieron cinco migrantes mexicanos en acciones violentas ocasionadas por asaltantes estadounidenses (diario *Frontera*, de Tijuana, 23 de mayo, p. 1).

de sus Familias, aprobada en 1990, que entrara en vigor en 2002, es suficientemente elocuente como para hablar de una resistencia de los países de acogida a reconocer los beneficios que reciben de la inmigración. Ese hecho no deja lugar a dudas de que en los países de mayor acogida de inmigrantes hay una resistencia a reconocer el carácter endógeno de su demanda de la fuerza de trabajo de sus inmigrantes. Es muy posible que, de no existir esa resistencia, si, por el contrario, hubiera un reconocimiento oficial de la manera en que la fuerza laboral de los inmigrantes responde a las condiciones endógenas de su respectiva demanda laboral, tal reconocimiento tendría un efecto neutralizador de las ideologías antiinmigrantes que promueven la xenofobia y justifican la discriminación de los inmigrantes.

Tal reconocimiento de parte de los gobiernos de los Estados miembros de la ONU consistiría en la producción de estadísticas anuales de la demanda laboral de inmigrantes por sectores de la economía. Una normatividad que comprometiera a todos los países a enviar a la ONU una información cuantitativa de la realidad de sus demandas anuales de fuerza de trabajo de sus inmigrantes, podría convertirse en un incentivo para que los países de acogida buscaran la vía de la negociación con los países de origen de sus inmigrantes, para la concertación de acuerdos internacionales por medio de los cuales se propiciara la corresponsabilidad de los países de origen con los de acogida para combatir más racionalmente la inmigración irregular. El crecimiento de la inmigración irregular en el mundo está clamando por nuevas estrategias que hagan posible que las migraciones internacionales sean compatibles con el principio de legalidad y de Estado de Derecho, sin el cual se pierde la racionalidad de los mercados y de la convivencia internacional. La aceptación de una norma de la ONU que comprometa a los estados miembros a producir información cuantitativa anual sobre sus respectivas demandas de fuerza laboral de inmigrantes, no contravendría el

derecho soberano de cada país de decidir quien puede y quien no, entrar a su territorio, ni daría derecho a persona alguna a entrar a un país ajeno sin la autorización correspondiente del gobierno de ese país. Tal normatividad tendría por objeto el inhibir el surgimiento y proliferación de ideologías antiinmigrantes que tienden a alimentar la xenofobia y a justificar las prácticas discriminatorias en contra de los inmigrantes. La producción y disponibilidad de tales estadísticas de las demandas endógenas de la fuerza laboral de los inmigrantes podrían hacer posible la confrontación de posiciones ideológicas antiinmigratorias con la objetividad de los hechos.

Por estas razones se recomienda el apoyo de esta Conferencia para la creación de una norma de la ONU que comprometa a los Estados miembros a producir un informe anual con mediciones y estadísticas sobre la realidad de sus demandas de la fuerza laboral de sus inmigrantes.

Bibliografía

- Almaguer, Tomas (1994), *Racial Fault Lines: The Historical Origins of White Supremacy in California*. Berkeley, CA., EE UU, University of California Press.
- Bartelson, Jens (1995), *A Genealogy of Sovereignty*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Becker, Howard S. (1966), *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*. New York, The Free Press.
- Bendix, Reinhard (1978), *Kings or People: Power and the Mandate to Rule*. Berkeley, CA, EE UU, University of California Press.
- Berger L., Peter y Thomas Luckmann (1970), *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires, Biblioteca de Sociología, Amorrortu.
- Bourdieu, Pierre (1997), *Méditations pascaliennes*. París, Editions du Seuil.
- Bustamante, Jorge A. (1998), “Undocumented Migration to the United States: Preliminary Findings of the Zapata Canyon Project”, in Bean, Frank *et al.* (ed.), *Undocumented Migration to the United States*, (three volumes). México, Secretaría de Relaciones Exteriores; Washington, D.C., U.S. Commission on Immigrations Reform.
- _____ (1989), “Measuring the Flow of Undocumented Immigrants”, in Cornelius, W. y J.A. Bustamante (ed.), *Mexico to the United States: Origins, Consequences and Policy Options*. La Jolla, CA., EE UU, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- _____ (1988), “Undocumented Immigrations: Research Findings and Policy Options”, in Roett, Riordan (ed.), *Mexico and the United States: Managing the Relation*. Boulder, CO., EE UU, Westview Press.

- El País* (2005), “El tren que huele a muerte”, 16 agosto, p. 12.
- Feagin, Joe R., Hernan Vera and Pinar Batur (2001), *White Racism*, 2nd ed. New York, Routledge.
- _____ and Clairece Booher Feagin (1999), *Racial and Ethnic Relations*. Upper Saddle River, NJ., EE UU, Prentice-Hall.
- Galarza, Ernesto (1971), *Spiders in the House and Workers in the Field*. Notre Dame, University of Notre Dame Press.
- _____ (1964), *Merchants of Labor: The American Bracero History*. Santa Barbara, CA., EE UU, McNally & Lottin.
- (GAO) General Accounting Office (1999), *Illegal Immigration: Status of Southwest Border Strategy Implementation*. Washington, D.C., GAO.
- Giddens, Anthony (1990), *The Consequences of Modernity*. Palo Alto, CA., EE UU, Stanford University Press.
- Goodwin-Gill, Jenny and Richard Perruchoud (1988), “Basic Humanitarian Principles Applicable to Non-Nationals”, in *International Migration Review*, 19, pp. 556-558.
- Haas, Michael (1992), *Institutional Racism: The Case of Hawaii*. Westport, CT., EE UU, Praeger Publishers.
- Immigration and Naturalization Service (1998), *1997 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service*. Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- Inter-American Commission on Human Rights, American Civil Liberties Union of San Diego & Imperial Counties and California Rural Legal Assistance Foundation v. United States of America (pending case, filed May 9, 2001).
- (IOM) International Organization for Migration (1996), “IOM and Effective Respect for Migrant Rights”, presented at the Round Table on Effective Respect for the Rights and Dignity of Migrants: New Needs and Responses, February.
- Kasler, Dirk (1988), *Max Weber: An Introduction to his Life and Work*. Chicago, University of Chicago Press.
- Los Angeles Times*, July 19, 2000 and May 24, 2001.

- Mailman, Stanley (1995), "California's Proposition 187 and its Lessons", in *New York Law Journal*, January 3, 3.
- Miles, Robert (1993), *Racism After "Race Relations"*. London, Routledge.
- Mommsen, Wolfgang J. (1989), *The Political and Social Theory of Max Weber*. Chicago, University of Chicago Press.
- Nazario, Sonia (2006), *Enrique's Journey*. New York, Random House.
- Robinson, Mary (1997/1998), *Human Rights*, no. 1 (Winter).
- Romo, Ricardo (1983), *East Los Angeles: History of a Barrio*. Austin, TX., EE UU, University of Texas Press.
- Saavedra, Pablo (2000), "Protección consular a la luz de la jurisprudencia del sistema interamericano de protección a los derechos humanos", paper presented at the "Workshop on Best Practices Related to Migrant Workers", organized by the IOM and CEPAL, Santiago de Chile, June 19-20.
- San Diego Union-Tribune*, various issues.
- Smith, Claudia (2001), "Border Safety is Doublespeak", from <<http://stopgatekeeper.org/English/index.html>>, July 3.
- U.S. Department of Labor (1994), *Migrant Farmworkers: Pursuing Security in an Unstable Labor Market*, Research Report no. 5, Washington, D.C.
- U.S.-Mexico Migration Panel (2001), *Mexico-U.S. Migration: A Shared Responsibility*. Washington, D.C., Carnegie Endowment for International Peace, Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- U.S. News & World Report*, September 23, 1996.
- Waters, Malcolm (1995), *Globalization*. London, Routledge.

9. Políticas de seguridad fronteriza y nuevas rutas de movilidad de migrantes mexicanos y guatemaltecos¹

María Eugenia Anguiano
Alma Trejo Peña
El Colegio de la Frontera Norte

Introducción

Al igual que ha ocurrido con los flujos de inversiones y capitales, con los intercambios comerciales de todo tipo de mercancías (incluso ilícitas) y con la circulación de “productos culturales e ideas”, los flujos de personas han experimentado notorias modificaciones en la actual “fase transnacional de la economía global conocida como globalización” –también llamada “mundialización”. A la par, el desarrollo de las tecnologías de la información y de las comunicaciones y los transportes ha ampliado y facilitado los desplazamientos de capitales, mercancías, ideas y personas por el planeta y abierto nuevas rutas para su movilidad.²

En distintas geografías y regiones del mundo, la intensa apertura a los flujos de capitales, mercancías e ideas contrasta con políticas enfáticamente restrictivas a la circulación de personas, que en años recientes han sido crecientemente vinculadas con temas de seguridad nacional, especialmente a partir de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 ocurridos en Estados Unidos. Los flujos migratorios de trabajadores mexicanos y centroamericanos no son la excepción ni escapan a esas ten-

¹Este artículo fue publicado originalmente en *Límnar. Estudios sociales y humanísticos*, año 5, vol. v, núm. 2, diciembre 2007, pp. 47-65, ISSN: 1665-8027.

²Diversos autores coinciden al señalar que en las tres últimas décadas del siglo xx, las migraciones internacionales diversificaron sus orígenes, ampliaron sus destinos, intensificaron sus magnitudes y modificaron su composición, organización y dinámicas. Arango, 2007; Koser, 2007; Morales, 2007; Castles y Miller, 2004; Izquierdo, 2003; Bribosia y Rea, 2002; Blanco, 2000.

dencias extendidas por el planeta, específicamente en lo relativo al desarrollo progresivo de modernos controles migratorios y al incremento de medidas restrictivas dirigidas a quienes se desplazan por motivos laborales hacia territorios distintos a sus lugares y países de origen a través de las fronteras internacionales, ocasionando entre otros resultados el establecimiento de nuevas y fatídicas rutas para los desplazamientos de estos trabajadores internacionales y una industria formal, informal e incluso clandestina que facilita y apoya esa movilidad.

En la última década del siglo xx, las políticas de seguridad fronteriza implementadas por los gobiernos de Estados Unidos y México, alteraron las rutas e itinerarios de movilidad que solían utilizar los migrantes mexicanos y centroamericanos en sus desplazamientos internacionales, en un contexto en que el énfasis en la seguridad llevó a Estados Unidos a promover un acuerdo trilateral con los países limítrofes del norte y sur –Canadá y México– denominado Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte. Este acuerdo trilateral plantea instrumentar estrategias comunes de seguridad fronteriza y se ha extendido hacia la frontera sur mexicana adyacente con Centroamérica con la finalidad de establecer un amplio “perímetro de seguridad” para “cerrar el paso a cualquier amenaza terrorista”, objetivo indolente y distante de la intensa migración laboral que caracteriza a esta región continental.

Con objeto de proporcionar evidencia empírica y delinear geográficamente las transformaciones que experimentaron esas rutas e itinerarios, analizamos la información que proporcionan dos encuestas de flujos migratorios desarrolladas por El Colef, en colaboración con otras instituciones: la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México y la Encuesta sobre Migración en la Frontera Guatemala-México. En el caso de la primera, tomamos como referencia los años 1993 y 2003 para establecer una comparación en los cambios de rutas y analizar

su vinculación con las políticas de control y vigilancia estado-unidenses en su frontera con México durante esa década. En el caso de la segunda, utilizamos la información captada entre 2004 y 2006 para caracterizar los itinerarios de movilidad de los trabajadores centroamericanos, particularmente guatemaltecos, itinerarios crecientemente dificultados por el incremento y diversificación de controles migratorios que se han extendido a lo largo del territorio mexicano.

El texto está dividido en tres secciones. En la primera, reseñamos las acciones y medidas de control y vigilancia fronterizas establecidos por Estados Unidos en su frontera con México a partir de 1993 y las que a partir de los acontecimientos de septiembre 11 de 2001 en aquel país derivaron hacia la creación de un perímetro de seguridad para América del Norte, que se extendió a la frontera sur de México con Centroamérica y cuya orientación implica reconocer de manera progresiva la posición estratégica de México como país de inmigración y tránsito, además de su histórica tradición como país de emigración laboral hacia Estados Unidos.

En la segunda sección, en primer término, sistematizamos información de la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF) con la finalidad de mostrar el afianzamiento de una nueva ruta por la que los migrantes que se dirigen a Estados Unidos han tomado rumbo por el desierto de Sonora-Arizona. En segundo lugar, identificamos los itinerarios de la movilidad espacial de los trabajadores centroamericanos, mayoritariamente guatemaltecos, por territorio mexicano y hacia Estados Unidos, sistematizando información que proporciona la Encuesta sobre Migración en la Frontera Guatemala-México (EMIF-GUAMEX). En la sección final, concluimos subrayando la creciente vulnerabilidad y diversidad de riesgos que enfrentan estos trabajadores internacionales por los territorios donde ocurre su movilidad espacial.

Políticas de seguridad en las fronteras norte y sur de México

Como ha sustentado Lelio Mármore, las políticas migratorias producen efectos en los patrones migratorios orientando la *direccionabilidad, temporalidad, selectividad, voluntariedad y composición* de las migraciones (Mármore, 2002). De igual forma, los cambios en las políticas migratorias alteran las condiciones en que se produce la movilidad de las personas a través de las fronteras internacionales, afectando la dinámica de movilidad espacial de la población que decide migrar y modificando los costos, riesgos y beneficios económicos, sociales y humanos de las personas que migran. En el caso que nos ocupa, las políticas de seguridad fronteriza implementadas por los gobiernos de Estados Unidos y México a partir de la última década del siglo xx, han alterado las rutas de movilidad que solían utilizar los migrantes internacionales en sus desplazamientos con destino hacia ambos países y en tránsito por el segundo.

En la década de los años 1990, el gobierno estadounidense desplegó un variado conjunto de estrategias, acciones y operativos de control y vigilancia en su frontera con México. La Patrulla Fronteriza —destacamento formado por 450 elementos en el año de su creación en 1924— creció enérgicamente en los últimos años, pasando de cerca de 4 mil agentes en 1993 a casi 12 mil en 2006. Adicionalmente, en el verano de 2006 la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó el despliegue de 6 mil efectivos de la Guardia Nacional en la frontera con México, así como el incremento de mil agentes más de la Patrulla Fronteriza y el proyecto de sumar un total de 18,300 en el año 2008. En la misma década, las autoridades estadounidenses establecieron prácticas inusuales e instauraron insólitos métodos de control y vigilancia, que incluyeron la construcción de bardas y de otro tipo de barreras físicas provistas de alumbrado de alta intensidad y detectores térmicos y de movimientos en 86.5 millas de las 1,951

que delimitan la frontera con México y que fueron estratégicamente ubicadas en áreas urbanas habitualmente utilizadas por los emigrantes para internarse de manera encubierta hacia Estados Unidos. También en 2006, el Senado estadounidense aprobó la ampliación de esas barreras con la construcción de un muro de 700 millas y 1,800 torres de vigilancia equipadas con cámaras, sensores y rastreadores con capacidad de detectar movimiento en un perímetro de siete kilómetros. En las fronteras de Texas, California y Arizona entre 1993 y 2006, de manera progresiva y continua fueron implementados operativos especiales en sitios claramente identificados como espacios de intenso y recurrente ingreso no autorizado de inmigrantes. Como resultado de todas estas acciones, el flujo de emigrantes fue desplazado hacia zonas menos visibles y usualmente deshabitadas, provocando su traslado hacia espacios más peligrosos y agrestes de la geografía fronteriza y ocasionando un número estimado de cerca de cuatro mil muertes en ese mismo periodo (Anguiano y Trejo, 2007).

A partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001, Estados Unidos desarrolló una estrategia para promover, fortalecer y expandir acuerdos bilaterales en materia de seguridad con los países vecinos al norte y sur de su territorio, esto es con Canadá y México. En 2002, como parte de la propuesta de establecer un perímetro de seguridad para América del Norte, el gobierno estadounidense firmó acuerdos con esos dos países que incluyeron el compromiso de combatir el tráfico no autorizado de nacionales de terceros países. En 2005, la colaboración trilateral derivó en la firma del acuerdo conocido como Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPA), cuyo objetivo general es instrumentar estrategias comunes de seguridad fronteriza y defensa (Benítez y Rodríguez, 2006).

En el marco de estos acuerdos y con la finalidad de controlar los flujos de migrantes, estupefacientes y armas, entre 2001 y 2003 México implementó el Plan Frontera Sur en sus fronte-

ras con Guatemala y Belice, destinando “recursos para el incremento y modernización de los puntos de control fronterizo” y perfeccionando “sus actividades de identificación, detención y repatriación de migrantes centroamericanos y de otras nacionalidades que ingresaran en forma irregular por su frontera sur” (Artola, 2006). El Plan Frontera Sur incluía el establecimiento de dos cinturones de inspección y control migratorio que se extenderían, el primero, de la costa de Chiapas en el Océano Pacífico a la de Tabasco en el Golfo de México, y el segundo en la misma dirección pero recorriendo el Istmo de Tehuantepec desde la costa de Oaxaca hacia el sur de Veracruz y la costa de Tabasco; así como actividades de inspección en las costas del Golfo y del Pacífico incorporando a las entidades mexicanas del sureste y la península de Yucatán, en concreto Chiapas, Oaxaca, Tabasco, Veracruz, Campeche, Quintana Roo y Yucatán. La colaboración incluía a las autoridades estatales y migratorias dependientes de la Secretaría de Gobernación, como el Instituto Nacional de Migración (INM), y se extendía a autoridades policíacas dependientes de la Secretaría de Seguridad Pública, el Centro de Investigación y Seguridad Nacional (Cisen) y la Procuraduría General de la República (Casillas, 2006).

En 2005, se estableció el Sistema Integral de Operación Migratoria (SIOM) “un eficiente y moderno sistema computarizado de control de ingresos y flujos, repatriaciones”, permisos de residencia, obtención de nacionalidad y trámites migratorios, a cargo del Instituto Nacional de Migración y en Noviembre de 2005 esa dependencia –que en ese mismo año se incorporó al Sistema de Seguridad Nacional– dio a conocer la Propuesta de Política Migratoria Integral en la Frontera Sur de México, que entre sus líneas estratégicas incluyó la seguridad en la frontera sur del país para “ayudar a salvaguardar la seguridad fronteriza a través del reforzamiento del control migratorio” (Rodríguez, 2006).

En años recientes, similar a las medidas, operativos y estrategias que el gobierno estadounidense implementó en su frontera con México, “el reforzamiento de las acciones de control fronterizo y la contención del flujo de transmigrantes irregulares” ha sido “el rasgo más notorio de la política mexicana” en su frontera sur. (García y Tarrío, 2006). Un indicador de estas acciones se relaciona con el creciente número de personas aseguradas por las autoridades mexicanas por carecer de autorización y/o documentación para permanecer en México. En 2004, las autoridades migratorias mexicanas aseguraron 204,113 centroamericanos, mientras que la Patrulla Fronteriza estadounidense detuvo a 54,626 migrantes procedentes de esa misma región (Rodríguez, 2006). El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo reportó que los 240 mil aseguramientos de centroamericanos procedentes en su mayoría de Guatemala, El Salvador y Honduras ocurridos en ese año, casi triplicaron el volumen registrado en el año 1997, que ascendía a 85,588 aseguramientos (PNUD, 2007). De esta forma, las políticas migratorias de ambos países se han concertado en sus fronteras y asociado a la seguridad nacional. En el caso de México, dada su creciente condición de país de inmigración, tránsito migratorio y puerta de entrada hacia Estados Unidos, las acciones y operativos se han extendido a lo largo y ancho de su geografía, multiplicando las estaciones y estancias migratorias para controlar los movimientos y contener los flujos de personas que se internan en el país sin autorización, filtrando a la vez los desplazamientos hacia el vecino país del norte, y conformando lo que estudiosos del fenómeno han llamado la “extensa frontera vertical” del territorio mexicano.

Cambios en las rutas e itinerarios de movilidad de los flujos migratorios

Tomando como fuente de información la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México, reconstruimos las rutas de

movilidad espacial que utilizaban los migrantes mexicanos que se desplazaban hacia Estados Unidos en 1993 y 2003, con la finalidad de comparar su comportamiento en el año de inicio de los operativos de control fronterizo estadounidense y diez años después. Los mapas muestran las transformaciones que experimentaron esas rutas de trabajadores internacionales procedentes de tres distintas regiones de México. Los mapas 1a y 1b muestran las rutas que siguieron los emigrantes procedentes de la denominada *región tradicional de emigración internacional*; los mapas 2a y 2b presentan las rutas del flujo de emigrantes procedentes de entidades de nueva participación en el flujo migratorio internacional, y los mapas 3a y 3b detallan las rutas de los emigrantes procedentes de los estados de la llamada *región emergente de emigración internacional*, denominada así porque sus aportaciones significativas datan de los últimos 10 años.

En 1993, el flujo de migrantes procedentes de la *región tradicional de migración* utilizaba predominantemente la ruta de Tijuana hacia California, en menor medida la ruta de Matamoros hacia Texas y en escasas proporciones las rutas de Nogales y Juárez. En el año 2003, si bien continuaban utilizando las rutas de Tijuana y Matamoros, se incrementaron los desplazamientos por Juárez y definitivamente se redujeron por Sonora, la más agreste, desértica y peligrosa de las cuatro rutas. Los migrantes de esta región cuentan con experiencia, conocimientos y redes sociales asociados a su larga historia y centenaria tradición migratorias que seguramente les permiten ponderar mejor los riesgos y posibilidades de éxito en sus desplazamientos; razones por las cuales posiblemente la ruta de Sonora fue progresivamente descartada por ellos como opción.

Desde la *región de nueva migración*, en 1993 muy notoriamente Tijuana era la ruta más utilizada por los emigrantes internacionales procedentes de la capital del país, así como por mexiquenses, oaxaqueños y poblanos que se desplazaban hacia

California. La ruta de Ciudad Juárez era utilizada como escala también hacia California y en menor medida hacia Texas. Los desplazamientos eran notablemente menores por las rutas de Nogales y Matamoros. Diez años después, el flujo procedente de esta región de nueva migración cambió radicalmente su ruta, tomando rumbo por Matamoros hacia Texas, y posiblemente hacia otros destinos localizados en los estados en el este del territorio estadounidense.

Los migrantes procedentes de la *región emergente* iniciaron sus desplazamientos mayoritariamente por la ruta de Matamoros, decisión posiblemente asociada a una valoración de esta ruta como la más cercana geográficamente desde sus entidades de origen hacia Texas. Diez años después, los migrantes de la región emergente, además de incrementar su participación proporcional en el flujo migratorio internacional, habían diversificado las rutas de sus desplazamientos y sus destinos en Estados Unidos, tomando rumbo por Sonora hacia Arizona y California, sin abandonar la ruta de Matamoros hacia Texas.

En contraste con los migrantes de las regiones tradicional y de nueva migración, los procedentes de la región emergente tienen escasa experiencia migratoria internacional, conocimientos limitados sobre las rutas y redes sociales muy incipientes o poco extensas para apoyar sus desplazamientos hacia el vecino país del Norte. Posiblemente por ello elegían la ruta de mayor riesgo, pero también porque es precisamente por esa ruta por la que los llamados *polleros* o *coyotes* y los servicios de transporte terrestre y aéreo han reorientado los desplazamientos.

Un segundo conjunto de mapas nos permitan detallar el cambio de rutas que experimentaron los desplazamientos de los migrantes devueltos por las autoridades estadounidenses, procedentes de esas mismas tres regiones. Los mapas permiten reconstruir los recorridos que realizaron los migrantes que fueron capturados y devueltos por la Patrulla Fronteriza estadouniden-

se, considerando como lugar de inicio de las rutas sus entidades de residencia habitual, siguiendo sus itinerarios en la región fronteriza por la que ingresaron de manera encubierta a Estados Unidos y estableciendo como punto final del trayecto el estado de destino al que se dirigían en ese país.

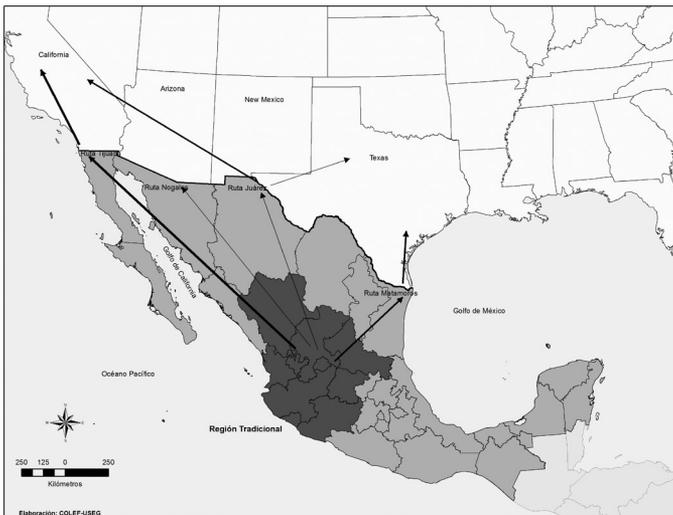
Los mapas 4a y 4b hacen referencia a las rutas de desplazamientos de los migrantes devueltos por la patrulla fronteriza estadounidense que se originaron en la *región de larga tradición migratoria*. En el año 1993, estos migrantes utilizaban las cuatro rutas, con predominio de las de Juárez y Tijuana, para dirigirse a California, Arizona y Texas. En el 2003, sus rutas de acceso y los destinos cambiaron notablemente, reduciendo significativamente la participación de Tijuana y Nogales y conservando sus proporciones Juárez y Matamoros. Si bien los operativos llevados a cabo en San Diego parecen no haber desalentado el flujo hacia California, es notoria la desaparición del flujo que tenía como destino Arizona. Esta información confirma que los migrantes de la región tradicional, con más experiencia, conocimientos y redes sociales, descartaron progresivamente la desértica ruta sonoreense.

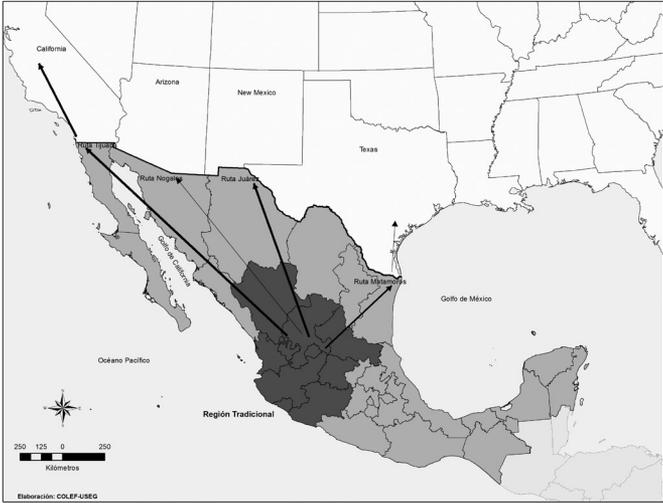
Los mapas 5a y 5b muestran las rutas utilizadas por los migrantes devueltos cuyos desplazamientos se originaron en la *región de nueva migración*. En el año 1993, ese flujo recurría a Tijuana como ruta preponderante de ingreso no autorizado y sus destinos se ubicaban preferentemente en California y Texas. En el año 2003, se observó un notorio incremento del flujo que se desplazaba por la ruta de Sonora con destino a Arizona. En este segundo momento en el tiempo, si bien la ruta de Tijuana no modificó su volumen, parece imperceptible el flujo de migrantes devueltos procedentes de esta región que tenía como destino California, lo que puede indicar que si bien Tijuana era utilizada como zona de cruce, el destino final no se encontraba necesariamente en California. Posiblemente, los operativos fronterizos estadounidenses tuvieron éxito en desalentar el flujo que desde

esa *región de nueva migración* se dirigía a California y Texas, incrementado los desplazamientos por Sonora hacia Arizona y otros destinos. Igualmente es posible que quienes se desplazaron en el año 2003 desde esa región fueran migrantes sin experiencia migratoria previa, razón por la cual utilizaban la ruta más frecuentada ya para ese entonces.

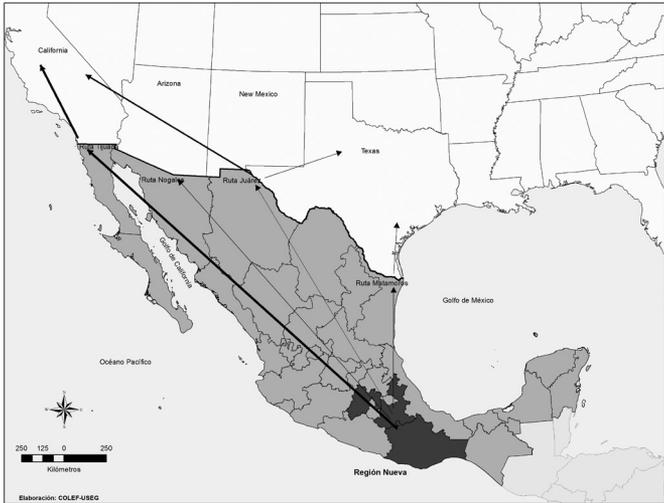
En los mapas 6a y 6b se registraron las rutas de los desplazamientos realizados por los migrantes devueltos que residían en las entidades pertenecientes a la *región emergente de migración internacional*. En 1993, las rutas de Matamoros y Tijuana eran las dos más frecuentadas por estos migrantes, con predominio de la primera, y sus destinos parecían ubicarse con igual peso en California, Arizona y Texas. En el año 2003, se redujo el flujo de esta región emergente que tomaba rumbo tanto por Tijuana como por Matamoros, a la par que se incrementaron notoriamente los desplazamientos por Sonora y se abrió para ellos la ruta de Juárez.

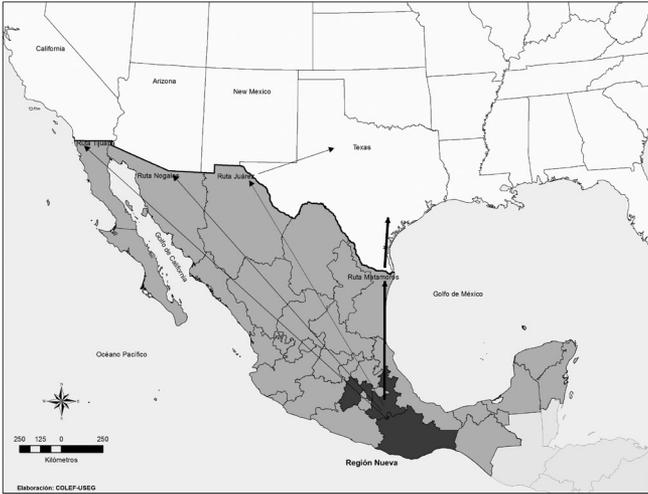
MAPAS 1a y 1b. Rutas de desplazamientos originados en la *región tradicional*. EMIF, flujo migratorio procedente del sur, 1993 y 2003



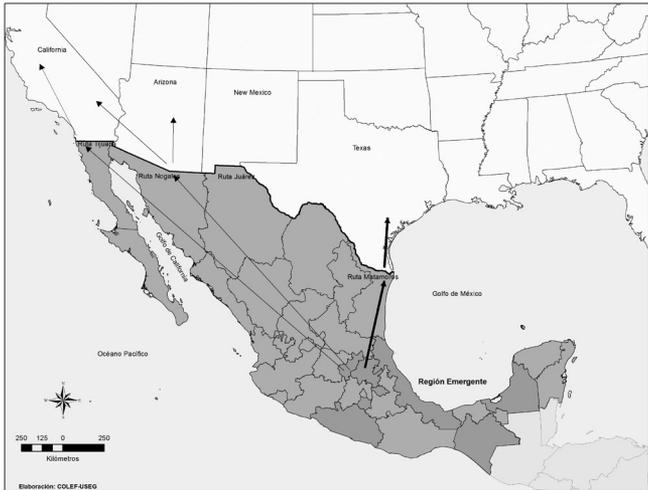


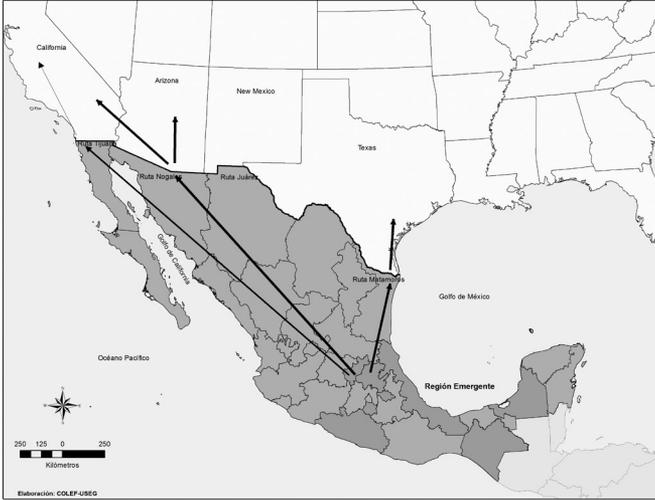
MAPAS 2a y 2b. Rutas de desplazamientos originados en la *región nueva*. EMIF, flujo migratorio *procedente del sur*, 1993 y 2003



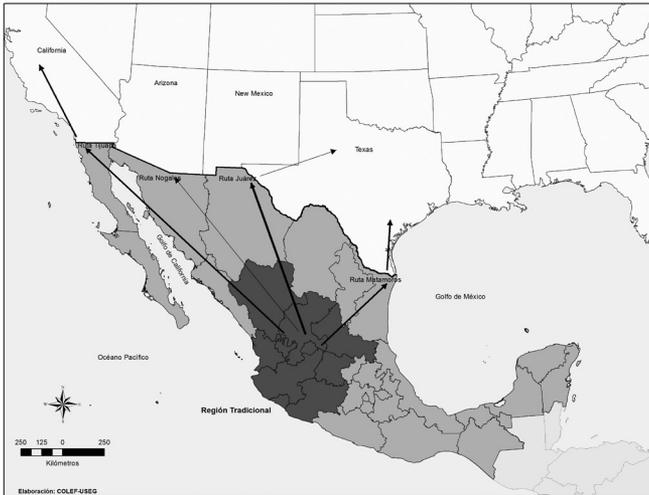


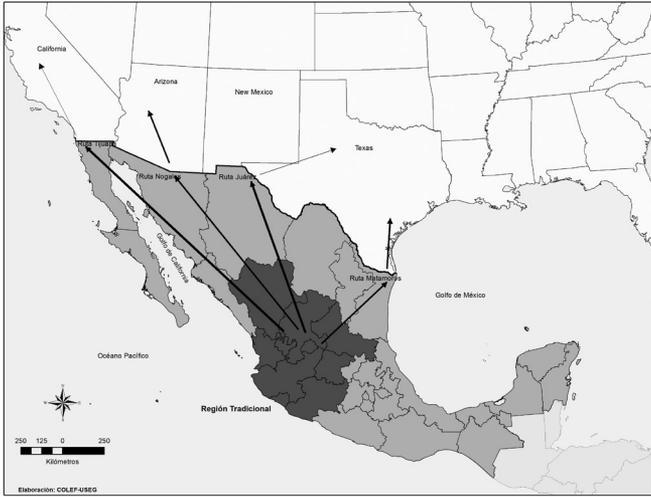
MAPAS 3a y 3b. Rutas de desplazamientos originados en la *región emergente*. EMIF, flujo migratorio *procedente del sur*, 1993 y 2003.



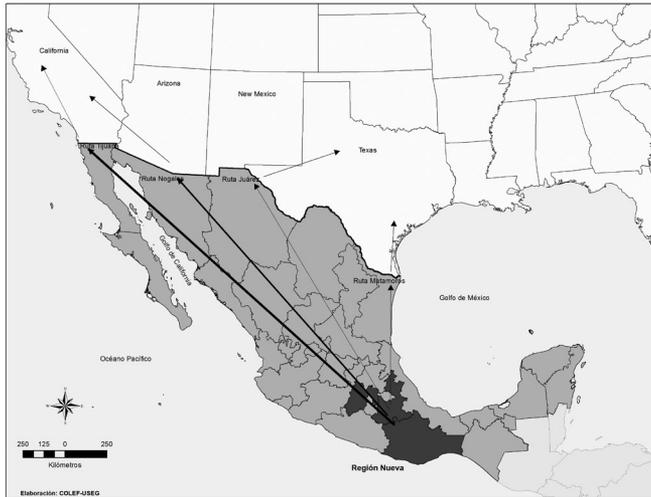


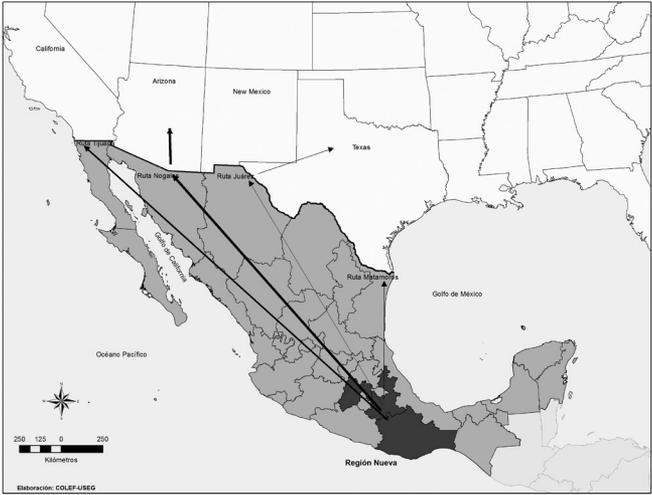
MAPAS 4a y 4b. Rutas de desplazamientos originados en la *región tradicional*. EMIF, flujo migratorio devueltos por la patrulla fronteriza, 1993 y 2003.



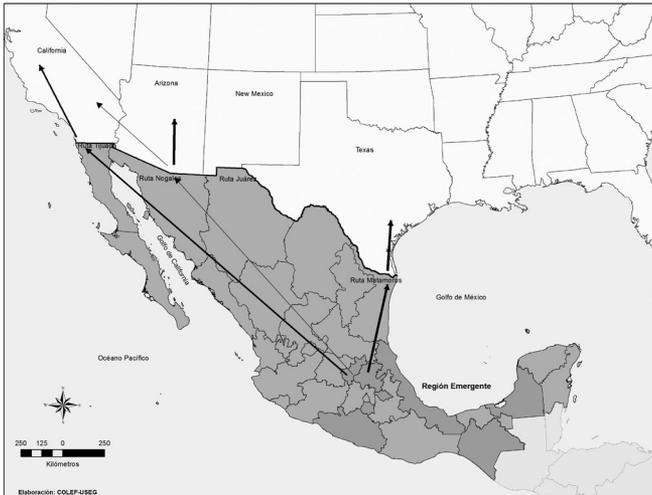


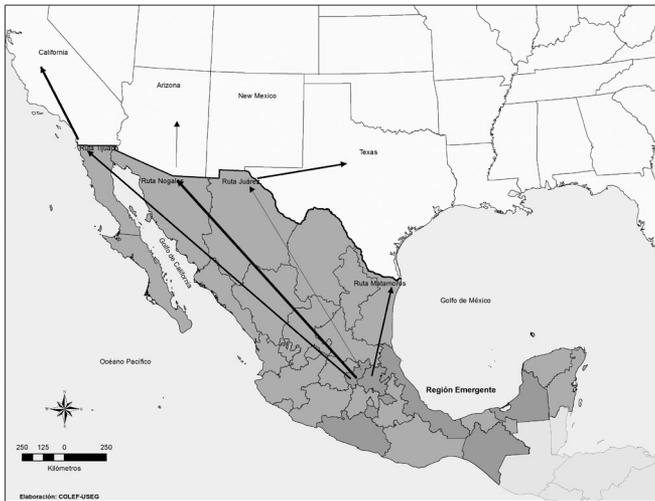
MAPAS 5a y 5b. Rutas de desplazamientos originados en la *región nueva*. EMIF, flujo migratorio devuelto por la patrulla fronteriza, 1993 y 2003.





MAPAS 6a y 6b. Rutas de desplazamientos originados en la *región emergente*. EMIF, flujo migratorio devuelto por la patrulla fronteriza, 1993 y 2003.





Las rutas de los desplazamientos ilustradas en los mapas sugieren que los residentes de las regiones de nueva y de reciente participación en el flujo migratorio internacional eran quienes se desplazan por la entidad sonorense en su afán de llegar a Estados Unidos. Es posible que la limitada información y experiencia con que cuentan y sus escasos contactos y redes sociales (desde personales y familiares hasta agentes de cruce informal, como los llamados *polleros* y *coyotes*) los lleven a suponer que es factible internarse hacia el vecino país por rutas tan aisladas e inadecuados como el desierto de Sonora y Arizona, a pesar de los terribles riesgos de esa ruta, con frecuencia poco conocidos y muy subestimados. A partir de 1993, desplazados de los sitios habituales de cruce no autorizado, especialmente en las entidades fronterizas de Baja California, Chihuahua y Tamaulipas, los emigrantes irregulares se trasladaron progresivamente a territorio sonorense para alcanzar la frontera de Arizona.

Al igual que ocurre en la frontera norte de México, en la frontera sur se experimenta una intensa dinámica transfron-

teriza, caracterizada por movimientos recurrentes de personas y flujos de mercancías. En el caso que nos ocupa, solamente vamos a referirnos a los centroamericanos, en su gran mayoría guatemaltecos, que se desplazan por esa frontera hacia territorio mexicano o hacia los Estados Unidos por motivos laborales, esto es, para trabajar o en busca de trabajo. La EMIF-GUAMEX nos permite analizar la movilidad de esa población laboral en dos direcciones y a partir de tres *poblaciones objetivo*: el flujo procedente de Guatemala que se dirige a México o Estados Unidos por vía terrestre y los dos flujos que son devueltos por las autoridades migratorias mexicanas y por las autoridades migratorias estadounidenses a Guatemala. Considerando la información que proporciona la encuesta en los cinco semestres de levantamiento disponibles, nos interesa caracterizar y diferenciar los itinerarios de movilidad de corta y larga distancia de esos trabajadores y conocer sus perfiles sociodemográficos, pues examinar sus diferencias permitiría prestar mejor atención a sus necesidades en términos de políticas de población y migratoria.

En el análisis de la información que proporciona la EMIF-GUAMEX, un hallazgo sumamente relevante ha sido advertir que la magnitud de la movilidad laboral transfronteriza guatemalteca alcanza alrededor de la mitad de los entrevistados, quienes declararon que su estancia en México no se extendería por más de un día. Esta situación refleja la intensa movilidad circular cotidiana de personas que se internan diariamente a México para desarrollar una actividad laboral y retornan a su lugar de residencia habitual en Guatemala (INM *et al.*, 2006). Por otra parte, permite anotar que la movilidad poblacional de carácter laboral que transita por la frontera sur de México tiene al menos tres magnitudes y destinos diferenciales: la de tipo circular de corta distancia que se produce entre localidades fronterizas de Guatemala y México o movilidad transfronteriza; la de distancia media que tiene como destino alguna localidad en las entidades del sur o centro de México y la de

larga distancia hacia la frontera norte mexicana o bien en tránsito por territorio mexicano hacia los Estados Unidos.

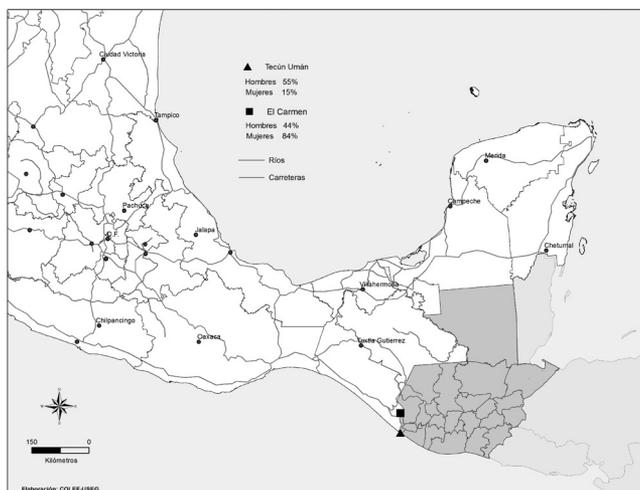
Para describir los itinerarios de movilidad de los trabajadores guatemaltecos, elaboramos también un conjunto de mapas. El mapa 7 permite apreciar la distribución porcentual por sexo en las dos localidades guatemaltecas que concentraron el mayor número de desplazamientos de hombres y mujeres procedentes de Guatemala que se dirigían, en su amplia mayoría, a trabajar en el estado de Chiapas; esto es, se trata básicamente de trabajadores transfronterizos que ingresaron al país caminando (o cruzando el río) y realizaban movimientos de corta distancia y breve estancia. Vale la pena señalar que la enorme mayoría de los entrevistados procedía de departamentos fronterizos guatemaltecos o cercanos a la frontera, 70% de ellos de San Marcos y 18% de Quetzaltenango, y sólo 6% de departamentos no fronterizos, lo que corrobora la importancia de la región como espacio de movilidad transfronteriza.

La diferenciación por sexo nos permite apreciar que mientras los varones transitaban en mayor proporción por la frontera Tecún Umán-Ciudad Hidalgo, las mujeres lo hacían mayoritariamente por El Carmen-Talismán. En ambos casos, su movilidad está estrechamente vinculada a la localización de los mercados laborales: mientras las mujeres se dirigen mayoritariamente a la región que conforman Talismán y Tapachula y a los mercados laborales en sectores comercial y de servicios en esas localidades, los varones que ingresan por el otro par de localidades fronterizas se dirigen mayoritariamente a ocupaciones agrícolas localizadas en la región del Soconusco.

En el mapa hemos señalado también las principales vías carreteras (caminos) que enlazan la frontera de Guatemala hacia Chiapas y el Istmo de Tehuantepec (precisamente el área donde pretendían instalarse los cinturones de inspección y control migratorio del Plan Frontera Sur), y sus conexiones hacia el sur,

centro y norte del país. Vale la pena mencionar que paralela a la carretera que bordea el Océano Pacífico, se encuentra la vía del Ferrocarril Chiapas Mayab.³

MAPA 7. Distribución porcentual por sexo, según ciudad de cruce del flujo procedente de Guatemala



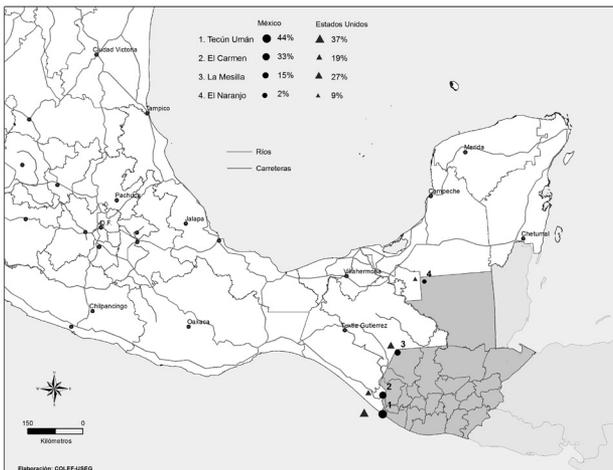
Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIF-GUAMEX.

Con información del flujo de guatemaltecos devueltos por las autoridades mexicanas, en el mapa 8 registramos las localidades fronterizas por las que los entrevistados se internaron desde Guatemala para trabajar o buscar trabajo, diferenciando el destino declarado en México o Estados Unidos. Para quienes se dirigen a México, Tecún Umán y El Carmen resultaron también los sitios de ingreso más frecuentados, decisión segu-

³En el sur de México, las vías férreas recorren los estados de Chiapas, Oaxaca, Tabasco, Veracruz, Campeche y Yucatán, conectando diferentes poblados y centros de transportes, entre ellos las ciudades de Mérida, Campeche, Coatzacoalcos, Salina Cruz, Ixtepec, Tapachula y Ciudad Hidalgo. Aunque es básicamente un transporte de carga, los migrantes, especialmente centroamericanos, lo utilizan para apoyar sus desplazamientos por territorio mexicano.

ramente asociada a las opciones que ofrecen las vías y medios de comunicación terrestres que enlazan la frontera guatemalteca con territorio mexicano por la costa del Pacífico. Para quienes pretender llegar a Estados Unidos, si bien Tecún Umán conserva su primacía como sitio de ingreso, La Mesilla ocupa un notorio segundo sitio dada su cercanía con las vías de comunicación terrestre que enlazan las regiones Central y Altos de Chiapas y las ciudades de Comitán de Domínguez, San Cristóbal de las Casas y la capital del estado Tuxtla Gutiérrez. Aunque El Carmen conserva un tercer sitio, El Naranjo casi quintuplica la diferencia entre los ingresos con destino a Estados Unidos frente a los que ocurren por esa misma localidad hacia México, por lo que el estado de Tabasco se conforma en un segundo corredor para los desplazamientos hacia Estados Unidos para los guatemaltecos, y por extensión para los centroamericanos.

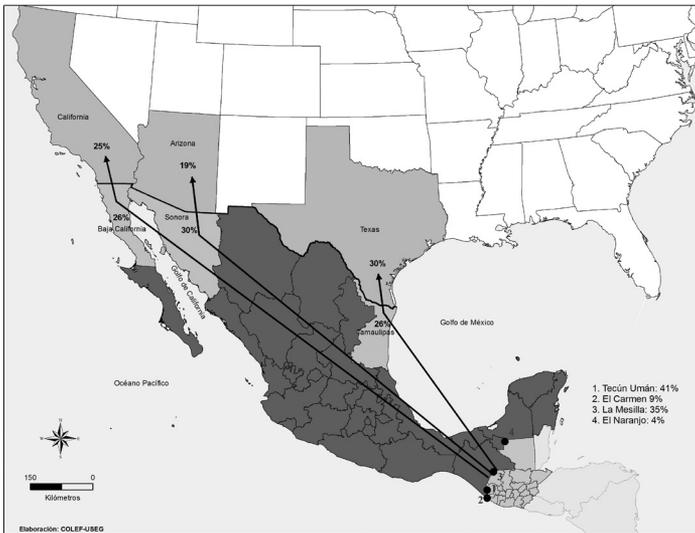
MAPA 8. Distribución porcentual del flujo devuelto por las autoridades mexicanas, según ciudad guatemalteca de cruce fronterizo y destino declarado



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIF-GUAMEX.

Los últimos dos mapas nos permiten apreciar la diferencia en las rutas de los flujos femenino y masculino que se dirigían a los Estados Unidos en tránsito por todo el territorio mexicano y que fueron captados por la EMIF tras ser devueltos a Guatemala por las autoridades estadounidenses. En ellos anotamos las proporciones diferenciales que registraron los ingresos por las localidades de la frontera sur mexicana, las rutas de los desplazamiento que señalan las tres entidades de la frontera norte mexicana que concentraron las mayores proporciones de estos flujos, y finalmente el comportamiento proporcional del flujo atendiendo al destino pretendido en Estados Unidos.

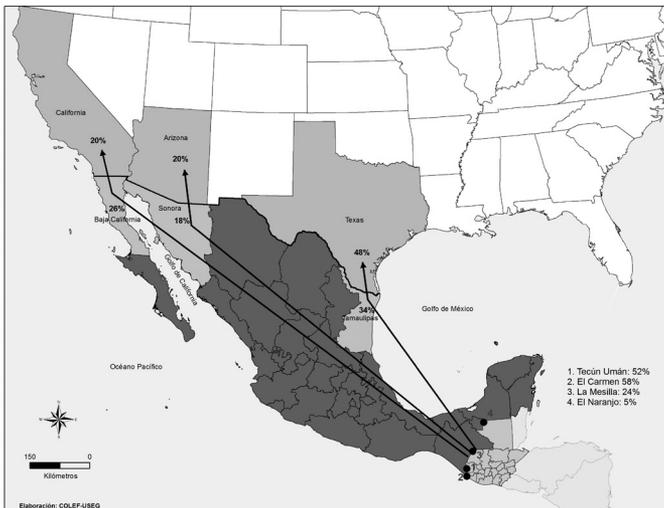
MAPA 9. Distribución porcentual en los puntos de la ruta del flujo masculino devuelto por las autoridades estadounidenses



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIF-GUAMEX.

En el mapa 9, observamos que el flujo masculino que se dirigía a Estados Unidos y fue devuelto por sus autoridades a Guatemala, ingresó mayoritariamente por Tecún Umán y La Mesilla, información consistente con la que registró el flujo devuelto por las autoridades mexicanas que se dirigían mayoritariamente a Estados Unidos; situación que posiciona a estas dos localidades como las más frecuentadas por los guatemaltecos que pretendían llegar a Estados Unidos (mapa 8). En el caso de los varones guatemaltecos, se observa un comportamiento más o menos equilibrado entre las entidades mexicanas fronterizas por las se internaron hacia Estados Unidos, si bien Sonora ocupó un primer sitio, posiblemente asociado a la posición que en años recientes adquirió como la ruta más frecuentada por los migrantes internacionales no documentados que se dirigen hacia aquel país.

MAPA 10. Distribución porcentual en los puntos de la ruta del flujo femenino devuelto por las autoridades estadounidenses



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIF-GUAMEX.

En el caso del flujo femenino, el mapa 10 permite apreciar la misma relevancia de Tecún Umán y La Mesilla como puertas de entrada de Guatemala a México, con mayor peso porcentual de la primera. El perfil de este flujo reveló que alrededor de 70% de ellas eran jóvenes menores de 30 años que además no eran jefas de hogar, pero que la mitad se encontraban casadas o unidas, podemos pensar, en principio, que viajaban siguiendo la ruta de los varones o acompañadas por ellos. Sin embargo, en su movilidad hacia la frontera norte, la peligrosa ruta sonoreense no es la más frecuentada por ellas, pues la ruta del Golfo de México hacia Tamaulipas y Texas adquiere primacía en los desplazamientos femeninos, comportamiento posiblemente asociado a la menor distancia y duración de la travesía, que implica reducir las contingencias enfrentadas durante el desplazamiento, pero también vinculado con las posibles redes establecidas tanto en la frontera norte como en Estados Unidos .

Al respecto, vale la pena señalar que ocho de cada diez de estos migrantes hombres y mujeres, declararon no tener familiares o amigos en la ciudad mexicana fronteriza del norte del país por la que se internaron a los Estados Unidos, pero alrededor de la mitad declararon que sí los tenían en el destino al que se dirigían en aquel país. Esto permite pensar que las redes sociales establecidas en Estados Unidos son un factor que orienta y dirige las rutas de estos migrantes hacia el pretendido destino final, malgrado por la detención de las autoridades estadounidenses.

Conclusiones

Siguiendo lo anotado por Lelio Mármora, considerando que las políticas migratorias orientan la *direccionalidad, temporalidad, selectividad, voluntariedad y composición* de las migraciones, los acciones, medidas y operativos recientes en las fronteras norte y sur de México han alterado también los itinerarios y rutas de movili-

dad espacial de la población migrante a través de las fronteras internacionales y por el extenso territorio mexicano, desplegándose como una larga frontera vertical entre Centroamérica y Norteamérica. Paralelo a este proceso de creciente restricción a la movilidad migratoria, en la última década del siglo xx, los ferrocarriles de pasajeros en México cerraron progresivamente, y recientemente el ferrocarril de carga Chiapas-Mayab, que era peligrosamente utilizado por los migrantes centroamericanos como medio de transporte, dejó de funcionar en la ruta del Pacífico sur que enlazaba la frontera de Guatemala con Chiapas; creando una inesperada y tensa situación para los migrantes, para las autoridades migratorias mexicanas y para los residentes de las localidades aledañas por las que se desplazan estos hombres, mujeres e incluso familias completas en busca de opciones alternativas para continuar su travesía. Más preocupante aún considerando que por esas mismas rutas circulan otros flujos de personas, no precisamente terroristas aunque si delincuentes organizados (que incluye desde traficantes de personas y mercancías ilícitas hasta los famosos *maras*) que ponen en riesgo la vida e integridad de las personas migrantes.

La creciente preocupación por la seguridad fronteriza no debería soslayar la demanda de trabajadores inmigrantes que las dinámicas y estructuras económicas y demográficas de los países de destino han generado; menos aún eludir las responsabilidades, implicaciones y consecuencias que esa demanda produce en una fuerza laboral requerida pero no autorizada para moverse libremente desde sus países de origen a través de las fronteras internacionales; movilidad que debería ser apoyada por políticas de emigración e inmigración respetuosas de sus derechos laborales y humanos. Las políticas de seguridad nacional no deberían ignorar que las profundas asimetrías económicas y estructurales no pueden ser atendidas con políticas restrictivas destinadas al control fronterizo y a la contención de los flujos migratorios de

carácter laboral, pero podían ser subsanadas con políticas de desarrollo más humanas e incluyentes, como sucedió con los países del sur de la Unión Europea en la última década del siglo xx.

Bibliografía

- Anguiano Téllez, María Eugenia y Alma Paola Trejo Peña (2007), “Vigilancia y control en la frontera México-Estados Unidos: Efectos en las rutas del flujo migratorio internacional”, en *Papeles de Población*, año 13, núm. 51, enero-marzo, pp. 45-75.
- Arango, Joaquín (2007), “Las migraciones internacionales en un mundo globalizado”, en *Inmigración en Canarias: Contexto, tendencias y retos*. Tenerife, Esp., Fundación Pedro García Cabrera, pp. 11-22.
- Artola, Juan (2007), “Tráfico de personas: Cruce de fronteras, documentos de identidad y principales rutas”, de <<http://www.inami.gob.mx/paginas/foros/primerforo/insumos/trafico.pdf>>, consultado el 27 de mayo.
- _____ (2006), “México y sus fronteras: Migración y seguridad”, en Miranda Videgaray, Carlos *et al.*, (coord.), *Los nuevos rostros de la migración en el mundo*. México, OIM, INM, Gobierno de Chiapas, pp. 99-112.
- _____ (2005), “Debate actual sobre migración y seguridad”, en *Migración y Desarrollo*, año 3, núm. 5, pp. 136-150.
- Benítez Manaut, Raúl y Carlos Rodríguez Ulloa (2006), “Seguridad y fronteras en Norteamérica. Del TLCAN a la ASPAN”, en *Frontera Norte*, vol. 18, núm. 35, enero-junio, pp. 7-28.
- Blanco, Cristina (2000), *Las migraciones contemporáneas*. Madrid, Alianza Editorial.
- Bribosia, Emmanuelle et Andrea Rea (2002), *Les nouvelles migrations. Un enjeu européen*. Bruxelles, Complexe.
- Casillas R., Rodolfo (2006), *Una vida discreta, fugaz y anónima: Los centroamericanos transmigrantes en México*. México, Segob, Conacyt, de <http://www.insyde.org.mx/IMG/pdf_RodolfoCasillasUnavidadiscretafugazyanonima.pdf>, consultado el 15 de mayo de 2007.

- Castillo, Manuel Ángel (1994), “La migración internacional y el problema de los refugiados”, en *Políticas de población en Centroamérica, El Caribe y México*. México, INAP, UNAM, PROLAP.
- Castles, Stephen y Mark J. Miller (2004), *La era de la migración. Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*, Luis Rodolfo Morán Quiroz (trad.). México, Miguel Ángel Porrúa.
- Conapo (Consejo Nacional de Población) (2000), *Migración internacional en la frontera sur de México*, boletín, año 4, núm. 12.
- García Aguilar, María del Carmen y María Tarrío García (2006), “Migración internacional y derechos humanos, los transmigrantes centroamericanos en la frontera sur de México”, en Miranda Videgaray, Carlos *et al.*, (coord.), *Los nuevos rostros de la migración en el mundo*. México, OIM, INM y Gobierno de Chiapas, pp. 195-220.
- (INM) Instituto Nacional de Migración (2005), *Propuesta de política migratoria integral en la frontera sur de México*. México, INM.
- _____, Conapo, El Colef, Segob (Secretaría de Gobernación), (STPS) Secretaría del Trabajo y Previsión Social y (SRE) Secretaría de Relaciones Exteriores (2006), *Encuesta sobre Migración en la Frontera Guatemala-México 2004*. México.
- Izquierdo Escribano, Antonio *et al.* (2003), *Inmigración: Mercado de trabajo y protección social en España*. Madrid, CES, colección Estudios, 141.
- Koser, Khalid (2007), *International Migration. A Very Short Introduction*. New York, Oxford Press University.
- Mármora, Lelio (2002), *Las políticas de migraciones internacionales*, 2da. ed., Buenos Aires, Paidós.
- Morales Gamboa, Abelardo (2007), *La diáspora de la posguerra. Regionalismo de los migrantes y dinámicas territoriales en América Central*. San José, Costa Rica, FLACSO.
- Marc-Henry, André (2004), “La frontera olvidada de México: Una zona de alto riesgo”, en *OIM Noticias*, Ginebra, Organización Internacional para las Migraciones, junio, pp. 8-9.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2007), *Informe sobre desarrollo humano México 2006-2007*. México, PNUD.
- Rodríguez Chávez, Ernesto (2006), “Por una política migratoria integral en la frontera sur”, en Miranda Videgaray, Carlos *et al.* (coord.), *Los nuevos rostros de la migración en el mundo*. México, OIM, INM, Gobierno de Chiapas, pp. 179-194.
- Tirado, Erubiel (2007), “Frontera sur y seguridad nacional. El olvido intermitente”, INAMI, de <<http://www.inami.gob.mx/paginas/foros/primerforo/insumos/fronterasur.pdf>>, consultado el 27 de mayo de 2007.
- Villafuerte, Daniel (2006), “Migración y desarrollo en la era de la globalización”, en Miranda Videgaray, Carlos *et al.* (coord.), *Los nuevos rostros de la migración en el mundo*. México, OIM, INM, Gobierno de Chiapas, pp. 77-98.
- Waller Meyers, Deborah (2006), “From Horseback to High-Tech: US Border Enforcement”, en *Migration Information Source*, February, de <<http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?id=370>>.

10. Inmigrantes calificados y cerebreros: Ingenieros y científicos extranjeros en la industria de alta tecnología de Silicon Valley¹

Rafael Alarcón

El Colegio de la Frontera Norte

Introducción

Los laboratorios de Hewlett Packard (HP), localizados en el corazón de Silicon Valley han sido el principal centro de investigación de ésta empresa por tres décadas. Los investigadores en los laboratorios de HP han desarrollado productos innovadores tales como impresoras de inyección de tinta, proyección de imagen cardíaca en ultrasonido, calculadoras científicas y software de telecomunicaciones. Los laboratorios de HP han expandido su alcance global desde su unidad central de investigación y desarrollo en Silicon Valley para incluir lugares como Bristol, Inglaterra; Tokio, Japón y Haifa, Israel. Sin embargo, la globalización tiene también una expresión local en las instalaciones de Palo Alto. La mayor parte de los nombres adheridos en las puertas de los cubículos de los investigadores parecerían ser “extranjeros” para quien visite sus instalaciones.

¹Este capítulo fue originalmente publicado como “Skilled Immigrants and Cerebreros: Foreign Born Engineers and Scientists in the High Technology Industry of Silicon Valley” en Foner, Nancy *et al.* (ed.), *Immigration Research for a New Century. Multidisciplinary Perspectives*, New York, Russell Sage Foundation. La Russell Sage Foundation ha dado generosamente su permiso para que este trabajo se publique en español.

El Social Science Research Council, a través de su Programa de Migración Internacional, y el Centro de Estudios México-Estados Unidos de la Universidad de California, San Diego, me otorgaron becas doctorales que me permitieron escribir este capítulo. El texto se basa en mi tesis doctoral (Alarcón, 1998) y una versión previa se publicó en *American Behavioral Scientist* (Alarcón, 1999). Estoy en deuda con Nancy Foner, Rubén Rumbaut, Steve Gold y un dictaminador anónimo por sus valiosos comentarios e ideas. Para la realización de esta versión en español agradezco el apoyo de Gustavo Alarcón y Carlos Valencia.

El arribo de una gran cantidad de migrantes calificados durante los primeros años de la década de los noventa dió lugar a un acalorado debate sobre su impacto en la fuerza laboral estadounidense ya que las compañías de alta tecnología emplean muchos de los migrantes altamente calificados. La discusión se centró en esta industria.

En los primeros meses de 1996, el senador Alan Simpson intentó reducir el número de los migrantes calificados que son admitidos en Estados Unidos cada año argumentando que estos migrantes quitan empleos a ciudadanos estadounidenses y a residentes permanentes legales.

En su tentativa de detener el arribo de migrantes calificados, el senador Simpson propuso reducir el número de visas basadas en empleo e imponer un cargo a las compañías que emplean a trabajadores calificados del extranjero. Simpson acusó a las compañías de alta tecnología de traer migrantes calificados con visas temporales, pagarles un tercio menos que a los trabajadores estadounidenses y ofrecerles el incentivo de obtener la visa de residencia permanente legal (*Wall Street Journal*, 4 de marzo 1996).

En la misma línea, el anterior secretario del trabajo Robert Reich argumentó que algunas compañías empleaban incorrectamente los programas temporales de migración tales como el H-1B despidiendo a trabajadores para emplear a extranjeros. De acuerdo a la Ley de Inmigración y Nacionalidad de 1990, el programa de visas para noinmigrantes H-1B está diseñado para trabajadores temporales empleados en “ocupaciones especiales” que requieren conocimiento especializado y por lo menos una licenciatura o su equivalente.

Reich citó el ejemplo de Syntel, una compañía de consultaría de *software* establecida en Michigan que es administrada por nativos de la India y cuya fuerza de trabajo esta compuesta en su mayoría por trabajadores con visas H-1B. Según Reich, la compañía neoyorquina de seguros American Internacional Group en

septiembre de 1994 despidió a 250 programadores y contrató a Syntel para que le proporcionara de servicios de programación (Schibsted, 1995).

En contra de esta perspectiva, empresarios de alta tecnología, desde Bill Gates, presidente de Microsoft, hasta dueños de compañías de reciente formación, sostienen que los inmigrantes son un factor clave en el impresionante crecimiento de la industria. Un grupo de ejecutivos y directivos sostienen que sus compañías están compitiendo en una economía global y por lo tanto, necesitan tener acceso a los mejores y más brillantes trabajadores del mundo.

Por ejemplo, T.J. Rodgers presidente y director ejecutivo de Cypress Semiconductor Corporation, una compañía de Silicon Valley, observa que los inmigrantes poseen un número desproporcionado de empleos en investigación y desarrollo (R&D) en Cypress.

Él afirma que cada empleo de R&D crea nueve trabajos adicionales y que eliminar a los inmigrantes daría lugar a una pérdida de 720 empleos en Cypress, la mayor parte de los cuales le pertenecen a estadounidenses por nacimiento.

De acuerdo con Rodgers, cuatro de cada diez de sus vicepresidentes de más jerarquía nacieron en el extranjero, al igual que dos de los cuatro directores externos. También menciona que José Arreola, un inmigrante mexicano con Doctorado en Física de Transistores, es el científico más destacado en Cypress (McLaughlin, 1997).

En este ensayo utilizo el término “inmigrantes calificados” para referirme a los ingenieros y científicos que son residentes permanentes o ciudadanos naturalizados y son empleados por las compañías de alta tecnología.

“Cerebreros” son este mismo tipo de profesionales que poseen visas temporales como la H-1B, y que también son conocidos como “*high-tech* braceros.” Los prefiero llamar “cerebre-

ros” porque a diferencia de los braceros mexicanos que en el pasado trabajaban con sus brazos como herramienta principal, los “cerebreros” utilizan preferentemente sus cerebros en contrataciones temporales.²

Este capítulo examina la integración de los ingenieros y científicos inmigrantes en la industria de alta tecnología del Silicon Valley, situada en el área de la Bahía de San Francisco. Al estudiar las experiencias migratorias de estos trabajadores y las prácticas de reclutamiento llevadas a cabo por las compañías de alta tecnología, pretendo investigar las múltiples formas legales que usan los migrantes calificados para ingresar a Estados Unidos. El estudio se centra en las experiencias de dos grupos de inmigrantes provenientes de dos países en desarrollo: India y México.

La política de inmigración de Estados Unidos y su ubicación geográfica han creado dos procesos totalmente diferentes de migración originada en los dos países. La India provee a los Estados Unidos con el número más grande de inmigrantes calificados y México es la fuente principal de trabajadores no calificados y de un pequeño, pero creciente número de ingenieros y de científicos. Irónicamente, la India tiene una tasa muy alta de analfabetismo, más alta que la de México.

En términos de pobreza, la India es un país mucho más pobre que México, y todavía tiene una economía agraria dominante con un Producto Nacional Bruto per capita diez veces más bajo que el de México y 79 veces más bajo que el de Estados Unidos (World Bank, 1997) (ver cuadro 1).

²En 1942, debido a la desviación de mano de obra ocasionada por la Segunda Guerra Mundial, los gobiernos de México y Estados Unidos acordaron iniciar el Programa Bracero, por medio del cual se otorgaron contratos de trabajo temporal para trabajadores mexicanos que permanecieron vigentes hasta 1964. Tomando en cuenta la experiencia de los braceros, dos colegas, Rubén Rumbaut y Michael Kearny, en dos conferencias diferentes me sugirieron el uso del término “cerebreros” para describir a los ingenieros y científicos migrantes que tienen visas temporales.

CUADRO 1. Indicadores de Desarrollo Económico de México, India y Estados Unidos

	<i>México</i>	<i>India</i>	<i>E.U.</i>
Población total en 1996 (millones)	93	945	265
Promedio anual del crecimiento poblacional (1980-96) (%)	2.1	2.0	1.0
Expectativa de vida al nacer en 1995 (años)	72	62	77
Mujeres en la fuerza laboral en 1995 (%)	31	32	46
Fuerza laboral en la agricultura en 1990 (%)	28	64	3
Fuerza laboral en la industria en 1990 (%)	24	16	28
Promedio anual del crecimiento del PIB en 1990-96 (%)	1.8	5.8	2.4
Producto nacional bruto per cápita en 1995 (dólares)	3,320	340	26,980
Población que vive con menos de \$1 al día (1981-95) (%)	14.9	52.5	0
Analfab. en mujeres adultas en 1995 (%)	13	62	> 5
Analfab. en hombres adultos en 1995 (%)	8	35	> 5

Fuente: World Bank, 1997.

Existen también semejanzas importantes entre la India y México. Después de un período largo de la estrategia de sustitución de importaciones, los dos países comenzaron a liberalizar sus economías a mediados de los años 80. En los años 90, mientras la India se convirtió en un productor global de *software*, algunas ciudades mexicanas solidificaron su papel como lugares preferidos para las maquiladoras de la industria electrónica que ahora, bajo el Tratado de Libre Comercio (TLC), está creciendo.

Los datos usados en éste análisis provienen principalmente de veinte estudios de caso sobre ingenieros y científicos de México y de la India (diez de cada país). Tres corporaciones importantes de Silicon Valley emplean a la mayor parte de estos ingenieros y científicos. Los nombres usados para referirme a estos profesionales y a sus empleadores actuales son ficticios para

mantener la confidencialidad de los entrevistados. Utilizo los Public Use Microdata Samples (PUMS) del Censo de Población y Vivienda de 1990 para analizar las características demográficas y de empleo de estos trabajadores. Los PUMS usados en este trabajo contienen los registros representativos del cinco por ciento de las unidades de vivienda y de sus residentes (U.S. Department of Commerce, 1992).

Los datos del censo y los materiales etnográficos se refieren a ingenieros y científicos empleados en la industria de la alta tecnología. Estas profesiones son definidas por la Oficina del Censo como “ocupaciones profesionales de especialidad” que incluyen catorce tipos de ingenieros, cinco tipos de matemáticos y científicos de la computación, y nueve tipos de científicos naturales (U.S. Department of Commerce, 1993). Alta tecnología se refiere a la industria que incluye los siguientes sectores industriales: equipo de oficina y computo, equipo de comunicación, componentes electrónicos, misiles guiados y vehículos e instrumentos espaciales. Del sector servicios se incluye el software y el procesamiento de datos (Saxenian, 1994:209).

Migrantes calificados en la economía global

Desde los años 80, la inmigración ha sido un elemento dominante en la reestructuración económica de Estados Unidos, ya que un número sin precedente de inmigrantes ha ingresado al país. Por ejemplo, en el período 1982-1991, aproximadamente 8.6 millones de inmigrantes consiguieron la residencia permanente, esta cifra se acerca a los niveles más altos de admisión que ocurrieron entre 1905 y 1914 cuando se admitieron a 10.1 millones de inmigrantes a Estados Unidos (INS, 1992). La mayor parte de los recién llegados son inmigrantes poco calificados que se asientan en las ciudades centrales de las metrópolis más importantes de Estados Unidos. Sin embargo, hay también un grupo más

pequeño de inmigrantes calificados que establecen su hogar en los suburbios más ricos de muchas de las mismas metrópolis.

La inmigración contemporánea a Estados Unidos refleja un patrón de niveles educativos bifurcados (Fix y Passell, 1994; Portes y Rumbaut, 1996). Según Fix y Passell (1994) los inmigrantes se concentran en los extremos del espectro educativo en comparación con los nativos. Los inmigrantes tienen más probabilidad que los nativos de tener bajo nivel de educación, pero al mismo tiempo, tienen más probabilidad que los nativos de tener grados educativos avanzados. En 1990, 26 por ciento de los inmigrantes mayores de 25 años tenían menos de nueve años de educación, en contraste con nueve por ciento de la población nativa. Por otra parte, 20 por ciento de ambos, nativos e inmigrantes, tenían título universitario, mientras que los inmigrantes recientes (24 por ciento) tienen más probabilidad de obtener un título universitario en comparación con los nativos. En términos del país de origen, la mayor parte de los inmigrantes con menos de nueve años de educación provienen de América Latina mientras que los inmigrantes más calificados provienen de Asia. A pesar de esto, la mayor parte de la investigación académica y el debate sobre políticas públicas se enfoca en los migrantes que tienen poca calificación. Como resultado, poco se sabe acerca de la integración económica y social de los migrantes calificados en Estados Unidos.

El análisis teórico del papel que juegan los migrantes calificados en una economía global requiere un examen combinado de la movilidad del capital y del trabajo. Aunque estos dos procesos están directamente relacionados han sido examinados tradicionalmente por diversos grupos de analistas que están divididos por sólidas fronteras disciplinarias. En general, los economistas, los planificadores regionales, los geógrafos y los politólogos se han centrado en la movilidad del capital que se relaciona con la localización industrial. Por otra parte, los sociólogos y los

antropólogos sociales han estudiado el movimiento de personas en busca de mejores oportunidades de trabajo fuera de sus localidades de origen. Saskia Sassen (1988) observa que las literaturas sobre comercio e inversión internacional y sobre la migración internacional de trabajadores, se caracterizan por la ausencia de referencias mutuas. Este ensayo busca corregir esta omisión al combinar teorías de migración laboral y desarrollo regional.

Aparentemente, existe un mercado de trabajo global. Mujeres filipinas trabajan como enfermeras en Estados Unidos, al mismo tiempo que compañías subcontratistas de grandes empresas japonesas emplean a brasileños de origen japonés. La India, que es posiblemente la segunda comunidad científica más grande en el mundo de habla inglesa, tiene 140,000 científicos trabajando en el extranjero (Stremlau, 1996). A pesar de los esfuerzos recientes por reforzar la vigilancia en la frontera, los migrantes mexicanos, documentados e indocumentados, siguen siendo la mano de obra preferida en el sector productor de alimentos de Estados Unidos. Podría decirse que, los ingenieros y científicos empleados en la industria de alta tecnología son parte de una clase internacional de “analistas simbólicos” a quienes no constriñen las fronteras nacionales (Reich, 1992).

Manuel Castells (1996) niega la existencia de un mercado laboral verdaderamente global, ya que la economía global se encuentra segmentada. “En otras palabras, la economía global no abarca todos los procesos económicos del planeta, no incluye todos los territorios y no incluye a todas las personas en sus trabajos, aunque sí afecta de forma directa o indirecta la subsistencia de la humanidad completa” (Castells, 1996:102). Bajo la óptica de Castells la economía global está basada en tres regiones importantes: Norteamérica, la Unión Europea y la región de Asia y el Pacífico. El resto del mundo depende de estas regiones y los diversos países compiten entre sí para atraer capital, personal calificado y tecnología (Castells, 1996). No obstante, Castells acep-

ta que existe un mercado laboral global para el pequeño pero creciente, segmento de profesionales y científicos que están involucrados en investigación y desarrollo innovador, ingeniería de punta, gestión financiera, servicios avanzados de negocios y en el entretenimiento.

La globalización de la industria de alta tecnología comenzó en los años 60 cuando los fabricantes de semiconductores comenzaron a reubicar sus operaciones de ensamble en Asia. En este contexto, la teoría de la división internacional del trabajo se originó para intentar explicar el reubicación global de la manufactura. Frobel, Heinrichs. y Kreye (1980) argumentaron que debido a los cambios en los mercados y en las condiciones de producción en los países de industrialización avanzada, las empresas multinacionales empezaron a mover su manufactura intensiva en mano de obra a países del Tercer Mundo que suministraban mano de obra barata y no calificada. Las nuevas tecnologías disponibles en ese entonces, permitieron que las corporaciones multinacionales reubicaran su producción mediante el vínculo y coordinación de la producción a través de las telecomunicaciones y la informática. Tales reubicaciones comenzaron a generar un mercado mundial de lugares industriales y de trabajo, mientras que diversas regiones del Tercer Mundo comenzaron a competir unas con otras para ofrecer las mejores condiciones para la reproducción del capital (Parthasarathy, 1994).

La teoría de los sistemas mundiales resulta útil en la comprensión de la migración calificada ocasionada por la reubicación de plantas manufactureras a países en vías de desarrollo. Esta teoría se basa en el trabajo de Immanuel Wallerstein (1974) y considera la migración internacional como una consecuencia natural de la globalización económica y la penetración del mercado a través de fronteras nacionales. En éste sentido, el movimiento internacional del trabajo sigue generalmente el movimiento de bienes y de capital en dirección opuesta (Massey *et al.*, 1994).

Asimismo, Sassen (1990), afirma que la migración internacional a Estados Unidos a menudo sigue flujos anteriores de inversión, acciones militares o la implementación de la política exterior de Estados Unidos. La teoría de los sistemas mundiales sugiere que la inversión directa de las compañías de alta tecnología de Estados Unidos que establecen plantas manufactureras en países en vías de desarrollo crea inadvertidamente las condiciones para la migración futura a Estados Unidos de ingenieros y de científicos locales. Estos profesionales, quienes obtienen capacitación específica y trabajan bajo la disciplina laboral estadounidense, también se enteran de mejores ofertas laborales en la compañía matriz a través del contacto diario con los gerentes y compañeros de trabajo de Estados Unidos.

De acuerdo con el enfoque del capital social hacia el estudio de la migración de trabajadores, la migración de un pequeño grupo de profesionales en un principio se convierte en un proceso autopropagable e institucionalizado con el paso del tiempo. Massey, Alarcón, Durand y González (1987) sostienen que una vez que la migración internacional comienza, se desarrollan redes sociales que hacen que el empleo en el país de destino sea cada vez más accesible a todas las clases sociales del país de origen.

Las redes sociales migratorias consisten en lazos sociales que ligan a las comunidades emisoras con puntos de destino específicos en las sociedades receptoras. Estos lazos unen migrantes y no migrantes en una red compleja de roles sociales complementarios y de relaciones interpersonales que son mantenidos por un sistema informal de expectativas mutuas y de comportamientos prescritos.

Las redes sociales incrementan la probabilidad del desplazamiento internacional porque bajan los costos y riesgos del movimiento e incrementan las ganancias netas esperadas de la migración. La migración internacional se institucionaliza y con

el tiempo se convierte en progresiva e independiente, en cuanto a diferencias de salario y tasas de empleo (Massey *et al.*, 1994).

Un campo de investigación emergente, conocido como transnacionalismo, ofrece nuevas perspectivas para entender la experiencia de la migración de trabajadores calificados. En esta visión, algunos analistas afirman que ciertos migrantes conservan las relaciones sociales multidireccionales que ligan sus vidas en sus sociedades de origen y establecimiento (Basch, Glick Schiller y Szanton Blanc, 1994). Donald Nonini y Aihwa Ong (1997) argumentan que la globalización de la economía mundial ha llevado a la aparición de profesionales transnacionales y de tecnócratas con experiencia en la administración financiera, legal, técnica y en servicios comerciales. Estos profesionales, como los chinos, han desarrollado “nuevos estilos de vida basados en una alta movilidad (ambos, en términos espaciales y profesionales), nuevos patrones de residencia urbana y nuevos tipos de interacción social definidos por una ética consumista” (Nonini y Ong, 1997:11). Este también es el caso de antiguos ingenieros de la India quienes se han convertido en empresarios de la alta tecnología en Silicon Valley y mantienen una relación estrecha con la India (Saxenian y Edulbehram, 1998).

Silicon Valley: Desarrollo regional y capital humano

Desde los años 70, Silicon Valley y la Ruta 128, ubicada en el este de Massachusetts, han atraído la atención internacional como los principales centros de innovación tecnológica en el mundo. Ambas regiones tienen orígenes comunes en investigación universitaria (Universidad de Stanford y Massachusetts Institute of Technology-MIT, respectivamente) y el gasto militar de posguerra. No obstante, tras años de confusión económica, Silicon Valley ha prevalecido como la región de alta tecnología más exitosa del mundo. Esta región es el hogar de un tercio de las cien compa-

ñas de alta tecnología más grandes creadas en Estados Unidos desde 1965. Las compañías en Silicon Valley crearon 150,000 nuevos empleos relacionados con la alta tecnología entre 1975 y 1990 (Saxenian, 1994).³

AnnaLee Saxenian (1994:2) argumenta que las diversas experiencias de Silicon Valley y de la Ruta 128 (crecimiento en la primera y declinamiento en la segunda) están basadas en el hecho de que ambas regiones han desarrollado sistemas industriales fundamentalmente distintos. Los empresarios de Silicon Valley han creado un sistema industrial regional en red que promueve el aprendizaje colectivo sobre los mercados y tecnologías cambiantes y las adaptaciones flexibles. Al mismo tiempo, las redes sociales y los mercados laborales abiertos, alientan la experimentación y el ambiente emprendedor. Por otra parte, la Ruta 128 esta dominada por una pequeña cantidad de corporaciones relativamente integradas e independientes, organizadas bajo una autoridad centralizada. En general, prácticas como el secreto y la lealtad corporativa regulan las relaciones entre compañías, clientes, proveedores y competidores en esta región.

El análisis del desarrollo económico de ambas regiones sugiere que los sistemas industriales disímiles que surgieron en Silicon Valley y Ruta 128 explican en gran medida el éxito de Silicon Valley. De cualquier manera, hay un factor muy importante que no se ha tomado en cuenta: el papel de los ingenieros y científicos inmigrantes. Existe una concentración mucho más grande de ingenieros y científicos inmigrantes en Silicon Valley que en la Ruta 128. Según datos del Censo de Población de 1990, casi una tercera parte de los ingenieros, matemáticos, científicos en computación y científicos naturales empleados en la industria de alta tecnología en Silicon Valley nacieron fuera de Estados Unidos (32.3 por ciento). El porcentaje correspondiente para la

³Incluyo el caso de la Ruta 128 para comparar y contrastar los procesos que se llevan a cabo en Silicon Valley.

Ruta 128 es casi la mitad de la proporción de Silicón Vallen: 16.7 por ciento.

Esta diferencia parece ser el resultado de dos factores: la existencia de un grupo más grande de inmigrantes en Silicón Vallen y la operación de un sistema industrial más abierto hacia los nuevos inmigrantes en esta región. Las entrevistas con los ingenieros de India y México que han trabajado en las dos regiones revelan que existe un ambiente más favorable en Silicon Valley que en la Ruta 128. Este tema, de cualquier manera, merece más investigación.

Los ingenieros y científicos en Silicon Valley son en su mayor parte jóvenes, con una edad mediana de 37 años para los nativos y 34 años para los inmigrantes. El grupo está abrumadoramente conformado por hombres. Las mujeres nativas e inmigrantes componen solamente 17.5 por ciento del total. Esta situación es muy similar en la Ruta 128.

La educación es un factor crucial en alta tecnología ya que es una industria que se basa en el conocimiento y por lo tanto la investigación y el desarrollo es su componente principal. El cuadro 2 compara la escolaridad entre ingenieros y científicos nativos e inmigrantes en Silicón Vallen y en la Ruta 128. En general, los ingenieros y científicos inmigrantes en ambas regiones tienen niveles de educación mucho más altos que sus colegas nativos. En Silicón Valley, la mayor parte de los inmigrantes poseen nivel de postgrado y la proporción de los inmigrantes con doctorado es el doble que la de los nativos. En la Ruta 128, el porcentaje de inmigrantes con posgrado es más del doble que el porcentaje de los nativos. La gran disparidad entre ingenieros y científicos nativos e inmigrantes que han obtenido un doctorado es de casi seis veces a favor de los inmigrantes.⁴

⁴La delimitación geográfica de las dos regiones es de esta manera: Silicon Valley incluye los condados de Santa Clara, San Mateo y Santa Cruz, con una pequeña porción del Condado de Alameda en California. La Ruta 128 esta formada por los condados de Essex, Middlesex, Suffolk y Norfolk en Massachussets. Ver Saxenian, 1994.

CUADRO 2. Nivel educativo de ingenieros y científicos empleados en la industria de alta tecnología en Silicon Valley y Ruta 128, por natividad, 1990 (porcentajes)

	<i>Silicon Valley</i>		<i>R128</i>	
	<i>Nativos</i>	<i>Inmigrantes</i>	<i>Nativos</i>	<i>Inmigrantes</i>
Sin título universitario	19.6	5.8	17.4	9.8
Con título universitario*	58.1	41.4	61.4	43.3
Título de maestría o prfnl.	18.4	45.0	19.9	39.4
Nivel de doctorado	3.9	7.9	1.3	7.5
Total	100.0	100.1	100.0	100.0
Muestra no ponderada	1,834	846	1,266	254

Fuente: U.S. Department of Commerce, 1992.

*Incluye individuos con licenciatura o con títulos en programas universitarios ocupacionales o académicos.

El cuadro 3 demuestra que aunque Taiwán, India y China son las fuentes principales de profesionales para ambas regiones, Silicon Valley y la Ruta 128 recurren a diferentes fuentes de inmigrantes calificados. Esto sugiere la existencia de diversos procesos de reclutamiento y de redes sociales. Aunque Asia sea el contribuyente mayor, la localización geográfica (Costa Este versus Costa Oeste), parece que también desempeña un papel importante. Por esta razón, los países europeos envían más inmigrantes a la Ruta 128 que a Silicon Valley. El cuadro 3 también demuestra que la inmigración de profesionales de países africanos y latinoamericanos es insignificante. Particularmente, la inmigración de profesionales de México es muy pequeña (los porcentajes no son mostrados en el cuadro). Los ingenieros y los científicos mexicanos contribuyen solamente con 0.8 por ciento de los profesionales en Silicon Valley y 0.4 por ciento en la Ruta 128.

Los datos del censo revelan que los ingenieros y los científicos inmigrantes desempeñan un papel crucial en el desarrollo de la industria de la tecnología de la información debido a su alta

concentración y contribución de capital humano. ¿Pero, quiénes son estos inmigrantes y cómo los reclutan las compañías de alta tecnología?

Ingenieros y científicos indios y mexicanos en Silicon Valley

Mis entrevistas con los ingenieros y los científicos de India y de México en Silicon Valley revelan que existen cuatro vías principales a través de las cuales los migrantes calificados provenientes de países en vías de desarrollo encuentran empleo en Silicon Valley. Algunos de ellos ingresaron a Estados Unidos como hijos de familias migrantes. Otros eran empleados de compañías estadounidenses de alta tecnología localizadas en el extranjero. Otro grupo está compuesto por estudiantes extranjeros de universidades en Estados Unidos. Finalmente, los “cerebreros” trabajan en las compañías de Silicon Valley con visas temporales.

Cuadro 3. Países de nacimiento de ingenieros y científicos empleados en la industria de alta tecnología en Silicon Valley y Ruta 128, 1990 (porcentajes)

<i>Silicon Valley</i>		<i>Ruta 128</i>	
Taiwán	16.4	India	9.8
India	11.9	Taiwán	8.7
China	9.9	China	6.3
Vietnam	8.9	Rusia	5.5
Hong Kong	6.1	Hong Kong	5.1
Filipinas	5.1	Canadá	5.1
Irán	5.0	Inglaterra	4.7
Japón	3.0	Alemania Occ.	3.1
Corea	2.8	Grecia	3.1
Alemania	2.2	Vietnam	3.1
Inglaterra	2.0	Alemania	2.8
Canadá	1.7	Irlanda	2.8

(Continúa)

(Continuación cuadro 3)

<i>Silicon Valley</i>		<i>Ruta 128</i>	
Pakistán	1.4	Italia	2.4
Polonia	1.2	Reino Unido	2.4
Francia	1.1	Líbano	2.4
Alemania Occ.	1.1	Colombia	2.4
Reino Unido	1.1	Israel	2.0
Otros países	19.1	Francia	1.6
		Polonia	1.6
		Irán	1.6
		Marruecos	1.6
		Birmania	1.2
		Japón	1.2
		Filipinas	1.2
		Otros países	18.3
Total	100.0		100.0
Muestra	846		254
no ponderada			

Fuente: U.S. Department of Commerce, 1992.

Hijos de familias inmigrantes

El grupo incluye a los inmigrantes que ingresan a Estados Unidos acompañando a sus familias. En la mayoría de los casos, la forma de ingreso es a través de las estipulaciones de la política de inmigración de Estados Unidos que favorece la reunificación familiar. Según la *Ley de Inmigración y Nacionalidad* de 1990, se expiden 480,000 visas cada año con esta finalidad. La ley asigna estas visas, dando acceso ilimitado a familiares inmediatos de ciudadanos de Estados Unidos, concediendo 226,000 visas bajo un sistema de cuatro preferencias, beneficiando a hijos adultos de ciudadanos y a familiares directos de residentes permanentes.

Aunque los hijos de familias inmigrantes ingresan a Estados Unidos a diferentes edades y con experiencias educativas

disparos, se asemejan a la población nativa en diferentes maneras debido a su exposición al sistema educativo de Estados Unidos y su integración multiforme en las instituciones económicas, políticas, sociales y culturales de este país. Rubén Rumbaut (1997) se refiere a algunos miembros de este grupo como “la generación 1.5” para distinguirlos de la segunda generación que comprende a las personas que nacen en Estados Unidos. Rumbaut indica que los niños de la “Generación 1.5” inician el proceso de socialización y de educación primaria fuera de Estados Unidos pero la completan en ese país. La edad a la que llega un inmigrante es un factor importante en la integración en Estados Unidos, por ejemplo, los que llegan antes de los seis años son considerablemente más propensos a hablar inglés sin acento. Shiv y Mario ilustran las experiencias de dos hijos de familias inmigrantes.

Shiv claramente pertenece a la “Generación 1.5”. Nació en India y vino a los Estados Unidos a la edad de siete años, cuando su padre, que había terminado un doctorado en Bacteriología en India, obtuvo una beca de investigación en un hospital en Boston. La familia se mudó al área de la Bahía de San Francisco un año más tarde y Shiv eventualmente obtuvo la licenciatura en ingeniería química de la Universidad de California, San Diego. Después de graduarse ingresó a General Motors por un período breve y posteriormente se trasladó a Electronic Data Systems donde recibió tres años de riguroso entrenamiento interno en programación. Después de trabajar por algunos años para IBM, se cambió a otra compañía importante de Silicón Vallen donde trabaja actualmente como encargado de proyectos.

Mario tenía 18 años cuando vino a Estados Unidos. Nació en un municipio rural de Michoacán en México. En 1985, a un año de iniciar sus estudios en la Facultad de Medicina, se mudó a Sacramento, California con su familia y comenzó a trabajar en construcción, el único trabajo disponible a través de contactos familiares. Tres años más tarde, decidió volver a la es-

cuela y se inscribió en un colegio comunitario. Más tarde obtuvo una licenciatura en ingeniería eléctrica en la Universidad de California, Berkeley. Después de graduarse fue reclutado como ingeniero de operaciones para una compañía de alta tecnología líder en proveer servicios de comunicación inalámbrica de datos de redes fijas.

Empleados en plantas subsidiarias ubicadas fuera de Estados Unidos

Otro grupo de ingenieros y científicos inmigrantes está conformado por antiguos trabajadores de plantas subsidiarias de Silicon Valley localizadas en India, México u otros países. Estos empleados pudieron ingresar a Estados Unidos y encontrar empleo en Silicon Valley gracias a los contactos personales que establecieron mientras trabajaban fuera de Estados Unidos.

La reubicación de plantas de alta tecnología comenzó en los años 60 cuando los fabricantes de semiconductores comenzaron a mover sus operaciones de ensamblaje fuera de Estados Unidos. Fairchild inició sus primeras instalaciones industriales extranjeras en Hong Kong en 1962 mientras que Intel abrió su primera planta en Malasia en 1972 seguida por otras en Las Filipinas, Barbados, Puerto Rico y Singapur (Florida y Kenney, 1990). Una división internacional de trabajo comenzó a surgir dentro de la industria de alta tecnología cuando las operaciones de investigación y desarrollo fueron realizadas en áreas centrales como Silicon Valley, mientras que el ensamble y las tareas de prueba fueron efectuados en la periferia.

Las plantas de ensamble en el extranjero fueron reubicadas en Asia Sur Oriental y en un menor grado en América Latina y Europa Occidental (Scott y Angel, 1986). Las historias de Sujai, Laura y Manuel ilustran cómo algunos ingenieros que trabajaban en plantas en el extranjero terminaron siendo empleados en Silicon Valley.

Sujai nació en Nueva Delhi, India y fue un excelente estudiante en la universidad BMS de Ingeniería en Bangalore. Obtuvo una amplia experiencia profesional internacional antes de trasladarse a Silicon Valley trabajando en India, Alemania y Singapur. En 1995 asistió a una conferencia internacional de telecomunicaciones en Ginebra en la que conoció a un gerente de sección de su compañía que trabajaba en la planta central de Silicon Valley. Para la satisfacción del gerente, Sujai le ayudó a encontrar la solución a un problema técnico que no habían podido solucionar en la planta de Santa Clara. Dos años más tarde, la compañía abrió un puesto para un gerente profesional de *software* en manejo de redes, entonces, el gerente contactó a Sujai y en unas cuantas semanas lo reclutó para trabajar en Silicon Valley. La compañía decidió conseguirle una visa L-1 que es una visa temporal para los trabajadores que son transferidos dentro de la misma compañía. Actualmente, Sujai tiene a su cargo un equipo de once ingenieros en Silicon Valley además de otro equipo de desarrollo localizado en India.

Laura nació en México y fue una de las pocas mujeres inscritas en el programa de ingeniería eléctrica en el Instituto Tecnológico de Monterrey, en donde fue una de las mejores estudiantes de su clase. A principios de los ochenta, comenzó a trabajar como ingeniera en una planta subsidiaria de ensamble de Raytheon Semiconductors, una de las más viejas compañías de semiconductores en Silicon Valley, ubicada en Tepic, Nayarit. Después de recibir entrenamiento en la planta matriz en Silicon Valley se le encargó transferir tecnología a la planta en México. En sus viajes frecuentes a Silicon Valley conoció a un ingeniero estadounidense quien, más tarde, se convertiría en su marido. Laura actualmente es ingeniera de pruebas en otra compañía de semiconductores de Silicon Valley y está a cargo de un equipo de técnicos que prueban los “waffles” que contienen los chips de las computadoras que son manufacturadas en Singapur.

Manuel nació en México y obtuvo su licenciatura en ingeniería química en el Instituto Politécnico Nacional. Después de una estancia corta en Du Pont, le ofrecieron empleo en Hewlett Packard de México y hacia el fin de la década de los setenta, la compañía le ofreció un puesto en sus oficinas centrales en Silicon Valley. La compañía arregló las visas de inmigración para Manuel y todos los miembros de su familia. Se trasladó a San José con su familia y continuó trabajando para Hewlett Packard por algún tiempo. A finales de los años ochenta, se unió a una compañía mexicana con sede en Silicon Valley. Esta compañía vende tecnología de telecomunicación que se utiliza en redes de comunicación de datos financieros, cajeros automáticos y para sistemas de reservaciones de líneas aéreas y hoteles en países en vías de desarrollo que carecen de sistemas telefónicos confiables.

Estudiantes extranjeros en universidades en Estados Unidos

El tercer grupo incluye a las personas adultas extranjeras quienes inicialmente llegaron a Estados Unidos para llevar a cabo estudios en las áreas de ciencia e ingeniería. Las compañías de alta tecnología reclutan a estos inmigrantes inmediatamente después que obtienen sus grados académicos y a menudo les consiguen la residencia permanente legal gracias a las estipulaciones de la ley de inmigración que favorece a las personas calificadas. Este proceso ha sido reforzado por la *Ley de Inmigración y Nacionalidad* de 1990 que amplió la proporción de visas con base en empleo, aumentando su número de 54,000 a 140,000 por año. Antes de 1990, menos de diez por ciento de todos los inmigrantes podían ingresar a Estados Unidos por año con base en sus habilidades laborales. Gracias a dicha ley, aproximadamente 21 por ciento de los nuevos inmigrantes, que son admitidos cada año, lo hacen por sus habilidades laborales. Las 140,000 visas basadas en empleo que son otorgadas a los inmigrantes principales y a sus

familias son distribuidas bajo un sistema de cinco preferencias que fomenta la inmigración de artistas, profesores universitarios, atletas, trabajadores religiosos, inversionistas e ingenieros y científicos, entre otros.

David North (1995) afirma que el rápido crecimiento en el número de ingenieros y científicos inmigrantes proviene, en parte, del hecho que hay más estudiantes extranjeros que ciudadanos nativos estadounidenses en programas de posgrado en ciencia e ingeniería. Sostiene que un porcentaje muy pequeño de estudiantes universitarios nativos busca graduarse en ciencia e ingeniería, ya que un porcentaje muy alto opta por graduarse en medicina, leyes, negocios o entra directamente al mercado laboral. Esto es en parte el resultado de los cambios en los mercados de trabajo de los últimos cuarenta años, en los cuales, los beneficios financieros a médicos, abogados y ejecutivos de negocios se han incrementado exponencialmente mientras que la remuneración relativa a ingenieros y científicos ha disminuido. North proporciona cierta evidencia para ilustrar cómo los estudiantes de origen extranjero compiten con los estudiantes nativos en programas de posgrado en ciencia e ingeniería. Por ejemplo, en 1991, de los 8,504 doctorados concedidos por universidades de Estados Unidos en estas áreas, más de un tercio fueron otorgados a estudiantes de China. Otros estudiantes que recibieron estos doctorados eran originarios, por orden de importancia, de Corea del Sur, India, Canadá, Irán, Grecia, México, Reino Unido, Japón, y Alemania (North, 1995:16).

Atul y Martín ingresaron originalmente a Estados Unidos con visas de estudiante y obtuvieron más adelante la residencia permanente legal debido a su empleo en compañías de alta tecnología. Atul es un ciudadano de mundo, nació en Madras, India, fue a la escuela preparatoria en Hong Kong, obtuvo su licenciatura en la universidad de Stanford y una maestría en la Universidad de Pensilvania. Su esposa es puertorriqueña y se

convirtió en ciudadano de Estados Unidos en 1996. Atul vino a Estados Unidos en 1982 para realizar sus estudios de licenciatura en la Universidad de Stanford y consiguió su primer trabajo en una compañía de Silicon Valley que es la principal proveedora de software para la administración de información para empresas. Hace algunos años, Atul decidió cambiarse a una empresa de informática más pequeña fundada por inmigrantes indios.

Martín nació en la ciudad de México y obtuvo el doctorado en Ciencia de la Computación por la Universidad de California, Berkeley. Mientras estudiaba en Berkeley se casó con una ciudadana estadounidense y consecuentemente obtuvo su residencia permanente legal. Se mudaron a la ciudad de México, en donde Martín obtuvo un puesto académico en la Universidad Nacional Autónoma de México, en la que después de algunos años, desempeñó un papel importante en la fundación del Departamento de Ciencia de la Computación. Martín y su esposa decidieron volver a Estados Unidos luego que ella se enfermó. Se establecieron en San José porque Martín obtuvo un empleo en National Semiconductors, gracias a la intermediación de un amigo de Berkeley. Después de trabajar en varias compañías, fue contratado por una importante corporación de Silicon Valley en la que se convirtió en un alto gerente que tiene a su cargo la supervisión de doce ingenieros.

“Cerebreros”

Los “Cerebreros”, como los braceros mexicanos en el pasado, trabajan en Estados Unidos con visas temporales como la H-1B que permite la estancia temporal de trabajadores empleados en “ocupaciones de especialidad”. Hasta 1998 hubo un límite anual de 65,000 trabajadores con visa H-1B y les fue permitido permanecer en Estados Unidos por un máximo de seis años. La *Ley Americana de Competitividad* (*The American Competitiveness Act*) que

fue aprobada en octubre de 1998, incrementó el número de visas H-1B a 142,500 para los siguientes tres años (1999-2001). El límite anual en el número de visas H-1B es 115,000 para 1999 y 2000 y de 107,500 para 2001. En 2002 el número de visas volverá a la cuota original de 65,000 por año (*Migration News*, 1998).

Los datos del Servicio de Inmigración y Naturalización (Immigration and Naturalization Service, INS) de 1994 muestran que la India es el contribuyente más importante de trabajadores con visas H-1B seguido de cerca por el Reino Unido. Otros países importantes que envían estos trabajadores son Japón, Las Filipinas, Francia, Alemania, Canadá y México (INS, 1996). Algunas compañías de informática de la India que están involucradas en la práctica de “body-shopping” usan este programa intensivamente porque proveen ingenieros de India a empresas extranjeras por una cuota (Lakha, 1992). Los casos de Daniel y de Charnjeet ilustran las experiencias de trabajadores H-1B.

Daniel está trabajando actualmente en una compañía de software de Silicon Valley como ingeniero de soporte técnico. Aunque hizo parte de sus estudios en Madison, Wisconsin mientras su padre estudiaba un doctorado ahí, obtuvo una licenciatura en sistemas de computación de la Universidad de las Américas en México. Su dedicación a los estudios le ayudó a obtener becas completas durante sus cinco años de estudio en la universidad. En 1994, mientras trabajaba para una empresa pequeña de software en la Ciudad de México, le asignaron un proyecto importante con uno de los más importantes bancos mexicanos. En este proyecto, Daniel conoció a algunos ingenieros de una compañía de Silicon Valley que estaba proporcionando el software para el proyecto. Desafortunadamente, el proyecto fue cancelado pero antes de que los ingenieros estadounidenses regresaran a Silicon Valley invitaron a Daniel que se uniera a la compañía, dado que él tenía ya las habilidades de programación específicas necesarias. Inicialmente, Daniel declinó la oferta de trabajo pero al final

del año cambió de parecer con la devaluación del peso mexicano. La compañía lo contrató inmediatamente y Daniel voló al aeropuerto de San José con una visa H-1B.

Charnjeet todavía no es una “cerebrera”, pero intenta convertirse en una de ellos en un futuro próximo. Ella es una joven ingeniera de la India que recientemente obtuvo una maestría en ingeniería computacional en una universidad de Carolina del Sur. Como estudiante graduada con una visa F-1 actualmente está haciendo su entrenamiento práctico en una compañía importante de Silicon Valley. Después de graduarse, a los estudiantes extranjeros se les permite trabajar por algún tiempo en Estados Unidos en sus campos de estudio. La compañía está ayudando a Charnjeet a obtener una visa H-1B pero tienen que esperar durante algún tiempo hasta que las nuevas visas de H-1B estén disponibles. Por ahora, el Servicio de Inmigración y de Naturalización ha indicado que las visas para éste año se han agotado. Charnjeet es actualmente ingeniera de soporte técnico y consiguió el trabajo cuando participó en una feria de empleo en Silicon Valley en la que fue entrevistada inmediatamente. Sus jefes están muy satisfechos con su trabajo y quieren conseguirle una visa H-1B y en el futuro un tarjeta de residente permanente legal.

Conclusión

Esta muestra no aleatoria de historias sobre las experiencias de ingenieros y científicos indios y mexicanos, ofrece percepciones valiosas sobre las diversas formas por las que los migrantes calificados ingresan en Estados Unidos. Esta investigación ha demostrado que los ingenieros y científicos, indios y mexicanos, encuentran empleo en Silicon Valley gracias a las redes sociales que establecen con sus familiares, compañeros de trabajo y con gerentes de compañías estadounidenses de alta tecnología ubicadas en el extranjero y con personas que conocen en las universi-

dades de Estados Unidos. Los migrantes calificados encuentran menos restricciones que los migrantes no calificados para participar en los mercados laborales de Estados Unidos. En este sentido, la política de inmigración, el poder de las corporaciones y sus propios recursos de clase, les permiten cruzar las fronteras con mayor facilidad que los migrantes no calificados. Este es un factor importante para desarrollar teorías y modelos más comprensivos sobre la migración laboral contemporánea.

Los migrantes profesionales transnacionales gozan de una posición privilegiada porque son vitales para las compañías que están involucradas en procesos globales de producción y mercado. Los ingenieros y científicos que entrevisté se encuentran entre los mejores y más brillantes trabajadores del mundo. Algunos de ellos eran los mejores estudiantes en sus universidades o ya tenían carreras exitosas antes de venir a Estados Unidos. Esto coincide con los datos del censo que demuestran que el nivel educativo de los ingenieros y científicos es más alto entre los inmigrantes que entre los nativos.

Este talento que es producido en otra parte del mundo es una ganancia neta para las compañías de información tecnológica que tienen el poder y el lujo de seleccionar trabajadores en todo el mundo. Esto representa una “fuga de cerebros” para los países en vías de desarrollo. Estos países subsidian a los países industrializados porque su costosa inversión en capital humano es aprovechada por las compañías de alta tecnología en el mundo desarrollado. El traslado de migrantes calificados a las regiones de alta tecnología en países desarrollados apoya el argumento principal de la teoría de la división internacional del trabajo ya que estos ingenieros y científicos solidifican la ubicación de las actividades de investigación y desarrollo en las regiones centrales del mundo industrializado.

Esta investigación también sugiere que las pequeñas compañías innovadoras en Silicon Valley incorporan más efecti-

vamente a los inmigrantes profesionales que las compañías corporativas de gran escala en la Ruta 128. Este proceso refleja una tendencia histórica. Hasta los años sesenta, las corporaciones importantes de Estados Unidos excluían a trabajadores blancos étnicos y a los inmigrantes, mientras que compañías más pequeñas o menos establecidas los contrataban regularmente. Algunas de estas compañías habían sido iniciadas por estos trabajadores (Kanter, 1993). También se puede argumentar que un sistema industrial flexible en una industria basada en el conocimiento depende de un sistema de inmigración flexible que permita la llegada continua de trabajadores con las más nuevas habilidades e ideas. De hecho, las compañías de “body-shopping” con su uso intensivo de trabajadores con visa H-1B, parecen sustentar un sistema industrial flexible porque ellos proveen a ciudadanos indios profesionales con el entrenamiento específico requerido por las compañías de alta tecnología.

Las nuevas tendencias en la evolución de la industria de la tecnología de la información apoyan esta posición. Desde finales de los años sesenta, esta industria ha pasado de ser impulsada por la industria de hardware a ser impulsada por la industria de software (Parthasarathy, 1999). Sin embargo, el *software* sigue siendo un proceso complejo y costoso que requiere mucho trabajo que depende del talento. Castells (1989) observa que la industria del *software* es la máxima expresión de una actividad científica de trabajo intensivo porque vende conocimiento puro con la fabricación siendo reducida a la mínima expresión material.

En este contexto, los ingenieros y los científicos de India tienen una ventaja comparativa sobre otros profesionales del mundo en vías de desarrollo. La diferencia aparente entre los antecedentes sociales y económicos de los profesionales mexicanos y de la India apoya la idea de que los indios como otros inmigrantes asiáticos provienen de familias más acomodadas. Los indios, como otros inmigrantes asiáticos, históricamente

han experimentado un proceso de selección más severo cuando tratan de inmigrar a Estados Unidos (Portes y Rumbaut, 1996). Además, debido a las características particulares de la historia de la inmigración de India, los profesionales de ese país tienen muchas más opciones en la economía global. El hecho de que los indios migren a diferentes países, les permite poseer una experiencia internacional mucho más rica que a los mexicanos quienes, como sus connacionales menos calificados, están más constreñidos a trabajar en Estados Unidos.

Los inmigrantes de la India han podido convertirse en “ingenieros globales de *software*”, debido a las políticas industriales aplicadas por el gobierno indio para apoyar el desarrollo de la industria del software (Parthasarathy, 1999). Finalmente, es también más fácil para los profesionales indios encontrar empleo en Estados Unidos porque su inglés es más fluido debido a que esa es la lengua oficial de la educación superior en la India.

A este respecto, Alejandro Portes (1996) afirma que aunque México y la India tienen patrones altamente desiguales en la distribución del ingreso, pocos profesionales mexicanos emigran, mientras que sí lo hacen muchos profesionales indios, en números absolutos y relativos. Portes considera que la teoría neoclásica, que predice la migración en términos de análisis costo-beneficio, supuestamente llevada a cabo por migrantes potenciales, es irrelevante. Portes nota que Massey, Alarcón, Durand y González (1987) proporcionan una explicación empírica más sólida cuando sostienen que la migración exhibe una tendencia intrínseca fuerte y constante para hacerse más extensiva con el tiempo porque las redes sociales forjadas de las relaciones de parentesco, amistad y del “paisanaje” facilitan el movimiento de las personas y de la información.⁵

Desde la perspectiva de los inmigrantes, un trabajo en Silicon Valley conduce a salarios mucho más altos, a mejores

⁵Paisanaje describe el sentimiento de pertenencia a una comunidad de origen común.

oportunidades de investigación y a un estatus de clase media, situaciones difícilmente alcanzables en sus países de origen. De entre aquellos que entrevisté, ni los profesionales indios ni los mexicanos se quejaron de recibir salarios más bajos que los profesionales nativos en puestos similares. De lo que ellos se quejan es de la existencia de un “techo de cristal” que les impide obtener puestos de dirección más importantes. De hecho, la Federal Glass Ceiling Commission encontró que los hombres indios, que cuentan al menos con nivel de licenciatura, tienen menos probabilidad de tener posiciones de dirección en comparación con el total de hombres asiáticos, de las Islas del Pacífico así como los hombres blancos (Fernández, 1998).

La preocupación por la discriminación a inmigrantes profesionales no es nueva. A finales de los sesenta, Bradley Parlin (1976) condujo un estudio sobre las prácticas de empleo en una planta manufacturera grande. Comparó las experiencias de ciudadanos e inmigrantes profesionales recién graduados de la universidad en ingeniería y en campos científicos y encontró que los ciudadanos de Estados Unidos en general tenían más probabilidad de encontrar empleo que los inmigrantes y los no ciudadanos que venían de países no occidentales. De acuerdo con Parlin, las decisiones del empleador estaban basadas en otros factores diferentes al mérito o la competencia.

A pesar del problema de la discriminación, el debate reciente con respecto a la inmigración a Estados Unidos busca favorecer las habilidades ocupacionales sobre las consideraciones de la reunificación familiar. Esta es una clara invitación a los nuevos inmigrantes calificados y a los “cerebreros” que tienen acceso a las redes sociales apropiadas para buscar empleo en Estados Unidos.

Bibliografía

- Alarcón, Rafael (1999), "Recruitment Processes among Foreign-Born Engineers and Scientists in Silicon Valley", en *American Behavioral Scientist*, 42 (9), pp. 1380-1399.
- _____ (1998), *The Migrants of the Information Age. Foreign-Born Engineers and Scientists and Regional Development in Silicon Valley*, Ph.D. dissertation, University of California, Berkeley.
- Basch Linda, Nina Glick Schiller y Cristina Szanton Blanc (1994), *Nations Unbound. Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States*. Gordon and Breach.
- Castells, Manuel (1996), *The Rise of the Network Society*, Cambridge, MA., EE UU, Blackwell.
- _____ (1989), *The Informational City. Information Technology, Economic Restructuring and the Urban Regional Process*. Oxford, U.K., Blackwell.
- Fernandez, Marylin (1998), "Asian Indian Americans in the Bay Area and the Glass Ceiling", en *Social Perspectives*, 41(1), pp. 119-149.
- Fix, Michael and Jeffrey Passel (1994), *Immigration and Immigrants: Setting the Record Straight*. Washington, D.C., The Urban Institute.
- Florida, Richard and Martin Kenney (1990), *The Breakthrough Illusion. Corporate America's Failure to Move from Innovation to Mass Production*. New York, Basic Books.
- Frobel, F., J. Heinrichs and O. Kreye (1980), *The New International Division of Labor*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kanter, Rosabeth Moss (1993), *Men and Women of the Corporation*. New York, Basic Books.
- Lakha, Salim (1992), "The Internationalization of Indian Computer Professionals", en *South Asia*, 15 (2), pp. 93-113.

- Massey Douglas, Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino and Edward Taylor (1994), "An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case", en *Population and Development Review*, 20 (4), pp. 699-752.
- Massey, Douglas, Rafael Alarcón, Jorge Durand and Humberto González (1987), *Return to Aztlan. The Social Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley, CA., EE UU, University of California Press.
- McLaughlin, Ken (1997), "Immigrants Called Vital to the Valley. New Point Man in Senate Criticized, Praised in S.J. Visit", en *San Jose Mercury News*, January 15, p. 5.
- Migration News* (1998), "INS: Congress: H-1Bs Approved; Farm Workers Rejected. Naturalization, Deportations", December, from <<http://migration.ucdavis.edu>>.
- Nonini, Donald and Aihwa Ong (1997), "Chinese Transnationalism as an Alternative Modernity", en Ong, Aihwa y Donald Nonini (ed.), *Ungrounded Empires: The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*. New York, Routledge.
- North, David (1995), *Soothing the Establishment. The Impact of Foreign-Born Scientists and Engineers on America*. Lanham, MD., EE UU, University Press of America.
- Parlin, Bradley (1976), *Immigrant Professionals in the United States: Discrimination in the Scientific Labor Market*. New York, Praeger.
- Parthasarathy, Balaji (1999), "The Software Industry in Bangalore, India", Ph.D. dissertation, University of California, Berkeley.
- _____ (1994), "Marxist Theories, the New International Division of Labor, and the Third World", en *Berkeley Planning Journal*, 9.
- Portes, Alejandro (1996), "Las ciencias en conflicto: Tipo y funciones de la transgresión interdisciplinaria" [*Contentious*

- Science: The Forms and Functions of Trespassing*], en *Estudios Sociológicos*, xiv: 42, pp. 595-626.
- _____ and Ruben Rumbaut (1996), *Immigrant America. A Portrait*. Berkeley, CA., EE UU, University of California Press.
- Reich, Robert (1992), *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*. New York, Vintage Books.
- Rumbaut, Ruben (1997), "Assimilation and its Discontents: Between Rhetoric and Reality", en *International Migration Review*, 31 (4), pp. 923-960.
- Sassen, Saskia (1988), *The Mobility of Labor and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge, Cambridge University Press.
- _____ (1990), "U.S. Immigration Policy toward Mexico in a Global Economy", en *Journal of International Affairs*, 43 (2), pp. 369-383.
- Saxenian, AnnaLee (1994), *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA., EE UU, Harvard University Press.
- _____ and Jumbi Edulbehran (1995), "Immigrant Entrepreneurs in Silicon Valley", en *Berkeley Planning Journal*, 12.
- Schibsted, Evantheia (1995), "Border Gods", en *Forbes ASAP*, December 4, p. 63.
- Scott, Allen and David Angel (1986), *The U.S. Semiconductor Industry: A Locational Analysis*. Los Ángeles, School of Architecture and Urban Planning, University of California, Los Angeles.
- Stremlau, John (1996), "Dateline Bangalore: Third World Technopolis (India)", en *Foreign Policy*, 102.
- U.S. Bureau of the Census (1993), *1990 Census of Population and Housing. Public Use Microdata Samples. Technical Documentation*. Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1992), *1990 Census of Population and Housing: Public Use Microdata*

- Samples (5%, U.S. Machine Readable Data Files)*. Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- _____ (1993), *1990 Census of Population and Housing: Public Use Microdata Samples: Technical Documentation*. Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- U.S. Immigration and Naturalization Service (1996), *1994 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service*. Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1996.
- _____ (1992), *1991 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service*. Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
- Wall Street Journal* (1996), “Immigrant Engineers”, March 4, p. A 10.
- Wallerstein, Immanuel (1974), *The Modern World System, Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*. New York, Academic Press.
- World Bank (1997), *World Development Report 1997. The State in a Changing World*. Oxford, U.K., Oxford University Press.

11. Derechos humanos y asociaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos: El caso de California¹

Luis Escala Rabadán

El Colegio de la Frontera Norte

Introducción

Una parte importante de la discusión sobre derechos humanos y migrantes se ha centrado legítimamente, por un lado, en el creciente reconocimiento por parte de la comunidad internacional de la violación de los derechos humanos de los migrantes, y por otro lado en las medidas que se adoptan —o se dejan de adoptar— entre los Estados para tratar de resolver este problema. Este énfasis en las políticas ciertamente nos proporciona el marco general para comprender la compleja relación que se establece entre Estados emisores y receptores de comunidades migrantes, o bien entre nacionales y no nacionales. Sin embargo, es menor la atención que se le ha brindado a la resonancia que adquiere la relación migrantes —derechos humanos entre otros actores sociales directamente involucrados en esta relación, como lo son las propias comunidades migrantes y sus formas organizativas—. Esta perspectiva es particularmente relevante para examinar las posibles continuidades y transformaciones en lo que respecta a

¹Este artículo fue publicado originalmente en *Migraciones Internacionales* 9, vol. 3, núm. 2, julio-diciembre 2005, pp. 84-107.

Quisiera expresar mi agradecimiento a diversas personas sin cuya ayuda este artículo difícilmente hubiese visto la luz: Carmen Martínez y Manuel Tapia, de El Colegio de la Frontera Norte, por su apoyo técnico; mi colega y amigo Gaspar Rivera Salgado, por permitirme utilizar algunos materiales y datos que hemos elaborado juntos con anterioridad; los miembros de diversas asociaciones de migrantes mexicanos en California, por su interés y paciencia; y los atinados comentarios de dos evaluadores anónimos de *Migraciones Internacionales*. Desde luego, cualquier error u omisión es mi responsabilidad.

derechos humanos, su carácter universal y las fricciones que enfrentan con la noción de ciudadanía en las sociedades receptoras en las que se desenvuelven los propios migrantes.

Este artículo analiza esta relación entre migración y derechos humanos (definidos de manera muy general como los discursos, las normas y las instituciones que subrayan las garantías fundamentales de la dignidad humana, inherentes a toda persona) a partir de las transformaciones que han ocurrido al interior de la dimensión organizativa de los migrantes mexicanos en Estados Unidos. Para ello, esta reflexión se centrará en un tipo y contexto específicos de organización, los llamados clubes cívico-sociales de migrantes mexicanos en el estado de California, y su cambiante relación con la noción de derechos humanos. Si bien estos grupos no son la única vía asociativa adoptada por las comunidades migrantes mexicanas, su consolidación les ha permitido constituirse en la forma organizativa predominante entre las mismas. Estas agrupaciones han ganado considerable visibilidad en años recientes, sobre todo a partir de su labor filantrópica y su participación en el desarrollo local de sus comunidades de origen en México, a través del envío de remesas colectivas. Sin embargo, ha sido menor el interés por examinar los posibles cambios en sus dinámicas internas, incluyendo el posible impacto de normas e ideas nuevas como el discurso de derechos humanos.

Comenzaré presentando brevemente los orígenes y evolución de estas asociaciones. Después mi análisis se centrará en algunas de las transformaciones que acontecieron en el estado de California (que es todavía el principal escenario de la inmigración contemporánea hacia Estados Unidos, incluyendo la proveniente de México) durante la década de los noventa, así como en diversas implicaciones teóricas de dichos cambios, en particular con respecto al concepto de ciudadanía. Posteriormente, pasaré a examinar las respuestas de estos grupos frente a estos cambios en materia de derechos humanos.

Los clubes cívico-sociales de migrantes mexicanos en Estados Unidos y en California

El establecimiento y consolidación de redes sociales entre distintas regiones de México y Estados Unidos ha conducido al surgimiento de diversas formas organizativas entre las distintas comunidades migrantes mexicanas. En algunos casos, dichas comunidades se han organizado a partir de los espacios en los que se desenvuelven en la sociedad civil estadounidense, como iglesias, escuelas y sindicatos.² En otros casos, vínculos sociales como la etnicidad han sido el factor clave para la promoción de distintas formas organizativas entre comunidades de inmigrantes provenientes de México.³

Sin embargo, han sido las organizaciones de paisanos (denominadas de múltiples maneras: clubes cívico-sociales, clubes de oriundos, comités de paisanos, etc.), basadas en la localidad, el municipio, la región o el estado de origen las que se han convertido en la modalidad organizativa preponderante a lo largo de las últimas décadas del siglo xx.

De hecho, algunos antecedentes en el surgimiento de estos grupos se pueden advertir ya desde el siglo xix, con la aparición de organizaciones mutualistas y de clubes sociales, culturales y deportivos entre migrantes mexicanos, y que siguieron surgiendo a lo largo de las siguientes décadas del siglo xx (Parrillo, 1996; Balderrama, 1982; González Gutiérrez, 1995; Weber, 1999). Estas formas organizativas tenían propósitos diversos,

²La presencia de trabajadores inmigrantes en el ámbito de la organización laboral y sindical, sobre todo provenientes de México, ha sido estudiada con mayor detalle. Véanse por ejemplo los trabajos reunidos en Milkman (2000), así como los testimonios reunidos en Milkman y Wong (2000).

³Al respecto, véanse en particular las organizaciones promovidas por los distintos grupos indígenas mexicanos en su calidad de inmigrantes en Estados Unidos, incluso en términos de la defensa y promoción de los derechos humanos. Un reciente libro que reúne por primera vez distintos trabajos al respecto y que evalúa la importancia de estas comunidades y sus asociaciones es el de Fox y Rivera-Salgado (2004).

desde proveer ayuda entre los propios migrantes, a sus comunidades de origen, e incluso a los trabajadores mexicanos que iban a ser deportados, hasta la preservación de sus tradiciones o la convivencia entre paisanos. Dichas asociaciones representaban un primer intento de formalización organizativa, a partir de la existencia de redes informales de paisanos migrantes basadas en el poblado de origen.⁴

Este tipo de asociaciones perduró a lo largo de las décadas posteriores. Pero a partir de los años setenta del siglo xx se puede observar la paulatina propagación de estos clubes y asociaciones de migrantes mexicanos, con una variada composición social y étnica, y distintos niveles de organización.⁵ Estas diferencias dependerán tanto de su dimensión étnica como del nivel socioeconómico, experiencia laboral e incluso política de sus miembros en ambos lados de la frontera.

Por lo general, estas asociaciones se originaban a partir de algunos migrantes que compilaban una lista de sus paisanos y llamaban a una reunión con el propósito de constituir una organización. En muchos casos los migrantes provienen de pueblos con una fuerte tradición organizativa a nivel comunitario, y en esos casos simplemente seguían los usos y costumbres utilizados en sus lugares de origen.

A veces, eran más bien las autoridades locales en sus pueblos las que solicitaban la formación de dichas agrupaciones con la finalidad de contar con una instancia representativa de la comunidad de origen. A menudo esta demanda iba acompañada de una solicitud de apoyo financiero para la realización de alguna obra o de algún evento en la comunidad de origen.

⁴Para una reflexión sobre la evolución histórica de estas asociaciones de migrantes mexicanos, véase por ejemplo Díaz de Cosío, Orozco y González (1997). Hay una extensa literatura en torno a la importancia de las redes sociales en el proceso migratorio de México a Estados Unidos. Véanse, entre otros, Mines (1981); Massey *et al.* (1987); y Zabin *et al.* (1993).

⁵Para un análisis más detallado sobre la evolución de estas asociaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos véanse Rivera (1999); Espinosa (1999); Goldring (1996); y Smith (1995).

Un elemento fundamental en el surgimiento y desarrollo de estas asociaciones consiste en el fortalecimiento de vínculos de los migrantes con sus pueblos en México. El lugar de origen se transforma así en una poderosa referencia en la creación de una identidad colectiva entre migrantes provenientes de una misma comunidad o región, de tal forma que los lazos de paisanaje se convierten en una parte esencial de la organización social de los migrantes, a la par de los vínculos de parentesco y amistad.

En ese sentido, los lazos de unión a “la patria chica”, lejos de atenuarse o desaparecer, se fortalecen y se transforman en redes de paisanaje que eventualmente conducen a la construcción de estas asociaciones como modo privilegiado de pertenencia a la nación, y cuyas tareas como grupo organizado permiten a su vez la promoción y consolidación de un sentido de identidad cultural.⁶ Una forma clásica en la que estas asociaciones se forman puede verse ilustrada en el siguiente ejemplo, provisto por un migrante proveniente de Pegueros, Jalisco, en el área de Los Ángeles:

“Al principio, la gente de Pegueros nos juntábamos seguido para algunos eventos, en especial para los eventos deportivos... Yo llevaba a mi familia a los juegos de fut y de beis en donde yo jugaba, y la mayoría de los jugadores hacía lo mismo, y no eran solamente nuestras familias, había mucha gente que venía como espectadores, porque a donde quiera que íbamos éramos los que más porra llevábamos. Y fue a partir de reunirnos en estos eventos deportivos que se nos ocurrió formar una asociación que sirviera también para otros fines, sobre

⁶Es claro que esta identidad local/nacional ha sido una constante importante a lo largo de la existencia de estas asociaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos. Según algunos historiadores, ya desde la segunda mitad del siglo XIX existían agrupaciones de mexicanos en California que, con el propósito de promover año con año las fiestas patrias, lograron desarrollar una conciencia étnica entre los mexicanos en Estados Unidos. Esta tradición organizativa se extendió hasta las primeras décadas del siglo XX (por ejemplo, con la fundación del Independence Club en Los Ángeles). Véase al respecto Taylor (1997).

todo para hacer frente a las necesidades de nuestra gente en Pegueros. De hecho, nuestro primer proyecto fue la donación de una ambulancia a nuestro pueblo”.⁷

Existen literalmente miles de estas asociaciones a lo largo de Estados Unidos. En muchos casos, se trata de agrupaciones más bien informales, conocidas tan sólo por sus miembros y con escaso contacto con otros grupos tanto en México como en la Unión Americana. Sin embargo, en otras ocasiones se trata de un primer paso en la formalización organizativa de los migrantes mexicanos, lo que permite la consolidación de sus comunidades en este último país con base no solamente en las relaciones de parentesco sino en las relaciones de paisanaje, basadas en el pueblo y en la región de origen en México. Las actividades centrales de estos grupos consisten en la realización de diversos eventos a lo largo del año (bailes, comidas, rifas, charreadas, certámenes de belleza y otras actividades culturales) para la recaudación de fondos con el propósito de financiar proyectos filantrópicos en sus pueblos de origen en México.

Estos eventos les permiten, por un lado, apoyar la realización de proyectos específicos en sus comunidades en México, y por otro, promover un sentido de comunidad entre sus paisanos migrantes a través del fortalecimiento de vínculos entre sí. En ese sentido, la creación de estas asociaciones es un componente importante en la consolidación de relaciones entre comunidades mexicanas en ambos lados de la frontera.⁸

Un claro indicador de la importancia que ha adquirido esta forma organizativa entre las distintas comunidades migrantes mexicanas consiste en su crecimiento continuo en los últimos años, así como su presencia a lo largo de Estados Unidos. Los

⁷Entrevista con el señor Rafael Gutiérrez, miembro fundador del Club Pegueros en Los Ángeles, febrero 1997.

⁸Para un análisis más detallado sobre la dinámica interna de estas asociaciones, véanse Goldring (1992), González Gutiérrez (1995); Zabin y Escala Rabadán (1998); y Rivera (1999).

siguientes dos cuadros ilustran esta expansión para el periodo 1998-2003.

CUADRO 1. Crecimiento de las asociaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos (1998-2003)

<i>Estados de origen en México</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
Aguascalientes	3	1
Baja California	1	1
Chihuahua	6	10
Coahuila	2	2
Colima	1	4
Distrito Federal	3	6
Durango	19	20
México	6	11
Guerrero	23	51
Guanajuato	40	48
Hidalgo	4	11
Jalisco	74	100
Michoacán	19	51
Morelos	0	5
Nayarit	22	27
Nuevo León	2	4
Oaxaca	22	36
Puebla	12	34
Querétaro	1	0
San Luis Potosí	39	23
Sinaloa	12	17
Sonora	2	5
Tamaulipas	2	3
Tlaxcala	7	13
Veracruz	2	12
Yucatán	4	2
Zacatecas	113	126
<i>Total</i>	<i>441</i>	<i>623</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el Directorio de Oriundos en los Estados Unidos (SRE, 1999) y el Programa para las Comunidades Mexicanas en el Exterior (SRE, 2003).

CUADRO 2. Crecimiento de las asociaciones de migrantes mexicanos por estado de destino en Estados Unidos (1998-2003)

<i>Estados de destino</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
Arizona	5	9
California	240	329
Colorado	4	5
Florida	3	1
Georgia	2	2
Illinois	82	170
Indiana	-	2
Michigan	-	1
Nevada	-	1
Nuevo México	-	3
Nueva York	15	27
Carolina del Norte	-	1
Oregon	3	4
Pennsylvania	5	11
Texas	73	48
Utah	2	2
Washington	7	7
<i>Total</i>	<i>441</i>	<i>623</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el Directorio de Oriundos en los Estados Unidos (SRE, 1999) y el Programa para las Comunidades Mexicanas en el Exterior (SRE, 2003).

Como podemos apreciar, y de acuerdo a la información disponible, en el año 2003 existían aproximadamente 620 clubes o asociaciones de este tipo en Estados Unidos. Sin embargo, destaca la concentración de los mismos en tres entidades (California, Illinois, y Texas). Y es en California en donde podemos apreciar la mayor concentración de las mismas.

La aparición y crecimiento de estas asociaciones, las cuales constituyen instancias más formales de organización entre los migrantes mexicanos en comparación a la red informal de paisanos, ha conducido a la creación de un nivel organizativo

adicional, el de las federaciones que aglutinan a dichos clubes o asociaciones. La primera agrupación de este tipo fue la Federación de Clubes Mexicanos Unidos, en la ciudad de Los Ángeles, y que se conformó en 1972 con ocho clubes de migrantes originarios de los estados de Jalisco, Chihuahua, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas. En este caso, su objetivo central consistía en la extensión de vínculos entre asociaciones similares, y en apoyar de manera más decidida los proyectos filantrópicos de dichas asociaciones.

Las ventajas de este modelo organizativo —clubes de pueblo, y federaciones que los agrupan— promovido por las comunidades migrantes mexicanas hizo posible su permanencia a lo largo de los años setenta y ochenta, en buena medida como resultado del marcado crecimiento de la población migrante en ese periodo y de su mayor permanencia en Estados Unidos, especialmente a partir de la IRCA de 1986.

Para entonces, los contactos con otros actores sociales más allá de sus membresías se limitaban a las diversas instancias del gobierno mexicano con las que llegaban a establecer alguna relación (el gobierno federal, a través de los consulados mexicanos en la Unión Americana, y los gobiernos estatales y municipales de sus entidades de origen), y aún en esos casos dichos vínculos eran esporádicos e informales.

Sin embargo, ya para la segunda mitad de los años ochenta, estos contactos se verán fortalecidos como resultado de varias transformaciones importantes. Por un lado, la paulatina agregación de clubes de origen zacatecano a la Federación de Clubes Mexicanos Unidos condujo a su transformación en la Federación de Clubes Zacatecanos en Los Ángeles, lo que marcará la pauta para la eventual formación de federaciones a partir del estado de origen en México.

Por otro lado, el gobierno de dicho estado promoverá un mayor acercamiento con las comunidades zacatecanas en dicho

país, particularmente con los clubes zacatecanos del área de Los Ángeles, lo que se tradujo en la gradual institucionalización de mecanismos de cooperación entre asociaciones y gobierno estatal en la implementación de proyectos de beneficio social para diversas localidades de dicho estado.

Este acercamiento entre gobiernos estatales y organizaciones de migrantes mexicanos será una referencia fundamental para el gobierno mexicano en la definición de sus relaciones con las comunidades mexicanas en Estados Unidos (González Gutiérrez, 1993, 1995; Zabin y Escala Rabadán, 1998; Espinosa, 1999; Rivera, 1999).

La piedra angular de esta nueva definición por parte del gobierno mexicano lo constituyó la creación del Programa para las Comunidades Mexicanas en el Extranjero (PCME), en febrero de 1990, como parte de una renovada estrategia en materia de relaciones bilaterales con el gobierno de Estados Unidos en general, y de acercamiento con las comunidades mexicanas en particular (Díaz de Cossío *et al.*, 1997; González Gutiérrez, 1995; Hamm, 2001; Goldring, 2002; Smith, 2003). Si bien, con anterioridad el gobierno de México había dado algunas muestras de reconocimiento hacia dichas comunidades (por ejemplo, el antecedente inmediato había sido la creación del Programa Paisano, en 1989), a partir de 1990 se pusieron en marcha diversas acciones que muestran un cambio sustantivo al respecto.⁹

Además de la creación del PCME, otras medidas consistieron en transformaciones organizativas importantes, como las acontecidas dentro de la red de consulados mexicanos en Estados Unidos. En ese sentido, se creó la Oficina de Atención a Comunidades en 42 consulados y en 24 centros o institutos mexicanos.

⁹Algunas de estas medidas tenían un carácter limitado y simbólico, como lo fue el otorgamiento por primera vez de la medalla Águila Azteca –el más alto honor que el gobierno mexicano confiere a un extranjero– a distinguidas personalidades de origen mexicano en el ámbito sindical o comunitario de Estados Unidos, como César Chávez, Antonia Hernández, Raúl Yzaguirre y Gloria Molina.

A esta iniciativa se agregó la creación de instancias análogas en los estados de origen en los principales estados expulsores de migrantes en México (las Oficinas Estatales de Atención a Oriundos –OFAO–, y que posteriormente se denominarían Coordinación de Oficinas Estatales de Atención a Migrantes –Conofan–) durante la segunda mitad de los años noventa, con el propósito de apoyar la renovada labor de los consulados. A partir de este nuevo espacio, el gobierno mexicano promovió de manera intensiva la formación tanto de ligas deportivas como de los llamados “clubes de oriundos” en la Unión Americana, con base en el éxito del modelo organizativo desarrollado por los migrantes mexicanos en años anteriores. Por lo tanto, es en este contexto que durante los años noventa encontraremos un marcado crecimiento en el desarrollo de estas asociaciones, tanto de clubes como de federaciones, basadas en el pueblo y estado de origen en México, respectivamente (González Gutiérrez, 1995; Velasco, 1997; Gómez Arnau y Trigueros, 2000; y Hamm, 2001).

Asociaciones de migrantes mexicanos, ciudadanía y derechos en California

Tradicionalmente, estas asociaciones de migrantes centraban su labor en los proyectos filantrópicos y de infraestructura social que desarrollaban en sus pueblos y ciudades de origen en México, así como en la consolidación de sus comunidades en Estados Unidos. Esto se puede apreciar en el siguiente segmento de uno de los fundadores de estos grupos, en el cual rememora las actividades de estos grupos en la década de los sesenta:

“La pasábamos muy a gusto; era mucha convivencia, hacíamos bailes o días de campo todas las familias, y todos convivíamos muy bonito... En 1962 salió la inquietud, y nos juntamos un grupo de personas de allá del pueblo con el propósito de poner el agua potable, que era muy necesaria... Hacías muy buenas amistades, la familia convivía, y casi todo el tiempo

íbamos también a los eventos de los demás clubes, y nos manteníamos en comunicación.¹⁰

Asimismo, la eventual implementación de diferentes programas de cooperación con el gobierno mexicano en los años subsiguientes, con el propósito de facilitar la relación (social, cultural, y sobre todo económica) entre comunidades en ambos lados de la frontera, condujo a la consolidación de vínculos entre dichas asociaciones, sus comunidades de origen y los distintos niveles gubernamentales en México. En contraste, sus relaciones con el ámbito político y comunitario en Estados Unidos eran muy limitadas, y se reducía en la mayoría de los casos al cumplimiento de meras formalidades con algunos representantes y asociaciones latinas del ámbito local en los entornos de destino donde desarrollaban sus actividades (Zabin y Escala Rabadán, 2002).

No obstante, durante los años noventa, podemos observar diversos cambios en estas asociaciones, particularmente en lo que se refiere a su tradicional horizonte de acción. En estos años se puede advertir una creciente preocupación por cuestiones políticas en general, y con ello la eventual incorporación del discurso de derechos humanos en las agendas de varios de estos grupos. Si bien esta variación debe ser evaluada a partir de elementos que tienen que ver tanto con sus lugares de origen como al interior de sus propias dinámicas organizativas, lo cierto es que un factor clave para explicar dichos cambios debe buscarse en las transformaciones ocurridas en el contexto de destino de las comunidades migrantes mexicanas. En efecto, autoras como Yasemin Soysal (1994) han enfatizado la importancia de evaluar las condiciones, políticas e instituciones existentes en las sociedades de destino de los migrantes para poder entender las transformaciones en su organización colectiva, sobre todo en materia del

¹⁰Entrevista con el señor Gregorio Casillas, Club Guadalupe Victoria de Jerez en Los Ángeles, febrero de 2001.

uso de la noción de derechos humanos, y no restringirse a variables importantes pero insuficientes como las características sociales y culturales de los grupos migrantes, o bien las habilidades organizativas que los propios migrantes traen consigo (Soysal, 1994:84-86). Esto la lleva a concluir que “los migrantes responden a los contextos institucionales de las sociedades receptoras, y se basan en los recursos y modelos ahí disponibles. Las estructuras institucionales y modelos de políticas de los Estados receptores son factores esenciales para explicar la incorporación organizativa de los migrantes” (Soysal, 1994:111).¹¹

Esta invitación a examinar las transformaciones de los contextos de destino permite enfocarnos en lo ocurrido durante los años noventa en Estados Unidos en general, y en el estado de California en particular, con respecto a un elemento fundamental: la noción de ciudadanía. En términos muy generales, dicha noción supone dos componentes fundamentales: identidad nacional y derechos. En años recientes, la expansión de los flujos migratorios y con ello el surgimiento y creciente visibilidad de comunidades migrantes transnacionales, de nacionalismos de larga distancia y de identidades binacionales han generado una marcada atención entre diversos estudiosos que ha conducido a cuestionar el modelo clásico de ciudadanía basado en el Estado-nación, y que tienen como referencia específica la conexión entre migración y derechos humanos.

En ese sentido, diversos autores han enfatizado la necesidad de elaborar propuestas teóricas “que trascienda[n] el reducido enfoque centrado en el Estado-nación, y que se basen en las comunidades políticas y en los sistemas de derechos” que surgen precisamente de estos procesos que se han gestado más allá de las fronteras nacionales (Bauböck, 2003:704. Citado en Fox, 2004:173). Como resultado, una parte importante de la discusión sobre derechos humanos y migrantes ha enfatizado la creciente

¹¹Para ésta y las siguientes citas en inglés, la traducción es mía.

presencia de un orden mundial más cosmopolita, y con ello la creciente consolidación de valores universales como sería el caso del régimen internacional de derechos humanos. Para autores como Held y otros (1999; 2003), dicho régimen (constituido por la conjunción de instituciones y convenciones a nivel global, regional y nacional) forma parte de “la nueva política de la globalización” (Held y McGrew, 2003:149), y que ilustra el nacimiento de nuevos principios éticos rectores a nivel mundial en su calidad de leyes “cosmopolitas” o “globales” (Held *et al.*, 1999:70).

De manera análoga, otros autores han enfatizado la menguante presencia de los Estados nación en este orden mundial globalizado a partir de la erosión de uno de sus pilares clave, la noción de ciudadanía, proponiendo la adopción de nociones alternativas, que de alguna manera podrían sintetizarse en la noción de “ciudadanía transnacional”.¹² Por ejemplo, autores como Hollifield (1992) han señalado que la noción convencional de ciudadanía ha venido a ser desplazada por normas internacionales sobre derechos humanos, sobre todo en contextos como Europa.

De igual forma, Jacobson (1996) concluye que el sustento de legitimidad del Estado-nación se ha venido erosionando, como resultado de la creciente presencia internacional de derechos humanos, tanto en Europa como en Estados Unidos. Finalmente, la ya citada Soysal ha insistido en el surgimiento de formas y modelos “postnacionales” de incorporación de los individuos en los Estados-nación en la era contemporánea, lo que la lleva a concluir el paulatino ocaso de la ciudadanía anclada en una territorialidad y el surgimiento de una era postnacional:

¹²Si bien, es cierto que no todos aquellos autores, que han subrayado la importancia de estos procesos que se han gestado más allá de las fronteras nacionales, han adoptado de manera expresa este concepto, me parece que éste sintetiza los contenidos empíricos a los que se refieren y las propuestas teóricas que han formulado al respecto. Sin embargo, como ocurre con otros conceptos análogos, no cuenta todavía con la precisión analítica que se requiere para definir dichos procesos. Para una evaluación sistemática sobre los alcances y límites del concepto de ciudadanía transnacional, véase Fox (2004).

“La dualidad implícita en los principios del sistema global se refleja aún más en la incongruencia existente entre los dos elementos de la ciudadanía moderna: identidad y derechos. En la era de la postguerra, estos dos elementos se disocian. Los derechos asumen cada vez más universalidad, uniformidad legal y carácter abstracto, y se les define a nivel global. En contraste, las identidades todavía expresan particularidad, y se les concibe basadas en una territorialidad. Como identidad, la ciudadanía nacional –en la medida en que es promovida, reinventada y reificada por los Estados y por otros actores sociales– aún prevalece. Pero en términos de su conversión en derechos y privilegios, ya no es una construcción significativa”. (Soysal, 1994:159).

Es claro que éstos y otros autores han hecho una contribución importante al subrayar la necesidad de prestarle atención teórica a la creciente presencia, por un lado, de comunidades migrantes transnacionales y, por otro, de discursos como el de derechos humanos e instituciones afines en la esfera internacional, así como las posibles implicaciones de ambos componentes en la noción tradicional de ciudadanía.

Sin embargo, habría que evaluar los alcances de esta posición, sobre todo a la luz de lo que ocurre en contextos como Estados Unidos. Analistas como Maher (2002:25) han cuestionado, por un lado, la inclinación por generalizar procesos localizados en contextos como Europa hacia otras regiones, y por otro, el suponer que existe una evolución unidireccional en la separación de la cuestión de derechos y las nociones tradicionales de ciudadanía y Estado-nación. De hecho, como Maher señala correctamente, es por demás cuestionable el posible impacto que las normas internacionales sobre derechos humanos han tenido en la política o en la cultura estadounidenses, así como el supuesto ocaso de la noción convencional de ciudadanía, bajo la cual el acceso a derechos plenos se reserva a los ciudadanos.

Esta breve reflexión teórica proporciona el marco adecuado para comprender la importancia de algunas transformaciones en los contextos de las sociedades de destino de los grupos de migrantes aquí considerados, y el creciente papel de la noción de derechos humanos. Si bien, estas asociaciones de migrantes mexicanos habían forjado una creciente relación con sus comunidades de origen y con los distintos niveles de gobierno en México, junto con una restringida visibilidad en sus sociedades de destino, esta situación comenzó a cambiar durante los años noventa, como resultado de importantes transformaciones en el ambiente social y político en los contextos receptores de inmigrantes.

En el contexto de la migración México-Estados Unidos, la diáspora mexicana en dicho país experimentó un crecimiento notable durante los años noventa. Si bien, había habido un incremento sostenido desde 1970, algunas estimaciones señalan que durante dicha década esta población se duplicó ampliamente, pasando de 4.3 millones de personas en 1990 a 9.2 millones en el año 2000 (Grieco, 2003). Estas cifras se ven confirmadas por los resultados del Censo de Población de Estados Unidos, que mostró que había aproximadamente 9.9 millones de inmigrantes mexicanos residiendo en dicho país en el 2000, lo que sitúa a la comunidad migrante mexicana como la más grande, en comparación con otros grupos de inmigrantes procedentes de otras naciones con fuerte tradición migratoria.

A su vez, esta densidad de la población inmigrante mexicana en Estados Unidos se vio acompañada de una serie de características sociodemográficas y socioeconómicas específicas. De acuerdo con las estimaciones del personal de la Oficina del Censo de dicho país (Schmidley-U.S. Census Bureau, 2001), y en comparación con los inmigrantes de otras regiones de origen (Europa; Asia; África; América del Norte, Central y del Sur; y otros), los migrantes mexicanos se caracterizaron por su relativa

juventud (32.6 años como edad media), con las estancias más cortas en Estados Unidos (12.8 años como media) y con los hogares más numerosos (4.2 miembros en promedio). Asimismo, presentan la escolaridad más baja (solamente 33.8 por ciento de aquellos con 25 años o más terminaron el nivel de preparatoria o equivalente), el nivel de pobreza más alto (25.8 por ciento) y el ingreso por hogar más bajo en 1999 (27,345 dólares).

Finalmente, a las características anteriores se agrega su estatus migratorio. Los mexicanos inmigrantes en Estados Unidos presentan el más bajo porcentaje de ciudadanos naturalizados (20.3 por ciento). Pero el indicador más revelador en este sentido lo constituye su condición indocumentada. De acuerdo con las estimaciones de Passel (2005), en 2004 había un total de 10.3 millones de personas indocumentadas en dicho país, de los cuales 5.9 millones (es decir, 57 por ciento) eran mexicanas. A su vez, poco más de la mitad de esta población se concentra en los estados de Nueva York (siete por ciento), Florida (nueve por ciento), Texas (14 por ciento) y California (24 por ciento). En ese sentido, es claro que el perfil resultante de la suma de las características aquí señaladas exhibe la presencia de una población inmigrante mexicana que creció considerablemente durante la última década del siglo xx, pero con marcadas limitaciones, y que se traduce en una vulnerabilidad estructural y cultural de esta población en términos de sus derechos (Bustamante, 2001).

El caso más destacado en términos de dicha vulnerabilidad de los migrantes mexicanos en Estados Unidos fue el ocurrido en California. Por un lado, su acentuada concentración en esta entidad; y por otro, la recesión económica de 1990-91, el impacto de la reducción en el gasto militar, y las agendas electorales de esos años condujeron a la gestación de un marcado clima anti-inmigrante en dicho estado, el cual se plasmó nítidamente en el fortalecimiento de un sentido ortodoxo de la noción de ciudadanía. Esta identidad ciudadana buscaba circunscribirse

a aquellos que tenían pleno acceso a derechos como miembros de una comunidad política, y por otro, se definía en oposición de aquellos a los que excluía.

En buena parte del discurso político de la California de esos años, la oposición entre “ciudadanos” y “extranjeros” (*aliens*) se convirtió en una dicotomía recurrente en la que los inmigrantes, y en especial aquellos inmigrantes indocumentados (*illegal aliens*) provenientes de América Latina, serían un sinónimo de estos últimos. En consecuencia, esta dicotomía introducía la existencia de dos tipos de membresía en la sociedad estadounidense, y con ello dos comunidades en términos de acceso a derechos (Bustamante, 2001; Maher, 2002).

La cristalización más clara de este ambiente anti-inmigrante en California fue la llamada Proposición 187, sometida a votación en noviembre de 1994, cuyo propósito central consistía en restringir el acceso a los servicios públicos —particularmente los servicios de educación y salud— a inmigrantes indocumentados. El carácter discriminatorio de esta medida y lesivo para los derechos humanos de los migrantes ha sido objeto de diversos análisis (Martin, 1995; Mailman, 1995; Bustamante, 2001; Santa Ana, 2002; Ono y Sloop, 2002). Pero lo más importante para el argumento que aquí se desarrolla es que dicha medida tuvo un impacto decisivo en la galvanización de las asociaciones mexicanas y mexicoamericanas, al combinar sus esfuerzos en la campaña organizada en contra de su implementación.

En ese sentido, este evento tuvo un marcado efecto entre asociaciones como los clubes de migrantes mexicanos en California, ya que por primera vez dichas organizaciones decidieron participar en una iniciativa claramente política y que involucraba la abierta defensa de los derechos de los inmigrantes en Estados Unidos. Dicha participación se manifestó en diversas formas: mediante la donación de fondos a la campaña contra dicha proposición; a través de su participación en las demostraciones pú-

blicas en contra de la misma; o bien, promoviendo el voto entre sus afiliados (Zabin y Escala Rabadán, 2002).

Esta creciente participación incluyó asimismo una presencia más decidida en la esfera pública de California. En contraste con la limitada visibilidad que habían mantenido por años en los contextos de sus sociedades de destino, los clubes y federaciones de migrantes del sur de California decidieron expresar su oposición a la Propuesta 187 de manera evidente. En una acción inédita, dichas asociaciones publicaron, en septiembre de 1993, un desplegado en *La Opinión*, el periódico en español más antiguo e influyente en Estados Unidos (véase imagen 1).

Este documento es notable por varias razones. En primer lugar, destaca el formato mismo utilizado por estas asociaciones, al tratarse de una “carta abierta” dirigida al entonces gobernador Peter Wilson de California, que denota una clara voluntad de situar su crítica en el terreno de la esfera pública de dicho estado. Segundo, llama la atención el número de grupos firmantes, provenientes de trece estados en México, junto con otras organizaciones de migrantes mexicanos, lo cual muestra la resonancia alcanzada por esta iniciativa entre dichos grupos. Tercero, sobresale también el tono adoptado por estas asociaciones para interpelar a las más altas autoridades políticas de California. En contraste con la tradicional deferencia utilizada por muchos de estos clubes para dirigirse a la autoridad política en general, en este manifiesto no dudan en censurar “la actitud racista”, la “ignorancia” y “los prejuicios xenofóbicos” tanto del gobernador como de las senadoras que apoyaron la Proposición 187 ante el público y el electorado californiano. Finalmente, destaca el contenido del cierre de esta declaración, al exhortar “a todos nuestros hermanos y hermanas de México y Latinoamérica y a todo el pueblo en general a defender *los derechos humanos del sector más débil de esta sociedad: Los inmigrantes indocumentados* (énfasis agregado).”

IMAGEN 1. Desplegado publicado por los clubes de migrantes mexicanos en contra de la Proposición 187.

8A ABRIL 23 DE 1992 SEPTIEMBRE DE 1993 LA ESPERANZA

AVISO PAGADO

CARTA ABIERTA AL GOBERNADOR PETE WILSON

AVISO PAGADO

Ante la presente campaña que pretende generar odio contra los inmigrantes latinos, los firmantes repudiamos la política del gobernador Pete Wilson que en su afán de hacer del inmigrante indocumentado el chivo expiatorio de la presente crisis económica, ha distorsionado y alterado los hechos sobre los indocumentados:

En sus declaraciones, el gobernador de California asegura que dos terceras partes de los niños que nacen en los hospitales del condado de Los Angeles provienen de padres indocumentados.

La realidad es que esta información se basa en una estadística del condado de Los Angeles que incluye a todos los recién nacidos con apellido latino. Esto al parecer indica que para Wilson todo el que lleva apellido latino es automáticamente un indocumentado.

El gobernador asegura que los indocumentados reciben, por parte del estado, más de lo que aportan. Al citar cifras, Wilson afirma que en el período de un año, el condado gastó en los indocumentados 950 millones de dólares.

En estudios efectuados por diferentes asociaciones de renombrado prestigio, se demuestra que la contribución de los indocumentados relativa a los impuestos es muy superior a los beneficios que supuestamente reciben.

Estamos conscientes de que lo que

busca el gobernador Wilson es reelección y que con sus propuestas quiere quedar bien con el electorado anglosajón sacrificando así el electorado latino.

Lamentamos profundamente esta actitud racista del gobernador Wilson y de la senadora Dianne Feinstein y Barbara Boxer en quienes habíamos depositado nuestro voto y confianza.

Estas senadoras han hecho pública su ignorancia respecto a la historia y contribuciones de los latinos que han sido clave por el progreso de este gran país.

Wilson y las senadoras se olvidan de mencionar que los inmigrantes únicamente vienen a este país a trabajar y buscar mejores condiciones de vida y no con la finalidad de recibir beneficios de la seguridad social del estado de California.

Las actitudes de Pete Wilson, Dianne Feinstein y Barbara Boxer sólo reflejan viejos traumas nacionalistas y étnicos que poco hacen para la integración de nuestra América.

Sus planteamientos sólo han servido para desatar una serie de prejuicios xenofóbicos que van desde actitudes abiertamente hostiles a más veladas.

Exhortamos a todos nuestros hermanos y hermanas de México y Latinoamérica y a todo el pueblo en general a defender los derechos humanos del sector más débil de esta sociedad: Los inmigrantes indocumentados.

COMITE MEXICANO CIVICO PATRIOTICO FUNDACION PRESIDENCIA CULTURAL DE MEXICO ASOCIACION DE MICHOCACANOS "CARLOS GALVEZ BETANCOURT" CLUB LA MARINA Y CLUB SOCIAL CULTURAL COLIMENSE COMITE DE SOLIDARIDAD EN USA ASOCIACION NACIONAL DE PERIODISTAS AC LOS ANGELES, CA COMITE DE BENEFICENCIA MEXICANA COMITE ATLETICO DEPORTIVO MEXICANO AGUASCALIENTES CLUB DE AGUASCALIENTES BATA CLUBS INC ASOCIACION DE BALANCALFORMANOS CHIHUAHUA CLUB CARMENES COLIMA CLUB SOCIAL CULTURAL COLIMENSE AMIGOS DE COLIMA RELACION DE CLUBES ORGANIZADOS COLONIA DURANDIENSE COLONIA DURANDIENSE CLUB INDE	CLUB COLONIA HIDALGO CLUB ALACRANES DE SODICO SOD. CLUB SAN JUAN DEL RIO JALISCO // FEDERACION DE CLUBES JALISCOENSES RELACION DE CLUBES JALISCOENSES CLUB VILLA GUERRERO EL CHANTE CLUB SAN JULIAN TEMASTIAN DE HERMANDES SAN MARTIN HIDALGO SAN ANDRES COOPERATIVA AUXILIAR BENEFICA CLUB MICHOCATTAN CLUB HUIYAPENSE POBLANO CLUB PEQUEROS CLUB PALM DE ALLENDE CLUB JUCHITLAN BARNOS UNIDOS DE MEXICAN CLUB CHARGO AZUL CLUB AVOTLAN CLUB VALLE DE GUADALUPE CLUB MASCOTA	CLUB ÁMICA JALISCO CLUB CHARROS DE COMPTON FEDERACION DE CHARROS CLUB TEOCUITLAN UNION DE TULA TEOUILA JALISCO CLUB TECALITLAN CLUB MIXTLAN CLUB JALOSTOTITLAN CLUB DE GOBERNADOR CASA JALISCO MICHOCACAN CLUB HUANTEQUERO COJUMATLAN CLUB MICHOCACANO NAVARR // ASOCIACION DE RESIDENTES EN LOS ANGELES CLUBES AFILIADOS A LA ASOCIACION COMPOSTELA CLUB SOCIAL DE JALA NAVARRIT CLUB BRONCOS TECUALA (BANDON) CLUB SOCIAL KORAS DE JALA	CLUB GORAS CLUB SAN PEDRO LAGUNILLAS CLUB RUIZ NAYARIT COLEGIO DE ANTIPO OTLAN CLUB ATECA (FUTBO) CLUB BELLAVISTA (FUTBO/FUTBOL) CLUB BOROLLON (FUTBO) CLUB TIGRES DE TAYO (FUTBO) CLUB SOCIAL DE JOMULCO NAYARIT UNIDOS AHUACATLENSE CLUB TUXPAN CLUB DE NAVARRETE CLUB ROSA CLUB CULTURAL AMADO NEVOLA CLUB TECUALA CLUB // ORGANIZACION REGIONAL DE OAXACA CLUB CITLALI CLUB HUAYAPAN FRATERNIDAD SINALOENSE	RELACION DE CLUBES SINALOENSES GUASAVE ROSARIO EL MONTE ROSARIO ROSARIO LOS ANGELES ESQUINAPA AGUA VERDE EL ROBLE SONORA COMITE DE CIUDADES HERMANAS HERNANDES HERNANDES PACAYACAN // FEDERACION DE CLUBES ZACATECANOS UNIDOS CLUB ARREDO FRESNILLO ADJUNTAS DEL REFUGIO ARTISTAS UNIDOS ASOCIACION DE CHARROS LA ATOLINA CAPULIN DE LA SIERRA COLONIAS UNIDAS EL SAHUTE COMITE CULTURAL TLATENANGO FRESNILLO GARCIA DE LA CADENA DELARO	GUADALUPE VICTORIA SUJATIMOS HERMANDAD LATINA JERAZANOS UNIDOS JUVENTUD UNIDA MOMAX LA CALERA VALPARAISO LAGUNA GRANDE LAS HUERTAS MESILLAS MILPILLAS DE LA SIERRA MONTE ESCOBEDO MOYAHUA PROJUVENTUD CALERA SAN WATTO SAN MIGUEL SAN PEDRO SAN YSIDRO DE CABALLERES SANTA ROSA SOCIAL HUANISISCO SOCIAL JOSE DE LAMNETES SOCIAL TEPETONGO SOCIAL YALPARAISO ZEPONTLAN VALPARAISO YERBABUENA
--	---	--	--	--	--

A través de esta contraposición simbólica, en la que la Proposición 187 y sus partidarios clave como las autoridades políticas de California son presentadas como manifestación de “viejos traumas nacionalistas y étnicos que poco hacen para la integración de nuestra América”, mientras que los inmigrantes indocumentados aparecen como sujetos vulnerables que son víctimas de los primeros, las asociaciones de inmigrantes mexicanos decidieron sumarse al apoyo en favor de dichos inmigrantes en la esfera pública de California, adhesión que se hace presente a través de la defensa de sus derechos humanos.¹³

Como señalé anteriormente, la incorporación de la política en general, y el punto de derechos humanos en particular, en la dinámica organizativa de estas asociaciones de migrantes puede explicarse en principio por el significativo cambio en el entorno de la sociedad de destino de la comunidad migrante mexicana en California durante los años noventa.

Un factor importante que hay que subrayar dentro de estas transformaciones consistió en la decisiva influencia de actores sociales externos a dichos grupos, como el Consulado mexicano en Los Ángeles y los políticos y representantes de organizaciones México-americanas, quienes tuvieron un papel relevante en la adhesión de los clubes de migrantes mexicanos a la oposición organizada contra dicha proposición (Zabin y Escala Rabadán, 2002).

A pesar de los esfuerzos desplegados por éstas y otras organizaciones en contra de la Proposición 187, dicha iniciativa fue aprobada por 59 por ciento del electorado de California en

¹³El punto sobre contraposiciones simbólicas y sus implicaciones sociales y políticas ha sido analizado prolíficamente por pensadores como Jeffrey Alexander y su escuela de sociología cultural en la Universidad de California, Los Ángeles, durante los años noventa, sobre todo a partir de la oposición fundamental entre las construcciones culturales de “ciudadano” y “enemigo”, que proporcionan un marco propicio para examinar lo ocurrido en California durante los años noventa en torno a la generación de un sentimiento anti-inmigrante. Al respecto de esta construcción cultural y sus alcances, véanse Alexander (1998), Smith (1998), Edles (1998) y Jacobs (2000).

noviembre de 1994, frente a 41 por ciento de sus opositores. Poco después, en noviembre, una juez federal bloqueó su implementación hasta que se determinara su constitucionalidad en las cortes. Finalmente, en 1997 dicha iniciativa fue declarada inconstitucional.

Sin embargo, la participación de estas asociaciones de migrantes mexicanos en la campaña contra dicha iniciativa marcó el inicio de una importante transformación en la vida de muchos de estos grupos, incorporando la dimensión de los derechos humanos en sus dinámicas organizativas.

Si bien, este pasaje implicó dudas, incertidumbre y contradicciones entre estas asociaciones,¹⁴ lo cierto es que su participación en esta iniciativa política representó el punto de partida en la ampliación de sus horizontes organizativos y de su ámbito tradicional de acción.

Esta transformación se aprecia no solamente en la incorporación de una naciente preocupación por la importancia de lo que ocurría en su nuevo entorno (la política en California y en Estados Unidos), en contraste con su tradicional labor filantrópica centrada en sus regiones de origen en México, sino también y sobre todo porque dicha preocupación se llegó a manifestar en el lenguaje de derechos, y de la importancia de involucrarse de manera activa en su defensa. Esto se puede observar en el contenido de las afirmaciones de algunos líderes de clubes de migrantes, entrevistados durante esos años:

La proposición 187 nos abrió los ojos a la necesidad de participar en cosas que nos afectan como comunidades aquí. En mi opinión, necesitamos estar más unidos en cuestiones políticas, pues nuestra existencia aquí depende de ello...

¹⁴El fin de la campaña contra esta proposición marcó también el repliegue de algunos de sus miembros, incluido el de varios clubes de migrantes mexicanos. De hecho, con el término de esta campaña también se redujo considerablemente el contacto entre diversos actores sociales de California y dichas asociaciones. Al respecto, véase Zabin y Escala Rabadán (2002).

Yo tengo mi vida aquí, mi trabajo está aquí, mi casa está aquí, mis hijos nacieron aquí, y se sienten americanos. Por eso hay que preocuparnos por lo que nos afecta aquí y por los que estamos aquí....

Tenemos que enfrentar la política de aquí. El hecho de que seamos de México no tiene nada que ver, yo tengo el derecho de defender a mi comunidad. Tenemos el derecho de que se nos oiga y se nos respete, y que no se nos trate como poca cosa.¹⁵

Esta tendencia (que se expresa en un significativo contraste entre el “aquí” y el “allá”) se consolidó en el transcurso de los primeros años del siglo XXI, durante los cuales varios clubes y federaciones de migrantes mexicanos en California siguieron desarrollando nuevas formas de participación que denotan la adopción del tema de derechos humanos en sus agendas.

De manera gradual, la identidad colectiva de varias de estas asociaciones pasó a incorporar el sentido de pertenencia en su nueva sociedad como un asunto de igualdad de derechos.

Este nuevo horizonte condujo a estos grupos a extender paulatinamente su tradicional dinámica organizativa, y con ello a ampliar su esfera de acción, lo que se puede apreciar en diversos aspectos. Primero, durante estos años podemos observar la participación de los clubes de migrantes mexicanos en varias iniciativas referidas a la defensa de los derechos humanos de los migrantes, como por ejemplo las acciones en favor de su legalización (la llamada “Campaña por la Amnistía”), o bien, su participación en las campañas de apoyo a iniciativas de ley ante el Congreso de California, como fueron las iniciativas AB 60 (en favor del otorgamiento de licencias de manejar a migrantes in-

¹⁵Estos segmentos provienen de entrevistas con líderes de asociaciones de migrantes de los estados mexicanos de Nayarit, Zacatecas y Guerrero en Los Ángeles, respectivamente. Citadas en Zabin y Escala Rabadán (2002:26-27).

documentados) o la AB 540 (en favor del acceso de estudiantes migrantes indocumentados a las universidades).¹⁶

Un segundo indicador de esta transformación consiste en la creciente disponibilidad a desarrollar estrategias de participación con otras organizaciones afines. En contraste con el relativo aislacionismo que prevalecía entre estos grupos en años anteriores, para finales de los noventa observamos una relación más definida con otras asociaciones de migrantes y con organizaciones políticas y comunitarias. Por ejemplo, en julio de 2002 se creó el Consejo de Presidentes de Federaciones Mexicanas en Los Ángeles, que aglutinó a las 13 federaciones de clubes de migrantes mexicanos en dicha región, y que afirmaba representar a casi 300,000 familias inmigrantes en California (Wides, 2004). La creación de esta instancia ha permitido dotar de una mayor interlocución a estas asociaciones frente a otros actores políticos, en particular en materia de derechos de las comunidades de inmigrantes mexicanos.¹⁷

El paulatino establecimiento de vínculos con otras asociaciones —tanto de migrantes mexicanos como con otros grupos— sugiere entonces una posible transformación en el horizonte organizativo de estos grupos. Tradicionalmente, los clubes de migrantes mexicanos no habían forjado relaciones ni siquiera con instancias con las que mantenían afinidades culturales, como es el caso de las asociaciones mexicano americanas (por ejemplo, el Consejo Nacional de La Raza —NCLR—, la Fundación México

¹⁶Estos logros se reflejan en diversos documentos de estas asociaciones. Véanse por ejemplo “Mensaje del Presidente de la Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California, Sr. Guadalupe Gómez”, en *Revista Anual*, órgano informativo de dicha asociación, 2002-2003, p. 5. Véase también el seguimiento de estos logros por parte de la prensa local en español (*Nueva Era*, 2002).

¹⁷Por un lado, dicho Consejo pudo enviar una representación a la Casa Blanca en Washington, D.C., en octubre de 2002, a un evento sobre reforma migratoria, educación y salud. Por otro lado, también pudo dialogar con representantes de la Conferencia Nacional de Gobernadores de México, en torno a temas como las propuestas sobre el voto de los mexicanos en el exterior y las de reforma migratoria del gobierno estadounidense. Véanse *Revista Anual*, *op. cit.*, y Rivera y Escala Rabadán (2004).

Americana para la Defensa Legal y la Educación –MALDEF– o la Liga de los Ciudadanos Latinoamericanos Unidos –LULAC –, por señalar algunas de las más reconocidas). Sin embargo, es factible que esta exposición a nuevas influencias permitiese la introducción de temas centrales como la noción de derechos humanos en general, y de derechos de los migrantes en particular en las agendas de varios clubes de migrantes mexicanos. Por ejemplo, el representante de uno de las federaciones de clubes comentaba en su mensaje anual:

“Fui nombrado representante [de la Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California] ante una organización que lucha por los derechos de todos los migrantes en los Estados Unidos y me ha llenado de satisfacción el poder apoyar a la clase humilde y trabajadora, a los desprotegidos que luchan diariamente por sobrevivir en este gran país. [...] Creemos plenamente en los derechos humanos, los tiempos de desigualdad han quedado en el pasado. Estamos en los tiempos de justicia. Es por eso que seguiremos luchando desde donde nos encontremos, para que todos los humanos migrantes, legales e ilegales, recibamos el mismo trato digno y justo en nuestra vida diaria y que nuestros hijos reciban educación sin distinción de raza ni estatus migratorio”.¹⁸

Finalmente, es necesario subrayar que a la par de los cambios ocurridos en el entorno de estas asociaciones, también han surgido transformaciones importantes al interior de las mismas. En ese sentido, probablemente el factor más notable ha sido la presencia de un nuevo liderazgo a lo largo de esos años, el cual ha enfatizado y promovido la participación más activa de estos grupos en Estados Unidos, lo cual ha implicado la adopción del lenguaje de derechos dentro de los mismos (Rivera y Escala Rabadán, 2004).

¹⁸Mensaje del señor Guadalupe Rodríguez, primer vicepresidente de la Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California, *Revista Anual*, 2002-2003, p. 44, énfasis agregado.

Conclusiones

Si bien, es cierto que los clubes basados en los pueblos y regiones de origen no son el único tipo de organización entre los migrantes mexicanos, han logrado adquirir una creciente centralidad entre sus comunidades tanto en México como en Estados Unidos. De hecho, en los últimos años hemos observado un creciente interés tanto académico como político por dichas asociaciones. Por un lado, se ha visto que dichos grupos constituyen una ventana privilegiada a través de la cual es posible examinar con mayor detalle la dinámica organizativa de las comunidades mexicanas en Estados Unidos. Por otro lado, buena parte de este interés se ha enfocado en el papel que han desempeñado en materia de desarrollo local, al promover obras de filantropía y proyectos de infraestructura social en sus lugares de origen en México. A pesar de la importancia de esta labor, lo cierto es que ha sido menor la atención hacia algunas transformaciones en los horizontes organizativos de estas asociaciones.

En ese sentido, una de estas transformaciones ha sido la incorporación de nuevos componentes en su dinámica organizativa, como lo es la noción de derechos humanos por parte de varios de estos grupos. Este artículo ha utilizado el caso de los clubes de migrantes mexicanos en California para mostrar que dicho giro obedece en buena medida a diversos cambios importantes en sus contextos de destino. El notable crecimiento de la migración mexicana durante los años noventa, su perfil demográfico, socioeconómico y legal, y su concentración en diversas entidades de Estados Unidos, exhiben no solamente la creciente presencia de esta población sino también su marcada vulnerabilidad, particularmente en entornos como el estado de California. Este contexto, junto con la recesión económica y las contiendas electorales durante la primera mitad de los años noventa, facilitó el surgimiento de un visible clima anti-inmigrante en ese estado,

caracterizado tanto por su retórica como por la generación de iniciativas de ley en contra de los migrantes mexicanos indocumentados.

Ante ello, la presencia de la noción de derechos humanos entre distintos clubes de migrantes mexicanos es reveladora en varios sentidos: la adopción de este discurso y el sumarse a diversas acciones en defensa de los derechos humanos de los migrantes, muestra que dichas asociaciones han comenzado a establecer vínculos con otros grupos a partir de agendas afines, lo cual significa una ampliación en sus redes y en su panorama organizativo. Asimismo, este nexo entre clubes de migrantes y derechos humanos puede ser visto como una vía de reencuentro con la comunidad migrante mexicana en Estados Unidos. Como he señalado anteriormente, la labor de estos grupos en la implementación de proyectos para el desarrollo local, a través del envío y manejo de remesas colectivas, se basa en la preocupación de dichas asociaciones por sus comunidades a nivel local y estatal en México. No obstante, la participación de los clubes de migrantes en la defensa de los derechos humanos de un sector particularmente vulnerable como la población mexicana migrante indocumentada en Estados Unidos sugiere una separación del tradicional carácter translocal o transestatal que ha caracterizado a dichas asociaciones.

Si bien, es claro que la relación entre derechos humanos y clubes de migrantes mexicanos es un proceso aún incipiente que dista mucho de ser homogéneo y unidireccional, constituye un indicador de cómo estas asociaciones participan activamente en lo que Goldring (2002:64) denomina “los reclamos de membresía substantiva” por parte de las comunidades migrantes mexicanas en Estados Unidos. En ese sentido, el desarrollo de nuevas formas y estrategias de participación por parte de los clubes de migrantes mexicanos sugiere no solamente el desarrollo en el rango de acción e intervención de dichas asociaciones entre

LUIS ESCALA RABADÁN

el “aquí” y el “allá”, sin también y sobre todo la consolidación de lo que se ha dado en llamar la sociedad civil migrante entre México y Estados Unidos.

Bibliografía

- Alexander, Jeffrey C. (1998), "Citizen and Enemy as Symbolic Classification: On the Polarizing Discourse of Civil Society", en Alexander, Jeffrey C. (ed.), *Real Civil Societies. Dilemmas of Institutionalization*. Thousand Oaks, CA., EE UU, Sage Publications.
- Balderrama, Francisco E. (1982), *In Defense of La Raza. The Los Angeles Mexican Consulate and the Mexican Community, 1929 to 1936*. Tucson, AZ., EE UU, University of Arizona Press.
- Bauböck, R. (1994), *Transnational Citizenship: Membership and Rights in International Migration*. Aldershot, U.K., Edward Elgar.
- Bustamante Jorge (2001), "Proposition 187 and Operation Gatekeeper: Cases for the Sociology of International Migrations and Human Rights", en *Migraciones Internacionales*, vol. 1, núm. 1, julio.
- Díaz de Cosío, Roger, Graciela Orozco y Esther González (1997), *Los mexicanos en Estados Unidos*. México, Sistemas Técnicos de Edición.
- Edles, Laura Desfor (1998), *Symbol and Ritual in the New Spain*. Cambridge, U.K., Cambridge University Press.
- Espinosa, Víctor (1999), *La Federación de Clubes Michoacanos en Illinois: Historia y perspectivas a futuro de una organización civil mexicana en Estados Unidos*. Chicago, The Heartland Alliance.
- Federación de Clubes Zacatecanos del Sur de California, *Revista Annual*, Los Ángeles, 2002-2003.
- Fox, Jonathan (2005), "Unpacking "Transnational Citizenship", en *Annual Review of Political Science*, 8, pp. 171-205.
- _____ y Gaspar Rivera-Salgado (ed.) (2004), *Indigenous Mexican Migrants in the United States*. La Jolla, CA., EE UU, Universidad de California, San Diego.

- Goldring, Luin (2002), "The Mexican State and Transmigrant Organizations: Negotiating the Boundaries of Membership and Participation", en *Latin American Research Review*, vol. 37, núm. 3.
- _____ (1996), "Blurring Borders: Constructing Transnational Community Process in the Process of México-U.S. Migration", en *Research in Community Sociology*, vol. vi.
- _____ (1992), "La migración México-EUA y la transnacionalización del espacio político y social: Perspectivas desde el México rural", en *Estudios Sociológicos*, x (29).
- Gómez Arnau, Remedios y Paz Trigueros (2000), "Comunidades transnacionales e iniciativas para fortalecer las relaciones de las comunidades mexicanas en los Estados Unidos", en Tuirán, Rodolfo (comp.), *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*. México, Consejo Nacional de Población.
- González Gutiérrez, Carlos (1993), "The Mexican Diaspora in California. Limits and Possibilities for the Mexican Government", en Lowenthal, Abraham y Katrina Burgess (ed.), *The California-Mexico Connection*. Palo Alto, CA., EE UU, Stanford University Press.
- _____ (1995), "La organización de los inmigrantes mexicanos en Los Ángeles: La lealtad de los oriundos", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, 46.
- Grieco, Elizabeth (2003), "The Foreign Born from Mexico in the United States", en *Migration Information Source. Migration Policy Institute*, octubre, de <<http://www.migrationinformation.org/USFocus/idsplay.cfm?ID=163>>.
- Hamm, Patricia (2001), "How México Built Support for the Negotiation of the North American Free Trade Agreement: Targeting the Mexican Diaspora in the United States", tesis doctoral, Departamento de Ciencias Políticas, Universidad de California, Irvine.

- Held, David, Anthony McGrew, David Goldblatt y Jonathan Perraton (1999), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*. Palo Alto, CA., EE UU, Stanford University Press.
- Held, David y Anthony McGrew (2003), *Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial*. Barcelona, Paidós.
- Hollifield, James F. (1992), *Immigrants, Markets, and States*. Cambridge, MA., EE UU, Harvard University Press.
- Jacobs, Ronald N. (2000), *Race, Media and the Crisis of Civil Society*. Cambridge, U.K., Cambridge University Press.
- Jacobson, David (1996), *Rights Across Borders: Immigration and the Decline of Citizenship*. Baltimore, MD., EE UU, Johns Hopkins University.
- La Opinión* (1993), “Carta abierta al gobernador Pete Wilson”, Los Ángeles, 23 de septiembre.
- Maher, Kristen Hill (2002), “Who Has a Right to Rights? Citizenship’s Exclusions in an Age of Migration”, en Brysk, Alison (ed.), *Globalization and Human Rights*. Berkeley, CA., EE UU, University of California Press.
- Mailman, Stanley (1995), “California’s Proposition 187 and its Lessons”, en *New York Law Journal*, 3.
- Martin, Philip (1995), “Proposition 187 in California”, en *International Migration Review*, vol. 29, 1.
- Massey, Douglas, Rafael Alarcón, Jorge Durand y Humberto González (1987), *Return to Aztlán: The Social Process of International Migration in Western Mexico*. University of California Press.
- Milkman, Ruth (ed.) (2000), *Organizing Immigrants. The Challenge for Unions in Contemporary California*. Ithaca, Nueva York, ILR Press, Cornell University Press.
- _____ y Kent Wong (2000), *Voices from the Front Lines. Organizing Immigrant Workers in Los Angeles*. Los Ángeles, Center

- for Labor Research and Education, Universidad de California, Los Ángeles.
- Mines, Richard (1981), "Developing a Community Tradition of Migration: A Field Study in Rural Zacatecas, México and California Settlement Areas". San Diego, CA., EE UU, Center for U.S.-Mexican Studies, Monograph #3.
- Nueva Era* (2002a), "Luz verde a indocumentados. Ya pueden ingresar a universidades estatales y a colegios comunitarios", año 2, núm. 8, Los Ángeles, 15 de junio, p. 9.
- _____ (2002b), "Por la unidad mexicana", núm. 9, Los Ángeles, 15 de julio, p. 13.
- _____ (2002c), "Licencias, ¿pero a qué precio?", núm. 11, Los Ángeles, 15 de septiembre, p. 3.
- _____ (2002d), "Urge la legalización", núm. 13, Los Ángeles, 15 de noviembre, p. 14.
- Ono, Kent y John M. Sloop (2002), *Shifting Borders: Rhetoric, Immigration and California's Proposition 187*. Philadelphia, PA., EE UU, Temple University Press.
- Parrillo, Vincent (1996), *Strangers to these Shores: Race and Ethnic Relations in the United States*. Boston, MA., EE UU, Houghton Mifflin.
- Passel, Jeffrey (2005), *Estimates of the Size and Characteristics of the Undocumented Population*. Washington, D.C., Pew Hispanic Center.
- Rivera Salgado, Gaspar (1999), "Migration and Political Activism: Mexican Transnational Indigenous Communities in a Comparative Perspective", tesis doctoral, Departamento de Sociología, Universidad de California, Santa Cruz.
- _____ y Luis Escala Rabadán (2004), "Collective Identity and Organizational Strategies of Indigenous and Mestizo Mexican Migrants", en Fox, Jonathan y Gaspar Rivera-Salgado (ed.), *Indigenous Mexican Migrants in the United States*. La Jolla, CA., EE UU, Universidad de California, San Diego.

- Santa Ana, Otto (2002), *Brown Tide Rising: Metaphors of Latinos in Contemporary American Public Discourse*. Austin, TX., EE UU, University of Texas Press.
- Schmidley, Dianne-U.S. Census Bureau (2001), Current Population Reports, Series P23-206, *Profile of the Foreign-Born Population in the United States: 2000*. Washington, D.C., EE UU, U.S. Government Printing Office.
- Secretaría de Relaciones Exteriores (2003), *Programa para las comunidades mexicanas en el exterior*. México, SRE.
- _____ (1999), *Directorio de oriundos en los Estados Unidos*. México, SRE.
- Smith, Philip (1998), “Barbarism and Civility in the Discourses of Fascism, Communism, and Democracy: Variations on a Set of Themes”, en Alexander, Jeffrey C. (ed.), *Real Civil Societies. Dilemmas of Institutionalization*. Thousand Oaks, CA., EE UU, Sage Publications.
- Smith, Robert (2003), “Migrant Membership as an Instituted Process: Transnationalization, the State and the Extra-Territorial Conduct of Mexican Politics”, en *International Migration Review*, vol. 37, núm. 2.
- _____ (1995), *Los ausentes siempre presentes: The Imagining, Making and Politics of a Transnational Migrant Community Between Ticnani, Puebla, México and New York City*, tesis doctoral, Universidad de Columbia.
- Soysal, Yasemin (1994), *Limits of Citizenship. Migrants and Post-national Membership in Europe*. Chicago, The University of Chicago.
- Taylor, Lawrence (1997), “Las fiestas patrias y la preservación de la identidad cultural mexicana en California: Una visión histórica”, en *Frontera Norte*, vol. 9, 18, julio.
- Velasco, Jesús (1997), “Selling Ideas, Buying Influence: México and American Think Tanks in the Promotion of NAFTA”, en De la Garza, Rodolfo y Jesús Velasco (comp.), *Brid-*

- ging the Borders: Transforming Mexico-U.S. Relations*. Lanham, MD., EE UU, Rowman and Littlefield.
- Weber, Devra (1999), “Historical Perspectives on Mexican Transnationalism: With Notes from Angumacutiro”, en *Social Justice*, vol. 26, núm. 3.
- Wides, Laura (2004), “Immigrant Mexican Philanthropic Groups Turn toward Politics”, en *Associated Press*, 19 de enero.
- Zabin, Carol, Michael Kearney, Anna García, David Runsten y Carole Nagengast (1993), *Mixtec Migrants in California: A New Cycle of Poverty*. Davis, CA., EE UU, California Institute for Rural Studies.
- Zabin, Carol y Luis Escala Rabadán (2002), “From Civic Associations to Political Participation: Mexican Hometown Associations and Mexican Immigrant Political Empowerment in Los Angeles”, en *Frontera Norte*, vol. 14, núm. 27, enero.
- _____ (1998), “Mexican Hometown Associations and Mexican Immigrant Political Empowerment in Los Angeles”, The Aspen Institute Nonprofit Sector Research Fund, Working Paper Series.

12. Construcción del espacio y religión en la experiencia de la movilidad: Los Santos Patronos como vínculos espaciales en la migración México/ Estados Unidos¹

Olga Odgers Ortiz
El Colegio de la Frontera Norte

1. Introducción

En la última década, las referencias a las prácticas religiosas se han multiplicado en los estudios relativos a la migración internacional. Simultáneamente, en el ámbito de la sociología de las religiones, se sostiene con una frecuencia cada vez mayor que el cambio religioso de las sociedades contemporáneas no puede ser comprendido sin tomar en consideración la intensificación de la movilidad en general, y de los flujos migratorios en particular. Pese a ello, los trabajos que analizan explícitamente la relación migración/religión siguen siendo relativamente escasos, si consideramos la amplitud del campo de investigación que esta relación compleja implica. Este trabajo pretende ser una modesta contribución a esa ambiciosa tarea, centrándose en el análisis de los nuevos sentidos que algunas prácticas religiosas aparentemente tradicionales han adquirido en los contextos de movilidad.

Nos demarcamos de la perspectiva de análisis que consideraría a las prácticas religiosas dentro de la perspectiva de la cultura popular, pues consideramos que el fenómeno religioso no es únicamente un aspecto más de la cultura de quienes migran. En tanto constituyen sistemas de sentido, las religiones

¹Este artículo fue publicado originalmente en la revista *Migraciones Internacionales*, vol. 4, núm. 3, enero-junio de 2008, pp. 5-25.

Este trabajo fue preparado dentro del marco del proyecto colectivo *Perfiles y tendencias del cambio religioso en México*.

contribuyen a la conformación de una particular visión del mundo. Asumiendo que la definición de “la religión” es un asunto problemático (Hervieu-Leger 1993), de manera operativa consideramos que como “representaciones religiosas” se engloba al conjunto de las construcciones imaginarias mediante las que la sociedad, los grupos en esta sociedad, y los individuos en estos grupos tratan de conferir un sentido a su experiencia cotidiana y representarse su origen y su porvenir” (Hervieu-Leger, 1996). Consideramos también que estas representaciones religiosas no son inmutables ni exteriores al creyente, sino que son construidas y transformadas activamente por los sujetos/creyentes. En ese sentido, retomamos la discusión presentada por Hernández Madrid con relación a los procesos de conversión religiosa, y consideramos a los migrantes/creyentes como sujetos, capaces de participar “en el control de sus vivencias para proporcionar un sentido personal en las relaciones que transforma” (Hernández Madrid, 2000). Lejos de considerar al creyente como el depositario pasivo de las voluntades de las instituciones religiosas, nos interesa comprender el significado que los propios creyentes confieren a sus acciones.

La creatividad de los creyentes de todas las denominaciones y en todos los contextos geográficos dan cuenta cabalmente de este inmenso espacio de acción en el que se estructuran conflictos y se reelaboran identidades. En ese mismo sentido, siguiendo a Manuela Cantón consideramos que no es la justificación ideológica religiosa sino la necesidad del creyente “para reconstruir de manera pautada y aprendida su propio itinerario existencial, lo que mueve a reordenar sus experiencias en un nuevo sistema de representación simbólica religiosa del mundo” (1995 citada en Hernández, 2000).

Finalmente, consideramos también que las religiones, en tanto sistema de creencias, aportan orientaciones prácticas al creyente que, de esta forma, recurre a la ética y normatividad que se

construye a partir de la creencia, para normar sus acciones en la vida cotidiana. Las religiones constituyen así importantes marcos de referencia en las acciones de la vida diaria de los creyentes.

Así pues, en este trabajo pretendemos avanzar en el estudio de la transformación del sentido que los individuos confieren a las prácticas religiosas tradicionales en contextos de movilidad, a partir del análisis de un caso particular, la devoción a los santos patronos “locales”, dentro del contexto de la migración México-Estados Unidos.

Partimos de la hipótesis según la cual, la relevancia que han adquirido estas manifestaciones en distintos contextos en donde prevalece una alta intensidad migratoria, se debe, entre otros aspectos, a la posibilidad que existe para tejer vínculos entre lugares distantes —e.g. comunidades “de origen” y “de destino”, y a la posibilidad de construir una solución de continuidad entre diferentes escalas espaciales —el espacio íntimo, el local o multilocal, el regional, el transnacional y el “universal”.

Para discutir esta hipótesis, comenzaremos por presentar algunas de las implicaciones de la movilidad en la transformación de las prácticas religiosas. En el siguiente apartado describiremos algunas de las características que consideramos más significativas en las nuevas formas de devoción a los Santos patronos, características de contextos de intensa movilidad geográfica. Enseguida trataremos de mostrar en que forma los sujetos/creyentes tejen vínculos entre “lugares” y escalas espaciales a partir de la devoción a los Santos patronales. Finalmente, presentaremos algunas observaciones que podrían abonar al debate sobre lo que sería una nueva geografía de lo sagrado.

2. Prácticas religiosas en movimiento

La literatura reciente muestra en forma elocuente que la intensificación de flujos migratorios —y de la movilidad espacial en su

sentido más amplio— ha contribuido a la conformación de estilos de vida, individuales y colectivos, en donde la referencia a más de un espacio de vida cotidiana es fundamental. Las diversas estrategias y esquemas de organización social que se han derivado de esta particular forma de relación con el espacio han sido observadas desde diferentes perspectivas, dando lugar a propuestas teóricas y herramientas conceptuales variadas.

Esta diversidad de propuestas para pensar el espacio a partir del movimiento son, las más de las veces, convergentes o complementarias, dando prioridad en el análisis a una escala específica o a un fenómeno —económico, político, social o cultural— particular.

Desde la perspectiva del transnacionalismo, Levitt y Glick Schiller (2004) sostienen que no existe una contradicción entre la “asimilación” a las sociedades de destino y el mantenimiento de intensos vínculos con las respectivas comunidades de origen, destacando la necesidad de distinguir entre “ways of being” y “ways of belonging” en estos campos sociales transnacionales. Por su parte, Portes considera que, si bien, el transnacionalismo como fenómeno no es algo novedoso —existen numerosos precedentes en la historia—, el transnacionalismo se ha incrementado por el desarrollo de nuevas tecnologías de comunicación y transporte (Portes 2003).

Desde una perspectiva diferente, Cupers (2005), sostiene que convendría hablar de múltiples espacialidades que coexisten, dando lugar a un “espacio líquido” en el que están presentes de manera simultánea diversos estratos históricos en donde algunos desaparecen mientras que otros permanecen activos en la construcción de identidades (2005, p. 734). Esta forma de comprender el espacio daría lugar a una geografía nómada, en donde “el nómada no es entendido como el explorador de nuevos terrenos, sino como el que experimenta el proceso de desterritorialización y reterritorialización constante” (2005, p. 737).

James Clifford (Clifford 1997) señala la conveniencia de distinguir estas formas de movilidad, de las comunidades diaspóricas, en donde precisamente el desplazamiento constante es lo que marca la diferencia: “los aguilillanos que se desplazan entre California y Michoacán no integran una diáspora; sin embargo, pueden existir dimensiones diaspóricas en sus prácticas y culturas de desplazamiento, en particular para el caso de quienes se quedan por largos periodos, o permanentemente, en Redwood City” (p. 301). Sin embargo, para el caso mencionado, Clifford se decanta de la perspectiva de las geografías nómadas de Cupers, al considerar que la comunidad conformada por los aguilillanos es, en realidad, una comunidad bilocal, en donde el cruce fronterizo marcaría el sello de identidad: “Por sobre todo, los aguilillanos bilocales habitan una frontera, un emplazamiento de cruce regulado y subversivo” (p. 301).

Por su parte, con base en el estudio de los desplazamientos de los “nuevos nómadas” que transitan entre el norte de África y el sur de Europa, Alain Tarrius (2002) destaca la formación de territorios de circulación, que se constituyen gracias a la capacidad inédita de quienes circulan para ser “de aquí y de allá a la vez” sustituyendo la vieja oposición entre ser de aquí o de allá. A diferencia de Cupers, dentro de la perspectiva de Tarrius no estaríamos frente a procesos de desterritorialización y reterritorialización, sino ante una nueva forma de concebir el espacio de vida dentro de un espacio amplio y dinámico. Estos territorios de circulación “confieren de esta manera una identidad nómada a decenas de miles de migrantes” (2002, p. 18). Para Simon, la idea de territorio de circulación marca una ruptura importante con otros planteamientos anteriores, al considerar que la construcción social del espacio —la territorialización— no necesariamente pasa por la sedentarización, y que es posible construir referencias compartidas a partir de la experiencia de la movilidad. La idea de territorio de circulación permite comprender

la creación de normas que surgen de una forma particular de apropiación del espacio, de los lugares recorridos, reconocidos por los actores, y que regulan las relaciones entre el aquí y el allá (Simon, 2006). Por otra parte, el campo migratorio permitiría pensar en las tensiones que se generan en el ámbito simbólico a partir de la experiencia de la movilidad. El campo migratorio sería entonces un “espacio en tensión por estar investido de una carga simbólica fuerte, portadora de esperanzas de utopías y de mitos para el migrante, así como para las sociedades en las que se construyen dichos campos, constituidos por imaginarios profundamente arraigados en las mentalidades colectivas y en las fronteras móviles de la identidad y la alteridad” (Simon, 2006).

Los nuevos nómadas, a diferencia de las diásporas, mantienen una relación estrecha y cotidiana con sus respectivos lugares de origen, por lo que no es posible entender ningún aspecto de la vida diaria –ni de sus proyectos para el porvenir– sin considerar los vínculos personales con diversos puntos del espacio en el que transitan. El espacio de vida no se limita al lugar de residencia –probablemente temporal– y comprende un amplio territorio de circulación, dentro del cual diversos lugares adquieren sentidos simbólicos y pragmáticos diferenciados. Esta perspectiva permite comprender el impacto que los desplazamientos ejercen también en quienes no se desplazan, pero que residen dentro del “espacio de circulación” en el cual los “nómadas” construyen y revitalizan los vínculos entre los diversos puntos comprendidos dentro de un amplio horizonte.

Las transformaciones en la construcción del espacio pueden observarse en diferentes niveles, por lo que diversos autores insisten en distinguir los procesos globalizadores impulsados por las actividades de las grandes corporaciones multinacionales y los Estados, de la globalización “desde abajo” (Tarrus, 2002; Portes, Guarnizo *et al.*, 2003), impulsadas por las interacciones cotidianas de los individuos que se constituyen como nuevos actores. Esta

distinción resulta de capital importancia en el ámbito de las religiones, en donde las transformaciones operadas en el nivel de las prácticas y creencias religiosas a partir de la experiencia creativa de los propios sujetos/creyentes pueden crear tensiones y contradicciones con las estrategias organizativas de las instituciones.

Así, por ejemplo, pese al tradicional carácter transnacional de la Iglesia católica, la intensificación en la movilidad de los fieles a significado la crisis del sistema tradicional de organización territorial, cimentado en la lógica de parcelación a partir de diócesis y parroquias. Salvatore Abbruzzese destaca en este sentido la transformación de la estructura territorial producida por la desestabilización del sistema parroquial, a partir de los efectos acumulativos de la movilidad, la urbanización y la industrialización y recuerda que la especificidad de los lugares sagrados no solamente radica en la división entre “tierra sagrada” y “tierra no consagrada”, sino que también implica “una estructuración del territorio que establece un nexo entre las afiliaciones religiosas y el lugar de nacimiento”, mismo que perdería sentido en los nuevos contextos de movilidad (Abbruzzese, 1999).

Una de las consecuencias más visibles de la transformación territorial del catolicismo señalada por Abbruzzese sería entonces la constante disminución de la asiduidad a los servicios religiosos dominicales, simultánea al resurgimiento de santuarios que atraen a multitudes de fieles desde lugares distantes. La lógica de “cercado” propia de la estructura parroquial es sustituida por un paisaje reticular, en donde la población, móvil, teje sus itinerarios espirituales siguiendo los “faros” que constituyen los lugares sagrados nuevos o renovados.

En suma, ya sea que se trate de espacios sociales transnacionales (Levitt and Glick-Schiller, 2004), de campos migratorios (Simon, 2006), de geografías nómadas (Cupers, 2005) o de territorios de circulación (Tarrius, 2002), parece existir un consenso al considerar que la forma en que el espacio es vivi-

do cotidianamente se ha transformado, y que el universo de las prácticas y creencias religiosas no son la excepción.

A pesar de sus acentuadas diferencias, cada una de las propuestas de análisis aporta elementos relevantes para la reflexión sobre la forma en que se vive la relación con el espacio en sus diferentes niveles escalares: lo local se transforma en multilocal, la definición de los límites de las regiones se modifican con la experiencia de la movilidad, las fronteras nacionales son atravesadas en ambos sentidos —no sin un elevado costo económico y humano— dando lugar a nuevos mapas mentales en donde no existe una relación directa entre la distancia geográfica y la distancia afectiva, en donde la construcción de identidades y del sentido de comunidad deja de gravitar exclusivamente en torno al lugar de nacimiento para extenderse a diferentes espacios y escalas.

Ciertamente, no todas las comunidades que participan en la migración establecen estas dinámicas de movilidad: la maduración de redes migratorias, además de tiempo, requiere de condiciones objetivas que permitan la circulación constante de sus miembros. En ese sentido, no sorprende que las “comunidades transnacionales paradigmáticas” se encuentren principalmente en aquellas regiones donde la migración es de larga data, en donde un porcentaje significativo de los migrantes han logrado regularizar su situación migratoria, y en donde la inserción económica de algunos de sus miembros ha sido exitosa. Las regiones de nueva migración presentan un panorama diferente, no solamente debido a que no ha transcurrido el tiempo necesario para la consolidación de redes migratorias de mayor espesor, sino también debido a que inician su experiencia migratoria en un contexto más hostil.

Por otra parte, es importante destacar que no todos aquellos que forman parte de una “comunidad transnacional” —de un territorio de circulación o de un campo migratorio— circulan entre diversos espacios locales. Sin embargo, debido a la

importancia significativa que estas nuevas formas de habitar-circulando han adquirido en ámbitos tan diversos como la construcción de nuevas formas de ciudadanía (Kymlicka, 1995), la reestructuración espacial de los sistemas religiosos (Abbruzzese, 1999; Levitt, 2007) o de las formas de participación social, resulta relevante el análisis de sus implicaciones.

Algunas de tales implicaciones han sido ya analizadas detenidamente: en el ámbito económico los estudios sobre remesas familiares y colectivas –junto con el debate migración/desarrollo– son claros ejemplos de ello; en el ámbito social y político la influencia adquirida por las organizaciones de migrantes como actores sociales o el peso electoral que podrían adquirir quienes votan desde el extranjero son también ilustraciones evidentes.

No obstante, existen otros campos en donde este aspecto ha sido menos desarrollado. Así, a pesar de que en la literatura relativa a las migraciones internacionales son cada vez más frecuentes las referencias a las prácticas y creencias religiosas, son aún escasos los estudios que analizan de manera específica las implicaciones de la forma en que se construye la relación cotidiana con el espacio en la transformación de creencias y prácticas religiosas. Consideramos, sin embargo, que esta línea de análisis reviste una gran relevancia, no únicamente debido a que, como señalan Levitt y Glick-Schiller, “los migrantes transnacionales frecuentemente utilizan la religión en la creación de geografías alternativas que podrían caer dentro de las fronteras nacionales, trascenderlas coexistiendo con ellas, o crear nuevos espacios que, para algunos individuos, sean más significativos e inspiren lealtades más fuertes que las definidas en el terreno político” (Levitt y Glick Schiller, 2004:1027), sino también debido a que las religiones constituyen sistemas de sentidos a partir de los cuales los individuos estructuran una particular visión del mundo y confieren un sentido a la vida misma, en sus más diversos ámbitos. En ese sentido, los sistemas religiosos constituyen un

referente a partir del cual los individuos orientan las decisiones que deben tomar día a día, dentro de estos espacios aparentemente fragmentados.

Ahora bien, en la relación –compleja y dinámica– que se establece entre religión y migración es posible identificar vínculos de diversas naturalezas. De entre ellos, en este trabajo queremos destacar los vínculos que se derivan de la forma en que se construye la relación con el espacio. Como ya se mencionó, la transformación de la manera en que se vive la relación con el espacio como resultado de la migración impacta en la estructura territorial “tradicional” de las religiones de quienes se desplazan (Palard, 1999); pero al mismo tiempo, el sujeto/creyente es capaz de reinterpretar y reestructurar sus prácticas y creencias religiosas para dar un nuevo sentido a su relación con los distintos “lugares” que son significativos en su vida cotidiana. De esta manera la práctica religiosa es transformada por la migración, pero al mismo tiempo puede constituir un recurso para recrear el sentido de comunidad en un espacio de vida fragmentado.

Para avanzar en el estudio de estos aspectos de la relación religión/migración, partimos de la experiencia específica del campo migratorio –o territorio de circulación– que se ha construido durante las últimas décadas entre México y Estados Unidos. Dentro de este contexto específico, diversos autores (Espinosa, 1999; Morán, 2000; Rivera-Sánchez, 2004; D’Aubeterre, 2005; Odgers Ortiz, 2006; Pratt, 2006; Rivera-Sánchez, 2006) han destacado la relevancia que determinadas prácticas religiosas tradicionales han adquirido en la construcción o resignificación de identidades colectivas. En particular, durante la última década se ha reportado de forma recurrente la relevancia que adquieren las celebraciones de las fiestas patronales, tanto en lugares de origen en las que participan los migrantes, como en los de destino, apoyadas en la participación activa de los miembros de la comunidad que se encuentran ausentes o en circulación. En los siguientes apartados

trataremos de analizar algunos de los factores que, desde nuestra perspectiva, contribuyen a explicar tal recurrencia.

3. *Los Santos Patronos en movimiento*

En Chinantla, pequeño poblado en la Mixteca poblana, tiene lugar cada año una impresionante celebración en honor al “Padre Jesús”, Santo patrono del lugar y reconocido protector de migrantes.² Los milagros atribuidos al Padre Jesús son conocidos más allá de las fronteras y aunque los favores solicitados por sus fieles son muy diversos, el prestigio del Santo se debe, esencialmente, a la protección de todos aquellos chinantlecos que durante las últimas décadas han emprendido el camino hacia el norte.

Aunque se tiene registro de dos chinantlecos que emigraron a Nueva York a mediados de la década de los 40, la conformación de un verdadero flujo migratorio data de los años 60, intensificándose un par de décadas más tarde (Sontag, 1998). Con el paso del tiempo, los lugares de destino de los migrantes chinantlecos se han diversificado, sin embargo, hasta la fecha, siguen siendo mayoría quienes emigran a Nueva York, donde los recién llegados conviven con quienes se encuentran ya establecidos, así como con sus hijos o nietos nacidos en Nueva York.

Quienes pueden cruzar la frontera legalmente³ aseguran una comunicación constante, eficiente y personal entre los miem-

²La información relativa a las prácticas religiosas asociadas a la devoción al Padre Jesús fueron recopiladas en Chinantla, en enero de 2002 y 2003, y son complementadas con las informaciones recabadas por Sontag (1998) y Fernando Herrera Lima (comunicaciones personales). Se entrevistó tanto a residentes en Nueva York que regresaban para las fiestas patronales, como a chinantlecos residentes en la localidad. Se entrevistó también a las autoridades civiles y religiosas, así como a algunos integrantes de las tres familias no católicas que identificamos en la localidad.

³Debido a que el flujo migratorio de chinantlecos hacia la ciudad de Nueva York se inició antes de 1980, algunos miembros de la comunidad lograron regularizar su situación migratoria en la segunda mitad de esa década, a partir de la aprobación de la ley conocida como *Simpson-Rodino* o de la *Amnistía* (IRCA). Junto con ellos, la segunda –e incluso tercera– generación circula constantemente, manteniendo vivos los vínculos de los miembros de la comunidad a uno y otro lado de la frontera.

bros de la comunidad. Probablemente el caso más ilustrativo en este sentido es el de la señora Eloísa,⁴ quien ha hecho de esta forma de circulación su modo de vida: un par de veces al mes recorre el estrecho camino que comunica al pueblo con la carretera panamericana, continua su camino hasta el aeropuerto para viajar después a la ciudad de Nueva York, haciendo el mismo camino de regreso unos días después. En cada viaje, la señora Eloísa⁵ lleva las noticias frescas narradas con el sabor local, los guisados regionales recién elaborados, o al niño que regresa después de unas vacaciones en el pueblo con los abuelos; pero la señora Eloísa lleva también imágenes del Santo, botellas con agua bendita de la iglesia local, veladoras, medallas bendecidas, etcétera.

En suma, la dinámica que a lo largo de las décadas han establecido los oriundos de Chinantla parece ser un caso paradigmático de “comunidad transnacional”. El impacto de la migración —o más específicamente, de la movilidad constante entre Chinantla y Nueva York— es palpable en todos los aspectos de la vida social, política y económica del lugar. Por supuesto, el ámbito religioso no es la excepción, siendo una de sus expresiones más visibles —aunque no la única— la fiesta del Santo Patrono de Chinantla, Padre Jesús, celebración que constituye el evento más importante del año y que marca la cadencia de la vida de la comunidad, independientemente de su lugar de residencia.

El municipio de Chinantla es mayoritariamente católico y pese a que durante las últimas décadas ha habido un notorio incremento porcentual de quienes se identifican con otra religión, en la cabecera municipal la diversidad religiosa es prácticamente invisible.⁶ La asociación entre el Catolicismo, la veneración al

⁴Todos los nombres que figuran en este documento son ficticios.

⁵Católica, aproximadamente 45 años, entrevistada en Chinantla en enero de 2002.

⁶En la cabecera municipal pudimos identificar únicamente a tres familias Testigos de Jehová y una evangélica pentecostal. Sin embargo, en la vecina localidad de Piaxtla existe un Salón del Reino que congrega a los Testigos de Jehová de las comunidades aledañas. Asimismo, la comunidad de Buenavista, perteneciente a este mismo municipio, alberga a la mayor parte de la población evangélica de la región.

Padre Jesús y la identidad chinantleca es tal, que en las semanas previas a la celebración de la fiesta patronal se percibe una sorprendente saturación del espacio público con expresiones de la devoción al Santo patrón, en donde pueden coexistir la imagen del Padre Jesús con la célebre frase I♥NY, y la adaptación I♥Chinantla.

Esta estrecha asociación entre la identidad Chinantleca y la veneración al Padre Jesús ha generado incluso algunas tensiones entre los miembros más activos de los comités organizadores de la fiesta, y los chinantlecos no católicos (Odgers Ortiz, 2006).

La comunidad migrante, establecida en Nueva York, tiene un papel preponderante en la organización y el financiamiento de la fiesta patronal. El sistema de cargos tradicional se ha modificado paulatinamente para permitir a los ausentes la asunción de mayordomías.⁷ La figura central de la celebración —después del Padre Jesús— son “los de Nueva York”, muy especialmente, aquellos migrantes exitosos que han logrado establecer pequeños —y no tan pequeños— negocios en el país vecino (Sontag, 1998), y lo demuestran financiando carteles o camisetas con la figura del Santo y el logotipo de su tortillería, carnicería o panadería neoyorkina.

En el pueblo se afirma que los originarios de Chinantla que se encomiendan al santo siempre cruzan con bien la frontera aunque no tengan pasaporte. A todo lo largo del camino el Padre Jesús va acompañando siempre a los viajeros en forma de imágenes y escapularios. Los exvotos depositados en la Iglesia local dan fe de los milagros concedidos, en donde, como es natural, el cruce fronterizo o la obtención de documentos migrato-

⁷El sistema de cargos tradicional se ha modificado para permitir a los ausentes la asunción de mayordomías. Para ellos, quienes asumen un cargo se apoyan en sus familiares a manera de representantes en el pueblo, mientras ellos garantizan un flujo constante de recursos financieros. La organización espacial basada en los cuatro barrios que conforman el pueblo se mantiene, y los migrantes que regresan se integran a las procesiones —e incluso a las bandas de música— correspondientes al propio barrio de origen.

rios están presentes.⁸ Pero el Padre Jesús es un santo tan temido como venerado, pues también es conocido por la severidad de los castigos que impone. Así, hay quienes afirman que aquellos migrantes que han sufrido alguna desgracia fuera del pueblo, son quienes no cumplieron una promesa al santo.⁹

La fama del Padre Jesús como protector de migrantes ha ido ampliando sus horizontes; por ello no es de extrañar que cada año, además de los oriundos de Chinantla, llegue a encomendarse —o a agradecer milagros— un número creciente de migrantes procedentes de otras latitudes, cuyas rutas migratorias se han cruzado con las de los chinantlecos que viajan hacia Nueva York.

Desde varias semanas antes de la fiesta patronal, se intensifican los viajes, los mensajes y las transferencias monetarias. Se abren las puertas de aquellas lujosas casas con cochera automática y columnas griegas, que permanecieron vacías la mayor parte del año, esperando a sus propietarios que trabajan en Nueva York. Se multiplican las comidas familiares, los paseos de los jóvenes en la plaza —remodelada con las remesas colectivas según consta en una placa alusiva—, se arregla la iglesia y se adornan las calles, se instala la feria en donde pueden consumirse pizzas y hot-dogs además de los platillos regionales.

La proximidad de la fecha esperada puede adivinarse por la multiplicación de las procesiones y la intensidad de la música interpretada por las bandas tradicionales, a las que se integran progresivamente quienes van llegando de Nueva York. Así, al llegar el gran día, la multitud que se ha ido sumando a los preparativos, se vuelca en una gran procesión donde el fervor religioso de unos y el ánimo festivo de otros convergen en un tiempo paroxístico, extraordinario (extra-ordinario), revitalizando el sentido de la co-

⁸Sobre los retablos y exvotos que dan fe de la devoción de los migrantes a santos y vírgenes protectores, consultar Durand, J. and D. Massey (1995), "Miracles on the Border: Retablos of Mexican Migrants to the Unites States", Arizona, EE UU, The University of Arizona Press.

⁹Isabel, católica, 22 años, originaria de Chinantla, residente en Nueva Cork. Entrevistada en Chinantla en enero 2002.

muni6n –crear comunidad–, bajo el lente insistente de un sin fin de sofisticados equipos de grabaci6n. En efecto, la celebraci6n es videograbada con todo detalle, para poder compartir posteriormente esta experiencia con quienes, en esta ocasi6n, tuvieron que permanecer en Nueva York. Pero la participaci6n de quienes no viajaron a Chinantla no se limita al rol pasivo de espectadores: mientras la imagen del Padre Jes6s recorre el camino de la procesi6n, ellos participan en la veneraci6n del santo desde la West 14th Street en Manhattan, donde una procesi6n –simult6nea a la de Chinantla– llega hasta la iglesia de Our Lady of Guadalupe, sin importar el fr6o neoyorkino de las ma6anas de enero.

En los d6as posteriores a la celebraci6n, los videos y DVD's que dan testimonio de la experiencia vivida, van a cruzar la frontera en ambas direcciones, cerrando as6 el circuito que une a los devotos del Padre Jes6s. Ahora bien, si en este apartado hemos presentado las caracter6sticas de la devoci6n al Padre Jes6s, no es debido a que consideremos que se trate de una experiencia excepcional, sino exactamente por el motivo contrario: este tipo de celebraciones son cada vez mas frecuentes, y pueden encontrarse en un sinf6n de comunidades establecidas en diversas regiones de M6xico y los Estados Unidos.

Ya en 1999 Espinosa –quien centra su an6lisis en la Di6cesis de San Juan de los Lagos– reportaba, con base en datos del Mexican Migration Project, que en 26 de 30 comunidades seleccionadas “es una tradici6n anual el regreso masivo de los migrantes durante las fiestas patronales y en 24 se celebra una misa especial para los hijos ausentes” (Espinosa, 1999).

Mar6a Eugenia D'Aubeterre describe el proceso de “reorganizaci6n del trabajo ceremonial dedicado al Santo Patrono San Miguel Arc6ngel, en el contexto de transnacionalizaci6n de la vida comunitaria, a consecuencia de la migraci6n a los Estados Unidos en una localidad de ra6z nahua en el centro del estado de Puebla” (D'Aubeterre, 2005). Mary Louise Pratt alude al proceso de re-

producción —estrategia de autodesdoblamiento— de la imagen de la Virgen de Zapopan, Jalisco, gracias al cual puede “responder al llamado de sus seguidores en California, a quienes ahora visita anualmente” (Pratt, 2006). Liliana Rivera muestra la relevancia que adquiere la veneración a Santiago Apóstol para los originarios de Chila de la Sal —situado en la mixteca poblana— tanto en la comunidad de origen, como en Nueva York, a donde se desplaza periódicamente la imagen del santo (Rivera-Sánchez, 2006).

En definitiva, por paradójico que pudiera parecer, existen elementos suficientes para considerar que, lejos de tratarse de una excepción, los Santos patronos otrora “locales” son cada vez más una característica emblemática de las identidades en movimiento dentro de los campos migratorios.

La riqueza de los estudios de caso nos permite avanzar la reflexión sobre las causas profundas que hacen que estos santos y vírgenes “locales” adquieran una nueva centralidad en contextos de movilidad. En el siguiente apartado trataremos de mostrar dos elementos por los cuales, en nuestra opinión, este proceso aparentemente paradójico tiene lugar. Continuaremos ilustrando nuestros argumentos con el caso del padre Jesús de Chinantla, pero estamos convencidos de que sería posible identificar procesos similares en otros numerosos contextos.

4. ¿Por qué la devoción a los Santos “locales” se acentúa con la movilidad?

Las causas por las cuales las vírgenes y los santos locales de diversas regiones de México han adquirido un nuevo lugar central en la vida de las comunidades migrantes son, sin duda, numerosas. Sin embargo, aquí proponemos que existen al menos dos de ellas, que se encuentran directamente asociadas con las nuevas formas de construir la relación con el espacio. La primera, que ya ha sido sugerida por diversos autores arriba citados, tiene que ver con la posibilidad de renegociar las identidades en torno a estas

figuras de protección, una vez que la referencia al espacio local, compartido cotidianamente, ya no permite integrar a los “hijos ausentes”. La segunda se relaciona con la necesidad de construir una solución de continuidad entre los distintos niveles escalares –lo personal, lo local, lo regional, lo transnacional– en los que transcurre la vida cotidiana de los creyentes. A continuación vamos a presentar estas dos ideas más detenidamente.

4.1. Los Santos como identidad “local” portátil

Algunos de los autores antes citados han destacado la importancia del proceso de renegociación de identidades que tiene lugar en la celebración de las fiestas patronales en comunidades fuertemente implicadas en los procesos migratorios. Así, por ejemplo, Liliana Rivera sostiene que las prácticas religiosas asociadas a la veneración de Santiago Apóstol, por parte de los originarios de Chila de la Sal –en la Mixteca poblana–, constituyen “elementos de cohesión/tensión para mantener/negociar vínculos en las comunidades transnacionales y para actualizar y estabilizar dinámicas comunitarias, en el sentido de generar ordenamientos sociales para la convivencia comunitaria transnacional” (Rivera-Sánchez, 2006).

Por su parte, Espinosa sostiene que el “retorno periódico a las fiestas, además de ser el momento perfecto para presumir lo ganado en el norte, fomentar la migración de los familiares o amigos, buscar o pedir la mano de una novia, celebrar un matrimonio, comprar propiedades o hacer tratadas con dólares, ha permitido a los migrantes reforzar sus relaciones sociales, reafirmar su identidad, hacer pública su fidelidad a la comunidad de origen y negociar su pertenencia al lugar donde nació” (Espinosa, 1999).

D’Aubeterre señala que “mediante la invención de una nueva manifestación del culto al Santo patrono más allá de los confines del pueblo se han redefinido las fronteras entre los géneros y las generaciones [...] y sobre todo, el sentido de perte-

nencia comunitaria refrendada mediante el ‘trabajo’ que como ‘ciudadanos del pueblo’ se dedica al santo” (D’Aubeterre, 2005). Asimismo, las visitas de San Miguel a sus devotos en California “propician el encuentro con los parientes y vecinos y, por sobre todo, un sentido de adscripción al tejido comunitario, una identidad social ligada al terruño que cobija, incluso, a las jóvenes generaciones que han nacido o se han criado en California sin conocer el pueblo” (D’Aubeterre, 2005).

Como vimos en el apartado anterior, la celebración al Padre Jesús es también un claro reflejo de este esfuerzo por recrear el sentido de comunidad, integrando a los ausentes, a sus hijos y sus nietos. Así, la comunidad de chinantlecos se encuentra sólidamente estructurada en torno a la devoción al Padre Jesús. Al identificarse como “hijos de un mismo padre”, los devotos pueden relativizar el lugar de nacimiento como requisito de adscripción comunitaria. Este proceso de reelaboración, como es natural, no es carente de conflictos. Las tensiones generadas entre “los de aquí” y “los de allá” ha sido mencionada en múltiples ocasiones. A esta forma de conflictos se añade también la profundización de conflictos interreligiosos.

Así, en algunos contextos la intolerancia religiosa parece magnificarse, pues además de confrontar sistemas de creencias profundamente arraigados, vulnera a la propia cohesión de la comunidad recién creada (Odgers Ortiz, 2006). Pese a lo anterior, en el contexto de regiones donde el catolicismo sigue siendo un referente mayoritario –y frecuentemente hegemónico-, la reelaboración de las identidades colectivas en torno a las figuras patronales probablemente seguirá siendo moneda corriente.

4.2. Los Santos como integradores de escalas espaciales

Además de la relevancia en la renegociación de identidades que tiene lugar en la celebración de las fiestas patronales, considera-

mos que la devoción a los santos y vírgenes locales ha adquirido un lugar central debido a que permite construir una solución de continuidad entre las diversas escalas –local, regional, transnacional– en las que transcurre la vida cotidiana de los creyentes. Veamos este proceso más detenidamente.

Como se señaló en el primer apartado de este trabajo, diversos autores han mostrado que la intensificación de flujos migratorios –y de la movilidad espacial en su sentido más amplio– ha contribuido a la conformación de estilos de vida, individuales y colectivos, en donde la referencia a más de un espacio de vida cotidiana es fundamental.

La vida cotidiana, que tradicionalmente era estructurada en torno a un espacio de vida –en sus diferentes niveles escalares– se encuentra fragmentada en la experiencia de la movilidad: el concepto mismo de lugar de residencia se torna confuso para quienes alternan meses –o años– aquí y allá, el sentido de pertenencia se estructura en torno a más de un lugar de referencia y los proyectos de vida se construyen de manera mas o menos aventurada tejiendo en la geografía de los lugares conocidos o imaginados los motivos más diversos.

Esta nueva forma de proyectar la vida en el espacio abre –al menos en teoría– un vasto universo de posibles relaciones en las que, sin embargo, orientarse no es cosa fácil. Y para navegar en los diversos espacios locales –aquí y allá– así como en los distintos niveles escalares –lo personal, lo local, lo regional, lo nacional, lo trans o supra nacional– quienes han hecho de la movilidad su forma de vida han ido llevando consigo fragmentos de identidad portátil, y han ido construyendo faros que guíen sus trayectos.

En particular, las imágenes, escapularios e imágenes bendecidas de los santos patronos, permiten a los viajeros llevar consigo la representación (re-presentación) de la identidad local. Los altares domésticos permiten conectar los hogares en el lugar de “origen” y de “destino”. Las procesiones contribuyen a vin-

cular los espacios públicos: las calles de Manhattan con la plaza pública chinantleca.

La liturgia católica permite a los católicos chinantlecos construir un vínculo con una referencia supra nacional y pretendidamente universal debido a la amplia presencia –aunque no mayoritaria– del catolicismo en Estados Unidos.

De esta forma, la devoción al santo permite a la vez vincular espacios – los “aquí”, los “allás” y los trayectos–, y permite también vincular las diferentes escalas: la personal/corporal (la identificación íntima y personal como creyente), la local o multi local (la reconstrucción del sentido de comunidad) y la trans o supra nacional (la identificación como católicos e hijos de Dios). Así, por ejemplo, en el nivel íntimo y personal, el sujeto/creyente eleva plegarias en las que comunica al santo sus anhelos y temores más profundos, viaja con el santo sobre la piel –llevando escapularios o imágenes bendecidas–, e invoca a su protector al momento del cruce fronterizo (Hernández Madrid, 2000).

En el nivel local, dentro de un proceso de refundación comunitaria, destaca la saturación del espacio público en las comunidades “de origen” –por ejemplo en Chinantla– con carteles que dan fe de la devoción al Santo; las procesiones en los lugares de “destino” constituyen la contraparte de este mismo nivel, en el que se tejen vínculos por el desplazamiento de recursos financieros y objetos sagrados con la finalidad de venerar al santo.

La referencia al catolicismo en los lugares de destino, permite construir también un nexo con un referente transnacional, en el que los devotos de los santos locales convergen dentro de Iglesias católicas previamente establecidas en las que interactúan con católicos provenientes de diversas latitudes.

Esta interacción, por cierto, va a transformar paulatinamente las parroquias para dar cabida a las imágenes de devoción traídas por los nuevos fieles (Morán, 2000). De esta forma, las

prácticas y creencias asociadas a la veneración a la figura patronal, van tejiendo vínculos –creando conexiones– tanto en las escalas como en los espacios de vida de los individuos.

Ahora bien, si asumimos que las religiones constituyen sistemas de creencias a partir de los cuales los creyentes pueden construir orientaciones prácticas para pautar su vida cotidiana, podemos comprender la relevancia de la construcción de estos recursos de orientación que atraviesan escalas y territorios. La devoción al santo patrono no solamente conecta lugares, sino que además al declinarse en cada nivel escalar de la vida cotidiana, otorga orientaciones prácticas para la construcción del sujeto creyente.

Como es natural, no se trata de procesos homogéneos ni armoniosos. Por el contrario. Debido a su relevancia, constituyen la arena privilegiada para la conformación –y eventual resolución de conflictos– como lo muestra elocuentemente Liliana Rivera, para el caso de los migrantes originarios de Chila de la Sal (Rivera-Sánchez 2006). De manera esquemática, y partiendo del caso específico de la devoción al Padre Jesús de Chinantla presentado en este trabajo, podemos sintetizar la vinculación de espacios y escalas como se muestra en la tabla 1. Se trata, por supuesto, de un esquema simplificador, que tendría que contrastarse con las experiencias de otras comunidades migrantes.

5. Apuntes para una nueva geografía de lo sagrado

El caso específico de la devoción a los Santos y Vírgenes patronos “locales” en los campos migratorios es sin duda sólo un ejemplo de la transformación de las prácticas religiosas “tradicionales” a partir de la experiencia de los creyentes, que se constituyen como sujetos creativos, con la capacidad de hacer de las creencias un recurso en la construcción de nuevos sentidos para un universo de vida en transformación.

Tabla 1. Vinculación de lugares y escalas espaciales a través de la celebración a los Santos Patronos “locales”

	<i>Ámbito íntimo-personal/ identidades personales</i>	<i>Ámbito local y multi local/ construcción de comunidad</i>	<i>Ámbito transnacional o supra nacional/ referentes “universales”</i>
<i>Expresiones concretas</i>	-Escapularios, medallas, imágenes del Santo que se llevan sobre la piel -Plegarias en las que el creyente comunica personalmente sus anhelos y temores más profundos	-Carteles con la imagen patronal saturan el espacio público de las comunidades “de origen” -Procesiones en lugares de destino -El paroxismo de la fiesta crea sentido de comunidad	-La referencia al catolicismo permite negociar identidades con la sociedad amplia y en particular con otros católicos, especialmente latinos, y contribuye a conquistar legitimidad en el espacio público
<i>Vínculos espaciales</i>	-Los creyentes viajan con el santo sobre la piel -Se invoca a los santos en el momento del cruce fronterizo	-La celebración se organiza con la participación coordinada de fieles en ambos espacios locales -Los recursos financieros y los objetos sagrados cruzan constantemente la frontera -Circulación de DVD’s con imágenes de la celebración cierra el circuito de procesiones simultáneas “en espejo”	-Procesiones transnacionales -Acciones institucionales, como Pastoral de la Migración, con perspectiva trans o supranacional
<i>Referentes de identidad</i>	Identificación personal como devoto del Santo o la Virgen	Identificación comunitaria multilocal “Nosotros” de aquí y de allá como hijos de un mismo padre	Identificación con el catolicismo como referente universal

Los Santos Patronos son probablemente un ejemplo paradigmático, pero seguramente son solo uno entre tantos otros que se podrían identificar en los diversos campos migratorios. Así, aunque aquí nos centramos fundamentalmente en el nivel de la práctica del sujeto creyente, es claro que la forma en que se expresan las religiones en el espacio en el nivel de las instituciones se encuentra también en constante cambio.

En suma, la intensificación de los flujos migratorios a nivel global exige un esfuerzo de análisis que deje de lado la percepción tradicional que percibe a los creyentes —y las creencias— como elementos espacialmente determinados e inamovibles. Una nueva geografía de lo sagrado solo podrá construirse a partir del análisis de los creyentes y las creencias en movimiento.

Bibliografía

- Abbruzzese, S. (1999), "Catholicisme et territoire: Pour une entrée en matière", en *Archives de Sciences Sociales des Religions*, 44, núm. 107, pp. 5-19.
- Clifford, J. (1997), *Itinerarios transculturales*. Barcelona, Gedisa.
- Cupers, K. (2005), "Towards a Nomadic Geography: Rethinking Space and Identity for the Potentials of Progressive Politics in the Contemporary City", en *International Journal of Urban Research*, vol. 29, pp. 729-739.
- D'Aubeterre, M.E. (2005), "San Miguel Arcángel, un santo andariego", en *Relaciones*, vol. xxvi (103).
- Durand, J. and D. Massey (1995), *Miracles on the Border: Retablos of Mexican Migrants to the Unites States*. Arizona, EE UU, The University of Arizona Press.
- Espinosa, V.M. (1999), "El día del emigrante y el retorno del purgatorio: Iglesia, migración a los Estados Unidos y cambio sociocultural en un pueblo de Los Altos de Jalisco", en *Estudios Sociológicos*, xvii, núm. 50, pp. 375-418.
- Hernández Madrid, M. (2000a), "El proceso de convertirse en creyentes. Identidades de familias Testigos de Jehová en un contexto de migración transnacional", en *Relaciones*, vol. xxi, núm. 83, pp. 67-97.
- _____ (2000b), "Transgresores de fronteras", en *Estudios Jaliscienses*, 39, pp. 17-29.
- Hervieu-Leger, D. (1996), *Por una sociología de las nuevas formas de religiosidad: Algunas cuestiones teóricas previas. Identidades religiosas y sociales en México*. México, Gilberto Giménez, IFAL, IIS, UNAM, pp. 23-46.
- _____ (1993), *La religion pour mémoire*. París, CERF.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2000), *XII Censo general de población y vivienda, 2000*. México, Secretaría

de Programación y Presupuesto.

Kymlicka, W. (1995), *Multicultural Citizenship*. New York, Oxford University Press.

Levitt, P. (2007), *God Needs no Passport; Immigrants and the Changing American Religious Landscape*. Nueva York, The New Press.

_____ and N. Glick-Schiller (2004), “Conceptualizing Simultaneity: A Transnational Social Field Perspective on Society”, en *International Migration Review*, vol. 39, núm. 3, pp. 1002-1039.

Morán, L.R. (2000a), “Barrios mexicanos en Chicago: Delimitaciones étnico-espaciales mas allá de las fronteras internacionales, comunicación”, en *La Frontera: Una nueva concepción cultural*.

_____ (2000b), *Representación religiosa de los mexicanos exiliados*. Jalisco, Méx., El colegio de Jalisco.

Odgers Ortiz, O. (2006a), “Migración e (in)tolerancia religiosa: Aportes al estudio del impacto de la migración internacional en la percepción de la diversidad religiosa”, en *Estudios Fronterizos*, núm. 12.

_____ (2006b), “Movilidades geográficas y espirituales: Cambio religioso y migración México-Estados Unidos”, en *Economía, Región y Sociedad*, vol. VI, núm. 22.

Palard, J. (1999), “Les recompositions territoriales de l’Eglise Catholique entre singularité et universalité”, en *Archives de Sciences Sociales des Religions*, 44 (107), 55-75.

Portes, A. (2003), “Conclusions: Theoretical Convergencies and the Empirical Evidence in the Study of Immigrant Transnationalism”, en *International Migration Review*, 37 (3), pp. 874-892.

_____, L. Guarnizo et al. (ed.) (2003), *La globalización desde abajo: Transnacionalismo inmigrante y desarrollo, la experiencia de Estados Unidos y América Latina*. México, FLACSO, Miguel Ángel Porrúa.

- Pratt, M.L. (2006), “¿Por qué la Virgen de Zapopan se fue a Los Ángeles? Algunas reflexiones sobre la movilidad y la globalidad”, en *A Contracorriente, A Journal of Social History and Literature in Latin America*, vol. III, pp. 1-33.
- Rivera-Sánchez, L. (2006), “Cuando los Santos también migran; conflictos transnacionales por el espacio y la pertenencia”, en *Migraciones Internacionales*, 3 (4), pp. 35-59.
- _____ (2004), “Transformaciones comunitarias y remesas socioculturales de los migrantes mixtecos poblanos”, *Migración y desarrollo*.
- Simon, G. (2006), “Migrations, la spatialisation du regard”, en *Revue Européenne des Migrations Internationales*, (22), pp. 9-21.
- Sontag, D. (1998), “A Mexican Town That Transcends all Borders”, en *The New York Times*.
- Tarrius, A. (2002), *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*. París, Balland.
- Tuirán, R., C. Fuentes *et al.* (2002), *Índices de intensidad migratoria México-Estados Unidos, 2000*. México, Consejo Nacional de Población.

Industria, trabajo y migración internacional en la frontera norte de México, se terminó de imprimir en noviembre de 2010, en Offset Rebosán, S. A. de C. V. Se tiraron 500 ejemplares. El cuidado de la edición estuvo a cargo de la Coordinación de Publicaciones de El Colegio de la Frontera Norte

