



México en transición:

globalismo neoliberal, Estado y
sociedad civil

Gerardo Otero



Universidad
Autónoma
de Zacatecas



SIMON FRASER
UNIVERSITY

Miguel Ángel
Porrua

México en transición:
globalismo neoliberal, Estado y
sociedad civil



México en transición:

globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil

Gerardo Otero
Coordinador



CONOCER
PARA DECIDIR
EN APOYO A LA
INVESTIGACIÓN
ACADÉMICA



Universidad
Autónoma
de Zacatecas



SIMON FRASER
UNIVERSITY



MÉXICO • 2006

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de la institución coeditora.

LA H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LIX LEGISLATURA,
participa en la coedición de esta obra al incorporarla
a su serie CONOCER PARA DECIDIR

Coeditores de la presente edición

H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LIX LEGISLATURA
SIMON FRASER UNIVERSITY
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ZACATECAS
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Primera edición, julio del año 2006

© 2006

GERARDO OTERO

© 2006

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ZACATECAS
SIMON FRASER UNIVERSITY

© 2006

Por características tipográficas y de diseño editorial
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley
ISBN 970-701-755-4

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa
o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar
previamente con la autorización por escrito de los editores,
en términos de la Ley Federal del Derecho de Autor y, en su
caso, de los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

www.miguelporrua.com.mx
Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

*Para Paty Ordóñez,
el amor de mi vida*

*La Universidad Autónoma de Zacatecas
agradece a la Fundación William
y Flora Hewlett por el apoyo recibido
para la publicación de esta obra.*

Agradecimientos

Gerardo Otero

LA IDEA DE hacer este libro se la debo a Gordon Laxer, quien dirigió el proyecto de investigación comparativo “Globalismo neoliberal y sus contendientes”, en el cual fui coinvestigador. Este proyecto ha estudiado los impactos del globalismo neoliberal, los actores sociales contestatarios que ha generado, así como las alternativas que éstos han propuesto en Australia, Canadá, México y Noruega. Recibió financiamiento generoso, que aquí agradezco, del Consejo Canadiense para las Ciencias Sociales y las Humanidades. Tras haber tenido ciertas dudas iniciales de si debía lanzarme al proyecto de este libro, debo decir que a medida que fue progresando me sentí cada vez más entusiasmado. La razón de ello es que empecé a recibir propuestas de capítulos excelentes, a partir de un llamamiento que hice específicamente enmarcado para armar este libro en enero de 2002. Consideré un total de 25 propuestas aparte de mis propios capítulos. Los trabajos semifinalistas se sujetaron a un proceso de arbitraje por pares. Seleccioné los capítulos aquí incluidos a partir de estos dictámenes, sobre los cuales los colaboradores hicieron varias correcciones y actualizaciones hasta muy cerca de la fecha de publicación. Agradezco a todos y cada uno de los colegas que tuvieron a bien enviarme sus propuestas, aunque sus capítulos no hayan sido seleccionados para inclusión en este libro, pero deberán quedar como anónimos. La gran mayoría de los trabajos recibidos merecían ser publicados pero no necesariamente en esta colección en particular.

Mi deuda principal, desde luego, es para los colaboradores finales por su arduo trabajo de corregir sus ensayos a partir de las sugerencias de los árbitros y las mías también. Lo más satisfactorio de este proyecto es que ha logrado recopilar el esfuerzo colectivo de varias personas que, aunque estábamos trabajando cada quien por su lado, todos compartíamos preocupaciones sustantivas muy similares respecto a los impactos, los actores contestatarios y las alternativas al globalismo neoliberal.

Debo dar mi profundo agradecimiento también a los colegas que sirvieron como dictaminadores de uno o más de los ensayos semifinalistas: Paul Bowles, William Friedland, Marilyn Gates, Martha Rees, Jonathan Fox, Yolanda Massieu, Thomas Legler, Anil Hira, y Sara Lara. Aunque Peter Singelmann terminó siendo también colaborador de un capítulo, él también evaluó varios de los capítulos, incluidos los míos como autor o coautor. Mi deuda con Peter por sus oportunas críticas y sugerencias es mayor de lo que aquí puedo expresar. Si bien todos estos colegas deben compartir los méritos de este libro, quedan disculpados de cualquiera de sus limitaciones.

Agradezco a Ramón Vera Herrera, de *La Jornada*, por su excelente y oportuna traducción de los capítulos de Deborah Barndt y Laura Carlsen. Asimismo, agradezco el apoyo logístico de Kate Nunn y Richard Horne de la oficina del Proyecto sobre Globalismo en la Universidad de Alberta. En la Universidad Simon Fraser en Vancouver, conté con la hábil y eficiente asistencia editorial de Susan Grove, quien me ayudó a preparar el manuscrito final. Agradezco también el apoyo del Fondo de Publicaciones de la Universidad, con lo cual ha sido posible esta coedición con la Universidad Autónoma de Zacatecas, por lo cual van mis sentidas gracias a Raúl Delgado-Wise.

Por último, pero no por ello menos importante, agradezco a mi esposa, Paty Ordóñez, por haber cedido muchas horas que podíamos haber disfrutado juntos para que yo pudiera terminar este proyecto. Como siempre, su amor y su apoyo han sido cruciales para ésta y todas mis empresas intelectuales.

Prólogo

Gerardo Otero

LOS COLABORADORES de esta obra, quienes están entre las autoridades más destacadas sobre México en varias disciplinas, exploran los impactos del globalismo neoliberal en el país durante los primeros 20 años de su aplicación, tras haber abandonado el modelo de desarrollo proteccionista, estatista y orientado hacia adentro. Con el modelo neoliberal, el Estado mexicano adoptó una serie de medidas como la eliminación de la mayoría de los subsidios, la privatización de las empresas paraestatales, la apertura comercial a productos del extranjero, y la desregulación de la inversión de capital y de la economía. Las investigaciones originales que aquí se han compilado ofrecen una mirada amplia, con sustento empírico actualizado, de los múltiples impactos que han tenido las políticas neoliberales en la práctica. El punto de amarre de estas políticas fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, integrando la economía del país con la de los Estados Unidos.

El libro cubre un amplio terreno, incluyendo la manera como los campesinos se han adaptado a las presiones de la globalización, o cómo los ha dejado atrás, a la vez que México ha perdido su soberanía alimentaria y laboral; el impacto del neoliberalismo sobre los salarios y la polarización social y regional de la industria manufacturera; los sindicatos y las nuevas relaciones industriales; el trabajo de las mujeres en ciertos sectores de exportación; la emergencia de nuevos movimientos sociales como centros de la resistencia y oposición al globalismo neoliberal como El Barzón y los zapatistas (EZLN); cómo el medio ambiente, específicamente la biodiversidad, se ha constituido en un blanco para la colonización por parte de las empresas transnacionales; las funciones de la migración a los Estados Unidos; y los complicados entrecruzamientos entre la liberalización económica y política.

México en transición ofrece una rica evidencia de lo que sucede a los diversos sectores de la economía, a su gente y a los recursos naturales, con la consolidación de la reforma neoliberal. Describe y explica también las diversas formas de resistencia y desafío que diferentes grupos afectados de la sociedad civil están oponiendo a un modelo que cada vez más muestra su lado oscuro.

Capítulo 1

Globalismo neoliberal, estatismo y sociedad civil: dos ciclos del doble movimiento polanyiano en México

Gerardo Otero

LA VUELTA DEL siglo XXI ha traído un descontento generalizado con los resultados del globalismo neoliberal en varias partes del mundo, pero muy marcadamente en América Latina, tal vez por estar directamente dentro del área de influencia inmediata de los Estados Unidos. En este contexto, “globalismo neoliberal” alude al enfoque ideológico defendido por el gobierno de los Estados Unidos y la mayoría de las organizaciones supraestatales que controla, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Todas estas instituciones promueven un modelo de desarrollo basado de lleno en el mercado. Puesto que este modelo ha resultado ser aun más excluyente que el anterior patrón sustitutivo de importaciones, las sociedades latinoamericanas no han dejado esperar su vigorosa resistencia y oposición al globalismo neoliberal. Algunas alternativas desde abajo se comienzan a vislumbrar, unas con mayores posibilidades de éxito que otras.

El propósito de este libro es discutir los impactos, los actores sociales contestatarios y las alternativas al globalismo neoliberal que se han manifestado en México. Puesto que los principales impactos del globalismo neoliberal han afectado negativamente al campesinado, la clase obrera y las clases medias en el México rural y urbano, a éstas dedicamos nuestra mayor atención. Ha quedado claro que las clases dominantes y el Estado mexicano han sido los principales arquitectos y promotores del globalismo neoliberal como guía ideológica del actual modelo de desarrollo. Con el apoyo decidido de las organizaciones supraestatales como el FMI y el Banco Mundial, han instrumentado fielmente la agenda del llamado “Consenso de Washington”. Con la administración de Vicente Fox (2000-2006) ha quedado claro que la alternancia entre el Partido Revolucionario Institucional (PRI) y el Partido Acción Nacional (PAN) no modifica en manera alguna el rumbo que en México se inició hacia mediados de los años ochenta. Dada esta continuidad del lado estatal, aquí enfocamos nuestra

atención en los actores sociales que han desafiado al modelo y en las alternativas que proponen desde abajo, sobre todo las clases, comunidades y grupos subordinados. A medida de que su organización crece, se consolida el conjunto de la sociedad civil frente al Estado.

En este capítulo me propongo ofrecer un esbozo conceptual e histórico de lo que ha implicado el globalismo neoliberal para México durante las últimas dos décadas en términos económicos y políticos, y cómo han respondido las organizaciones de la sociedad civil ante tales desafíos. En el primer apartado recurro al trabajo de Karl Polanyi (1944), *La gran transformación*, para esbozar conceptualmente los impactos más relevantes del proceso de liberalización económica en México. Se podría argumentar que Polanyi es el teórico social clásico quien, después de Carlos Marx, ha articulado la más contundente crítica de la sociedad de mercado (Block y Somers, 1984). Si bien Marx se enfocó en la enajenación y la explotación como efectos de la naturaleza de la producción capitalista; Polanyi, por su parte, se enfocó en los desgarradores efectos del mercado sobre el sustrato de la propia sociedad. Entre otros, Polanyi concentró su crítica en Hayek y Von Mises, dos de los grandes ídolos de los ideólogos neoliberales contemporáneos. Recurro también al trabajo clásico de Antonio Gramsci y a mi propia obra para ofrecer una teoría político-cultural que nos sirva para entender el surgimiento y formación de las organizaciones sociales que a su vez consolidan a la sociedad civil. Estas organizaciones surgen desde abajo como entidades contestatarias del globalismo neoliberal y del carácter limitado que ha tenido la transición democrática electoral.

El segundo apartado ofrece un esbozo histórico para el caso de México de dos ciclos de lo que Polanyi llama “movimiento doble” –al ímpetu por imponer la liberalización económica ha seguido una respuesta protectora de la sociedad. El primer ciclo surgió a la vuelta del siglo XX, y el segundo avanza todavía hacia el siglo XXI. Si bien el primer ciclo del movimiento doble resultó en una reacción protectora de la sociedad desde arriba, desde el Estado, propongo que en el actual ciclo la reacción protectora principal a la liberalización económica ha surgido desde abajo, desde la sociedad civil. En contraste con el resultado paternalista y autoritario del proteccionismo estatal, la protección societal que ahora emerge puede dignificar y consolidar a la sociedad. En el tercer apartado se discute la integración económica de México con sus vecinos del norte, Estados Unidos y Canadá, la cual se ha dado ya sea silenciosa o abiertamente a partir de la crisis de la deuda externa que se detonó en 1982, es decir, desde antes del establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que funciona desde 1994. A partir de estos apartados, establezco los paralelos entre los conceptos y la historia y hago referencia a los capítulos que siguen, los cuales ofrecen una cobertura a fondo de los temas centrales que ha

traído a colación el globalismo neoliberal y la emergencia desde abajo de la sociedad civil.

Globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil

La verdadera crítica de la sociedad de mercado no es que esté basada en la economía –en un sentido, todas las sociedades tienen que estar basadas en ella– sino más bien que su economía esté basada en el interés propio. Tal organización de la vida económica es enteramente no-natural, en el sentido estrictamente empírico de excepcional.

POLANYI, 1944: 249

El propósito de este apartado es presentar una discusión conceptual del globalismo neoliberal a partir del trabajo de Polanyi. Puesto que él se enfoca en la transformación de las relaciones económicas, voy a complementar su análisis con una discusión de la sociedad civil como la esfera en donde hoy por hoy yace el movimiento protector de la sociedad en contra del Estado y la privatización de la economía. Mi argumento principal es que una democracia meramente liberal, centrada en el proceso electoral, es insuficiente para enfrentar las amenazas con las que el globalismo neoliberal confronta a la sociedad. Un conjunto diverso de movimientos sociales debe consolidar a la sociedad civil para lograr una reforma del Estado y de su programa económico, de tal manera que se pueda atender el desarrollo humano a la vez que se pueda sostener al medio ambiente.

Polanyi y el movimiento doble de la sociedad

El principal argumento de Polanyi es que el movimiento para crear un “mercado autorregulado” fue resultado de una utopía que nunca se podría haber realizado por completo sin destruir al mismo tiempo a la sociedad. Lo distintivo de la sociedad decimonónica inglesa, sobre la cual Polanyi basa su teoría, es el motivo y la justificación que se tenía para la acción. Tal motivo lo ha vuelto a poner en el centro del escenario el globalismo neoliberal: *la ganancia*. Si bien toda la historia de la humanidad está ultimadamente condicionada por factores económicos, nos dice Polanyi, nunca antes se habían puesto al centro de la acción humana. “El mecanismo que puso en movimiento el motivo de la ganancia fue comparable en su efectividad sólo al más violento estertor de fervor religioso en la historia” (Polanyi, 1944: 30). Por tanto, cuando la catástrofe golpea a la sociedad como resultado del intento por imponer un mercado autorregulado, la sociedad por su parte lanza un contramovimiento para protegerse a

sí misma. Este contramovimiento puede surgir ya sea desde arriba o desde abajo, desde el Estado o desde la sociedad. Cuando un contramovimiento protector se inicia desde arriba, tiende a resultar en soluciones paternalistas si proviene de alguna de las clases dominantes, o paternalistas y autoritarias si proviene del Estado. En ambos casos, las soluciones serían ultimadamente degradantes para las clases, comunidades y grupos subalternos (Polanyi, 1944: 99). En contraste con lo anterior, los movimientos protectivos que emanan desde abajo vigorizan a la sociedad y son, por tanto, más sostenibles en el largo plazo.

Uno de los mitos que Polanyi desecha es que, lejos de minimizar o reducir la intervención estatal en la economía, el mercado autorregulado requiere dicha intervención para crear mercados y sostenerlos (véase De la Garza Toledo en este volumen). Esta es una cuestión crítica, ya que uno de los principales postulados ideológicos del globalismo neoliberal es que el Estado debería mantenerse fuera de la economía para ahorrar dinero a los contribuyentes y dejar el camino abierto a la iniciativa y eficiencia del sector privado. Polanyi, sin embargo, piensa que el intervencionismo estatal difícilmente disminuye (1944: 66, 140). Además, el surgimiento de los mercados nacionales de ninguna manera fue el resultado de la emancipación gradual y espontánea de la esfera económica respecto del control gubernamental. Por el contrario, dice Polanyi, “el mercado ha resultado de la intervención consciente y a menudo violenta por parte del gobierno que ha impuesto la organización del mercado sobre la sociedad para fines no económicos” (Polanyi, 1944: 250).

La característica básica de la Revolución Industrial, entonces, fue el establecimiento de la economía capitalista de mercado. Todos los demás factores fueron incidentales: el surgimiento de los pueblos-fábrica, la emergencia de los cinturones de miseria, las largas horas de trabajo infantil, los bajos salarios para algunas categorías de obreros, el incremento de la tasa poblacional y la concentración de las industrias. En la sociedad agraria, la transformación supuso un cambio en el motivo de la acción: “el motivo de la subsistencia se debió sustituir por el de la ganancia” (Polanyi, 1944: 41). Esta es la motivación central que la administración de Vicente Fox ha querido promover en el campo mexicano, con sombrías consecuencias para los 25 millones de gente que viven ahí, la mayoría de los cuales ha sido afectada negativamente (véanse los capítulos de Bartra y de Cohen en este volumen).

Polanyi nos dice cómo combatió Adam Smith a los fisiócratas para explicar el meollo de la riqueza de las naciones. Para Smith, con quien se inicia la economía política clásica, no era ni la geografía ni la naturaleza sino más bien la habilidad del trabajo y la proporción entre los miembros útiles y los desocupados de la sociedad lo que explica la riqueza de las naciones. Pero más importante aún, “la riqueza para él era solamente un aspecto de la vida de la comu-

nidad, a cuyos propósitos debía quedar subordinada” (Polanyi, 1944: 111). A partir de esta perspectiva humanista de Adam Smith, sin embargo, los filósofos utilitaristas como Jeremy Bentham adoptarían un enfoque “naturalista” para forzar a los trabajadores a vender su fuerza de trabajo mediante la llana compulsión del hambre: “la pobreza era la naturaleza que sobrevivía en la sociedad; su sanción física era el hambre” (Polanyi, 1944: 117).

Para Bentham, no existía contradicción entre la existencia simultánea de la prosperidad y la pobreza: “En la etapa más alta de la prosperidad social –de-cía– las grandes masas de los ciudadanos probablemente no poseerán más recursos que los de su trabajo diario, y consecuentemente siempre estarán cerca de la indigencia” (citado en Polanyi, 1944: 117). Más adelante Polanyi critica a los economistas políticos clásicos por enfocarse sólo en la pena de morir de hambre como la única forma de crear un mercado laboral. Se pregunta sobre la inexplicable omisión de discutir la posibilidad de que los altos salarios también podrían ser un incentivo para conseguir la misma meta de un mercado laboral que funcione (1944: 164).

Entre el comercio local, externo e interno (o doméstico), sólo el interno tiende a basarse en los principios de la competencia, dice Polanyi. El comercio local y externo puede basarse principalmente en complementariedades (1944: 60). Este era el caso por lo menos en la fase nacional del capitalismo. Pero ahora que éste se encuentra en su etapa global, una de las principales metas que el globalismo neoliberal trata de conseguir es, precisamente, extender el principio de competencia a la escala global, sin importar el hecho de que en esta escala prevalezcan muchos estándares en las diversas sociedades que se están integrando.

Ahora bien, ¿por qué es tan destructivo de los fundamentos de la sociedad un mercado autorregulado? Empecemos por la definición de este concepto central: se puede decir que un *mercado autorregulado* existe cuando el sistema económico está controlado, regulado y dirigido solamente por mercados. La expectativa neoliberal es que “los seres humanos se comporten de tal manera que logren las mayores ganancias monetarias”. Además: “El orden de la producción y distribución de bienes queda asegurado sólo con los precios.” La política estatal no debe interferir con los precios, la oferta o la demanda; las políticas existirían sólo para ayudar a asegurar la autorregulación del mercado (Polanyi, 1944: 68-69). El mercado autorregulado requiere de la separación *institucional* de la sociedad en una esfera económica y otra política. De aquí que “una economía de mercado sólo pueda existir en una sociedad de mercado” (Polanyi, 1944: 71). La razón es la siguiente: el lanzamiento del trabajo, la tierra y el dinero al mercado implica que la propia sustancia de la sociedad (es decir, los humanos, la naturaleza y la organización de la producción) que-

darán subordinados al mecanismo dinámico principal del mercado: la búsqueda de ganancias.

Esto es lo crucial de la teoría de Polanyi: que el establecimiento de un mercado autorregulado involucra la creación de *mercancías ficticias*, el trabajo, la tierra y el dinero. El problema para Polanyi es el siguiente: si bien las mercancías *genuinas* se definen empíricamente como los objetos producidos para su venta en el mercado, en la venta de la fuerza de trabajo los humanos van también de por medio, sufriendo todas las consecuencias. Algo similar ocurre con la tierra, otra forma de llamar a la naturaleza: cuando se mercantiliza maduran las condiciones para la destrucción ambiental (véase el capítulo de Carlsen en este volumen). Así pues, si bien los mercados laboral, de tierra y de dinero son esenciales para una economía de mercado, ninguna sociedad podría aguantar los efectos de estas crudas ficciones, nos dice Polanyi, “a menos que su sustrato humano, natural, así como su organización empresarial quedasen protegidos de los estragos de este molino satánico” (Polanyi, 1944: 73). La tesis de Polanyi es que dejar estos tres aspectos de la sociedad (humanos, naturaleza y organización productiva) a las vacilaciones del mercado “equivaldría a aniquilarlos” (Polanyi, 1944: 131).

El contramovimiento protector de la sociedad consiste en contrarrestar la acción del mercado con respecto a los factores de la producción a través del intervencionismo de algún tipo. En el caso de Inglaterra, la aristocracia terrateniente y el campesinado trataron de defender la tierra, mientras que los obreros, en mayor o menor medida, “se constituyeron en los representantes del interés humano común que había quedado huérfano” (Polanyi, 1944: 133) mediante la organización sindical. En este aspecto, Polanyi parecería estar de acuerdo con Marx de que el proletariado representaría el interés universal en la emancipación humana.

Los movimientos protectores de la sociedad surgen específicamente en vista de tres puntos de ataque de la intencionalidad neoliberal: 1. cuando el mercado laboral competitivo golpea al portador de la fuerza de trabajo, es decir, al obrero; 2. cuando el libre comercio internacional se constituye en una amenaza para la más grande industria que depende de la naturaleza, es decir la agricultura; y 3. cuando el movimiento de los precios y las tasas de cambio ponen en peligro la organización de la producción que se haya tenido que endeudar fuertemente para seguir funcionando.

Sorprendentemente, estos tres puntos del ataque neoliberal han estado todos presentes en México hacia la vuelta del siglo XXI. Por lo mismo, no se ha dejado hacer esperar el contramovimiento protector de la sociedad: una proporción significativa de los trabajadores se encuentra ahora organizada en la Unión Nacional de Trabajadores (UNT), la cual se manifiesta junto con maes-

tros y campesinos en protestas contra el TLCAN y el neoliberalismo (véanse los capítulos de Bartra, De la Garza Toledo y González, en este volumen). Así pues, tanto los intereses de los trabajadores como los del campo están luchando al unísono. Si tomamos en cuenta las bases sociales de El Barzón, las cuales incluyen a muchos pequeños y medianos agricultores, así como pequeños y medianos deudores de las ciudades, entonces veríamos que el endeudamiento (dinero, precios, tasas de cambio, etcétera) también está causando destrucción en el ámbito de la organización productiva. Tras este recuento, sólo nos quedan las grandes empresas en México, tanto domésticas como transnacionales, las cuales se encontrarían entre las beneficiarias del modelo neoliberal de globalización económica.

Gramsci y la teoría de la formación político cultural (fpc)

Si bien Polanyi nos ofrece buenas bases para entender conceptualmente los cambios en la economía, necesitamos una teoría político-cultural para comprender cómo se han organizado las clases, comunidades y grupos subalternos de la sociedad para montar un contramovimiento protector contra los ataques del globalismo neoliberal. En el contexto de una democracia liberal emergente, de carácter elitista y concentrado en las elecciones, tal movilización se localiza en el ámbito de la sociedad civil. Ahora bien, si se trata de consolidar la sociedad civil frente al Estado, Antonio Gramsci sería el teórico clásico del siglo xx que nos brinda las mejores ideas para una comprensión teórica del proceso. Sobre la base de algunos de sus conceptos, así como también de mi propia obra anterior, en este apartado propongo una síntesis de lo que he llamado la teoría de la formación político-cultural de los grupos, clases y comunidades. La formación político-cultural es el proceso por el cual se constituye y consolida la sociedad civil dentro de regímenes semiautoritarios o con una democracia liberal débil (Otero, 2004a y 2004c; Otero y Jugenitz, 2003). Aunque esta teoría fue planteada originalmente en términos de la formación político-cultural de las clases sociales, se aplica igualmente a grupos y comunidades (véanse, por ejemplo, los capítulos de Cohen y de Martínez-Torres en este volumen).

Empecemos con la definición del Estado democrático en su sentido extenso que propone Gramsci. En vez de restringir su definición a las estructuras jurídico-políticas, Gramsci generalmente se refiere al Estado como la suma de la “sociedad política”, o el ámbito de la dominación, más la “sociedad civil”, o el ámbito de la hegemonía. Entre menos democrático sea un Estado, más dependerá de la fuerza y la dominación. Pero entre más democrático sea, más se basará en la hegemonía o el consenso del pueblo que lo constituye. La democracia, nos dice Gramsci, “debe significar que todo «ciudadano» pueda «gobernar» y que la so-

ciudad lo ubique, aunque sea de manera abstracta, en la condición general de poder lograr esto. La democracia política tiende hacia la coincidencia entre los gobernantes y los gobernados” (Gramsci, 1971: 40).

Dentro de esta concepción radical de la democracia y del Estado, una pregunta central que surge entonces es la siguiente: ¿Cómo pueden las clases o grupos subalternos llegar a ser hegemónicos o dominantes, o por lo menos lograr la habilidad para influenciar intervenciones o políticas estatales en su favor? Para Gramsci, la respuesta a esta pregunta en relación a las clases subalternas requiere de la identificación de dos fases, que son parte de lo que yo he llamado la formación político-cultural de las clases (Otero, 2004a y 2004c): Primero, deben lograr la “autonomía con relación al enemigo que tienen que derrotar”; y segundo, requieren “del apoyo de los grupos que activa o pasivamente las apoyaron” en sus luchas (Gramsci, 1971: 53). Un tercer punto que plantea Gramsci en otro lugar, pero que también forma parte del proceso de formación político-cultural de las clases, tiene que ver con la cuestión de la dirigencia o el liderazgo: a menos que la dirigencia sea democrática y que responda a sus bases, lo que puede resultar es la desmoralización y la cooptación de la organización de la clase. Algo que ocurre con demasiada frecuencia es que el carácter de la dirigencia no depende de los propios dirigentes o de sus bases, sino de la acción estatal. Como lo plantea Gramsci: “Entre el consenso y la fuerza se erige la corrupción/fraude ... Esto consiste en procurar la desmoralización y la parálisis del antagonista (o los antagonistas) mediante la compra de sus líderes ... para sembrar el desorden y la confusión en sus rangos” (Gramsci, 1971: 80, nota).

La formación político-cultural es, entonces, el proceso a través del cual los productores directos y otros grupos sociales subalternos conforman sus demandas u objetos de lucha, forman sus organizaciones para la lucha, y generan una dirigencia para representarlos ante el Estado y otras organizaciones con las cuales pueden establecer alianzas. La teoría de la formación político-cultural de clases se ubica claramente en la época posterior a la Guerra Fría, de tal manera que la lucha por el socialismo a través de medios violentos se considera esencialmente terminada. La lucha por el socialismo democrático ha de ser librada mediante la expansión de las estructuras de la democracia liberal, a partir de la construcción de un nuevo proyecto hegemónico en torno a las necesidades humanas y la sustentabilidad ambiental (Angus, 2001). En el contexto del globalismo neoliberal, podemos replantear así la pregunta desde la teoría de la formación político-cultural: ¿Cómo se pueden organizar las clases, comunidades y grupos subalternos para hacer avanzar sus demandas sin que por ello sean cooptados por el Estado bajo el discurso hegemónico-burgués? Con estos planteamientos teóricos, volvamos ahora a la historia, tratando de establecer su relación con estos postulados.

La teoría de la formación político-cultural (FPC) contrasta con el reduccionismo clasista y economicista del marxismo tradicional (MT) y con el reduccionismo culturalista de las teorías identitarias que surgen de las teorías de los nuevos movimientos sociales (NMS). Mientras que aquel establece una relación causal directa entre la posición de las clases en el proceso productivo y su formación política, el segundo hace abstracción de las demandas materiales y se enfoca en los procesos de formación identitaria. FPC propone una síntesis sistemática que trascienda el reduccionismo de ambos enfoques (véase Otero y Jugenitz, 2003, para una crítica del MT y de NMS).

En vez de enfocarse en la relación directa entre posición económica de clase y resultados políticos, la teoría de la formación político-cultural plantea que hay tres determinantes que median este proceso. En primer lugar, las culturas regionales forman la base desde la cual se articulan las demandas de las organizaciones de clase que surgen para la lucha. En segundo lugar, la intervención del Estado conforma los contornos iniciales del carácter de las organizaciones resultantes, que pueden ser de tres tipos: burgués-hegemónico, de oposición, o popular-democrático. Por último, los tipos de liderazgo y los modos de participación de las bases determinan las oportunidades que tiene la organización de retener su independencia frente al Estado y su autonomía frente a otras organizaciones políticas, así como las alianzas que puede construir con otros movimientos y organizaciones. Esbozemos brevemente cómo funciona cada una de estas mediaciones, ilustrando su significado en relación al ejemplo que nos ofrece la formación del campesinado indígena.

Las culturas regionales para los pueblos indios han estado en una relación muy cercana con sus relaciones de producción y sus relaciones de reproducción, o lo que he llamado “procesos estructurales de clase” (Otero, 2004c). Las relaciones de producción se refieren primordialmente a las que se establecen entre los explotadores y los explotados, mientras que las relaciones de reproducción son sobre todo aquellas entre los explotados. En el caso del campesinado indígena ambos tipos de relación –con los explotadores y entre los explotados– han contribuido a la formación de las identidades indígenas y campesinas. Un componente clave de las relaciones de producción para los campesinos indígenas consiste en sus relaciones con otros grupos étnicos, sobre todo con los grupos dominantes de mestizos, ladinos o criollos. Ahora bien, puede ser que la relación clave para el campesinado indígena con los grupos dominantes se dé a través del mercado y no de la producción. En cualquier caso, las relaciones étnicas al interior de relaciones de producción o de mercado asimétricas tienden a reforzar las identidades étnicas o, por el contrario, a forzar la asimilación de los grupos étnicos subordinados. En términos de Ernesto Laclau y Chantal Mouffe (1985), el antagonismo entre dos posiciones de los sujetos constituye sus

identidades respectivas. Dadas las relaciones altamente polarizadas entre los pueblos indios y sus explotadores y opresores, es más fácil entender la centralidad que han llegado a ocupar sus demandas por la autonomía, por los derechos y la cultura indígenas. Como nos dice Rodolfo Stavenhagen: “Las demandas por el derecho a la autonomía sólo se puede comprender plenamente en relación a una larga historia de opresión, exclusión y explotación. Tal ha sido el caso de los pueblos indios” (2000: 13).

En la medida que la etnicidad de los pueblos indios ha sido una parte central de las culturas regionales en la mayor parte del centro y sur de México, su identidad como pueblos indios juega un papel clave en la conformación de las demandas o los objetos de lucha. Por otra parte, la reproducción de la cultura indígena depende en gran medida del acceso continuo a la tierra y el control sobre un territorio determinado. Un hecho notable acerca de los pueblos indios contemporáneos es que han resistido las políticas estatales de genocidio, asimilación o integración subordinada por medio milenio, a pesar de la realidad de que siempre han ocupado posiciones subordinadas como grupo.

La teoría de la formación político-cultural plantea que se dan tres tipos principales de intervención del Estado, cada una de las cuales produce efectos distintos sobre las organizaciones de clase. Primero, cuando la intervención del Estado ayuda a la reproducción material de las clases subordinadas, pero la iniciativa de tales políticas proviene del propio Estado. En este caso el resultado político consiste generalmente en una organización cooptada que pierde su independencia frente al Estado y refuerza la hegemonía burguesa. En este sentido, la hegemonía estaría expresada en el número y el espesor de las organizaciones que apoyan el proyecto hegemónico que defiende el Estado. Podríamos decir que entre más organizaciones cooptadas existan, la sociedad civil más queda “confiscada” por el Estado o la sociedad política. Dentro de un régimen autoritario, esto puede significar que el ámbito de la dominación crece por encima del de la hegemonía, en la medida que la cooptación de las organizaciones se dé por la fuerza más que por el convencimiento. Como mínimo, tendríamos una situación de corporativismo estatal como la que caracterizó a México la mayor parte del siglo xx (véanse los capítulos de Mackinlay y Otero, Singelmann y De la Garza Toledo en este volumen).

En segundo término, y del otro lado del espectro político, se pueden dar intervenciones del Estado negativas o represivas. Éstas pueden resultar en la desmovilización, por lo menos temporal, pero potencialmente también pueden reforzar la formación de organizaciones independientes y de oposición (un ejemplo es el Ejército Zapatista de Liberación Nacional, EZLN). En este caso, no importa tanto si tales organizaciones no alcanzan ningún éxito en sus demandas específicas en medio de las políticas represivas del Estado, pues la sola

emergencia de las organizaciones se puede considerar un logro, mismo que puede resultar eventualmente en la apertura de oportunidades políticas para hacer avanzar el resto de sus demandas en luchas futuras.

Finalmente, una tercera variante es cuando la intervención estatal es favorable para la reproducción de los productores directos como resultado de la movilización desde abajo. Esto se da cuando las organizaciones de oposición ingresan en lo que he llamado el “momento subjetivo de la lucha”, es decir, cuando se convierten en sujetos o actores políticos que construyen su propio futuro. En la medida en que este tipo de organizaciones llegue a tener éxito tanto en la conformación de la política estatal en su favor como en la retención de su independencia organizativa respecto del Estado, entonces su carácter se convierte en “popular-democrático”. Cuando un conjunto sustancial de organizaciones de este tipo establecen una alianza, estarían en condiciones de promover un proyecto hegemónico popular-democrático alternativo.

Los tipos de dirigencia y sus correspondientes modos de participación de las bases determinan si la organización va a retener su independencia del Estado (o no) y su autonomía de otras organizaciones políticas (o no), y el carácter de las alianzas que puedan establecer con otras organizaciones de la sociedad civil. Desafortunadamente, los tipos de liderazgo en tanto mediación o “variable” dependen a su vez considerablemente de la propia intervención del Estado. Es decir, el Estado generalmente tiene la posibilidad de por lo menos intentar la cooptación o la compra de líderes de organizaciones de oposición o de las popular-democráticas. Pero la relativa facilidad o dificultad de que se dé la cooptación dependerá enormemente del nivel de democracia y participación en la organización: entre mayor sea la democracia y la participación, menores serán las posibilidades de que los líderes comprometan la integridad de su organización; y viceversa.

Al teorizar sobre rendición de cuentas y democracia en organizaciones de amplia membresía en el México rural, Jonathan Fox (1992) argumenta que pueden escapar la “ley de hierro de la oligarquía” de Robert Michel, aun si éstas pasan por ciclos de participación altos, bajos y de vuelta altos. En este contexto, la rendición de cuentas del liderazgo, dice Fox, “se refiere a la capacidad de los miembros para hacer responsables a los líderes de sus acciones, pero también requiere un grado de autonomía de la dominación externa” (1992: 23). También se requiere el desarrollo de contrapesos internos: “Los canales múltiples y alternativos tanto para la democracia directa como representativa conforman el balance de poder entre líderes centrales y sus bases” (Fox, 1992: 28).

Históricamente, se podría argumentar que han existido los siguientes tres tipos principales de dirigentes en México (Otero, 2004c), planteado esto como tipos ideales:

1. El liderazgo “carismático-autoritario”, que se interesa primordialmente en mantener su control personal sobre la organización o el movimiento. Este tipo de liderazgo puede retener mayor independencia del Estado, especialmente cuando sus bases están movilizadas, pero tiende a no rendir cuentas ante sus bases.
2. Por su parte, el liderazgo de tipo “corrupto-opportunista” puede rendir mejor sus cuentas inicialmente, pero ser más susceptible de comprometer la independencia o la autonomía estratégicas de la organización. En este caso, de poco sirve la democracia inicial si el liderazgo puede sucumbir a la corrupción o la cooptación.
3. Finalmente, los principios y la práctica del liderazgo “democrático-participativo” incluyen el elevar la conciencia política e ideológica de sus bases y entrenar nuevos cuadros que puedan eventualmente llenar los puestos de dirección cuando sea conveniente, ya sea porque los actuales han cumplido con sus tiempos o por causas de fuerza mayor. Aquí los modos de participación incluyen una comunicación fluida de abajo hacia arriba y viceversa, de tal forma que pueda existir plena representación real de las bases por la dirigencia. Así pues, los intereses de ésta –tanto de corto como de largo plazo– coinciden plenamente con los de las bases, y existen mecanismos de revocación en caso de que haya desviaciones importantes entre acciones y mandato.

Sobra decir que los primeros dos tipos de dirigencia son los que se encuentran con mayor frecuencia en la historia. Con un liderazgo democrático-participativo, sin embargo, podrían existir mayores niveles de rendición de cuentas, democracia interna, así como también mayores posibilidades de reducir dramáticamente la corrupción y la cooptación. Por lo tanto, una dirigencia democrático-participativa aumenta también las probabilidades de que la organización llegue a ser de carácter popular-democrático (Otero, 2004c).

Marshall Ganz (2000), con preocupaciones similares a las de la teoría de la formación político-cultural aquí esbozada, desarrolló el concepto de “capacidad estratégica”. Este concepto le sirve para explicar por qué el Sindicato de Trabajadores Agrícolas (STA) de California, pobre en recursos, tuvo éxito en las luchas sindicales contra su rival rico en recursos, la oficialista AFL-CIO. Entre otras cosas, la teorización de Ganz se basa en 17 años de militancia en el STA. Su convincente argumentación desafía otras perspectivas dentro de las teorías de los movimientos sociales, como la de movilización de recursos y la de las estructuras de las oportunidades políticas. Ambas perspectivas tienden a dar explicaciones *desde arriba* para el éxito de los movimientos, enfatizando ya sea el acceso a mayores recursos o el aprovechar aperturas políticas más favorables,

respectivamente. En el primer caso se privilegia la acción de los líderes, mientras que en el segundo se privilegia la acción estatal de apertura como explicación del éxito de los movimientos sociales.

En contraste con este tipo de argumentación, la “capacidad estratégica” de Ganz se sustenta en factores *desde abajo* para explicar el éxito: el liderazgo, las influencias organizacionales sobre las elecciones de los actores, y su interacción con el medio ambiente. Manteniendo constante el medio ambiente, Ganz puso a prueba su hipótesis mediante el contraste de la inventiva del STA contra la más rica pero también más vieja y altamente burocrática organización rival, con enfoques jerárquicos, desde arriba hacia sus actividades de organización. Puesto que el “medio ambiente” era el mismo para ambas organizaciones rivales en tres puntos distintos en el tiempo, lo que explica el éxito del STA es su “capacidad estratégica”. Por lo tanto, la investigación de Ganz confirma la posición que aquí se argumenta en favor del uso de un enfoque *desde abajo*: “Si bien es muy importante aprender sobre las influencias del medio ambiente sobre los actores, aprender más acerca de cómo los actores modifican al medio ambiente es el primer paso no sólo para entender el mundo, sino también para cambiarlo” (Ganz, 2000: 1044).

Dos ciclos de movimientos dobles en México

Se puede afirmar de la historia del México independiente que el país ha experimentado dos ciclos de movimientos dobles, de liberalización económica y protección societal. El primero ocurrió a lo largo de tres décadas, durante las últimas dos del siglo XIX y la primera del siglo XX. Este ciclo involucró un movimiento hacia la liberalización económica que incluyó la privatización de las tierras de la Iglesia católica y las comunidades indígenas, y terminó con el contramovimiento protectorio representado por la revolución de 1910-1920. Se trataba de proteger a la sociedad de la devastación del liberalismo de mercado y, de hecho, México experimentó la primera revolución social del siglo XX. Entre los factores que detonaron este movimiento revolucionario, los historiadores incluyen dos como los más sobresalientes. Primero estaba la creciente dependencia de México respecto de la economía de los Estados Unidos, la cual se encontraba en una profunda recesión hacia 1907. En segundo lugar, había que contar las consecuencias insostenibles de que las comunidades indígenas hubiesen perdido el 90 por ciento de sus tierras ante el avance del mercado capitalista durante el Porfiriato (Katz, 1982; Womack, 1969; Gilly, 1974).

El régimen que surgió de la revolución estableció los fundamentos para una resolución desde arriba de las demandas de los obreros y los campesinos, en una sociedad básicamente agraria. El resultado fue la construcción de un

modelo de desarrollo hacia dentro, con un Estado que guió el desarrollo del capitalismo dentro de un régimen semiautoritario, dominado por un partido único por casi todo el siglo xx (Cornelius, 1996; Hellman, 1983). El principal logro de la revolución fue la Constitución de 1917, que contenía algunos de los artículos sociales más avanzados en la legislación mundial de la época: el artículo 123, que otorgaba a los obreros el derecho de organizarse y de huelga; y el artículo 27, que sentaba las bases para una reforma agraria que distribuyese la tierra entre los campesinos y la devolviera a las comunidades indígenas. A través del 27 y sus leyes reglamentarias, el proceso de reforma agraria eventualmente distribuyó el 50 por ciento de las tierras laborables a los campesinos hasta 1992, cuando se legisló una contrarreforma. El Estado fundó así sus bases sobre una sólida alianza con los trabajadores y los campesinos, cuyos intereses el propio Estado se planteaba proteger.

El contenido reformista de la Constitución de 1917 no se implementaría sino hasta los años treinta, sin embargo. Fue durante la administración de Lázaro Cárdenas cuando el Estado implementó una reforma agraria estructural, nacionalizó la industria petrolera afectando intereses estadounidenses y europeos, introdujo la “educación socialista”, y organizó a los obreros y campesinos como “sectores” dentro del partido de la revolución (Medin, 1972; Córdova, 1972 y 1974). Se habían sentado las bases para el desarrollo de una economía “mixta”, en la que tanto el Estado como el capital privado se desarrollarían, bajo la tutela de aquél, con la meta de lograr un desarrollo económico con justicia social, “ni capitalista ni socialista”, diría Cárdenas.

Pero las administraciones que siguieron a Cárdenas pronto reducirían el carácter popular de la revolución. Muchos generales y políticos de alto nivel se convirtieron en magnates capitalistas de la industria que utilizaron al Estado para desarrollar sus empresas privadas, al mismo tiempo que surgió una élite burocrática para controlar las organizaciones obreras y campesinas, compartiendo así los beneficios del nuevo sistema político (véase Mackinlay y Otero, en este volumen). El desarrollo económico se perseguía con la mira en el mercado interior, sobre la base de una política de industrialización sustitutiva de importaciones; una fuerte intervención estatal en la economía, desarrollando infraestructura eléctrica y ferroviaria, por ejemplo; proteccionismo y subsidios. A pesar de la naturaleza crecientemente autoritaria del Estado, México logró experimentar altas tasas de crecimiento económico hasta finales de los años sesenta, y los obreros y campesinos quienes estaban organizados en sindicatos y uniones “corporativistas”, es decir, dependientes del partido dominante y del Estado, tuvieron algunos logros económicos por lo menos durante unas tres décadas (véanse los capítulos de De la Garza Toledo; Mackinlay y Otero, y Singelmann, en este volumen). A pesar de su carácter autoritario, el desarrollo guía-

do por el Estado y su política corporativista le confirió una legitimidad considerable al régimen de la “Revolución mexicana,” así, con R mayúscula.

A partir de finales de los años cincuenta, sin embargo, la naturaleza autoritaria del Estado se volvió cada vez más evidente y problemática para sectores muy significativos de los propios obreros y campesinos que se suponía debía proteger. Algunas de sus organizaciones fueron severamente reprimidas cuando se atrevieron a manifestar su descontento por fuera de los canales “oficiales”, es decir, por fuera de las organizaciones corporativistas afiliadas al Partido Revolucionario Institucional (PRI). La situación se volvió pública y explosiva con el movimiento estudiantil y popular de 1968, el cual se inició unos meses antes de los Juegos Olímpicos que se celebrarían en la ciudad de México en octubre de ese año. Poco antes de su inicio, el 2 de octubre de 1968, las fuerzas represoras del Estado masacraron a cientos de estudiantes que protestaban pacíficamente en la Plaza de las Tres Culturas en Tlatelolco, un barrio de la ciudad de México.

Para la mayoría de los estudiosos, el movimiento de 1968 marca el final de la sociedad que aceptaba pacíficamente el régimen autoritario que surgió de la revolución. A partir de entonces, algunos grupos de activistas se irían a las montañas a iniciar una lucha guerrillera para enfrentarse al Estado directamente; la mayoría de estos grupos fueron aplastados militarmente a principios de los años setenta. Otros se dedicaron a construir movimientos populares de masas en el campo y las ciudades, mientras que otros más engrosaron las filas de los partidos existentes de la izquierda, aunque la mayoría de ellos fueron ilegales desde los años cuarenta hasta 1977 (Bruhn, 1997; Bartra, 2002). México tendría que esperar hasta los años setenta para que se diera algo de apertura política, tras la crisis política y el movimiento estudiantil de 1968. Hasta entonces, el sistema político dependía casi exclusivamente de su vertiente corporativista (véase De la Garza Toledo; Mackinlay y Otero, y Singelmann, en este volumen; Samstad, 2002).

En 1977, tras una década de profundización de la crisis de legitimidad del régimen, el gobierno empezó a introducir una serie de reformas en el sistema electoral. Estas incluyeron la legalización de algunos de los partidos de izquierda y la participación creciente de otros partidos minoritarios distintos al PRI dentro del Congreso de la Unión a través de la expansión del sistema de representación proporcional. No obstante lo anterior, el Estado-PRI mantuvo un control férreo del sistema electoral y recurrió al fraude cuantas veces fue necesario para seguir en el poder durante otras dos décadas. Se dieron unas cuantas elecciones a escala local o para alguna gobernatura en las que las derrotas del PRI fueron reconocidas. La primera gobernatura que se concedió al Partido de Acción Nacional (PAN) fue en Baja California en 1989. La mayoría de los triunfos

de la oposición que se reconocieron, sin embargo, eran aquellos que reclamaba el PAN, partido de centro-derecha. Pero la oposición de centro-izquierda enfrentó fraude y represión la mayoría de las veces. En las elecciones presidenciales de 1988, por ejemplo, la mayoría de los observadores coinciden en estimar que fueron ganadas por Cuauhtémoc Cárdenas, candidato de una amplia coalición de centro-izquierda. Sin embargo, se impuso el candidato del PRI (Chand, 2001).

Por su parte, la propia burguesía estaba crecientemente desencantada con el modelo de desarrollo dirigido por el Estado. De una economía en que la política populista había estado al centro de la lógica del desarrollo, quería moverse hacia una más liberalizada en que el sector privado jugase el papel protagónico. Para 1974, la burguesía había formado su primera organización propiamente clasista, con independencia del Estado y sus redes corporativas: el Consejo Coordinador Empresarial (CCE). Desde entonces, las organizaciones que representaban a los principales líderes empresariales promovieron activamente el liberalismo económico (Valdez Ugalde, 1996; Bizberg y Meyer, 2002). El principal ímpetu para este segundo movimiento hacia el liberalismo económico y los mercados abiertos llegó después de 1982, cuando México tuvo que declarar una moratoria para el pago del servicio de su deuda externa, una de las más grandes de los países en desarrollo por esa época. Se dio entonces la confluencia de factores burgueses internos y la imposición de las condiciones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial para reestructurar la deuda externa de México: el país tenía que introducir una profunda reestructuración si quería continuar siendo parte de los circuitos del capital internacional –prestamos e inversión extranjeros–, dentro de la línea del globalismo neoliberal.

Esta ideología del globalismo neoliberal, se conoce también bajo los nombres de Programas de Ajuste Estructural, el Consenso de Washington, Productivismo Liberal, etcétera. La crisis de la deuda en México de 1982 planteó un tremendo desafío para el modelo proteccionista, de desarrollo hacia adentro y estatista que había prevalecido desde los años treinta. Para mediados de los ochenta, una serie de reformas neoliberales habían sido introducidas para recortar sustancialmente el déficit del gasto público mediante la eliminación de la mayoría de los subsidios, el desmantelamiento o la privatización de las empresas paraestatales, la promoción de la inversión extranjera y la desregulación de la mayoría de los sectores de la economía, señaladamente el agrícola, que había sido de los más protegidos desde la revolución, si bien no apoyado para un crecimiento autosustentado (Bartra, en este volumen). Una de las metas centrales de la reforma neoliberal era integrare a México más cercanamente a la economía norteamericana (Delgado Wise, en este volumen).

En términos políticos, al PAN se le había considerado la “oposición leal” al régimen de la revolución hasta los años ochenta. En 1986, sin embargo, el frau-

de electoral en el norteño estado de Chihuahua, en el que el Estado escamoteó el triunfo al candidato del PAN, desató una tremenda movilización para democratizar al sistema político de México. Hasta ese momento, el dominante PRI, cuyos antecesores habían estado en el poder desde 1929, había ganado todas las elecciones cómodamente o bien había recurrido al fraude electoral para imponer a sus candidatos (Cornelius, 1996; Chand, 2001; Loeza, 1999).

El segundo gran ciclo de liberalización económica, entonces, se había iniciado a mediados de los años ochenta, con una serie de leyes y políticas encaminadas a abrir y privatizar la economía de México. Algunos observadores han aclamado este proceso diciendo que ha puesto a México en la vía de ingreso hacia un estatuto de país desarrollado desde que se unió a sus vecinos del norte en el TLCAN en 1994 (Giugale *et al.*, 2001). Con el triunfo político del candidato del PAN, Vicente Fox, en las elecciones presidenciales del 2000, concluyendo un periodo de 71 años de gobierno sin interrupciones del PRI, hay inclusive quienes dicen que México ha completado su transición hacia la democracia (Chand, 2001; Levy *et al.*, 2001). Si bien ambos eventos representan sin duda dos parteaguas de gran envergadura en la historia mexicana, el país está todavía lejos de ser desarrollado o de haber logrado la democracia si nos hemos de atener a una definición significativa de estos términos. La pobreza definida oficialmente todavía aflige a la mitad de la población, y muchas instituciones siguen siendo autoritarias, por no mencionar el carácter elitista de la democracia liberal mexicana. Además, debido al muy pobre desempeño de la economía durante la administración de Fox, no podemos descartar la posibilidad de una restauración del PRI a la presidencia por vía electoral en 2006 (Brizberg, 2003). De aquí la importancia de un estudio detallado de las organizaciones corporativistas de obreros y campesinos, la medida en que éstas han cambiado en alguna dirección, y las maneras como se podrían convertir en nuevas formas de corporativismo, o bien de trascender hacia nuevos arreglos institucionales (véanse los capítulos de Mackinlay y Otero; Singelmann; y De la Garza Toledo, en este volumen).

En 1995 realicé un ejercicio prospectivo sobre los futuros políticos de México en el que proponía nueve escenarios teóricos. Analizándolos en detalle, sin embargo, argumenté que sólo seis de esos escenarios tenían alguna factibilidad histórica, dependiendo de qué modelos económicos se combinaran con cuáles regímenes políticos. Por ejemplo, había que eliminar los tres escenarios que contemplaban un regreso a una economía cerrada, a partir de una ideología nacionalista, proteccionismo, etcétera, que se combinaba con tres alternativas de régimen político. De los seis escenarios posibles, aventuré la predicción de que el que tenía las mayores posibilidades históricas era, precisamente, un triunfo electoral del PAN en el 2000, basado en la combinación de la

continuación del neoliberalismo y una democratización liberal desde abajo. Argumentaba también que éste sería el resultado más deseable para las empresas y el capital financiero transnacionales, así como para empresas domésticas medianas y grandes. Una de las razones que esgrimía era que un triunfo del PAN sería permitido por el régimen puesto que “podría asegurar una estabilidad política mayor a la vez que mantendría las políticas neoliberales intactas” (Otero, 1996: 242). Pero también sugería que habría un creciente descontento político, especialmente en los estados del sur y del sureste, como resultado de la polarización económica que había resultado del neoliberalismo (Dussel Peters, 2000).

Debe quedar claro que el PAN es un defensor aún más decidido del neoliberalismo de lo que lo ha sido el PRI. De hecho, algunas de las divisiones internas que han debilitado al PRI durante las últimas dos décadas se pueden atribuir a su abandono del “nacionalismo revolucionario”. Esto fue lo que llevó a la gran escisión de 1988, en la que Cuauhtémoc Cárdenas y otros fueron expulsados del partido. Más tarde unirían sus fuerzas con las de otros partidos de la izquierda tradicional y nacionalista para formar el Partido de la Revolución Democrática (PRD) en 1989 (Bruhn, 1997). En lo que se refiere a política cultural y social, sin embargo, el PAN tiende a ser mucho más conservador que el PRI. Por ejemplo, a principios de 2001, la gran mayoría de los miembros del PAN en la Cámara de Diputados (todos menos uno que se abstuvo) votaron en contra de permitir que los representantes del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) comparecieran ante una sesión del pleno del Congreso. Proponían que a los zapatistas se les diera una audiencia ante un comité de 10 congresistas de las dos cámaras, a pesar de que fuera el propio Vicente Fox quien había prometido en campaña que en sólo 15 minutos resolvería el conflicto en Chiapas.

Con respecto a los Estados Unidos, el PAN defiende relaciones mucho más cercanas de lo que lo harían el PRI o el PRD, el cual se ha convertido en la tercera fuerza política de México. Esto podría estar relacionado no sólo con preferencias políticas, sino también con la profunda dependencia de las relaciones comerciales de México con su vecino del norte. A principios de los años ochenta el 70 por ciento de las exportaciones mexicanas iban hacia los Estados Unidos, y la proporción escaló a 90 por ciento para la vuelta del siglo XXI. México ha incrementado dramáticamente sus importaciones de alimentos desde aquel país, aun cuando la balanza comercial agrícola favorece a México debido a la exportación de frutas y legumbres (Stanford, en este volumen). Pero ahora surge la duda de si México ha perdido irremediamente su autosuficiencia alimentaria, y aun su autosuficiencia laboral (Bartra, en este volumen). Debido a que el éxodo de mano de obra rural no encuentra acomodo en las ciudades de México, se estima que un 10 por ciento de los mexicanos ha tenido que migrar

hacia los Estados Unidos, la mayoría de las veces para insertarse sin documentos en el mercado laboral de ese país (Delgado Wise, en este volumen).

Conclusiones y organización de este libro

La década de los sesenta fue bautizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas como la década perdida de América Latina. Para México, a pesar de una mayor integración con América del Norte —o tal vez debido a ello—, los años noventa siguieron siendo una década perdida. La excepción fue 1997-1998, cuando los salarios reales crecieron y el porcentaje oficial de pobreza bajó (Giugale *et al.*, 2001). En contraste con esto, los años noventa entrañaron una ganancia considerable para los consumidores estadounidenses en general y los trabajadores en particular (Mandel, 2002). Los obreros estadounidenses, sin embargo, apenas se estaban recuperando de las pérdidas en sus salarios reales de los pasados tres lustros. Las ganancias en su poder adquisitivo de los noventa llegaron en el contexto de las tasas de desempleo históricamente más bajas; de aquí que todos los salarios reales se elevaron. En contraste con esto, los obreros, campesinos y aun las clases medias mexicanos todavía están por ver algún beneficio de la integración económica norteamericana. Sus salarios e ingresos se han deteriorado dramáticamente desde la crisis de 1982. Hay que hacer notar que en México se ha dado una brecha creciente entre la productividad en las manufacturas y los salarios, particularmente en los sectores manufactureros más dinámicos, en donde la brecha es mayor. Esta observación empírica es completamente contraria a las expectativas de la teoría económica neoclásica, según la cual los salarios y la productividad tendrían que moverse en la misma dirección (Dussel Peters, en este volumen).

Puesto que México experimentó la última liberalización económica en el contexto de un régimen político autoritario, los trabajadores tuvieron que enfrentar una política salarial inflexible cuyo propósito era mantener los salarios a la baja para atraer al capital extranjero. Además, el Estado se encargó de producir “fuerzas del mercado” que forzarían a miles de campesinos a engrosar las filas del ejército industrial de reserva, lo cual contribuyó a mantener bajos los salarios. De hecho, el Estado implementó una serie de políticas encaminadas a dismantelar el anterior modelo proteccionista hacia el sector agrícola, cuando la población del campo era aproximadamente el 30 por ciento del total de México en 1992.

La pieza central para la reestructuración agrícola neoliberal fue la nueva Ley Agraria de 1992, creada para dar fin al compromiso constitucional del Estado de repartir tierras a los campesinos. También tenía el cometido de abrir las tierras ejidales al mercado que, junto con las comunidades agrarias, concen-

traban un 50 por ciento de las tierras laborables del país (De Walt *et al.*, 1998). La nueva política agrícola estaba también orientada a promover la asociación de los ejidatarios con los capitalistas privados en empresas comunes. Aquellos contribuirían la tierra y la fuerza de trabajo, y éstos el capital, con lo cual se viabilizaría el retiro de prácticamente todos los subsidios que hasta entonces había recibido el sector agrario. Casi todo el crédito rural, por ejemplo, desapareció en pocos años (Myhre, 1998), al igual que muchos otros programas de apoyo al campo (Bartra, en este volumen). Hasta el semanario conservador basado en Londres, *The Economist* (2002), entusiasta defensor de las políticas neoliberales, así como el corresponsal de *BusinessWeek* en la ciudad de México (G. Smith, 2002), expresaron con desmayo el estado de desprotección en el que el gobierno lanzaba su sector agrícola ante la liberalización de todos los cultivos —excepto tres de ellos— al iniciarse el 2003, como parte del TLCAN. Y es que el contexto internacional muestra un panorama de subsidios agrícolas por todos lados, sobre todo entre los países de capitalismo avanzado como los Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y Japón. Argumentar que los campesinos mexicanos se tienen que hacer competitivos en estas circunstancias es lanzarlos a competir con agricultores sumamente subsidiados y, por tanto, a una lucha injusta y pérdida de antemano.

Organización de este libro

A los colaboradores de este libro se les pidió discutir los impactos, los actores sociales contestatarios y las alternativas al globalismo neoliberal dentro de sus especialidades. De aquí que cada capítulo trata todos estos aspectos por lo menos en alguna medida, pero alguno de ellos en mayor profundidad. Los capítulos 2 y 3 dan cuenta de los impactos más sobresalientes del globalismo neoliberal en el campo y en la manufactura, claramente los sectores más afectados por la velocidad y profundidad con que se introdujeron las reformas. Armando Bartra inicia el capítulo 2 con un balance de las políticas estatales y sus impactos durante las últimas dos décadas y luego plantea algunas alternativas. Describe cómo el modelo de desarrollo mexicano pasó de políticas antiagrícolas que explotaban a los campesinos durante la época de la sustitución de importaciones, a las políticas excluyentes de la era neoliberal. La nueva situación ha dejado a México más dependiente de la importación de alimentos desde los Estados Unidos, y hasta ha comprometido su soberanía laboral en la medida que crecientes masas de trabajadores tienen que buscar empleo en el país del norte. Las políticas que podrían revertir esta dependencia alimentaria y laboral tendrían que incluir una reapreciación y un renovado apoyo de la economía campesina en términos de sus virtudes sociales, culturales y ambientales.

Por su parte, Enrique Dussel Peters hace en el capítulo 3 un examen crítico de la economía mexicana y la estrategia seguida desde finales de los ochenta. Parte de un esbozo de los supuestos teóricos de dicha estrategia, para luego, presentar una evaluación sistemática de sus logros y fracasos a casi 20 años de su inicio mediante el uso de datos oficiales. Su pregunta central es: ¿quiénes se han beneficiado de la estrategia de liberalización en la industria manufacturera de México? Demuestra que, entre 1988 y 2004, analizada “en sus propios términos”, la estrategia de liberalización tuvo algunos logros hasta 2001, como cierta estabilidad en los precios y un presupuesto público equilibrado. Pero esta estrategia ha generado también profundas distorsiones en la economía mexicana que están teniendo efectos recesivos y polarizadores de la estructura socioeconómica del país, tanto entre los hogares, empresas, clases y ramas económicas, así como entre las regiones. Uno de sus problemas centrales es el haberse especializado en exportaciones dependientes de importaciones temporales, con significativos efectos fiscales negativos, y en una endeble organización industrial con altos déficit comerciales y poca generación de empleo. Por último, Dussel Peters plantea algunos lineamientos de política que podrían corregir el rumbo en una dirección que tome en cuenta las necesidades de un desarrollo nacional equitativo y sustentable.

Después de los análisis macrosociales, que ofrecen una visión global de los procesos de reestructuración económica, Deborah Barndt le pone rostro humano a sus impactos. En el capítulo 4, Barndt discute la feminización del trabajo en la producción frutera de México, así como las variadas posiciones que ocupan las mujeres en el proceso laboral. Las políticas de liberalización comercial han convertido a las frutas y legumbres en una fuente importante de divisas para México. La producción de estas “frutas de la injusticia” se basa no sólo en las asimetrías norte-sur sino también en las desigualdades estructurales que tienen como base los diferentes estatus de género, raza, etnia, clase, edad, lugar dentro de la familia, y contexto rural o urbano. Barndt aplica un análisis que le permite entremezclar todas estas dimensiones de la desigualdad para entender las relaciones de poder que afectan a las mujeres trabajadoras en los campos, las plantas empacadoras y los invernaderos de una empresa líder en la exportación de tomates.

Por su parte, Laura Carlsen explora en el capítulo 5, la cuestión de la privatización de la naturaleza y cómo las empresas privadas están vinculándose con organizaciones conservacionistas en un esfuerzo por garantizar sus ganancias futuras. Este emparejamiento global entre supuestos adversarios con agendas aparentemente contradictorias plantea un grave desafío para el control local y nacional de las regiones biológicamente más ricas del planeta. Carlsen ofrece un análisis de los objetivos y actividades de conservación empresarial, el Corredor Biológico Mesoamericano, como estudio de caso en la integración de

un mercado mundial de la biodiversidad. Pero también ofrece un modelo alternativo para el manejo de la biodiversidad de largo plazo: un modelo en el que los campesinos e indígenas administren la biodiversidad.

Los siguientes tres capítulos discuten una de las características clave del sistema político autoritario de México, uno de los que no se han marchado con el logro de la democracia electoral: el corporativismo estatal. Este es el sistema por el cual el Estado mexicano ha confiscado prácticamente a la sociedad civil a lo largo del siglo XX, y ha mantenido un férreo control político de las organizaciones de obreros, campesinos y los llamados sectores populares bajo la tutela del PRI. Una condición esencial para que se pueda dar la formación político-cultural de las clases, comunidades y grupos subalternos es la liberación de los ciudadanos del control corporativo. Sólo así podrá surgir una sociedad civil vigorosa, independiente del control estatal, y que pueda contestar exitosamente el globalismo neoliberal.

El capítulo 6, de Horacio Mackinlay y Gerardo Otero, ofrece una perspectiva general de las relaciones corporativas entre los campesinos y el Estado durante la era del PRI. Discute cómo este sistema llegó a ser tanto un instrumento de control y subordinación de las clases y los grupos subalternos, así como uno de los principales modos de participación política que existen en México. El capítulo termina proponiendo un perfil de los arreglos institucionales emergentes en sustitución o modificación del corporativismo estatal tradicional. Algunos de los nuevos arreglos representan la restauración del corporativismo tradicional, pero otros contienen la prometedora posibilidad de construir organizaciones de los productores directos que sean independientes del Estado y autónomos de otras organizaciones políticas. Estas dos características son necesarias para la formación político-cultural de las clases y grupos subalternos.

El capítulo 7, de Peter Singelmann, se acerca más al funcionamiento interno del corporativismo estatal en el campo mediante la descripción de los cambios que se están presentando en dos uniones de cañeros afiliadas al partido dominante, el PRI. Explora las fuerzas en conflicto al interior de estas uniones en torno a las direcciones factibles que puedan tomar en respuesta al resquebrajamiento de la hegemonía de su partido. Se explora también la creciente inhabilidad de ese partido y sus confederaciones de uniones para acceder a los recursos tradicionales con los que solían garantizar la lealtad o el acomodo de sus bases.

En el capítulo 8, Enrique de la Garza Toledo discute el corporativismo en la industria manufacturera, el otro gran pilar del autoritarismo mexicano. Estudia el proceso de reestructuración industrial y los cambios en el modelo económico relacionados con los nuevos modelos productivos que insisten en introducir la flexibilidad en el sector industrial de México y la recomposición del corpo-

rativismo sindical. El corporativismo sindical, sin embargo, sigue prevaleciendo en México en apoyo mutuo del nuevo régimen estatal bajo la nueva administración de Fox. Las conclusiones explican por qué persiste el corporativismo sindical a pesar de la consolidación del modelo neoliberal y de la supuesta transición hacia la democracia.

No es de sorprender, entonces, que Raúl Delgado Wise argumenta, en el capítulo 9, que el gobierno de México, particularmente el del presidente Vicente Fox, ha subordinado sus políticas laboral y migratoria a los intereses económicos y geopolíticos de los Estados Unidos. Puesto que la economía de México no puede proporcionar trabajos bien remunerados a un gran contingente de sus ciudadanos, como ya lo había mostrado Armando Bartra en el capítulo 2, éstos se vuelven dependientes de la venta de su fuerza de trabajo en los Estados Unidos, la mayor de las veces ilegalmente, y esto se ha convertido en una de las características de la pérdida de soberanía laboral del país.

De diversas maneras, cada uno de los últimos cinco capítulos estudia las formas en que la gente ha respondido a los estragos causados por el globalismo neoliberal, y qué alternativas intentan construir. Ya sea como organizaciones comunitarias o de clase o como movimientos sociales, o bien como amplias coaliciones de diversos grupos cuyos intereses han convergido en la movilización social, masas de mexicanos se han organizado para contestar al globalismo neoliberal. Los capítulos 10 y 11 discuten respuestas desde abajo, desde una escala comunitaria o regional. Jefferey H. Cohen y Leila Rodríguez describen en el capítulo 10 la vida de la gente de una comunidad rural del estado de Oaxaca que no ha migrado. Explican cómo han mantenido los lazos de solidaridad y una lógica cooperativa en el contexto de la globalización de la economía que tiende a excluir y marginar la producción campesina. Cohen y Rodríguez definen cómo los oaxaqueños rurales han logrado adaptar sus prácticas tradicionales locales a los procesos y mercados globales, los resultados de esos patrones, y las posibilidades de que dichos patrones se mantengan en el futuro.

En el capítulo 11, María Elena Martínez Torres describe cómo han enfrentado los pequeños campesinos de Chiapas al globalismo neoliberal y el colapso del régimen internacional que protegía a los productores de café en 1989. Su respuesta central ha sido la creación de nuevas capacidades organizativas y nuevos nichos de mercado. Por lo general, los más importantes productores de café orgánico en la economía global son campesinos indígenas mayas, incrustados en las ásperas montañas y barrancos de los pobres estados de Chiapas y Oaxaca en el sureste del país. Este capítulo analiza los elementos críticos que median el crecimiento de la producción de café por parte de pequeños campesinos orgánicos en Chiapas, incluyendo su habilidad para (re)crear capacidades organizativas que se describen a partir de tres estudios de caso.

Si en el capítulo 11 se discuten los desafíos que se han planteado a los pequeños productores de café por la desregulación internacional, en el capítulo 12, de Lois Stanford, se estudian los desafíos para los grandes productores de aguacate que han tenido que lidiar con una serie de obstáculos políticos para lograr el acceso al mercado estadounidense. Stanford examina el caso de la industria del aguacate del estado de Michoacán, la región productora de aguacate más grande del mundo, enfocándose en el proceso de integración política y económica del mercado. Mediante el empleo de un modelo metodológico del eslabonamiento binacional de una cadena mercantil, en este caso se examinan las estrategias políticas y económicas que han adoptado los productores de California y de Michoacán antes del levantamiento de la prohibición fitosanitaria de 1914, así como también los impactos que siguieron a la integración del mercado de 1998 a 2002. Stanford contrasta las acciones políticas de los productores en ambos países con las estrategias adoptadas por las grandes compañías compradoras, poniendo el énfasis en el terreno político dentro del contexto de una integración mercantil binacional.

En íntima conexión con el movimiento por liberalizar el campo, una movilización social más amplia estaba en ascenso durante los años noventa. Los dos principales movimientos que emergieron durante esa década fueron sin duda El Barzón y el que se formó en torno al Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), el cual lanzó una insurrección armada en 1994. Como argumenta Humberto González en el capítulo 13, en El Barzón se dio la convergencia de una amplia coalición de pequeños y medianos agricultores y de deudores urbanos después de 1993. El detonante de este movimiento fue el profundo endeudamiento de sus bases que amenazaba con destruir las bases de sus organizaciones productivas, y por tanto de sus medios de vida, en muchas regiones del campo mexicano. El pluralismo aparece como la característica fundamental de los movimientos sociales emergentes y, sin embargo, paradójicamente, el pluralismo es también el propósito colectivo de los individuos y grupos en coalición que definen objetivos e intereses comunes y convergen en la acción para lograrlos.

Mediante el uso de la teoría de la formación político-cultural que se esbozó más arriba, en el capítulo 14, de Gerardo Otero, se discute cómo el EZLN ha contestado al neoliberalismo global desde abajo. El EZLN se inició como una organización guerrillera típica que luchaba por el poder estatal en torno a reivindicaciones clasistas. Pero pronto se convirtió en una de las principales organizaciones al frente de las reivindicaciones de los derechos y la cultura indígenas, así como también de la reforma agraria, la reforma del Estado y de los derechos de las mujeres. Nunca antes del surgimiento del EZLN había ocupado un lugar tan prominente en el debate nacional la cuestión india. El capítulo 14 ofrece, en particular, un marco conceptual y normativo para la discusión de la sociedad civil, los derechos indígenas y la ciudadanía.

Un argumento central que recorre este libro, implícita o explícitamente, tiene que ver con la relación entre globalización y Estado-nación. Nuestra posición es que el Estado-nación sigue siendo el terreno último donde se dirimen las luchas de las clases, comunidades y grupos subalternos, aun cuando la solidaridad internacional sea bienvenida y pueda ayudarles en algunos casos dramáticos, como para detener la guerra en Chiapas en 1994 y 1995. Este es un argumento en contra de quienes plantean que las fuerzas de la globalización han debilitado fundamentalmente a los estados, y que el destino de los movimientos sociales depende ahora del grado y la medida de la solidaridad internacional desde la “aldea global” o la sociedad civil transnacional (véase por ejemplo, Brysk, 2000). Si bien, efectivamente, algunos aspectos del Estado-nación han sido debilitados por los nuevos compromisos con organizaciones supraestatales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o la Organización Mundial del Comercio, otros en realidad se han reforzado (Snyder, 2001). Pero el Estado-nación sigue siendo el ámbito crítico para la imposición de los intereses capitalistas dominantes. Por lo mismo, cualquier modificación sustancial de las condiciones económicas, políticas y culturales de las clases, comunidades y grupos subalternos tendrán que pelearse y ganarse en esta escala.

Específicamente, los capítulos que aquí se presentan demuestran que la globalización es un proceso económico que difícilmente se puede contestar. Lo que sí está sujeto a contestación es el carácter neoliberal de la ideología que domina el proceso. De hecho, desde los inicios del globalismo neoliberal han surgido una multiplicidad de grupos de ciudadanos tales como los ambientalistas, las comunidades indígenas, y algunos partidos políticos con diversas agendas programáticas. Tales movimientos siempre han planteado fuerzas de contrapeso en contra de quienes promueven un orden social guiado por principios puramente económicos, sean liberales o no. Efectivamente, la pureza de estos principios ha sido cuestionada por la tradición teórica que se esbozó al principio de este capítulo. Hoy por hoy, la pretendida hegemonía de estos principios se está viendo cuestionada por una multiplicidad de organizaciones alrededor del mundo. Tales grupos confrontan nuevos desafíos en el contexto de las implicaciones sociales y ambientales de la globalización en curso. Están en búsqueda de alternativas programáticas e institucionales a partir de movilizaciones desde abajo. Uno de los desafíos clave para las clases, comunidades y grupos que en formación político-cultural es que deben articular alternativas concretas al globalismo neoliberal que sean también sustentables ambientalmente. Ante el paradigma neoliberal actualmente dominante, pero ya no hegemónico porque ya no convence, los capítulos que siguen esbozan algunas de estas nuevas alternativas de carácter no sólo “alternativo” en general, sino específicamente popular-democrático.

Capítulo 2

Milpas airadas: hacia la autosuficiencia alimentaria y la soberanía laboral

Armando Bartra

*De maíz amarillo y de maíz blanco se hizo su carne;
de masa de maíz se hicieron los brazos y las piernas
del hombre. Únicamente masa de maíz entró en la carne
de nuestros padres, los cuatro hombres que fueron creados.*

POPOL VUH

Patria: tu superficie es el maíz.

RAMÓN LÓPEZ VELARDE, *Suave patria*

EL *POPOL VUH* Y la *Suave patria*, textos emblemáticos del México indígena y del México mestizo, sugieren enfáticamente que el campo mexicano es mucho más que una gran fábrica de alimentos y materias primas para la industria. Los campesinos no sólo cosechan maíz, frijol, chile o café, también cosechan aire limpio, agua pura y tierra fértil; diversidad biológica, societaria y cultural; pluralidad de paisajes, olores, texturas y sabores; variedad de guisos, peinados e indumentarias; sin fin de rezos, sones, cantos y bailes; los campesinos cosechan la inagotable muchedumbre de usos y costumbres que los mexicanos somos.

Aunque le pese a los mercadócratas, el mundo rural no se agota en la producción de mercancías, es también y ante todo naturaleza, convivencia, cultura. Y si Europa comienza a reconocer los valores no convencionales de sus campos roturados, cuantimás nosotros: una sociedad con un cuarto de su población viviendo y trabajando en el medio rural, una nación de poderosa herencia indígena asentada mayormente en la comunidad agraria, un territorio megadiverso poblado por incontables plantas, animales y microorganismos, muchos de ellos endémicos.

Durante la llamada *ronda del milenio* para las negociaciones agrícolas de la Unión Europea (UE), celebrada en marzo de 2000, los ministros del ramo definieron una agenda fundada en el reconocimiento de que: “La agricultura desempeña, además de la producción de alimentos, múltiples funciones, entre

ellas: la preservación del paisaje, la protección ambiental, la seguridad y calidad de los alimentos, el bienestar de los animales, y otros, por lo que urge equilibrar los aspectos comerciales y no comerciales de la agricultura.” Sobre esta base diseñaron una serie de *medidas complementarias* a la reforma de 1992, que consideran subsidios a los labradores ubicados en zonas desfavorecidas, con el fin de garantizar la sostenibilidad de los aprovechamientos agrícolas, conservar el hábitat y cumplir con las normas ambientales. Se prevé, también, la capacitación de los trabajadores del campo en tecnologías ecológicas, el apoyo a los jóvenes que quieran iniciarse en la producción agrícola, la jubilación anticipada a los labriegos mayores de 55 años y compensaciones para quienes deseen convertir sus explotaciones agropecuarias en zonas silvícolas o reservas biológicas.

Cierto, la poderosa economía europea puede darse el lujo de subsidiar a un sector relativamente modesto de su producción y su sociedad. Y también es verdad que como gran exportadora de alimentos, la UE busca ampliar mercados reduciendo barreras arancelarias y subsidios en otros países, y en esta tesitura le conviene introducir en su propia agricultura un sistema de subvenciones que presuntamente no distorsiona los precios pues va orientado a retribuir los valores sociales y ambientales. Pero, aun así, el enfoque europeo es mucho más creativo y sugerente que el crudo imperialismo alimentario estadounidense: una sorda guerra mundial anticampesina que usa los subsidios para abatir los precios y poder vender a precios de *dumping*. Tiene razón Franz Fischler, comisario europeo para la Agricultura y la Pesca, cuando dice: “Precisamente cuando todos los países industrializados han aceptado orientar sus ayudas a la agricultura de manera que no se traduzca en medidas distorsionadas para el comercio y la producción, Estados Unidos avanza en dirección opuesta.”

Importante para Europa y en general para el primer mundo, el reconocimiento, ponderación y retribución de los bienes y servicios ambientales y sociales de la agricultura, es indispensable en naciones orilleras como la nuestra. Sociedades rencas donde la mengua de la producción agropecuaria respecto de la total no condujo a una reducción semejante en la población económicamente activa, de modo que la productividad y retribución del trabajo rural se desplomaron. Países cuyo campo es territorio de exclusión societaria y crisis ambiental; zona de desastre que los jóvenes desertan, no hacia una industria y unos servicios que en las últimas décadas apenas han crecido, sino rumbo a la precariedad urbana y la incierta migración indocumentada.

Necesitamos un nuevo acuerdo entre el mundo urbano y el mundo rural. No el advenimiento del pasado netamente agrario y un presunto futuro puramente industrial, sino la apuesta por un porvenir habitable donde la historia social prolongue y trascienda la historia natural en vez de interrumpirla catastróficamente.

¡El campo no aguanta más!

Al grito de ¡El campo no aguanta más!, el 31 de enero de 2003, 100,000 personas, principalmente campesinos provenientes de todos los estados de la República, tomaron la ciudad de México al grito de “¡El campo no aguanta más!”.

Pero esa manifestación no fue la primera ni será la última. Durante todo el 2002 se habían multiplicado las acciones de maiceros, sorgueros, frijoleros, cafetaleros, cañeros, piñeros, ganaderos, deudores rurales. Y el 3 de diciembre la movilización llegó al Palacio Legislativo de San Lázaro, donde 2,500 campesinos expusieron su problemática ante los diputados del PRD y del PRI, para marchar después a la embajada de los Estados Unidos, el país que con su política agrícola y su prepotencia imperial es el mayor causante externo de nuestra crisis rural.

Las movilizaciones campesinas de finales del 2002 y principios del 2003 fueron convocadas por la Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA), la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC), la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA), la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC), la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productos del Campo (ANEC), la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), el Frente Nacional en Defensa del Campo Mexicano (FNDCM), la Red Mexicana de Organizaciones Campesinas Forestales (Red Mocaf), la Unión Nacional de Organizaciones en Forestería Comunitaria (UNOFC), el Frente Democrático Campesino de Chihuahua (FDC) y la Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca (CEPCO), así como el Barzón Nacional. A ellos se sumó de manera tardía el Congreso Agrario Permanente (CAP), y también la Confederación Nacional Campesina (CNC), aunque ésta lo hizo negociando por separado para preservar su declinante imagen protagónica.

Las demandas de los trabajadores rurales se resumen en una plataforma común titulada *Seis propuestas para la salvación y revalorización del campo mexicano*, donde se plantea:

1. Moratoria al apartado agropecuario del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
2. Un programa emergente para reactivar de inmediato el campo y otro de largo plazo para reorientar al sector agropecuario.
3. Verdadera reforma financiera rural.
4. Un presupuesto para el año 2003, donde se destine cuando menos el 1.5 por ciento del producto interno bruto al desarrollo productivo del campo y otro tanto para el desarrollo social rural.

5. Política alimentaria que garantice a los consumidores que los bienes agrícolas son inocuos y de calidad.
6. Reconocimiento de los derechos y la cultura de los pueblos indios.

La movilización campesina contó con el apoyo de la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación (CNTE), del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), del Sindicato de Trabajadores de la Universidad Nacional Autónoma de México (STUNAM) y de la Unión Nacional de Trabajadores (UNT). Pero además, el programa –firmado por más de 12 organizaciones sociales– tiene el respaldo explícito del Partido de la Revolución Democrática y de sus bancadas legislativas. Adicionalmente, encontró entre diputados y senadores una actitud favorable a las demandas campesinas, tanto en lo tocante a incrementar la asignación presupuestal agropecuaria en la Ley de Egresos del 2003, como en lo referente a una Ley de Energía que otorgue subsidios al diésel y la electricidad de uso agrícola, y en reformas a la Ley de Comercio Exterior que protejan legalmente a los productores nacionales frente a las importaciones provenientes del norte. Hubo también, entre algunos legisladores, posiciones favorables a la revisión y renegociación del TLCAN en materia agropecuaria. Disposición que, a regañadientes, también expresaron algunos secretarios de Estado.

Hoy, como nunca, los campesinos mexicanos batallan por su vida. En el arranque del nuevo milenio los trabajadores rurales de todos los rumbos y todos los sectores se afanan por tener futuro; por un país donde quepan las comunidades agrarias; por un modelo de desarrollo con soberanía alimentaria y soberanía laboral. Y no es una lucha cualquiera, es un combate por la propia existencia. Si son derrotados, en los próximos meses la situación de desastre que ya aqueja a cerealeros, productores de oleaginosas, cafetaleros, cañeros, piñeros, tabacaleros y demás, abarcará a los avicultores, a los porcicultores, a los silvicultores..., se extenderá, en fin, a todos y cada uno de los sectores rurales. De seguir así las cosas, en unos cuantos años el campo mexicano, que ya es zona de desastre, devendrá un páramo agropecuario y también un páramo social.

Y el destino de los campesinos es el destino de todos los mexicanos. No sólo porque la devastación rural se extiende dramáticamente a las ciudades a través de la migración, sino también porque un país incapaz de producir sus propios alimentos y de generar empleos estables y dignos para todos, es una nación minusválida y arrodillada frente al imperio. Un pueblo sin futuro.

Breve historia del colapso

El desastre tiene historia. En los sesenta éramos 35 millones de mexicanos, la mitad urbanos y la mitad rurales. En las cuatro décadas siguientes los 17 millo-

nes de campesinos se transformaron en 24 millones, pero la población de las ciudades creció mucho más y hoy son urbanos unos 75 millones de compatriotas. Así, en los últimos 40 años los labriegos aumentaron en números absolutos pero decrecieron en términos relativos, y el país se urbanizó.

En el arranque del milenio uno de cada cuatro mexicanos vive en el campo en poblaciones de menos de 2,500 habitantes, aunque en términos productivos sólo uno de cada cinco de los económicamente activos se ocupa en actividades agropecuarias. Sin embargo ésta aún significativa ruralidad demográfica y laboral, que abarca alrededor de 25 millones de personas, no tiene un proporcional correlato económico, pues en el tránsito del milenio el sector agropecuario apenas aporta alrededor del 5 por ciento del producto interno bruto. Proporción que se ha venido reduciendo, pues en 1992 aún era del 7.3 por ciento.

Esto nos remite al sesgo antiagrícola de los precios y la bajísima productividad relativa del trabajo rural, pero nos habla también de la falta de opciones en la industria y los servicios para una mano de obra agropecuaria que, pese a sus bajos rendimientos económicos, pocos y malos empleos e ínfimos ingresos, se mantiene varada en el campo.

Y es que según el último censo agropecuario, nueve de cada 10 agricultores son en mayor o menor medida autoconsuntivos, y de éstos sólo cuatro concurren además al mercado con algunos excedentes o con la parte de su producción correspondiente a materias primas (café, caña de azúcar, cacao, tabaco, copra, etcétera). Lo que significa que nuestra agricultura produce más subsistencia que cosechas comerciales; en vez de una función económica relevante desempeña un sustantivo cometido social.

En el arranque del tercer milenio la agricultura mexicana está conformada por unos cuatro y medio millones de unidades de producción, de los cuales tres millones corresponden al sector reformado (ejidatarios o comuneros) y el resto son propietarios privados. Pero de estos últimos apenas unos 15,000 poseen empresas grandes, que concentran casi la mitad del valor de la producción rural, y quizá otros 150,000 tienen empresas pequeñas. El resto, incluyendo ejidatarios y comuneros, son minifundios de subsistencia, puramente autoconsuntivos o parcialmente comerciales. De éstos, menos de la tercera parte genera ingresos agropecuarios suficientes para vivir, y más de la mitad obtiene la mayor parte de su ingreso de actividades desarrolladas fuera de su parcela.

Y si la agricultura mexicana tiene un raquítico desempeño económico, también tiene un mal desempeño social, pues la subsistencia que produce está en los niveles más bajos de bienestar. En el campo ocho de cada 10 personas son pobres y de éstas, seis o siete son miserables. De modo que, pese a que sólo una cuarta parte de la población mexicana es rural, dos terceras partes de las personas en pobreza extrema viven ahí.

Los campesinos siempre han sido pobres, pero en los tres últimos lustros las políticas públicas mercadócratas han causado a propósito la ruina del México rural. Con el argumento de que la enorme mayoría de los pequeños productores agrícolas es redundante por no competitiva, desde los ochenta se emprende el drenaje poblacional, la purga demográfica que debía librar al congestionado campo mexicano de unos tres millones de labradores sobrantes; exonerar al agro de más de 15 millones de personas que estaban de más. ¿Que dónde irían estos desahuciados? A los planeadores neoliberales el destino de los despedidos de la empresa rural que ellos administraban les importaba poco. Pero si se insistía, alegaban que los ex campesinos encontrarían empleo en la industria, el comercio y otros servicios, para los que anunciaban en los ochenta y los noventa un crecimiento de entre el 6 y el 7 por ciento anual. Como todos sabemos, durante los años del túnel –donde aún estamos– la economía mexicana prácticamente no ha crecido y los expulsados acabaron en la marginalidad urbana, el comercio informal parasitario, la migración indocumentada; los afortunados encontraron empleo en las maquiladoras negreras, que en pleno tercer milenio reproducen el régimen fabril de la Inglaterra decimonónica.

El *redimensionamiento* genocida, vía una *reconversión* salvaje, se operó mediante cambios legales: reformas constitucionales como la del artículo 27, que dio fin al interminable reparto agrario y abrió las puertas a la privatización de la tierra ejidal e indirectamente de la comunal; pero también mediante una atrabancada y unilateral desregulación agropecuaria, una mudanza que debía potenciar nuestras ventajas comparativas con vistas en la globalidad. Y en efecto, la producción de frutas, hortalizas y otros cultivos exportables, le ganó terreno a la cosecha de básicos. Pero el saldo nefasto resultó mayor, pues en el mismo lapso las importaciones alimentarias crecieron exponencialmente, enrojeció la balanza comercial agropecuaria y se abismó el ingreso campesino.

Si la cruz de la que hoy penden los labriegos se venía construyendo desde los ochenta, los clavos se pusieron en 1994, cuando entró en vigor el TLCAN. En menos de una década las exportaciones mexicanas a Estados Unidos pasaron de un muy alto 70 por ciento a un abrumador 90 por ciento, lo que nos ata por completo a los avatares de la economía estadounidense. Pero en el caso de la agricultura, el fenómeno más notable ha sido el impetuoso crecimiento de las importaciones, particularmente de granos. Así, mientras que entre 1987 y 1993 llegaron 52 millones de toneladas, entre 1994 y 1999 se compraron 90 millones. Un incremento de casi el 40 por ciento, que en el caso del maíz fue todavía mayor pues si en el primer lapso entraron 17 millones de toneladas en el segundo se compraron casi 30 millones, con un incremento cercano al 70 por ciento. El resultado fue que al terminar el siglo dependíamos de Estados Uni-

dos para el 60 por ciento del arroz, la mitad del trigo, el 43 por ciento del sorgo, el 23 por ciento del maíz y casi toda la soya.

Con esto México se sumó definitivamente al curso mundial de creciente dependencia alimentaria de los países periféricos respecto de los desarrollados. Y es que en el último medio siglo la producción planetaria de cereales prácticamente se triplicó, pero con un crecimiento concentrado en las metrópolis, donde hoy se producen alrededor de 0.7 toneladas de cereales per cápita frente a las 0.25 que se cosechan en los países atrasados.

Y la asimetría se profundizará con el nuevo Farm Bill estadounidense. La Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural de Estados Unidos, aprobada por el Congreso de ese país en el 2002 y que tendrá vigencia por seis años, incrementa entre 70 y 80 por ciento los subsidios agrícolas, lo que puede significar la estratosférica cantidad de 183,000 millones de dólares. En concreto, la ley actualizada agrega nuevos productos, como la soya y algunas oleaginosas, a la lista de los que le permiten al agricultor recibir subsidios fijos; adiciona nuevas cosechas a la lista de las que recibirán pagos de compensación cuando el precio de mercado esté por debajo del fijado por el gobierno, además de incrementar el monto de este subsidio en alrededor de 5 por ciento; y por último establece compensaciones anticíclicas adicionales, que serán pagadas cuando el ingreso del agricultor, incluyendo los otros subsidios, no alcance un nivel pre-determinado. Las subvenciones no propician la equidad entre los granjeros estadounidenses, pues mitad va a manos del 8 por ciento de los agricultores; pero en un país que envía al mercado mundial una de cada cuatro toneladas que cosecha –proporción que llega al 40 por ciento en el caso del trigo– estas transferencias revisten a sus exportaciones agrícolas de precios artificialmente bajos con los que no pueden competir otros granjeros menos subsidiados. Cotizaciones políticas, si las hay, que se transforman en armas coloniales al arruinar a los campesinos de los países orilleros, cuyos ingenuos gobiernos se tomaron en serio la especie de que había que suprimir por completo las subvenciones agropecuarias para no distorsionar el mercado.

Con respecto a México la nueva Farm Bill estadounidense no hace más que profundizar las asimetrías de nuestras agriculturas y remachar los clavos de la cruz, pues mientras que las subvenciones representan en promedio el 16 por ciento del ingreso de los agricultores mexicanos, en Estados Unidos representa ya el 23 por ciento. Y el daño se extenderá a todos los ámbitos: en términos de balanza comercial agropecuaria la previsible consecuencia será la reducción de nuestras exportaciones y el incremento de nuestras importaciones; en lo social el saldo será la ruina generalizada de los campesinos restantes; y en lo tocante a la seguridad nacional los efectos serán la completa pérdida de soberanía laboral y soberanía alimentaria.

Por si fuera poco el 1o. de enero de 2003 tendrá lugar un acontecimiento tan trascendente como el alzamiento zapatista del 1o. de enero de 1994, pero de signo contrario: para entonces todos los productos agropecuarios provenientes de Estados Unidos y Canadá podrán entrar a México libres de arancel. Estamos hablando de aves, puercos, ovinos, bovinos, trigo, arroz, cebada, café, papas, frutas de clima templado, entre otros, y derivados como embutidos, grasas, aceites, tabacos, por mencionar algunos. Ciertamente, quedarán todavía tres excepciones: el maíz, el frijol y la leche en polvo, que se liberarán íntegramente en el 2008. Pero no hay problema, la Secretaría de Economía acaba de fijar en 2'667,000 toneladas la cuota para importar maíz de Estados Unidos adicional a la que establece el TLCAN, con lo que se mantiene la política seguida desde 1994 de no cobrar arancel por las importaciones por encima de la cuota libre de impuesto.

Con todo esto los maiceros del país se están yendo por el caño. Tanto los que producen con riego y alta tecnología –pero también altos costos– en Sinaloa y otros estados del norte, como los productores de Jalisco, temporaleros y con razonables rendimientos. No es de extrañar, entonces, que en los últimos años la producción de este grano no haya aumentado, manteniéndose en 18 millones de toneladas, cantidad del todo insuficiente para satisfacer el consumo interno, en particular el pecuario y el industrial.

Son las ventajas comparativas, estúpido, dirían algunos. Todo se debe a que en términos agroecológicos México no es competitivo en la producción cerealera. Quizá. Pero por qué entonces también los productos agrícolas para los que tenemos evidente propensión andan bocabajeados. Por qué el gran cultivo del sur y el sureste, que es el café, va de tumbo en tumbo y sale de una crisis de precios para entrar en otra. Y eso que los huerteros están bien organizados, son innovadores tecnológicos que han hecho de México el mayor productor de café orgánico, incursionan desde hace rato en la comercialización y a mediados de los ochenta participaron destacadamente en la construcción del mercado justo. Pero aun así están al borde de la ruina. Quienes no han encontrado nichos comerciales que paguen más y trabajado en la línea del valor agregado, definitivamente no la hacen. Las zonas cafetaleras que en el pasado vivieron cierta holgura económica hoy se han sumado al éxodo poblacional. Los nuevos migrantes ya no provienen sólo de las áridas mixtecas o de la montaña guerrerense, hoy salen del otrora orgulloso Soconusco o del emporio cafetalero del centro de Veracruz.

La catástrofe del campo es una verdadera emergencia nacional. Las importaciones de maíz blanco y amarillo, que en la última década han fluctuado entre cinco y seis millones de toneladas anuales, están arruinando a los productores netamente comerciales del noroeste, pero también desvalorizan los exce-

dentes de los milperos más modestos y desalientan incluso la producción de autoconsumo, dejando un saldo de alrededor de tres millones de productores damnificados. La agroindustria cañera azucarera está en crisis, pues los Estados Unidos no aceptan las importaciones pactadas, alegando otros acuerdos, mientras que el edulcorante de alta fructuosa, comprado en Estados Unidos o hecho a base de maíz importado, desplaza al azúcar de caña como insumo de los refrescos embotellados. La entrada de arroz a precios de *dumping* tiene quebrados a los arroceros. El ingreso de piña enlatada golpea a los cosechadores de nacionales de Oaxaca y Veracruz. Y lo mismo sucede con la producción de leche y de carne acosadas por el polvo lácteo y los cortes de importación, y con los avicultores desplazados por el ingreso de carne de pollo de desecho proveniente de Estados Unidos; por no mencionar los problemas que aquejan a triqueros, arroceros, sorgueros y frijoleros. Si a esta debacle general agropecuaria agregamos el desmantelamiento de la cafecultura campesina, que sustenta a cerca de 400,000 productores y considerando pizcas y agroindustria da de comer a unos tres millones de personas, habrá que reconocer que estamos ante una emergencia máxima, un problema de seguridad nacional. Problema que se agrava con el fuerte incremento de los subsidios a la agricultura norteamericana que establece el nuevo Farm Bill, y empeorará el año próximo, cuando con base en los acuerdos del TLCAN se liberen de todo gravamen todas las importaciones agropecuarias restantes excepto leche en polvo, maíz y frijol. La eliminación del arancel significará, entre otras cosas, la posible pérdida de cientos de miles de empleos en la porcicultura y la apicultura.

Por si fuera poco hay claros síntomas de que el gobierno de Vicente Fox no tiene propuestas de fondo, y su respuesta última a las demandas es la recomendación machacona del secretario de Agricultura, Javier Usabiaga: “atiendan a las señales del mercado muchachos”; como si los productores organizados no lo vinieran haciendo desde hace muchos años. Y peor aún, la respuesta gubernamental a los conflictos recientes tiene todos los visos de transformarse en una suerte de programa de salvamento bancario, en un Fobaproa rural. Porque así como se subsidió con dineros públicos a los grandes bancos y empresarios defraudadores con el conque de que había que proteger los pequeños ahorros, hoy se están canalizando recursos fiscales a sectores rurales adinerados –que son parte del problema y no de la solución– alegando que con esto se ayuda a los campesinos. El caso más evidente es la desviación de 1,200 millones, que debía manejar Acerca, entregados a los dueños de los ingenios azucareros –un sector históricamente parasitario– para que pudieran pagar la zafra que debían a los cañeros. Otro caso de subsidio indebido es la canalización de los recursos de Acerca destinados al transporte y almacenamiento, a empresas comercializadoras colosales como Cargill, que mueve casi la mitad de todos los granos y

que está interesada en moverlos todos, pues quiere comprar Silos Miguel Alemán, que aún maneja Sagarpa, y la Terminal Granelera de Veracruz, hoy concesionada a Almacenadora del Sur, instalaciones estratégicas que pondrían nuestra ya muy mermada seguridad y soberanía alimentarias en manos de una transnacional, que maneja más de 1,000 plantas de almacenamiento en 67 países del mundo. Y que decir de los subsidios al maíz resultantes de las recientes movilizaciones de Sinaloa, que en gran medida van a las comercializadoras, y cuya porción destinada efectivamente al productor agrícola, queda en manos de un sector maicero empresarial y de riego, mientras que dos millones y medio de los milperos campesinos que aportan tres cuartas partes de la producción nacional de este básico, no sólo están desprotegidos, también se cuestiona su existencia por no competitivos y por destinar parte de sus cosechas al autoconsumo o a los mercados locales. Otro caso es el del café, que vive una crisis profunda y prolongada y para el que se aprobaron recursos emergentes, pero mientras que la cuarta parte del subsidio es captado por unos 23,000 cafecultores empresariales, con huertas de más de 5 hectáreas, al 95 por ciento de los productores –más de 300,000 familias campesinas e indígenas– les corresponderá apenas el 75 por ciento del recurso fiscal. Pero lo más grave de este Fobaproa rural, no es tanto que el subsidio se canalice a megacomercializadoras, dueños de ingenios y agricultores ricos, que en algunos casos son corresponsables de la emergencia que protagonizan. El problema mayor es que se trata de subsidios emergentes, dinero para apagar fuegos o negociar chantajes, ausente de verdaderos proyectos de recuperación agropecuaria.

En este contexto, hablar de emergencia nacional no es retórica. Ni siquiera exageración. Dejar a la intemperie a 25 millones de mexicanos que viven y trabajan en el campo, entre ellos en sector más pobre de la población y casi la totalidad de los indios, nos adentra en una catástrofe económica, social y ambiental de dimensiones colosales. Crisis de soberanía alimentaria, crisis terminal de soberanía laboral, crisis ecológica, y por último –que no al final– crisis sociopolítica, pues los descalabros agrícolas se han asociado históricamente con la aparición de guerrillas.

Por los siniestros de la *reconversión* se perdió la soberanía alimentaria. Pero lo más grave es que se extravió también la soberanía laboral; esto es, la capacidad de proporcionar trabajo digno e ingreso suficiente a la totalidad de los mexicanos. Un país pobre que no produce sus alimentos fundamentales, participa en desventaja en el juego de la globalidad, pues está obligado a comprar bienes de consumo básico cualesquiera que sean las condiciones del mercado. De la misma manera, una nación de éxodos masivos y estructurales, incapaz de aprovechar la capacidad laboral de todos sus habitantes, pone su soberanía en manos del país receptor de sus migrantes. México no es un país de la Unión Europea,

que ceda premeditadamente soberanía para intensificar la complementariedad virtuosa y enriquecedora; su dependencia alimentaria y laboral hace de México una nación disminuida y subordinada.

Ante la debacle agraria, frente a una emergencia nacional que se profundizará con la nueva Ley Agrícola estadounidense y la inminente desgravación de casi la totalidad de las importaciones agropecuarias provenientes del norte, al gobierno “del cambio” que sucedió a los del PRI sólo se le ocurren frases sonoras; planes y programas de nombres rimbombantes y escasa sustancia. A finales del 2002 el titular de la Secretaría de Economía y el de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Acuicultura (Sagarpa), anunciaron un *blindaje agroalimentario*, enunciado del todo hueco cuando no se cuestiona en lo mínimo la apertura comercial y tampoco se cuenta con recursos suficientes para revirarles a nuestros desleales socios del norte con subsidios de magnitud comparable a los suyos. ¿Qué significa *blindaje* cuando se rechaza la revisión del capítulo agropecuario del TLCAN, mientras que de un gasto público programable fuertemente mermado, sólo una ínfima parte le corresponde al desarrollo rural?

Posteriormente el Presidente de la República encomió el presunto *blindaje agropecuario*, anunciando que en el 2003 el gobierno gastará en el campo 102,000 millones. Pero una vez más se trataba de palabras huecas, pues la cantidad es un agregado de todos los rubros presupuestales que tienen que ver con el medio rural, mientras que para Sagarpa, única secretaría que desarrolla acciones de fomento, se presupuestaron cerca de 34,000 millones, lo que representa una disminución de casi el 4 por ciento respecto del presupuesto de este año. Y aunque los diputados incrementaron en 3,000 millones la asignación para el sector, los recursos son aún insuficientes.

Por si quedaba alguna duda, el secretario de Agricultura tradujo a lenguaje coloquial el mensaje del gobierno: “...los agricultores contarán con un plazo de cinco años para hacerse eficientes y competitivos”, dijo. Y si no lo logran, que se olviden de los subsidios y “mejor que se dediquen a otra cosa... El que no lo entendió, no lo quiso entender... Estamos planteando para los productores de granos y todo tipo de cultivos una disyuntiva: o te vuelves eficiente con los parámetros internacionales o te buscas otra cosa”.

Así, de plano. Con esto, a dos años de asumir la Presidencia, el *gobierno del cambio* retomaba en toda su crudeza los planteamientos mercadócratas de Carlos Salinas, en el sentido de que al campo mexicano le hace falta un laxante poblacional consistente en fuertes dosis de libre mercado. Y como los neoliberales del PRI, Javier Usabiaga—quien por si fuera poco recientemente llamó a *retomar el liberalismo social*—no se preocupa por definir los tales *parámetros internacionales*, que en realidad son precios artificialmente bajos deprimidos por los subsidios. Mucho menos le interesa explicar cuál es la *otra cosa* a la que podrán dedicar-

se los campesinos presuntamente no competitivos, en un país cuya economía no crece y donde la industria despidе trabajadores (Dussel Peters, este volumen; de la Garza Toledo, este volumen).

Y para las cosechas de exportación la receta del funcionario fue la misma:

El caso del café vemos a productores que tienen un cuarto de hectárea del grano, otras tres hectáreas de maíz y de frijol, y de esto y lo otro. No viven del café. A estos productores tenemos que darles un esquema de salida... Y si quieres seguir produciendo (esa superficie de café) hazlo, pero el Estado no tiene por qué compartir contigo. Te vamos a dar uno o dos o tres años, para que veas que ese ingreso es marginal. Pero ya no afectes los intereses del país.

Esto significa enviar por el caño (*darles un esquema de salida*), a unos 300,000 cafecultores minifundistas y de economía diversificada, casi dos millones de mexicanos campesinos que sin duda no viven sólo del café y que en los últimos años han mantenido sus plantaciones con pérdidas. No le preocupó al funcionario que la producción campesina del aromático en pequeñas huertas de montaña sea ambientalmente virtuosa, pues capta lluvia, retiene el suelo, conserva la fertilidad, captura carbono y reproduce la biodiversidad. No le preocupó tampoco, que de este cultivo haya dependido por varias décadas el ingreso monetario de una parte sustantiva de las comunidades campesinas e indígenas del país. No le preocupó, finalmente, que la geografía del café sea también la de los más agudos conflictos sociales y de la guerrilla. Y es que el señor Usabiaga, sólo de producir y vender ajos sabe y no le interesa otra cosa que no sea el mercado. Lo que es muy respetable... sino se tratara del funcionario que tiene a su cargo el destino del México rural.

Cuando los gobiernos de la Unión Europea ponen el acento en las múltiples funciones que la agricultura desempeña, además de producir alimentos, el gobierno de México –un país donde un cuarto de su población depende de la economía rural– quiere dejar atrás, cito de nuevo a Usabiaga, “a una sociedad agraria demandante de recursos fiscales, inconsciente y poco receptiva de los mercados, atenta a buscar mejores ingresos vía presupuestos y no vía productividad” (ésta y las anteriores referencias en la entrevista realizada por Lourdes Edith Rudiño, publicada en *El Financiero*, 21 de noviembre de 2002). Tal es la oferta general agropecuaria del presente gobierno: competir o retirarse.

¿Cómo enfrentar al México de la cintura para abajo? El Plan Puebla-Panamá

La otra se refiere específicamente al México de la cintura para abajo y fue bautizada eufónicamente como Plan Puebla-Panamá. Un programa que apuesta

por una nueva colonización del sur y sureste, favorecida por desregulaciones, incentivos fiscales y obras de infraestructura. Una operación mercadotécnica donde los programas sociales no son más que cortinas de humo declarativas para ocultar la venta de garaje de la mitad feíta del país que aún no ha sido comprada por las transnacionales. En la versión de Santiago Levy, cuya paternidad del programa no ha sido desmentida, la tarea consiste seducir al ahorro externo exhibiendo sin pudores las ventajas comparativas de la región. Lo que traerá inversiones y con ellas crecimiento económico, que es lo que hace falta. Porque, según Levy, actual director del Instituto Mexicano del Seguro Social, el problema del sureste no es social, ya que la pobreza y la marginación del sur se resuelven solas gracias al éxodo de los desahuciados, que se van a causar vergüenzas en otra parte. Entonces hay que olvidarse de la pobreza –o dejársela a los programas asistenciales– y promover la inversión a toda costa, sin incómodas preocupaciones societarias. Y si el modelo de crecimiento genera más pobres no importa, ellos solitos se irán a cualquier otro lado.

Es en serio, eso dice Levy. Veamos sino la introducción de *El sur también existe, un ensayo sobre el desarrollo regional de México* que escribió con Enrique Dávila, Georgina Kessel y S. Levy (2000):

Si emigran quienes no encuentran oportunidades de ingreso en una zona, ésta puede tener escaso desarrollo y no tener problemas severos de pobreza. Así, la pobreza extrema rural de regiones rezagadas se convierte en pobreza moderada urbana... Inversamente, la creación de un polo de desarrollo en una región atrasada no resuelve necesariamente sus problemas de pobreza... Por lo anterior, el diseño de políticas públicas para el sureste debe separar los objetivos de combate a la pobreza de los de desarrollo regional...

Plantaciones privadas intensivas y especializadas, corredores comerciales y de servicios que favorezcan el flujo de mercancías entre la costa este norteamericana y el pacífico, maquiladoras, turismo dorado, bioprospección, son algunos de los ejes de un *desarrollo* del que –bien lo dice Levy– no hay que esperar bondades sociales, si acaso lo contrario. Sólo que el PPP ha estado malito. Hasta el 2003, transcurridos más de dos años de su puesta en marcha, poco se había hecho, además de hablar, porque la recesión mundial no favorecía nuevas inversiones sino la retracción de algunas de las que ya estaban ahí, como las plantas de maquila y el turismo, y también porque las finanzas públicas no estaban para derrochar en infraestructura y la magnitud de la deuda desalentaba la contratación de nuevos préstamos en el fondo *ad hoc* que negoció el BID.

Más allá del globalismo neoliberal

Entonces, ¿la recesión alejó el peligro? No, en lo más mínimo. Lo que pasa es que con o sin Plan Puebla-Panamá, la globalización salvaje sigue su curso depredador de la naturaleza y el hombre. De antiguo en el sur y sureste del país priva un orden injusto y excluyente donde la creciente pobreza es contraparte de la nueva riqueza. Los mesoamericanos vivimos dentro de este orden y padecemos sus crónicas inequidades. Pero el modo de sufrirlas y su intensidad depende de las tendencias y coyunturas propias del corto plazo. Hay periodos de expansión del capital cuando éste se apropia de nuevos espacios, recursos y capacidades, rompiendo equilibrios previos y por lo general incrementando y extendiendo la expoliación y la marginación. Hay también periodos de retracción, cuando las inversiones se estancan o repliegan dejando sin sustento a ciertos sectores que pasan de explotados a excluidos. Dentro de un orden opresivo e inicuo, como el del sureste, tanto la expansión como la retracción son indeseables. Pero es pertinente reconocer que en los últimos años hemos vivido la segunda situación.

El que la retracción o estancamiento transitorios de las nuevas oleadas colonizadoras no acarreen bienes sino males de otro orden –como desempleo en la construcción, en las maquiladoras, en las fincas y en el turismo, además de reducción de la demanda de ciertas materias primas agropecuarias– pone en evidencia que la transnacionalización de Mesoamérica y la globalización, en sentido estricto no pueden evitarse. Y no se pueden impedir, no porque sean fuerzas de la naturaleza, sino simplemente porque ya están aquí, y desde hace mucho. Porque vivimos en ellas, y mientras duren de ellas dependemos para subsistir. Lo que en verdad hace falta no es tanto esforzarse por parar, detener, impedir la llegada de un orden que, bien visto, nos rodea ya por todas partes. Lo necesario, lo urgente, es cambiarle el rumbo al desarrollo, girar las prioridades, voltear la tortilla.

El éxodo masivo y creciente de mexicanos que buscan en el norte un porvenir que en su país los rehúye, es el saldo más ignominioso de la vía de desarrollo adoptada desde los ochenta. Un modelo que nos llevó de la explotación a la exclusión; de un sistema injusto donde los campesinos producían alimentos y materias primas baratos, subsidiando con ello el desarrollo industrial; a un sistema marginador donde los productores nacionales de básicos son arruinados por las importaciones y los agroexportadores por la caída de los precios internacionales. La diáspora que nos aqueja no es una migración que pueda contenerse con métodos represivos, que pueda atajarse neocolonizando el sur, o que pueda atenuarse significativamente capitalizando las remesas, como no la hará remitir el TLCAN, ni la presunta Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Todos los días ingresan a los Estados Unidos con la intención de trabajar unos 1,000 o 1,500 mexicanos. Casi uno por minuto. Y viven allá cerca de nueve

millones de personas nacidas en México, algo así como el 10 por ciento de nuestra población total. Antes migraban puros campesinos. Ahora ya no, también va gente de ciudad y bastantes profesionistas. Algunos encuentran empleo urbano en los servicios y las industrias más laboriosas, pero quizá la mitad se incorpora a los *agricultural workers*, entre ellos casi todos los emigrantes de origen campesino y el cuarto de millón de indígenas mexicanos que vive por esos rumbos.

En el arranque del milenio, resulta que un segmento importante del campesinado nacional y una porción significativa de nuestros indios, radican y trabajan del otro lado de la frontera. Y una parte no menos relevante de las comunidades campesinas e indígenas que se quedaron, vive con el alma en un giro, pendiente de las *remesas* que envían los de allá (Cohen, este volumen; Delgado Wise, en este volumen).

México es una nación pluriétnica, pero también un pueblo binacional. Porque, si 10 millones de indios nos hacen multiculturales, 23 millones de compatriotas en Estados Unidos nos vuelven sobradamente multinacionales. Uno de cada cinco mexicanos vive en Estados Unidos y uno de cada dos de los que aún siguen aquí tiene familiares allá. Así, de cada tres mexicanos con empleo uno labora del otro lado. Si a esto agregamos el millón de trabajadores de la maquila, que cobran en pesos pero producen en dólares, y la mayoría de los cuales se agolpa en 30 ciudades de la franja fronteriza, con la mirada puesta en *el gabacho*, tendremos el retrato de un profundo traslape demográfico y laboral; al que se añade el revoltijo de culturas, el entreveramiento de imaginarios.

La mitad de la patria trasterrada la forman nacidos en México, y la mitad de esa mitad son indocumentados. Porque los dueños de la nación vecina no quieren compartirla, pero el trasiego humano legal o ilegal es incontenible. Así, en el último año del milenio pasado emigraron a Estados Unidos 335,000 mexicanos, aunque algunos hablan de medio millón. Y el flujo es creciente, pues en 1980 sólo habían salido 275,000. Con una población así desparramada, no es extraño que cada año se registren unos 300 millones de cruces. Lo sorprendente es que a fuerza de pasar aun no hayan borrado la línea fronteriza. Este vuelco poblacional, esta diáspora incontrolable y creciente, es inédita. En tiempos de grandes convulsiones sociopolíticas, como los 10 años de lucha armada y la primera década de la posrevolución, muchos mexicanos se refugiaron allende la frontera, y para 1930 el 3.73 por ciento de los nacidos en México residía en Estados Unidos. Pero el éxodo disminuyó entre 1940 y 1970, los añorados años del *desarrollo estabilizador*. Las crisis recurrentes del pasado cuarto de siglo agudizaron de nueva cuenta el fenómeno migratorio, y en los últimos tres lustros las políticas de ajuste han sido más efectivas que la mortífera y hambreadora revolución en lo tocante a despertar vocaciones peregrinas: en 1997, 7.75 por ciento de los nacidos en México vivía

en Estados Unidos, mientras que en el arranque del tercer milenio los trasterrados ya son el 10 por ciento. Y la estampida continúa (Delgado Wise, en este volumen).

Hoy más que nunca es necesario demandar el derecho de los mexicanos a la comida y a un trabajo digno (o “decente” como dice la OIT), es decir reivindicar la seguridad alimentaria y la seguridad laboral del país. Y esto no será posible si no rescatamos nuestra hipotecada soberanía. Es necesario que el Estado mexicano recupere y ejerza el derecho de imprimirle a la economía el curso que demanda el bienestar de los ciudadanos, y no el que sacrifica a los ciudadanos a los requerimientos del tianguis global. Aunque tampoco esto es cierto, pues en verdad las políticas públicas neoliberales han estado, y están, al servicio de las grandes corporaciones y no del abstracto mercado (Otero, capítulo 1, en este volumen). Así, mientras que los productores de maíz se arruinan, Maseca, de Roberto González Barrera, se enriquece comprando grano norteamericano por encima de la cuota negociada en el TLCAN; mientras los trigueros truenan, el grupo Bimbo, de Lorenzo Servitje, embarnece gracias a las importaciones subsidiadas; y lo mismo sucede con el grupo Bachoco, de los Robinson Bours, que importa maíz y sorgo sin pago de arancel, por mencionar sólo algunas empresas. A éstas hay que agregar transnacionales como Cargill, que en la práctica controla nuestra producción cerealera; Purina, que opera con insumos pecuarios; Nestlé, que controla regiones lecheras completas, PepsiCo, que es dueña de ingenios; Vecafisa-Volcafé, que compra grandes volúmenes del grano aromático. Y mientras un puñado de corporaciones enriquece, los campesinos se arruinan y los pueblos se quedan solos.

Los trasterrados en Estados Unidos envían 10,000 millones de dólares anuales, casi lo mismo que importamos de ese país en alimentos. Los mismos alimentos que los migrantes campesinos podrían haber cultivado aquí. Pero para eso necesitamos políticas industriales y agrícolas orientadas a la defensa y ampliación de la planta productiva y de los cultivos de interés nacional. Debemos, pues, restablecer la seguridad alimentaria, respaldando a la pequeña y mediana producción campesina y fortaleciendo el mercado interno, tanto nacional como regional y local. Nos hace falta restaurar la seguridad laboral, defendiendo y ampliando la planta fabril y la actividad agropecuaria y mediante la integración de cadenas que potencien nuestras complementariedades productivas.

Conclusiones

Enmendar el rumbo que ha conducido al agro mexicano a la bancarrota supone una serie de rectificaciones fundamentales. La mayor, enmendar la percepción que los últimos gobiernos han tenido de los pequeños y medianos productores rurales.

Los campesinos son polifónicos. Esto quiere decir que su eficiencia y competitividad no puede juzgarse sólo con base en los productos que lanzan al mercado de manera directa y visible, sino también de una serie de bienes y servicios generados, que si nos circunscribimos al análisis costo/beneficio del sistema producto resultarían externalidades. Estas funciones, poco visibles en óptica estrechamente mercantil, pero muy reales, son de diferente índole y podrían clasificarse en sociales, culturales y ambientales.

Servicios sociales:

En un país con severos problemas de autosuficiencia, seguridad y soberanía laboral, la economía campesina genera empleos e ingresos a costos sustantivamente menores que la industria y los servicios. Cuando México ha perdido autosuficiencia, seguridad y soberanía en lo tocante a los alimentos, la producción campesina de medios de vida, destinados al mercado nacional o local o de autoconsumo, reduce el riesgo de crisis alimentarias y hambruna. En el contexto de una sociedad rural desintegrada por la falta de opciones y el éxodo, y de un mundo urbano saturado precaristas atenuados a la economía informal parasitaria, la economía doméstica fija a la población y fortalece a la comunidad.

Frente a una actividad económica pulverizada, la producción campesina metadoméstica que combina labores familiares y actividades asociativas, genera economías de escala y refuerza la organicidad como parte del capital social. Cuando la reproducción delincuencial a través del narcocultivo y el narcotráfico deviene estrategia de sobrevivencia generalizada, restaurar la viabilidad de la economía campesina es la forma más barata de combatir al crimen organizado. Dado que en los últimos 30 años la violencia libertaria rural ha sido una constante, intensificada en la última década, habrá que reconocer que la forma menos cruenta y más legítima de “enfriarle el agua a la guerrilla” es fortalecer a la economía campesina, como base y palanca de la dignificación y democratización de la sociedad rural.

Servicios culturales:

Si la diversidad de culturas autóctonas, migradas y mestizas es uno de los activos del país, y si la matriz originaria de esta pluralidad es casi siempre de carácter rural y comunitario, habrá que reconocer en la economía campesina el sustento económico y societario de nuestra identidad como nación. Cuando los derechos autonómicos y culturales de los pueblos indios se reivindicán enérgicamente, cobra fuerza la funcionalidad de la economía campesina como principal e insoslayable sustento productivo de estos derechos. La restaura-

ción, preservación y desarrollo de las culturas autóctonas, que incluyen los proverbiales productos artesanales, pero también y sobre todo usos y costumbres (lingüísticos, políticos, jurídicos, religiosos, musicales, culinarios, etcétera) así como saberes productivos y prácticas agrícolas a veces ancestrales, sólo serán sustentables si tienen base económica en una producción campesina renovadora de la tradición y fortalecida en el cambio (Otero, capítulo 14, en este volumen).

Servicios ambientales:

En tiempos globales, que evidencian la fragilidad de los ecosistemas de los que depende la vida frente a modelos de producción y consumo destructores del precario equilibrio naturaleza-sociedad, resaltan las virtudes de una economía y una sociedad comunitarias capaces de mantener y desarrollar una relación más armoniosa con el medio ambiente. Si bien algunas prácticas productivas domésticas que fueron sustentables, se pervirtieron o dejaron de serlo debido al crecimiento poblacional y al impacto de paquetes tecnológicos agresivos, no cabe duda que los nuevos paradigmas ambientales –tanto los *grises* que tienen que ver con las tecnologías limpias, como los *verdes* que convocan a no violentar la capacidad de carga de los ecosistemas– están revalorando las virtudes de los aprovechamientos diversificados, del bajo o nulo consumo de agroquímicos y de la producción en pequeña o mediana escala capaz de adecuarse con flexibilidad y eficiencia los diferenciados requerimientos del medio ambiente, es decir que reivindican el cambiante pero terco y duradero modelo campesino de producción. Cuando el agua potable, la atmósfera limpia y el suelo fértil devienen recursos naturales escasos y cada vez más valiosos, contra los que atentan los patrones tecnológicos homogeneizantes y la lógica de lucro del capital, es necesario apelar una vez más a una producción campesina por naturaleza diversa y que antepone el bienestar a la ganancia.

Si el siglo XXI ya no será de los petroquímicos sino de las industrias de la vida basadas en la ingeniería genética (actividad decisiva en la producción de alimentos, de medicinas, de cosméticos, etcétera), la biodiversidad, bajo la forma de bancos de germoplasma, deviene el recurso estratégico por excelencia; bien que las transnacionales y sus bioprospectores –con o sin patente de corso– tienden a extraer y patentar, mientras que las comunidades agrarias y los campesinos las preservan, pues en gran medida se trata no de recursos naturales sino del resultado de una ancestral domesticación (Carlsen, en este volumen).

Ciertamente en lo sustancial el mercado no reconoce ni retribuye las múltiples funciones de la economía campesina. Apenas algunos servicios ambien-

tales, como la captura de carbono o la cosecha de agua, han cobrado cierta visibilidad, pero los intentos de cotizar y hacer efectiva su retribución están en pañales. En algunos casos se busca que sean los generadores de externalidades ambientales negativas –las empresas contaminantes– quienes paguen estos servicios. En otras ocasiones los consumidores finales demandantes de productos *orgánicos, verdes, limpios, sustentables*, etcétera, están otorgando un sobreprecio por estos atributos, remuneración adicional que en parte retribuye las virtudes intrínsecas del producto y en parte paga por la presunta amabilidad ambiental de su producción. Finalmente, a través del gasto público, los gobiernos destinan algunos ingresos fiscales a objetivos ambientales, entre los que eventualmente se incluye el apoyo a los campesinos que desarrollan prácticas sustentables. Sin embargo, ni el incipiente mercado de servicios ambientales, ni el módico consumo de productos ecológicos, ni el parco gasto público destinado a respaldar la pequeña producción sustentable, retribuyen significativamente funciones socioambientales decisivas prestadas por la economía campesina.

Identificar estos servicios múltiples y establecer mecanismos para cuantificarlos y ponerles precio, es el primer paso. Pero lograr su retribución no será fácil, pues aunque parezca un asunto de mercado, en el fondo el reconocimiento de la multifuncionalidad sociocultural y ecológica de la producción campesina violenta los principios del mercantilismo absoluto, un sistema que no le concede valor de cambio, bienes sociales, culturales y ambientales que no puedan ser privatizados y por tanto objeto de lucro. Plantear que la sociedad debe retribuir el fortalecimiento de valores como la equidad, la armonía y la diversidad cultural, o que debe pagar por la preservación y restauración de los recursos naturales y la biodiversidad, bienes que se reivindican como colectivos y no privatizables, es un hueso duro de roer para los integristas de la libre competencia. Sin embargo es una lucha que ya se está dando y que no puede abandonarse, pues en ella no sólo se juega la sobrevivencia de los campesinos, sino también el futuro de la humanidad. Afortunadamente, las evidencias de que se avecina una catástrofe ecológica generalizada y los síntomas de que el mundo campesino y la marginalidad urbana de origen rural están a punto de estallar, han dado visibilidad a las virtudes de la pequeña y mediana producción sustentable. Es necesario, ahora, profundizar en este incipiente reconocimiento e instrumentar su justa retribución.

Por algunas décadas, se reivindicó el derecho de los campesinos a existir, alegando que podían ser tan “eficientes” como los empresarios. Batalla perdida, pues en términos de rendimientos técnicos directos y de rentabilidad económica estrecha, la brecha entre la agricultura doméstica pequeña o mediana y la privada, se ha venido ensanchando; tanto así que para algunos los campe-

sinos ya son una clase innecesaria y prescindible cuya creciente exclusión es tan inevitable como necesaria. Hoy la batalla debe replantearse: quizá los productores domésticos no son tan eficientes como los empresarios del campo, si los medimos con los parámetros de la empresa privada, pero sin duda lo son infinitamente más si ponderamos su impacto social y ambiental, rubros donde los agroempresarios de plano salen reprobados.

Capítulo 3

Liberalización comercial en México: ¿quién se ha beneficiado?

Enrique Dussel Peters

MÉXICO SE ENCUENTRA en un profundo debate con respecto a los beneficios y costos del proceso de apertura y la estrategia de la liberalización seguida desde mediados de los ochenta. Estudios recientes manifiestan un deterioro generalizado del sector productivo y de su competitividad, incluyendo aspectos como su atracción de inversión extranjera directa (IED), constantes disminuciones en el *ranking* global de la competitividad según instituciones internacionales y un generalizado ambiente económico negativo al finalizar la primera administración electa democráticamente después de 71 años de dominación del partido único, el PRI. Por ejemplo, durante 1999-2004 México cayó continuamente en el *ranking* global de la competitividad: de 104 países, México cayó del lugar 34 en 1999 al 48 en 2004 (véase: <http://www.weforum.org>, consultado en julio de 2005). Estos aspectos pudieran no ser relevantes si no se incluyeran, adicionalmente, el desempeño del PIB por debajo los promedios históricos y la falta de generación de empleo con calidad en los últimos años. Este diagnóstico realista no sólo ha sido compartido por académicos, sino también por empresarios y organismos empresariales mexicanos en los últimos años, y particularmente desde 2003. Los retos que genera adicionalmente la economía de China, tanto en el mercado doméstico como en los Estados Unidos, el principal receptor de las exportaciones mexicanas, profundizan una perspectiva económica de preocupación para el mediano y largo plazos ante la estrategia implementada.

Con el propósito de ofrecer una crítica sistemática de esta perspectiva económica, el capítulo se divide en cuatro apartados. El primero aborda la estrategia seguida desde finales de los ochenta, considerando que la apertura comercial fue uno de los aspectos más significativos de la misma. Se trata de comprender la relativa coherencia de la estrategia seguida desde entonces, así como algunas de sus contradicciones. El segundo apartado describe una serie de tendencias puntuales de la socioeconomía, con énfasis en el desempeño de algunas variables macroeconómicas y sociales como el tipo de cambio real, el financiamiento otorgado al sector productivo y tendencias de la inversión extranjera directa (IED), el

empleo y el comercio internacional. El tercer apartado analiza con mayor detalle el patrón de especialización del sector manufacturero exportador: el sector de bienes sujetos al intercambio internacional, o transables y con mayor potencial según las expectativas de la propia estrategia. Esto se analiza a nivel de clases económicas con el objeto de comprender las dimensiones, los beneficios y las limitaciones del motor de crecimiento de la economía mexicana. Por último se ofrece una serie de conclusiones sobre los aspectos anteriores y en el contexto del debate actual en México.

Estrategia de liberalización (1988)

Desde 1988, y después de varias décadas de un proceso y políticas de industrialización sustitutivas de importaciones, se impone en México –con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987 y la nueva administración de Carlos Salinas de Gortari en enero de 1988– una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones (IOE), la cual denominamos “estrategia de la liberalización” (Dussel Peters, 2000). Esta nueva estrategia, y en directa contraposición a la estrategia de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), parte de una serie de consideraciones fundamentales efectuadas por la tecnocracia estatal, incluyendo los siguientes (Aspe Armella, 1993; Bancomext, 1999; Córdoba, 1991; Gurría, 1993; Martínez y Fárber, 1994; PEF, 2004; Salinas de Gortari, 2000; Sojo Garza-Aldape, 2005; Villarreal, 2000; Zabludovsky, 1990):¹

1. La estabilización macroeconómica “induciría” un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de las políticas sectoriales y específicas se abolirían a favor de políticas “neutrales” u “horizontales”, y particularmente en favor de la industria, el empresariado y las empresas paraestatales.
2. La prioridad económica del gobierno es la de estabilizar la macroeconomía. Desde 1988 el gobierno ha entendido a la macroeconomía como el control de la inflación (o precios relativos) y el déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, apoyadas por políticas monetarias y crediticias restrictivas por parte del Banco de México.
3. El tipo de cambio nominal se utilizó como “ancla antiinflacionaria”, es decir, dado que el control de la inflación ha sido la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación con efectos ne-

¹ En Dussel Peters (2000) se vincula a esta propuesta en México con la corriente conceptual de la IOE expuesta por autores como Balassa, Bhagwati y Anne Krueger, entre otros.

gativos en los niveles de inflación debido al incremento de precios vía insumos importados. Lo anterior ha sido el caso tanto antes como después de la autonomía formal del Banco de México en 1994, cuya exclusiva finalidad es la de estabilizar el nivel de precios relativos, y la flexibilización del régimen cambiario (Banxico, 2005).

4. Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta, y masivamente durante los noventa, además de la privatización de empresas paraestatales, el sector privado incrementaría su peso en la economía y se especializaría en las exportaciones manufactureras. Desde esta perspectiva, la apertura comercial, y particularmente la reducción de los aranceles de importación, se convirtió en uno de los principales mecanismos para fomentar la orientación exportadora de la economía. De igual forma, la liberalización de las importaciones –arancelizando cuotas y otras barreras no arancelarias, y reduciendo los mismos aranceles sustancialmente– permitiría al sector exportador adquirir importaciones e insumos a precios internacionales competitivos.

5. Las políticas públicas hacia los sindicatos fueron significativas (véase De la Garza Toledo, en este volumen). Como se reflejó en los pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de sindicatos fueron aceptados por el gobierno para negociar contratos colectivos en las empresas, mientras que el resto fue declarado, en su mayoría, como ilegal. Este proceso, con violentas represiones durante los ochenta y noventa en varios casos, permitió la negociación e indexación *ex post* de los salarios y “controlar” el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esta estrategia.

Después de cinco años de la toma de posesión del gobierno de Vicente Fox, es posible señalar en forma preliminar al menos los siguientes aspectos sobre la política empresarial y de competitividad hacia el sector productivo, y particularmente el manufacturero:

1. En general, no es posible vislumbrar una nueva visión de desarrollo empresarial e industrial. El fundamento de la política económica en general, con implicaciones en todos los ámbitos de la política económica y sectorial, es la estabilidad macroeconómica, tal como se concibió desde 1988. Con muy pocas críticas en el sector privado,² Banxico y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) han continuado con su enfoque de política mo-

²Destacan los casos de la Cámara de la Industria de la Transformación (Canacintra) y de empresarios como Carlos Slim, que en múltiples ocasiones en forma pública han hecho saber su desacuerdo con la política económica, enfatizando la necesidad de crear condiciones de competitividad para el sector productivo en México.

netaria y crediticia restrictiva, sin mayor atención hacia la competitividad del sector productivo establecido en México.

2. En el contexto anterior, la política pública federal dirigida al sector industrial empresarial planteada desde 2000, desaprovechó un momento importante. En particular, el Programa de Desarrollo Empresarial (PEF, 2001) no supo aprovechar un momento coyuntural y de planteamiento de política y “ruptura/cambio” con las administraciones anteriores, también como resultado de la falta de análisis de las políticas industriales y empresariales de los sexenios anteriores. A diferencia de las políticas empresariales anteriores al 2000, desde entonces, y en el mejor de los casos, la política industrial se atiene a la buena voluntad (y los recursos otorgados) por el Congreso, el Ejecutivo y el secretario de la Secretaría de Economía y sus subsecretarios. Se carece, por el momento, de una visión de largo plazo de apoyo al sector productivo.

3. Los aspectos anteriores son relevantes, ya que desde 2000 no se aprecia un cambio institucional o conceptual importante en la política empresarial, sino que, en el mejor de los casos, sólo se aprecia una mayor actividad y compromiso en el discurso por parte de los funcionarios responsables. Destaca, en el ámbito institucional, la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, la cual se ha convertido en la principal subsecretaría de la Secretaría de Economía en los rubros de atención directa a empresas, así como por sus programas de capacitación y financiamiento y visión de largo plazo (véase <http://www.economia.gob.mx>). Si bien esta subsecretaría ha obtenido alrededor de 1,200 millones de pesos anuales desde 2001, su presupuesto se desplomó de 1,700 millones de pesos en 2002 a cerca de 1,000 millones en 2003 y 2004. Estos programas y recursos son significativos, ya que anteriormente no existían ni los rubros ni los recursos.

4. Desde mediados de 2002 se han anunciado una serie de programas de competitividad (Ruiz Chávez, 2003). Estos programas, si bien contienen un análisis interesante de las condiciones de los respectivos sectores, destacan la reducción arancelaria como principal instrumento de fomento. Sorprende que no exista compromiso de recursos y personal especializado adicional ante la compleja situación de la manufactura desde 2001. Así pues, en los hechos, la política de competitividad y empresarial con la nueva administración refleja un alto grado de continuidad desde 1988, y se ha fundamentado –con base en los programas sectoriales (Prosec) y el ITA-Plus, entre otros– en la continua reducción arancelaria de las importaciones. Este enfoque, sin embargo, ha encontrado serias limitaciones: por un lado, el nivel arancelario es muy bajo desde finales de los noventa, por lo que reducciones adicionales no tienen efectos importantes. El promedio arancelario con los Estados Unidos, por ejemplo, cayó del 10 por ciento antes del TLCAN al 0.1 por ciento en 2004

(USAR, 2004). Por otro lado, el TLCAN también presenta un relativo “desgaste” y “erosión”, dado que los aranceles en Estados Unidos ofrecidos a terceros países, incluyendo los de Asia, también han caído sustancialmente, del 3.29 por ciento en 1990 al 1.58 por ciento en 2003 (Dussel Peters, 2004a).

Desempeño macroeconómico (1988-2004)

En este contexto, ¿cuáles son las condiciones y principales retos de la economía mexicana y que se vislumbran en el mediano plazo? En general destaca un profundo proceso de polarización socioeconómica y territorial desde 1988, como resultado de la estrategia seguida. Entre las principales condiciones y retos de la socioeconomía hasta 2005 y en el mediano plazo, destacan las siguientes (véase cuadro 1).

Avances

Desde mediados de la década de los ochenta, la estrategia de liberalización ha logrado sobrellevar algunas de las dificultades macroeconómicas de la década de los ochenta, particularmente en términos del control de la inflación y del déficit del balance público, así como con respecto a la atracción de inversión extranjera y el fomento a las exportaciones. Tal y como lo refleja el cuadro 1, desde 1988 se ha logrado controlar los precios relativos a dos dígitos y, desde 2000, incluso a niveles inferiores del 10 por ciento y un déficit del balance público con respecto al PIB inferior al 1.5 por ciento desde 1991, y en ambos casos a niveles muy por debajo de los resultados durante la década de los ochenta.³ De igual forma, la inversión extranjera directa (IED) se ha mantenido en niveles relativamente altos –promediando más de 13,500 millones de dólares anuales durante 1994-2004–, mientras que las exportaciones aumentaron con una tasa de crecimiento promedio anual de 15.1 por ciento durante 1988-2000 y de 12 por ciento durante 1988-2004. Así pues, tomando estrictamente la propuesta de la estrategia de liberalización en “sus propios términos”, la gestión ha sido relativamente exitosa.

PIB per cápita y crecimiento económico

Después de varias décadas de crecimiento constante del PIB per cápita de la economía mexicana, medido en dólares constantes de 1995 (WDI, 2004), esta tendencia cayó drásticamente en las décadas de los ochenta y los noventa, no

³El balance público, sin embargo, no contabiliza varios rubros, particularmente los del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y los proyectos de inversión financiada (Pidiregas), con los que en términos reales el déficit del sector público es superior en varios puntos porcentuales del PIB (SCHP, 2004).

CUADRO I
MÉXICO: VARIABLES MACROECONÓMICAS SELECCIONADAS, 1988-2003

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PIB	1.3	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	6.8	4.9	3.7	6.6	-0.2	0.8	1.4	4.4
PIB per cápita	-0.8	2.1	3.0	2.2	1.7	0.1	2.6	-7.7	3.4	5.0	3.3	2.1	5.0	-1.5	-0.7	0.0	3.0
Población ocupada (1988=100) ^c	100	103	108	111	113	114	117	114	117	122	127	130	133	132	131	132	135
Tasa de desempleo abierto (en áreas urbanas)	3.6	3.0	2.7	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2	2.4	2.7	3.3	3.8
Empleos generados (miles)	431	974	650	626	221	40	139	-167	476	1,166	1,450	930	832	159	153	309	515
Salarios reales, manufactura (1980=100)	69	74	73	76	84	91	94	79	70	70	71	72	76	81	83	84	84.4
Salarios reales, mínimos (1980=100)	54	49	43	41	39	39	39	33	30	30	30	29	29	30	30	30	31.1
Formación bruta de capital fijo/demanda global	14.0	14.0	14.8	15.6	16.3	15.6	15.8	12.1	13.1	14.4	14.8	15.0	15.2	14.0	13.8	13.6	--
Pública	10.5	10.4	11.1	12.1	13.1	12.4	11.7	9.1	10.7	12.0	12.7	12.9	12.7	10.7	9.7	8.7	--
Privada	3.5	3.5	3.7	3.5	3.2	3.2	4.0	3.0	2.4	2.4	2.1	2.1	2.5	3.3	4.1	4.9	--
Ahorro total/PIB	22.6	22.9	23.1	23.3	23.3	21.0	21.7	19.8	23.1	25.9	24.3	23.5	23.8	20.9	20.6	20.6	21.7
Interno	21.3	20.3	20.3	18.7	16.6	15.1	14.8	19.3	22.4	24.0	20.5	20.5	20.7	18.0	18.4	19.2	20.4
Externo	1.3	2.6	2.8	4.7	6.7	5.9	6.9	0.5	0.7	1.9	3.8	2.9	3.1	2.9	2.2	1.4	1.3
Inflación	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6	12.3	9.0	4.4	5.7	4.0	5.2
Tasa de interés real ^b	2.5	24.2	6.3	5.1	4.3	7.4	7.5	5.7	6.7	5.2	7.7	10.1	6.8	7.2	1.7	0.9	
Balance público/PIB ^c	--	--	-3.7	-1.4	0.4	0.7	-0.1	0.0	0.0	-0.7	-1.2	-1.1	-1.1	-0.7	-0.6	-0.6	-0.3
Exportaciones ^{a,d}	30,691	35,171	40,711	42,688	46,196	51,886	60,882	79,542	96,000	110,431	117,460	136,391	166,455	158,443	160,763	164,922	188,627
Importaciones ^a	28,082	34,766	41,592	49,975	62,129	65,366	79,346	72,453	89,468	109,807	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679	170,546	197,157

Cuenta corriente ^a	-2,376	-5,821	-7,451	-14,647	-24,439	-23,399	-29,662	1,577	2,508	7,665	16,072	14,012	18,188	18,195	13,410	8,587	8,712
Cuenta de capital ^b	-1,163	3,176	8,115	24,786	26,486	32,341	14,976	15,332	4,327	16,639	18,591	13,720	17,724	25,182	22,925	18,044	13,692
Deuda externa ^c	--	--	107,416	117,744	117,050	129,979	138,860	165,464	156,443	149,027	160,258	166,380	148,652	144,527	140,099	140,246	138,772
Privada ^d	--	--	9,040	12,035	15,841	23,226	25,428	26,518	26,412	34,794	43,762	55,499	52,849	55,706	55,630	56,556	53,776
Pública ^e	--	--	77,770	79,988	75,755	78,747	85,436	100,934	98,285	88,321	92,295	92,290	84,600	80,339	78,818	79,024	79,226
Sistema financiero y Banco de México ^f	--	--	20,606	25,721	25,454	28,005	27,996	38,012	31,747	25,913	24,201	18,592	11,203	8,481	5,650	4,975	5,770
Servicio de la deuda total ^g	15,473	15,563	50,549	13,346	23,678	28,400	35,669	40,674	55,324	51,454	33,277	42,430	56,091	51,804	42,137	47,806	--
Tipo de cambio real (1990=100) (promedio anual)	--	--	100.18	91.53	85.92	73.55	75.97	117.30	103.11	85.98	88.24	77.84	68.98	62.93	61.15	72.08	77.42

^aEn millones de dólares.

^bCetes a 28 días, promedio del periodo.

^cHasta 1992 corresponden al balance financiero, que incluye la intermediación financiera de la banca de desarrollo.

^dA partir de enero de 1991 en esta serie se incluye el valor de las exportaciones de la industria maquiladora de exportación que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

^eSegún el Sistema de Contabilidad Nacional (INEGI).

^fAsegurados permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social, promedio anual.

^gPreliminar. En varios casos, estimaciones propias con base en las fuentes indicadas.

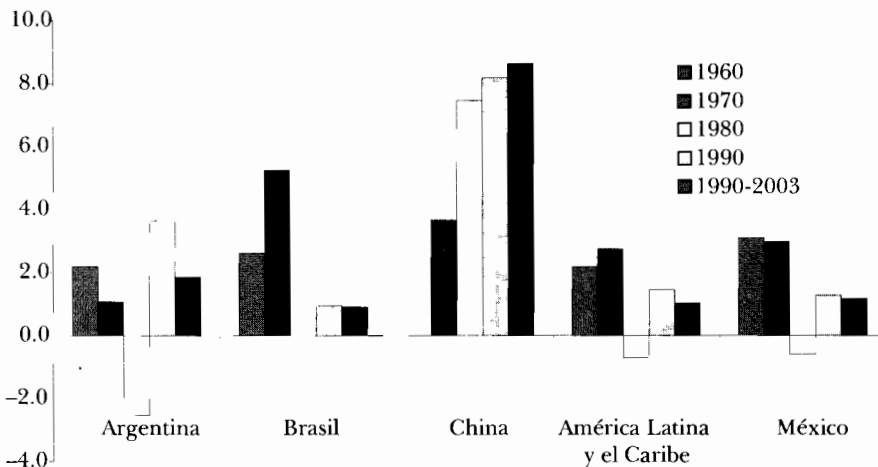
Fuentes: Elaboración propia con base en Banxico (2005), CEPAL (2004, 2005); PEF (2004) e INEGI (<http://www.inegi.gob.mx>, consultado en 2005) y estimaciones propias con base en diversas fuentes para 2004.

obstante la recuperación después de la crisis de 1995. Si bien durante 1930-1980 la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del PIB per cápita fue de 2.7 por ciento y de 3.5 por ciento durante 1960-1980, ésta disminuyó a un 0.5 por ciento en 1980-2003 y a un 1.4 por ciento durante 1988-2003. La evolución anterior es resultado tanto de tendencias demográficas como de la falta de crecimiento de la economía mexicana desde la década de los ochenta y de la implementación de la estrategia de liberalización. El desempeño reciente no sólo contrasta con el alcanzado en periodos anteriores, sino que particularmente al compararse con países asiáticos y sobre todo con la República Popular China (véase gráfica 1; Dussel Peters, 2005).

Costos del uso del tipo de cambio como política antiinflacionaria y de las políticas monetarias restrictivas

En primer lugar, los niveles de sobrevaluación del peso, según el Banco de México (véase cuadro 1), han llegado a finales de 2004 a niveles cercanos al 25 por ciento, no obstante un proceso de devaluación en los últimos años del periodo. Con excepción de la crisis de 1994-1995 el periodo 1990-2004 se ha caracterizado por la sobrevaluación del peso. Así pues, la sobrevaluación sistemática del tipo de cambio real se ha convertido en la principal distorsión macroeconómica

GRÁFICA 1
CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA POR PERIODOS, 1960-2003

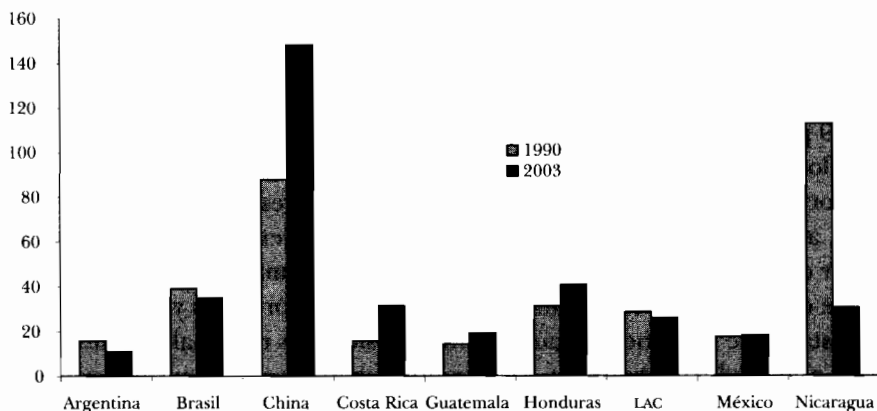


Fuente: Elaboración propia con base en WID (2005).

resultante de la estrategia de liberalización. Los efectos de la sobrevaluación son múltiples, generando sustanciales incentivos para las importaciones y desincentivos para las exportaciones, o que México no sea “competitivo” ante otros países debido a que sus insumos son “caros” (véase Ros, 1995). Adicionalmente, hay que destacar que los salarios reales manufactureros en pesos constantes, según el INEGI, se han reducido en un 6.3 por ciento y los salarios mínimos en 32.9 por ciento durante 1993-2003. Calculados en dólares para el mismo periodo, los salarios manufactureros reales aumentaron en 26.3 por ciento. Pero, de igual forma, la productividad laboral, medida en dólares para el sector manufacturero, aumentó en 64 por ciento para 1993-2003, mientras que lo hizo en sólo 5.6 por ciento calculada en pesos constantes. La sistemática sobrevaluación del tipo de cambio, entonces, genera estas enormes distorsiones y una evaluación contrastante de la economía, tanto para inversionistas nacionales como extranjeros y asalariados, entre otros. En segundo lugar, el sector bancario comercial ha reducido constantemente el crédito al sector productivo y, en el segundo trimestre de 2004, representaba sólo el 29.78 por ciento de lo que había sido en 1994. Hay que considerar, además, que la participación en el financiamiento a la economía por parte de la banca de desarrollo es limitada y, durante 1990-2003, no ha superado el 34 por ciento de lo que fue en 1994. Con base a información del Banco de México, el financiamiento al consumo se ha triplicado desde 1999, pero ha caído en casi 85 por ciento al segundo trimestre de 2004 con respecto a 1994 para el sector privado bajo el rubro de “empresas y personas físicas con actividad empresarial”. Las diferencias a escala internacional son muy significativas: China, por ejemplo, tiene niveles siete veces superiores que México respecto al financiamiento doméstico otorgado al sector privado con en relación al PIB en 2003 (véase gráfica 2). En tercer lugar, considerando los diversos datos macroeconómicos representados en el cuadro 1, hay que destacar que desde inicios de la estrategia de liberalización en 1988 la economía ha estado lejos de incrementar los coeficientes del ahorro total respecto al PIB y de la formación bruta de capital fijo respecto a la demanda. En ambos casos, si bien con algunos aumentos y disminuciones coyunturales, los coeficientes se han estancando en niveles relativamente bajos, de 20 y 15 por ciento, respectivamente. En cuarto lugar, es importante señalar el significativo aumento de la deuda externa del sector privado –contrario al proceso que se ha dado desde 1995 en el sector público–: durante 1990-1999 la deuda externa del sector privado aumentó en más de seis veces para alcanzar 55,499 millones de dólares, aunque desde entonces se ha estabilizado ante la falta de crecimiento de la economía. El alto grado de apalancamiento externo del sector privado puede generar diversos grados de incertidumbre en el corto y mediano plazos (Garrido, 2002), particularmente ante los altos niveles del servicio de la deuda externa.

GRÁFICA 2

FINANCIAMIENTO DOMÉSTICO AL SECTOR PRIVADO (% DEL PIB), 1990-2003



Fuente: Elaboración propia con base en WID (2005).

El mercado y la demanda interna

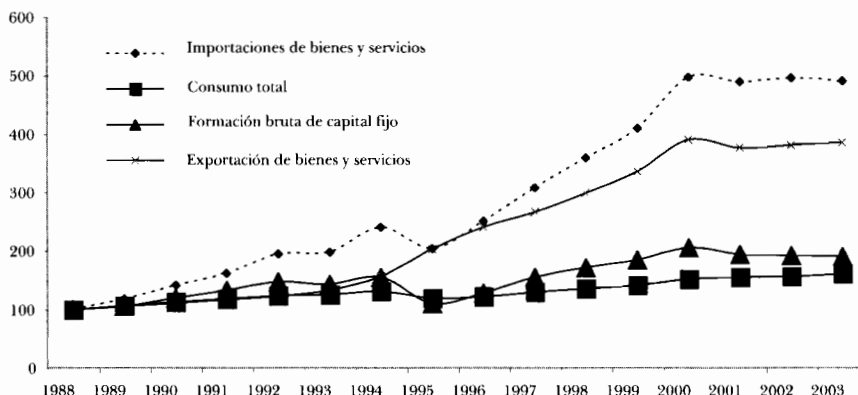
También como resultado de la creciente polarización socioeconómica, la orientación exportadora, la constante caída de los salarios reales y la falta de recuperación del consumo y la inversión, desde 1988 no se aprecia un aumento significativo de la demanda interna.⁴ Destaca, con respecto a los componentes del PIB (véase gráfica 3), que el elemento de mayor dinamismo desde 1988 han sido las importaciones, mientras que el consumo total y la formación bruta de capital fijo reflejan una evolución muy inferior. De igual forma, la gráfica 4 manifiesta que las exportaciones presentan una creciente brecha con la demanda agregada y el propio PIB. Esta brecha es un aspecto relevante para comprender el reto de la recuperación del mercado interno.

Generación de empleo con calidad

En la actualidad, las remuneraciones salariales juegan un papel crucial en el ingreso de los hogares. Para el 2002, el ingreso corriente monetario sobre el ingreso corriente total era de 79.18 por ciento y correspondía al total de los hogares. De igual forma, el total de los hogares percibió el 63.41 por ciento de su ingreso corriente total por pago al factor trabajo en la forma de sueldos y sala-

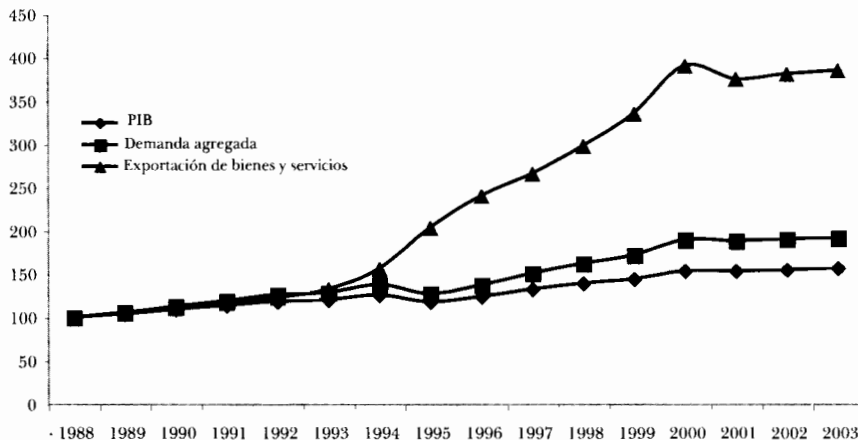
⁴La demanda interna se definió como el PIB menos importaciones más exportaciones.

GRÁFICA 3
COMPONENTES DEL PIB, 1988-2003
(1988=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Banxico e INEGI.

GRÁFICA 4
PIB, DEMANDA AGREGADA Y EXPORTACIONES
DE BIENES Y SERVICIOS, 1988-2003
(1988=100)



Fuente: Elaboración propia con base en Banxico e INEGI.

rios (INEGI, 2005; PEF, 2003). En este contexto, el cuadro 1 refleja que el empleo formalmente generado –asegurado en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)– aumentó anualmente durante 1991-2004 en 489,000 empleos. Esta ci-

fra equivale al 30.19 por ciento del aumento de la población económicamente activa (PEA).⁵ Esto significa que el 69.2 por ciento del aumento de la PEA tuvo que recurrir ya sea al empleo informal y/o a la migración a los Estados Unidos para obtener un ingreso (véase el capítulo de Delgado Wise en este volumen).⁶ Además de la generación de empleo de poca calidad –particularmente en ramas económicas de salarios inferiores al resto de la economía como la construcción (Dussel Peters, 2004b)–,⁷ destaca que para 2004 los salarios reales mínimos representaban apenas un 30 por ciento de lo que habían captado en 1980, mientras que los salarios reales en la manufactura se encontraban en niveles cercanos al 84 por ciento de 1980 (véase cuadro 1). Por último, bajo el rubro de la calidad del empleo, el coeficiente de la población asegurada en el IMSS/PEA ha disminuido en forma considerable desde 1991, de un 32.3 por ciento para alcanzar un estimado de 34.3 por ciento en 2004. Las tendencias anteriores se han recrudecido durante 2001-2004, ya que en este periodo apenas se generaron 203,000 empleos asegurados en el IMSS. Es decir, además de una mínima generación de empleo desde 1988, según los requerimientos de la población mexicana y el aumento de la PEA, el empleo generado se ha focalizado en aquellas actividades con baja calidad, incluso tomando los bajos estándares de la economía mexicana como parangón.

TLCAN, especialización productiva y comercial con base en importaciones temporales para su exportación (ITE)

En la parte inicial del capítulo se había señalado el espectacular crecimiento de las exportaciones, tanto en valor como con respecto al PIB, convirtiéndose en la principal fuente de crecimiento económico en México. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como la devaluación durante 1994-

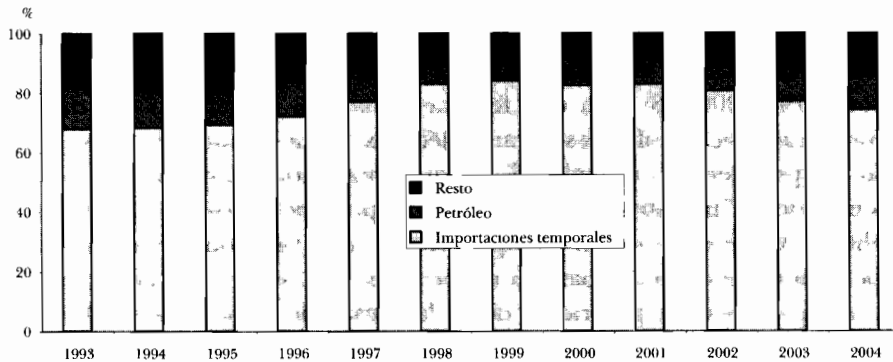
⁵Cálculos propios en base a INEGI (2005) y PEF (2003). Tal y como se detalla en Dussel Peters (2004b), la tasa de desempleo abierta (TDA) no es relevante en el contexto socioeconómico e institucional de México, considerando que la definición de la TDA se refiere a toda la PEA que haya trabajado más de una hora por semana durante los últimos dos meses y haya realizado esfuerzos para emplearse.

⁶Las estadísticas oficiales sobre la PEA –véase por ejemplo PEF (2004) y con base en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI– reflejan tendencias “peculiares” desde 1998: durante 1998-2003 la PEA aumentó en apenas 1.95 millones de personas e incluso de 2000 a 2002 se redujo, mientras que para 1998-2003 la población económicamente inactiva (PEI) aumentó en 5.37 millones. Lo anterior es sorprendente y poco creíble, y requiere de un mayor análisis, debido a que durante 1991-1998 la PEA aumentó en 7.12 millones y la PEI en apenas 2.27 millones. El argumento oficial es que desde 1998 un porcentaje alto de la población se ha desplazado de la PEA a la PEI, es decir, que trabaja menos de una hora a la semana y que no ha buscado un empleo durante los dos meses anteriores. Ante la dificultad de comprender el argumento, se estimaron tasas de crecimiento de la PEA semejantes a las históricas y que divergen de las oficialmente presentadas.

⁷Salas y Zepeda (2003), Frenkel y Ros (2003) y Fujii (2000) analizan el tema con base en diversas fuentes de información desde la década de los ochenta.

1995 y la fuerte demanda en los Estados Unidos fueron elementos que impulsaron este proceso en forma significativa. Reconociendo lo anterior es fundamental constatar el alto grado de dependencia de importaciones que muestran estas exportaciones y la incapacidad del sector exportador de aumentar su coeficiente de insumos nacionales sobre insumos totales. El caso tristemente “paradigmático” es la industria maquiladora de exportación, cuyo coeficiente de insumos nacionales a insumos totales ha variado entre un 2 y un 4 por ciento durante 1980-2004. Si bien este fenómeno ha sido reconocido por diversas fuentes académicas y oficiales durante décadas, hasta el momento no se ha sabido comprender la “racionalidad” de las importaciones temporales y la insuficiencia de la “industria maquiladora de exportación” (IME) como concepto analítico. A diferencia de un enfoque basado en la IME, consideramos que las importaciones temporales para su exportación (ITE) son el concepto genérico que agrupa a diversos programas desde la década de los sesenta en México, y dentro del cual la IME ha jugado un papel prioritario, pero no ha sido el único. Desde esta perspectiva, tal como lo refleja la gráfica 5, las ITE concentraron el 78.02 por ciento de las exportaciones totales durante 1993-2004. El punto de partida de la racionalidad es el de no pagar impuestos sobre el valor agregado (IVA), no pagar en términos reales impuesto sobre la renta (ISR), no pagar arancel de importación y realizar importaciones en un periodo relativamente breve con el objeto de atenerse al régimen de importaciones temporales (Álvarez Galván y Dussel Peters, 2001; Dussel Peters, 2003b; Schatán, 2002). Estos fueron incentivos generados por el sector público para la atracción de IME e ITE desde el primer decreto de la maquila en 1965 y posteriores cambios y programas. Estos incentivos fundamentales, ya que definen sin ambigüedad los procesos relativamente primitivos de alrededor del 80 por ciento de las exportaciones mexicanas, además de la debilidad fiscal de México. Aquí es donde se encuentra la principal causa del alto grado de dependencia que han generado las exportaciones mexicanas de las importaciones: la estructura de incentivos generada desde la década de los sesenta. Esta misma estructura de incentivos es también la causa de la no integración endógena de las ITE: mientras que el resto del aparato productivo sí tiene que pagar impuestos y aranceles, la ITE no, lo cual genera una significativa brecha en la estructura de costos con el resto del aparato productivo nacional. Esta falta de competitividad en términos de costos para las empresas implica –además de los temas ya mencionados anteriormente– que la producción mexicana sea considerada como “cara” con respecto a otros países. Adicionalmente destaca una “erosión” del TLCAN desde su implementación en 1994 y la necesidad de buscar nuevos fundamentos de competitividad con respecto a los socios comerciales del TLCAN y el resto del mundo (Dussel Peters, Galindo y Loría, 2003).

GRÁFICA 5
 ESTRUCTURA ESPORTADORA SEGÚN PROGRAMA
 DE EXPORTACIÓN, 1993-2004
 (PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES)



Fuente: Elaboración propia con base en SIC-M (Bancomert).

La debilidad presupuestal y de los ingresos fiscales

En 2003 el PIB y el PIB per cápita mexicanos representaron el 5.75 y 16.29 por ciento, respectivamente, de los correspondientes a los Estados Unidos. Por su parte, en 2001, los ingresos tributarios del sector público con respecto al PIB representaron en México el 18.5 por ciento,⁸ lo cual contrasta con más del doble, el 40.4 por ciento de la Unión Europea (OECD, 2004). Esta enorme brecha se explica por el limitado presupuesto del sector público mexicano con respecto al PIB. La gran debilidad de los ingresos fiscales y presupuestal del gobierno federal radica en los siguientes factores: *a*) una enorme y creciente dependencia de los ingresos petroleros, los cuales han aumentado del 29.1 por ciento de los ingresos federales en 1990 al 31.5 por ciento en 2003, proporción que se ha disparado hasta alrededor del 35 por ciento desde 2004 con los aumentos de los precios internacionales del petróleo, *b*) la debilidad recaudatoria en términos del impuesto sobre la renta (ISR) que para 1990-2002 ha sido inferior al 5 por ciento del PIB, *c*) una sustancial evasión fiscal en términos del IVA, ISR y de ingresos por importaciones, entre otras (PEF, 2004), *d*) a que la principal fuente de crecimiento de la economía mexicana, las exportaciones basadas en importaciones temporales, legalmente no gravan impuesto. El régimen de las importaciones temporales para su exportación requiere de un detallado análisis de costo-beneficio, en el sentido de que después de varias décadas estas empre-

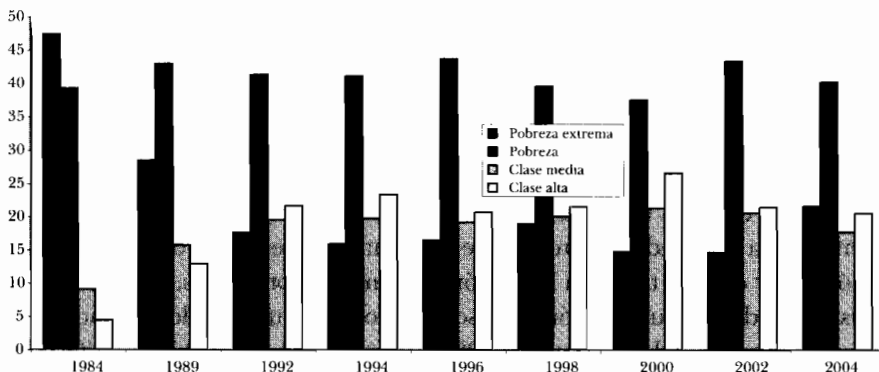
⁸El coeficiente estimado por la OCDE (2004) no concuerda con las cifras oficiales (PEF, 2004), las cuales indican para 2001 un ingreso tributario con respecto al PIB de 11.3 y de 11.4 por ciento en 2003.

sas pueden haber generado mayores costos que beneficios al país. Schatán (2002), por ejemplo, analiza con detalle que en 2001 la IME se convirtió en un receptor neto de subsidios por parte del sector público, lo cual es sorprendente y objetable desde una perspectiva económica, política y ética, pues su vinculación fundamental es con la economía estadounidense y no la mexicana, salvo su aportación de empleos de baja remuneración.

Distribución del ingreso

Para el periodo 1984-2004 la distribución del ingreso corriente a nivel de hogares empeoró sustancialmente, además de que la décima parte de la población más pobre se apropió de un ingreso menos, mientras que la décima parte más rica se apropió de uno mayor. Para el periodo 2000-2002 se ha calculado un breve mejoramiento de la distribución, en el sentido de que prácticamente todos los deciles, o décimas partes de la población, con excepción del decil más rico, incrementaron su participación en el ingreso corriente. Esta tendencia, sin embargo, debe tomarse con gran reserva, al igual que para el periodo 1994-1996, pues en ambos casos el ingreso en términos absolutos cayó. Además de estas tendencias hacia la polarización socioeconómica, se aprecia un empeoramiento en el nivel absoluto de vida de los hogares. Tal como lo refleja la gráfica 6, el porcentaje de los hogares que perciben entre 0 y 5 salarios mínimos –definidos como de extrema pobreza, cuando reciben de 0 a 2 salarios mínimos, y de pobreza cuando perciben de 2.1 a 5 salarios mínimos– disminuyó de 86.53 por ciento de los hogares

GRÁFICA 6
INGRESO MONETARIO POR HOGARES (POR SALARIO MÍNIMO, 1984-2002)
(Porcentaje sobre el total de hogares)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

en 1984 a 61.74 por ciento en 2004. Si bien esta tendencia es positiva, es fundamental considerar que los salarios mínimos de 2004 representan apenas el 30 por ciento de los de 1980. En números absolutos de hogares, aquellos que se encontraban bajo pobreza extrema y pobreza aumentaron durante 1984-2004 de 12'970,000 hogares a 15'915,000 hogares (Banco de México, 2004a).

Estancamiento y crisis del sector productivo (2001-2004)

Si bien el proceso de orientación exportadora tuvo un relativo éxito desde finales de los ochenta, a partir de 2001 este sector se vio afectado tanto por la falta de demanda internacional como por la falta de competitividad con otros países asiáticos y centroamericanos, entre otros, y que repercutieron tanto en el empleo como en el volumen exportado. En particular, cayó la demanda de los Estados Unidos, hacia donde se canaliza alrededor del 90 por ciento de las exportaciones mexicanas desde finales de la década de los noventa. El cuadro 1 refleja que las exportaciones totales redujeron su dinámica durante 2000-2004, mientras que para el periodo 2001-2004 se perdieron 895 empresas de la industria maquiladora de exportación (IME) existente. En términos de empleo, desde finales de 2000 la IME perdió 178,000 empleos, lo que representa el 15.75 por ciento de los mismos. Como resultado del estancamiento, el sector productivo en México, particularmente la agricultura (Gómez Cruz, Schwentesius y Calva, 2003; Bartra, en este volumen) y el sector manufacturero, han perdido constantemente presencia en el PIB total de la economía mexicana desde finales de 1998. En el caso de la manufactura el crecimiento trimestral del PIB, con mínimas excepciones, ha sido negativo desde 2001 y por 10 trimestres consecutivos hasta 2004. De igual forma, el sector manufacturero ha perdido 818,000 empleos o el 18.01 por ciento de su empleo durante 2000-2004. Desde esta perspectiva, la planta productiva del país, incluso el sector exportador, se encuentra en una profunda y prolongada crisis en términos de empleo y el PIB.

Polarización territorial

Si bien durante 1970-1985 se presenció una desconcentración del PIB nacional y del PIB per cápita a nivel de las entidades federativas, desde mediados de los ochenta se ha reforzado un proceso de concentración espacial de las actividades económicas y del PIB, tanto en los históricos centros económicos, particularmente el Distrito Federal, Nuevo León y Jalisco, así como en un par de entidades fronterizas en el norte del país (Fuentes, 2003; OECD, 2003; Ruiz Durán, 2004). Este "declive norte-sur" tiendió a profundizarse durante 1993-2001 (véase gráfica 8) y ha estado positivamente asociado con exportaciones e inversión extranjera di-

recta, al igual que para la economía en su conjunto (Dussel Peters, Galindo y Loría, 2003). Las entidades federativas al sur del Distrito Federal, con pocas excepciones, tienden a disminuir su actividad económica y el PIB per cápita con respecto al nacional. En Chiapas y Oaxaca, que son de las entidades federativas más pobres en términos del PIB per cápita e independientemente de la distribución del ingreso, el PIB per cápita disminuyó durante 1993-2002 de niveles cercanos al 45 por ciento del PIB per cápita para México en su conjunto a niveles cercanos al 41 por ciento (véase cuadro 2).

Los temas analizados anteriormente reflejan, entre otras cosas, una sustancial reorientación del PIB hacia nuevos sectores socioeconómicos y clases sociales, tal y como lo refleja el análisis de la distribución del ingreso durante 1984-2004. Es posible señalar, adicionalmente, que los sectores obrero y productivo –particularmente los sectores agrícola y manufacturero– han sido los principales perdedores durante 1990-2004, además de los asalariados. Mientras tanto, los sectores inversionistas en el sector financiero y en la bolsa de valores se han apropiado de una parte creciente del PIB. La gráfica 7 refleja claramente estas tendencias: medido en pesos corrientes, y debido a que varias de las variables no se contabilizan en precios constantes, la brecha entre el crecimiento nominal de los Cetes (Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días) y el Índice de Precios y Cotizaciones de

CUADRO 2
PIB PER CÁPITA DE ENTIDADES FEDERATIVAS, 1993-2002
(Total nacional = 100)

	<i>Coahuila</i>	<i>Chiapas</i>	<i>Distrito Federal</i>	<i>Estado de México</i>	<i>Nuevo León</i>	<i>Oaxaca</i>
1993	125.62	45.20	246.27	81.20	169.42	45.63
1994	124.20	44.86	248.05	80.14	170.79	45.29
1995	131.30	47.48	245.78	77.23	169.78	46.30
1996	138.56	45.42	244.81	78.87	168.77	45.05
1997	140.40	44.31	248.09	79.83	171.85	42.53
1998	140.98	43.99	246.66	79.06	174.56	42.27
1999	139.62	43.16	248.68	78.63	176.89	42.17
2000	136.48	41.89	253.73	78.45	177.69	41.63
2001	135.48	42.39	253.81	78.92	176.59	42.36
2002	141.11	43.18	257.77	77.06	180.75	41.61

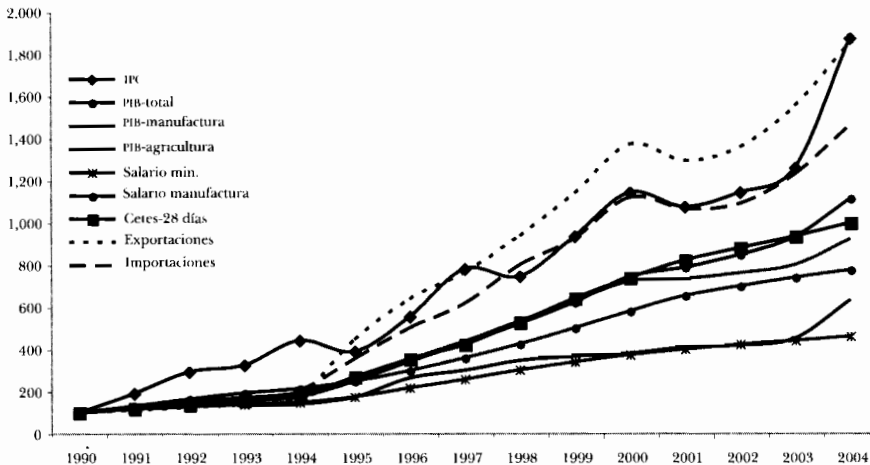
Fuente: Elaboración propia con base en PEF (2004).

la Bolsa Mexicana de Valores (IPC)⁹ aumentaron significativamente. Los ahorradores en Cetes (a 28 días) pudieron aumentar sus inversiones en casi 15 veces durante 1990-2004, mientras que los salarios mínimos crecieron apenas 4.4 veces. El crecimiento del PIB, y particularmente de la agricultura y la manufactura, de igual forma, presentan una dinámica muy por debajo de las tendencias de los Cetes y del IPC. Puesto que sólo las personas en los deciles de mayor ingreso tienen capacidad de ahorro para invertir en Cetes y tener acceso al IPC, el desempeño de estas variables explica los cambios regresivos en la distribución del ingreso. Pero también reflejan profundos reacomodos socioeconómicos en México: durante el periodo de liberalización económica, los inversionistas en Cetes y el IPC pudieron aumentar significativamente su participación en la economía mexicana a costa de los asalariados y el sector productivo.

Desempeño de la manufactura (1994-2004)

Con el objeto de comprender con mayor detalle los cambios estructurales de la economía mexicana, este apartado analiza las características del sector manu-

GRÁFICA 7
TENDENCIAS DE DIVERSAS VARIABLES, 1990-2003
(1990 = 100) (A precios corrientes)



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003) y PEF (2003).

⁹El IPC es el indicador del desarrollo del mercado accionario en su conjunto, en función de las variaciones de precios de una selección de acciones o muestra balanceada, ponderada y representativa del conjunto de acciones cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores. Base 30 de octubre de 1978 = 100.

facturero, particularmente de aquellas actividades manufactureras que han incrementado su orientación hacia las exportaciones durante 1994-2002. El análisis se realiza a nivel de clases económicas, a partir de las encuestas industriales mensuales y anuales elaboradas por el INEGI, que reportan 205 clases para el periodo 1994-2002. Este es un nivel de desagregación que, con pocas excepciones (Dus-sel Peters, Galindo y Loría, 2003), no ha sido utilizado por otros estudiosos.¹⁰

El análisis parte de establecer una tipología con base en la diferencia del coeficiente de las exportaciones, calculado como las exportaciones sobre las ventas netas durante 1994-2002, y de los resultantes tres grupos de clases económicas (véase cuadro 3). Es decir, se busca analizar las características de las clases económicas manufactureras más y menos dinámicas durante el periodo establecido, que adicionalmente coincide con el inicio del TLCAN en enero de 1994. El primer grupo de clases económicas se conforma por todas las clases económicas con un coeficiente de las exportaciones que varía en 20 por ciento o más durante 1994-2002, el segundo grupo está conformado por un coeficiente que aumentó entre un 0 por ciento y un 19.9 por ciento, mientras que el tercer grupo se formó con clases cuyos coeficientes de exportación tuvieron diferencias negativas durante 1994-2002, es decir, cuya orientación exportadora disminuyó (véase cuadro 3). Así pues, los grupos establecidos integran a 25, 135 y 45 clases manufactureras, respectivamente, desde las que tuvieron un coeficiente de exportación mayor en 20 por ciento hasta las que presentan una dinámica exportadora negativa en términos del coeficiente de exportaciones.

Destacan, en primera instancia, las importantes diferencias en el promedio del coeficiente de exportaciones de los tres grupos, de 30.10, 8.17 y -2.12 por ciento, respectivamente. De igual forma, el grupo 1 está conformado por un muy diverso universo de clases económicas –desde equipo ferroviario a diversos productos de la cadena hilo-textil-confección y cuero y calzado, entre otros–, mientras que actividades vinculadas a la electrónica, autopartes y automotriz es reducida, con varias excepciones. En tercer lugar, es importante señalar el significativo grupo de clases económicas del grupo 3 en donde el coeficiente disminuyó durante 1994-2002: diversas actividades presentan una disminución incluso superior al 10 por ciento durante el periodo. Lo anterior es signi-

¹⁰La desventaja de usar esta información anual consiste en la limitación temporal. Es decir, existe información exclusivamente para 1994-2002, mientras que información más agregada, por ejemplo a nivel de ramas, incluye periodos más extensos, además de que no se cuenta con información sobre las importaciones totales, y exclusivamente sobre las importaciones de materias primas. Entre los beneficios de usar esta base de datos destaca su alto grado de desagregación, así como por más de 100 de variables, tales como ventas netas, exportaciones, gastos en innovación y desarrollo e inversión extranjera directa, entre otras, que permiten examinar las características sobre variables que usualmente no se analizan. La información fue obtenida directamente por la Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas del INEGI.

CUADRO 3
SECTOR MANUFACTURERO A NIVEL DE CLASES:
TIPOLOGÍA CON BASE EN LA DIFERENCIA
DEL COEFICIENTE DE EXPORTACIÓN ENTRE 1994 Y 2002^a

		<i>Diferencia 1994-2002</i>
	<i>Total</i>	12.34
	<i>Grupo 1</i>	30.10
1	384202 Fabricación y reparación de equipo ferroviario	61.01
2	321405 Fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos	47.41
3	352101 Fabricación de productos farmoquímicos y otros compuestos de uso farmacéutico	38.16
4	313014 Elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas	37.46
5	384125 Fabricación de partes y accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones	36.65
6	362013 Fabricación de fibra de vidrio y sus productos	36.05
7	384121 Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones	31.63
8	323001 Curtido y acabado de cuero	30.68
9	384124 Fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones	29.64
10	382102 Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para madera y metales	28.32
11	385001 Fabricación y reparación de equipo instrumental médico y cirugía	27.76
12	383103 Fabricación de partes y accesorios para el sistema eléctrico automotriz	27.73
13	383302 Fabricación y ensamble de refrigeradores de uso doméstico	27.46
14	384110 Fabricación y ensamble de automóviles y camiones	26.76
15	323003 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	25.97
16	383107 Fabricación de acumuladores y pilas eléctricas	25.68
17	381100 Fundición y moldeo de piezas metálicas	25.58
18	384123 Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones	25.20
19	322001 Confección de ropa exterior para caballero hecha en serie	24.23
20	311304 Congelación y empaque de pescados y mariscos frescos	24.15
21	390001 Fabricación de joyas y orfebrería de oro y plata	23.64
22	381409 Fabricación y reparación de válvulas metálicas	23.56
23	385006 Fabricación de aparatos fotográficos	21.59
24	385004 Fabricación de aparatos e instrumentos de medida y control técnico científico	20.70
25	382207 Fabricación de filtros para líquidos y gases	20.34
	<i>Grupo 2</i>	8.17
26	321401 Fabricación de medias y calcetines	19.45
27	381202 Fabricación y reparación de tanques metálicos	18.70
28	382206 Fabricación de equipos y aparatos de aire acondicionado, refrigeración y calefacción	17.95
29	382103 Fabricación y reparación de maquinaria para la industria extractiva y la construcción	17.69
30	321403 Fabricación de ropa interior de punto	17.40
31	383102 Fabricación de equipo para soldar	17.09
32	321120 Fabricación de cordelería de fibras de todo tipo naturales o químicas	16.92
33	382202 Fabricación, reparación e instalación de máquinas para transportar y levantar materiales	16.86
34	313041 Fabricación de cerveza	16.44
35	381401 Fabricación y reparación de utensilios agrícolas y herramientas de mano sin motor	16.40
36	382203 Fabricación, ensamble y reparación de otra maquinaria y equipo de uso general	16.28
37	331201 Fabricación de envases de madera	16.07
38	355003 Fabricación de piezas y artículos de hule natural o sintético	15.79
39	382302 Fabricación, ensamble y reparación de máquinas de procesamiento informático	15.34

*Diferencia
1994-2002*

40	383101	Fabricación y reparación de motores eléctricos y equipo para la generación de energía	15.34
41	322005	Confección de camisas	15.26
42	356007	Fabricación de artículos de plástico reforzado	15.25
43	321206	Tejido de fibras blandas	15.10
44	381300	Fabricación y reparación de muebles metálicos y accesorios	14.28
45	321311	Confección de sábanas, manteles, colchas y similares	14.19
46	385005	Fabricación de anteojos, lentes, aparatos e instrumentos ópticos y sus partes	14.14
47	382205	Fabricación, ensamble y reparación de bombas, rociadores y extinguidores	14.01
48	381407	Fabricación de envases y productos de hojalata y lámina	13.84
49	383109	Fabricación de materiales y accesorios eléctricos	13.77
50	321205	Fabricación de telas de lana y sus mezclas	13.69
51	382106	Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria para otras industrias específicas	13.66
52	351232	Fabricación de hule sintético o neopreno	13.57
53	383304	Fabricación y ensamble de enseres domésticos menores	13.24
54	321332	Tejido a máquina de alfombras y tapetes de fibras blandas	12.98
55	362021	Fabricación de envases y ampollitas de vidrio	11.96
56	372003	Fundición, laminación, refinación y extrusión de cobre y sus aleaciones	11.79
57	381412	Galvanoplastia en piezas metálicas	10.47
58	390005	Fabricación de artículos y útiles para oficina, dibujo y pintura artística	10.40
59	321204	Fabricación de estambres de lana y fibras químicas	10.23
60	361203	Fabricación de ladrillos, tabiques y tejas de arcilla no refractaria	10.07
61	352240	Fabricación de otros productos químicos secundarios	9.64
62	355001	Fabricación de llantas y cámaras	9.52
63	321203	Fabricación de hilo para coser, bordar y tejer	9.16
64	311102	Congelación y empacado de carne fresca	9.10
65	321217	Hilado, Tejido y Acabado de Fibras Artificiales	9.06
66	383301	Fabricación y ensamble de estufas y hornos de uso doméstico	8.88
67	354003	Fabricación de materiales para pavimentación y techado de asfalto	8.73
68	383303	Fabricación y ensamble de lavadoras y secadoras de uso doméstico	8.52
69	381404	Fabricación de alambre y productos de alambre	8.20
70	381201	Fabricación de estructuras metálicas para la construcción	8.12
71	369124	Fabricación de productos de asbesto cemento	8.02
72	372005	Fundición, laminación, extrusión y refinación de aluminio	7.83
73	371006	Fabricación de laminados de acero	7.72
74	352238	Fabricación de aceites esenciales	7.12
75	351213	Fabricación de colorantes y pigmentos	6.81
76	352100	Fabricación de productos farmacéuticos	6.77
77	356005	Fabricación de artículos de plástico para el hogar	6.67
78	351221	Fabricación de fertilizantes	6.65
79	351222	Mezcla de insecticidas y plaguicidas	6.65
80	311801	Elaboración de azúcar y productos residuales de la caña	6.25
81	321207	Acabado de hilos y telas de fibras blandas	5.95
82	321202	Hilado de fibras blandas	5.76
83	384122	Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones	5.75
84	332001	Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera	5.66
85	369122	Fabricación de partes prefabricadas de concreto para la construcción	5.56
86	321214	Fabricación de algodón absorbente, vendas y similares	5.54
87	372007	Fabricación de soldaduras a base de metales no ferrosos	5.50

CUADRO 3 (Continuación)

			<i>Diferencia 1994-2002</i>
88	371007	Fabricación de tubos y postes de acero	5.43
89	372001	Fundición y/o refinación de metales no ferrosos	5.39
90	356008	Fabricación de laminados decorativos e industriales	5.26
91	341033	Fabricación de productos de papelería	5.13
92	384203	Fabricación de motocicletas, bicicletas y similares	4.97
93	356001	Fabricación de película y bolsas de polietileno	4.97
94	341032	Fabricación de envases de papel	4.92
95	311101	Matanza de ganado y aves	4.91
96	381410	Fabricación y reparación de quemadores y calentadores	4.84
97	383108	Fabricación de electrodos de carbón y grafito	4.62
98	311203	Elaboración de leche condensada, evaporada y en polvo	4.37
99	384204	Fabricación de componentes y refacciones para motocicletas, bicicletas y y similares	4.23
100	390006	Fabricación de juguetes	4.18
101	321208	Fabricación de encajes, cintas, etiquetas y otros productos de pasamanería	4.16
102	321312	Confección de productos bordados y deshilados	4.09
103	352231	Fabricación de adhesivos, impermeabilizantes y similares	4.06
104	341031	Fabricación de envases de cartón	4.03
105	311501	Elaboración de galletas y pastas alimenticias	3.41
106	352210	Fabricación de pinturas, barnices, lacas y similares	3.33
107	351300	Fabricación de fibras químicas	3.21
108	321216	Fabricación de textiles recubiertos o con baño	2.93
109	361201	Fabricación de artículos sanitarios de cerámica	2.90
110	331102	Fabricación de triplay, fibracel y tableros aglutinados	2.89
111	342002	Edición de libros y similares	2.89
112	313012	Elaboración de bebidas destiladas de caña	2.88
113	369133	Fabricación de otros materiales a base de minerales no metálicos aislantes	2.84
114	351214	Fabricación de gases industriales	2.77
115	313013	Elaboración de bebidas destiladas de uva	2.75
116	362022	Fabricación de productos diversos de vidrio y cristal refractario y técnico	2.75
117	311402	Beneficio de café	2.72
118	311303	Elaboración de sopas y guisos preparados	2.69
119	381405	Fabricación de tornillos, tuercas, remaches y similares	2.67
120	341034	Fabricación de otros productos de papel, cartón y pasta de celulosa	2.51
121	321215	Fabricación de telas no tejidas	2.51
122	322003	Confección de ropa exterior para dama hecha en serie	2.43
123	311301	Preparación y envasado de frutas y legumbres	2.02
124	341022	Fabricación de cartón y cartoncillo	2.00
125	324001	Fabricación de calzado principalmente de cuero	1.93
126	361202	Fabricación de azulejos o losetas	1.81
127	352221	Fabricación de perfumes, cosméticos y similares	1.77
128	352237	Fabricación de limpiadores, aromatizantes y similares	1.66
129	311901	Elaboración de cocoa y chocolate de mesa	1.65
130	311903	Fabricación de chicles	1.53
131	356004	Fabricación de diversas clases de envases y piezas similares de plástico soplado	1.51
132	381408	Fabricación de corcholatas y otros productos troquelados y esmaltados	1.38
133	342003	Impresión y encuadernación	1.33

		<i>Diferencia 1994-2002</i>	
134	356002	Fabricación de perfiles, tubería y conexiones de resinas termoplásticas	1.31
135	322006	Confección de uniformes	1.25
136	312110	Elaboración de café soluble	1.16
137	321404	Fabricación de telas de punto	1.12
138	312126	Elaboración de gelatinas, flanes y postres en polvo para preparar en el hogar	0.96
139	311104	Preparación de conservas y embutidos de carne	0.89
140	311503	Panadería y pastelería industrial	0.85
141	321402	Fabricación de suéteres	0.85
142	369112	Elaboración de cal	0.79
143	356011	Fabricación de juguetes de plástico	0.69
144	356010	Fabricación de calzado de plástico	0.65
145	351212	Fabricación de productos químicos básicos inorgánicos	0.58
146	369111	Fabricación de cemento hidráulico	0.54
147	312127	Elaboración de botanas y productos de maíz no mencionados anteriormente	0.47
148	352222	Fabricación de jabones, detergentes y dentífricos	0.35
149	354001	Fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral	0.31
150	311404	Molienda de trigo	0.11
151	311701	Fabricación de aceites y grasas vegetales comestibles	0.09
152	311202	Elaboración de crema, mantequilla y queso	0.03
153	311201	Tratamiento y envasado de leche	0.00
154	311401	Beneficio de arroz	0.00
155	311405	Elaboración de harina de maíz	0.00
156	313040	Industria de la cerveza y la malta	0.00
157	314001	Beneficio de tabaco	0.00
158	321111	Preparación de fibras de henequén	0.00
159	332003	Fabricación de colchones	0.00
160	369121	Fabricación de concreto premezclado	0.00
	<i>Grupo 3</i>		-2.12
161	352233	Fabricación de cerillos	-0.01
162	324002	Fabricación de calzado de tela con suela de hule o sintética	-0.02
163	312129	Elaboración de otros productos alimenticios para consumo humano	-0.03
164	341021	Fabricación de papel	-0.05
165	312121	Elaboración de concentrados, jarabes y colorantes naturales para alimentos	-0.06
166	385002	Fabricación de equipo y accesorios dentales	-0.08
167	314002	Fabricación de cigarros	-0.16
168	369123	Fabricación de mosaicos, tubos, postes y similares a base de cemento	-0.21
169	312200	Preparación y mezcla de alimentos para animales	-0.26
170	313050	Elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas	-0.30
171	311403	Tratado y molienda de café	-0.35
172	342001	Edición de periódicos y revistas	-0.40
173	382104	Fabricación y reparación de maquinaria para la industria alimentaria y de bebidas	-0.46
174	383205	Fabricación de discos y cintas magnetofónicas	-0.61
175	354002	Elaboración de aceites lubricantes y aditivos	-0.70
176	352234	Fabricación de películas, placas y papel sensible para fotografía	-1.04
177	351215	Fabricación de aguarrás y brea o colofonia	-1.20
178	381203	Fabricación y reparación de calderas industriales	-1.22
179	322009	Confección de ropa exterior para niños y niñas	-1.25
180	383110	Fabricación de focos, tubos y bombillas para iluminación	-1.43

CUADRO 3 (Continuación)

		<i>Diferencia 1994-2002</i>	
181	362011	Fabricación de vidrio plano, liso y labrado	-1.61
182	312123	Elaboración de almidones, féculas y levaduras	-1.62
183	356003	Fabricación de productos diversos de PVC (vinilo)	-2.02
184	371001	Fundición y laminación primaria de hierro y acero	-2.22
185	313031	Vinificación (elaboración de bebidas fermentadas de uva)	-2.51
186	352232	Fabricación de tintas para impresión y escritura	-2.63
187	382101	Fabricación, ensamble y reparación de tractores, maquinaria e implementos agrícolas	-3.02
188	351211	Fabricación de productos químicos básicos orgánicos	-3.63
189	356012	Fabricación de otros productos de plástico no enumerados anteriormente	-3.77
190	331103	Fabricación de productos de madera para la construcción	-4.54
191	382301	Fabricación, ensamble y reparación de máquinas para oficina	-4.61
192	383204	Fabricación y ensamble de radios, televisores y reproductores de sonido	-5.16
193	311305	Preparación y envasado de conservas de pescados y mariscos	-5.40
194	384126	Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones	-8.33
195	356006	Fabricación de piezas industriales de diversas resinas y empaques de poliestireno	-8.78
196	313011	Elaboración de bebidas destiladas de agaves	-9.66
197	321112	Hilado y tejido de henequén	-9.91
198	351231	Fabricación de resinas sintéticas y plastificantes	-11.22
199	361204	Fabricación de ladrillos, tabiques y otros productos de arcilla refractaria	-11.70
200	384201	Fabricación y reparación de embarcaciones	-13.95
201	383201	Fabricación y reparación de equipo para comunicación, transmisión y señalización	-14.31
202	321321	Confección de toldos, cubiertas para automóvil y tiendas de campaña	-26.57
203	383202	Fabricación de partes y refacciones para equipo de comunicaciones	-29.83
204	362023	Industria artesanal de artículos de vidrio	-30.45
205	383206	Fabricación de componentes y refacciones para radios, t.v. y reproductores de sonido	-32.78

*El coeficiente de exportación se refiere a las ventas netas al extranjero sobre el total de las ventas netas.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

ficativo en el sentido de que, si bien el sector manufacturero ha sido el principal sector que se ha orientado hacia las exportaciones, no lo ha hecho en forma homogénea.

Por último, aunque no menos importante, hay que considerar que si bien el sector manufacturero se ha volcado hacia las exportaciones, los insumos requeridos por el sector han aumentado incluso a un ritmo superior. La mayor paradoja que hay que destacar es la siguiente: que el coeficiente de la balanza comercial sobre el PIB del sector manufacturero ha sido negativo desde que existen estadísticas comerciales en México y tiende a aumentar, con signo negativo, en cuanto la economía se recupera en términos del PIB. El análisis de este hecho, desgraciadamente no se puede profundizar con la información a nivel de clases económicas ante la falta de información sobre las importaciones tota-

les, ya que la manufactura mexicana, como motor de crecimiento y de las propias exportaciones, se ha convertido en el principal factor que genera un déficit comercial.

En este contexto, ¿cuáles son las principales características de las principales clases económicas manufactureras orientadas hacia el sector exportador, con base en la tipología presentada anteriormente? Si bien un estudio futuro deberá profundizar este análisis mediante diversos métodos econométricos, aquí se sugieren sus principales patrones de especialización durante 1994-2002, mismos que se caracterizan en los siguientes párrafos (véase cuadro 4).

Ocupación

El personal ocupado de la manufactura ha caído en un 3.41 por ciento durante todo el periodo y en casi un 10 por ciento durante 2001 y 2002; sólo ha aumentado en un 3.65 por ciento para el grupo 1 de la manufactura durante 1994-2002, es decir, aquellas clases económicas con mayor dinamismo en su orientación exportadora. La participación en la ocupación de estas 25 clases, sin embargo, es de apenas un 12.15 por ciento en 2002 y ha aumentado en un 0.43 por ciento durante 1994-2002; se aprecia una significativa caída en el empleo durante 2001 y 2002 como resultado de la disminución de las exportaciones. Destaca que las clases económicas del grupo 2 –aquellas que aumentaron su coeficiente de exportación del 0 por ciento al 19.9 por ciento– disminuyeron su participación en el empleo durante el periodo, del 65.83 al 62.98 por ciento.

Remuneraciones

Sorpresivamente, el aumento de las remuneraciones del grupo 1 ha estado por debajo de las del sector manufacturero en su conjunto, aunque ha logrado cerrar la brecha durante 1994-2002. Uno de los desempeños más significativos de las clases económicas del grupo 1 es el alto nivel de productividad, estimada con base en las ventas netas totales por trabajador, ubicándose en un 76 por ciento por encima de la manufactura en 2002. Como resultado de este desempeño en la productividad de los trabajadores, la diferencia entre el aumento de las remuneraciones y el aumento de la productividad ha aumentado constantemente en la manufactura, particularmente para el grupo 1: la brecha en el grupo 1 en 2002 es 5.11 y 4.74 veces superior a la de los grupos 2 y 3, respectivamente. Esta tendencia es altamente significativa en cuanto a que contradice las expectativas de la teoría neoclásica: los altos aumentos en la productividad no se han visto reflejados en aumentos del empleo y sus remuneraciones, particularmente en el grupo 1.

Innovación y desarrollo

El grupo 1 destaca por ser el más dinámico en sus gastos por innovación y desarrollo (IyD) en el proceso productivo. No obstante lo anterior, su participación en la IyD manufacturera es reducida, del 17.62 por ciento en 2002. Los gastos en IyD como porcentaje de las ventas netas totales cayeron en forma significativa para la manufactura y cada uno de sus grupos durante 1994-2002, además de que presentaron niveles absolutos muy bajos: en el caso de la manufactura disminuyeron del 0.36 por ciento en 1994 al 0.10 por ciento en 2002. Este desempeño es revelador para comprender la orientación exportadora de la manufactura mexicana, ya que se ha llevado a cabo con niveles muy reducidos de I&D y con una importante tendencia a la baja durante el periodo 1994-2002. De manera similar, los bajos coeficientes de IyD están significativamente asociados con los procesos de estas actividades exportadoras, ya que están particularmente vinculadas a las importaciones temporales para su exportación (ITE) (Dussel Peters, Galindo y Loría, 2003).

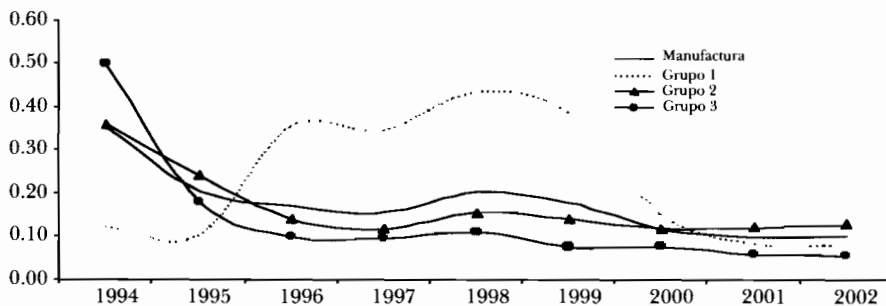
Orientación externa

La manufactura ha destacado por su profunda reorientación hacia el mercado externo: como porcentaje de las ventas netas totales incrementó sus exportaciones del 16.26 por ciento al 28.61 por ciento durante 1994-2002. Este proceso, sin embargo, ha resultado particularmente del dinamismo de las 25 clases económicas del grupo 1. Estas clases económicas no sólo incrementaron sustancialmente sus ventas netas totales, del 16.05 por ciento del total de ventas manufactureras en 1994 al 22.14 por ciento en 2002, sino que incrementaron sus ventas netas al mercado extranjero del 38.29 por ciento de sus ventas netas en 1994 al 68.39 por ciento en 2004. Como resultado, en 2002 estas 25 clases económicas representan el 52.94 por ciento de las exportaciones manufactureras cuando en 1994 fueron de 37.80 por ciento. Estos cambios sustanciales son de particular relevancia al contrastarlos con un aumento muy inferior de los respectivos coeficientes por parte del grupo 2 e incluso una disminución por parte del grupo 3 (véase cuadro 4).

Inversión Extranjera Directa (IED)

Sorprendentemente, el cuadro 4 refleja que la inversión extranjera directa (IED) no se ha incrementado hacia el grupo 1 y que su participación es relativamente estable y reducida, de alrededor de un 17 por ciento de la manufactura para el periodo 1994-2002. La formación bruta de capital fijo (fbcf), como proporción

GRÁFICA 8
 GASTOS EN I Y D EN EL SECTOR PRODUCTIVO
 EN LA MANUFACTURA, 1994-2002
 (Porcentaje de ventas netas)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2003) y cuadro 4.

de las ventas netas, cayó para la manufactura y cada uno de sus grupos durante el periodo, además de haber presentado niveles absolutos y en promedio relativamente bajos para 1994-2002, inferiores para el grupo 1 que para los grupos 2 y 3.

Conclusiones

México se encuentra actualmente en un profundo debate sobre los cambios estructurales socioeconómicos realizados a partir de mediados de los años ochenta y las medidas a tomar en el corto, mediano y largo plazos. Particularmente desde la perspectiva del gobierno federal, apoyada por diversas instituciones internacionales (BM, 2004b; Edwards y Javed Burki, 1995; Kose *et al.*, 2004, entre otros), es fundamental en el corto plazo iniciar con la “segunda generación de reformas” en el mercado laboral y la seguridad social, así como la privatización de varias empresas vinculadas con el sector energético en México. Estas medidas permitirían profundizar la estrategia iniciada a mediados de los ochenta e incrementar el crecimiento económico.

Esta perspectiva, sin embargo, es insuficiente con base en el desempeño de la economía mexicana desde 1988. Para el periodo destaca que un pequeño segmento de la economía se ha integrado exitosamente a procesos de exportación, particularmente a los Estados Unidos. Estas actividades han estado altamente concentradas en un pequeño grupo de actividades, definidas como las del grupo 1 del sector manufacturero en el tercer apartado, con notables éxitos en cuanto al aumento de la productividad y su orientación exportadora. Como

CUADRO 4
SECTOR MANUFACTURERO A NIVEL DE CLASES: CARACTERÍSTICAS
DE LAS CLASES ECONÓMICAS CON MAYOR DINAMISMO EXPORTADOR (1994-2002)^a
(En pesos corrientes)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio 1994-2002
Personal ocupado	1'408,918	1'297,460	1'332,993	1'408,378	1'459,597	1'475,369	1'496,598	1'432,840	1'360,866	
Grupo 1	165,211	145,464	159,550	176,753	189,150	192,275	197,329	185,719	171,248	
Grupo 2	927,456	859,921	879,885	929,219	956,134	964,214	972,817	932,725	887,349	
Grupo 3	316,251	292,075	293,558	302,406	314,313	318,880	326,452	314,396	302,269	
Personal ocupado (1994=100)	100.00	92.09	94.61	99.96	103.60	104.72	106.22	101.70	96.59	
Grupo 1	100.00	88.05	96.57	106.99	114.49	116.38	119.44	112.41	103.65	
Grupo 2	100.00	92.72	94.87	100.19	103.09	103.96	104.89	100.57	95.68	
Grupo 3	100.00	92.36	92.82	95.62	99.39	100.83	103.23	99.41	95.58	
Personal ocupado (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	11.73	10.32	11.32	12.55	13.43	13.65	14.01	13.18	12.15	12.48
Grupo 2	65.83	61.03	62.45	65.95	67.86	68.44	69.05	66.20	62.98	65.53
Grupo 3	22.45	20.73	20.84	21.46	22.31	22.63	23.17	22.31	21.45	21.93
Miles de horas trabajadas por personal ocupado	2.34	2.31	2.33	2.35	2.37	2.37	2.37	2.35	2.36	2.35
Grupo 1	2.22	2.18	2.19	2.22	2.24	2.23	2.25	2.25	2.21	2.22
Grupo 2	2.33	2.30	2.34	2.36	2.38	2.37	2.37	2.36	2.35	2.35
Grupo 3	2.41	2.40	2.38	2.42	2.41	2.43	2.42	2.41	2.44	2.41
Remuneraciones por trabajador (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	91.14	90.51	98.58	102.88	101.47	102.07	98.21	97.17	99.88	97.37
Grupo 2	100.63	99.96	98.46	98.59	99.03	98.56	99.37	99.47	99.25	99.40
Grupo 3	103.36	105.63	105.77	102.84	102.15	103.31	103.09	103.42	102.34	103.45
Ventas netas totales por trabajador (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	136.89	142.51	154.73	152.55	155.06	161.37	170.65	173.20	175.97	165.41
Grupo 2	91.28	90.32	88.93	89.14	88.93	87.37	85.18	85.28	85.36	87.05
Grupo 3	106.30	107.32	103.42	102.67	100.53	101.19	101.47	100.44	99.93	101.47

Remuneraciones por trabajador (1994=100)- ventas netas totales por trabajador (1994=100)	0.00	-40.10	-79.40	-86.93	-93.83	-89.33	-90.95	-69.30	-75.48	
Grupo 1	0.00	-45.83	-119.70	-136.09	-153.63	-175.07	-204.10	-191.88	-223.95	
Grupo 2	0.00	-37.62	-70.42	-77.31	-82.98	-69.91	-62.21	-40.09	-43.80	
Grupo 3	0.00	-44.22	-76.63	-77.23	-75.40	-73.20	-73.14	-48.13	-47.21	
Materias primas de origen extranjero (1994=100)	100.00	171.17	268.68	329.52	391.21	435.12	498.69	484.56	476.44	
Grupo 1	100.00	165.14	290.31	338.58	391.25	448.38	532.61	500.69	486.15	
Grupo 2	100.00	169.30	258.01	329.59	399.11	432.87	473.55	472.82	469.92	
Grupo 3	100.00	190.00	251.70	309.19	368.15	412.21	496.55	482.96	473.84	
Materias primas de origen extranjero (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	36.22	34.94	39.14	37.22	36.22	37.32	38.68	37.42	36.96	37.34
Grupo 2	47.47	46.95	45.59	47.48	48.43	47.23	45.08	46.32	46.82	46.72
Grupo 3	16.31	18.10	15.28	15.30	15.35	15.45	16.24	16.25	16.22	15.94
Gastos por innovación y desarrollo en el proceso productivo (1994=100)	100.00	84.86	102.09	113.75	174.99	176.01	132.95	111.08	116.19	
Grupo 1	100.00	120.04	700.52	857.25	1343.76	1434.31	689.68	375.13	365.07	
Grupo 2	100.00	98.90	80.95	82.64	129.62	130.36	122.78	123.84	134.17	
Grupo 3	100.00	53.60	40.51	46.00	62.10	48.68	58.47	43.97	42.17	
Gastos por innovación y desarrollo en el proceso productivo (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	5.61	7.93	38.47	42.25	43.05	45.69	29.08	18.93	17.62	30.18
Grupo 2	60.78	70.84	48.19	44.16	45.02	45.02	56.13	67.76	70.18	54.84
Grupo 3	33.61	21.23	13.34	13.59	11.93	9.30	14.78	13.31	12.20	14.98
Gastos por innovación y desarrollo en el proceso productivo (% de ventas netas totales)	0.36	0.20	0.17	0.16	0.20	0.18	0.12	0.10	0.10	0.15
Grupo 1	0.12	0.10	0.35	0.35	0.43	0.39	0.15	0.08	0.08	0.22
Grupo 2	0.36	0.24	0.14	0.12	0.16	0.14	0.12	0.12	0.13	0.15
Grupo 3	0.50	0.18	0.10	0.10	0.11	0.08	0.08	0.06	0.06	0.10
Ventas netas al mercado nacional (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	11.83	6.81	7.12	9.33	10.38	10.35	10.88	10.25	9.80	9.83
Grupo 2	62.81	64.88	64.97	63.82	63.10	62.57	61.41	61.64	61.87	62.67

CUADRO 4 (Continuación)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio 1994-2002
Grupo 3	25.36	28.31	27.91	26.85	26.52	27.08	27.70	28.11	28.33	27.50
Ventas netas al mercado extranjero (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	37.80	39.03	45.88	43.56	43.94	47.18	50.33	52.08	52.94	47.81
Grupo 2	46.06	47.24	43.66	46.35	46.37	43.71	40.88	40.63	40.16	43.05
Grupo 3	16.14	13.73	10.46	10.09	9.69	9.12	8.79	7.29	6.90	9.13
Ventas netas totales (1994=100)	100.00	147.23	212.78	258.41	306.34	349.10	399.02	394.23	401.55	
Grupo 1	100.00	146.55	245.51	308.20	383.47	457.35	559.32	551.34	553.94	
Grupo 2	100.00	146.68	207.88	252.92	297.01	331.73	367.67	364.21	371.96	
Grupo 3	100.00	149.08	203.11	238.74	277.93	319.99	370.13	364.14	373.55	
Ventas netas totales (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	16.05	15.98	18.52	19.14	20.09	21.03	22.50	22.45	22.14	20.66
Grupo 2	60.09	59.86	58.70	58.81	58.26	57.10	55.37	55.51	55.66	57.08
Grupo 3	23.86	24.16	22.78	22.04	21.65	21.87	22.13	22.04	22.20	22.26
Ventas netas al mercado extranjero (% de ventas netas totales)	16.26	28.45	29.42	28.68	28.94	29.01	29.45	29.17	28.61	28.50
Grupo 1	38.29	69.50	72.87	65.25	63.28	65.07	65.88	67.66	68.39	65.97
Grupo 2	12.47	22.45	21.88	22.60	23.03	22.20	21.74	21.35	20.64	21.50
Grupo 3	11.00	16.17	13.50	13.12	12.96	12.09	11.70	9.65	8.89	11.69
Ventas netas al mercado nacional (% de ventas netas totales)	83.74	71.55	70.58	71.32	71.06	70.99	70.55	70.83	71.39	71.50
Grupo 1	61.71	30.50	27.13	34.75	36.72	34.93	34.12	32.34	31.61	34.03
Grupo 2	87.53	77.55	78.12	77.40	76.97	77.80	78.26	78.65	79.36	78.50
Grupo 3	89.00	83.83	86.50	86.88	87.04	87.91	88.30	90.35	91.11	88.31
Inversión extranjera directa (en millones de dólares)	4,519	4,189	3,939	6,584	4,168	7,257	7,081	5,374	4,280	47,390
Grupo 1	787	1,043	520	928	377	1,936	1,127	676	642	8,036
Grupo 2	1,736	1,721	1,867	1,334	2,259	2,276	3,418	2,295	2,009	18,914
Grupo 3	1,996	1,425	1,553	4,322	1,532	3,046	2,536	2,403	1,629	20,441

Inversión extranjera directa (1994=100)	100.00	92.69	87.17	145.68	92.22	160.58	156.68	118.92	94.70	
Grupo 1	100.00	132.47	66.08	117.86	47.88	245.87	143.10	85.87	81.55	
Grupo 2	100.00	99.13	107.51	76.82	130.09	131.07	196.86	132.21	115.69	
Grupo 3	100.00	71.39	77.80	216.55	76.76	152.61	127.08	120.40	81.62	
Inversión extranjera directa (total=100)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Grupo 1	17.42	24.90	13.21	14.09	9.04	26.67	15.91	12.58	15.00	16.96
Grupo 2	38.42	41.09	47.38	20.26	54.20	31.36	48.27	42.71	46.93	39.91
Grupo 3	44.16	34.01	39.41	65.65	36.76	41.97	35.82	44.71	38.06	43.13
Formación bruta de capital fijo (% e ventas netas)	4.61	4.68	5.08	4.50	4.68	4.22	4.03	3.97	3.38	4.22
Grupo 1	3.15	5.13	4.84	4.30	4.17	3.14	3.19	3.46	3.09	3.64
Grupo 2	5.03	4.44	5.33	4.56	5.01	4.60	4.11	4.20	3.66	4.44
Grupo 3	4.52	4.96	4.62	4.53	4.27	4.28	4.70	3.91	2.95	4.19

^aCon base en el cuadro 1 la tipología se realizó estimando el coeficiente de exportaciones durante 1994 y 2002.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI.

contraparte, sin embargo, su generación de empleo ha sido muy reducida, considerando sobre todo las dimensiones de la economía mexicana, mientras que la calidad del empleo generado ha sido limitada con respecto al empleo existente. Desde esta perspectiva no es justificable generar expectativas en cuanto a que la manufactura pudiera generar suficiente empleo para la economía mexicana o mejorar significativamente su calidad. De igual forma, la manufactura, motor de crecimiento de las exportaciones y de la integración al mercado estadounidense, se caracteriza por altos insumos importados que generan un déficit comercial en periodos de crecimiento de la economía. Desde esta perspectiva, es éste uno de los sectores que mayor incertidumbre genera en periodos de crecimiento económico al incrementarse significativamente el déficit en cuenta corriente. Esta organización industrial no ha permitido, hasta el momento, integrar procesos, con una dinámica endógena, ni generar encadenamientos hacia adelante y hacia atrás con el resto del aparato productivo establecido en México. En una medida importante, esta desvinculación de las manufacturas hacia el mercado interior ha sido el resultado de los incentivos establecidos para las importaciones temporales para su exportación que participan con alrededor del 80 por ciento de las exportaciones totales de México en la actualidad. Tampoco es entonces justificable, desde una perspectiva del desarrollo nacional, generar expectativas en cuanto a que la manufactura, con su organización industrial existente, pudiera efectivamente incrementar los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás o incluso incrementar significativamente el valor agregado generado (vía un proceso de escalamiento o lo que en inglés se llama *upgrading*).

Las dificultades del sector manufacturero aquí señaladas se han incrementado ante la inflexibilidad y falta de aprendizaje por parte de las medidas macroeconómicas tomadas desde mediados de los años ochenta, y sobre todo a partir de 1988. Al igual que en otros países latinoamericanos, y particularmente Argentina en 2001, la estrategia de liberalización parecería ser *exitosa en sus propios términos* –control de la inflación y del déficit fiscal, así como orientación exportadora–, pero a costa de la falta de generación de condiciones competitivas del sector productivo y del crecimiento del PIB. La absoluta falta de financiamiento al sector productivo, la sistemática sobrevaluación del tipo de cambio real y la falta de visión de las políticas económicas en el corto, mediano y largo plazos han jugado un papel crucial en este proceso. El proceso de polarización socioeconómico y territorial desde 1988 es de profundas dimensiones y paralelo al generalizado ambiente de preocupación actual en México.

Entre los principales retos en el corto y mediano plazos consideramos la necesidad de recuperar el crecimiento económico y particularmente la generación de empleo formal según las necesidades de la socioeconomía mexicana y el aumento de la PEA, así como sobrellevar las crecientes disparidades entre las

entidades federativas o territoriales que han resultado desde la implementación de la estrategia de liberalización. Como se detalló en el primer apartado, la apertura de las importaciones y el propio TLCAN jugaron un papel importante en esta estrategia, aunque fue un factor adicional a los examinados.

Desde esta perspectiva, México se encuentra en la actualidad en una encrucijada socioeconómica y territorial crucial: continuar y profundizar la estrategia de liberalización –con sus efectos de polarización en los patrones de especialización productivos y comerciales–, o bien plantear alternativas encaminadas a re vincular las manufacturas con el mercado interior. Claramente, no se trata de proponer “extremismos” y/o “volver al pasado”, sino de afrontar las profundas dificultades que han resultado. Los principales socios comerciales de México, los Estados Unidos, China y los países de la Unión Europea, han establecido estrategias en diversos rubros: del fomento a la educación y las micro, pequeñas y medianas empresas, hasta territorios específicos y la 1yD, entre muchos otros. En términos estrictamente económicos, particularmente ante la falta de competitividad con los países asiáticos e inclusive centroamericanos, no es viable generar expectativas en un modelo de crecimiento con base en fuerza de trabajo barata, ya que no lo es en México con respecto a estos países. La “erosión” del patrón de especialización productivo y comercial en el sector manufacturero es significativa con respecto al principal socio comercial de México, los Estados Unidos. En términos más amplios, surge la pregunta: ¿cómo se integrará un país de 105 millones de habitantes como México al actual proceso de globalización y qué medidas se requieren a nivel micro, meso y macro para generar un proceso sustentable en el corto, mediano y largo plazos desde una perspectiva socioeconómica y territorial?, ¿cuáles son los límites en la tendencia a la baja de los salarios reales, de la creciente desigualdad en la distribución del ingreso y de la falta de generación de empleo con calidad?, ¿hasta qué niveles puede llegar la economía informal? Estos temas deberán abordarse en el corto plazo y ser uno de los centros de atención del próximo sexenio.

Capítulo 4

Frutos de la injusticia: mujeres en el sistema alimentario posterior al TLCAN*

Deborah Barndt

Preciosa carga humana

CONFORME NOS aproximábamos al aeropuerto de Toronto en la aún oscura alborada, le pregunté a Irena de cuál terminal salía su avión. Supuse que me diría que de la terminal tres, el puerto de salida principal en vuelos internacionales, y con mucho el más elegante, con restaurantes chic y tiendas iluminadas. Cuando me dijo que de la terminal uno, la cuestioné, sobre todo porque el letrero de la terminal uno decía: “carga”. “Es que viajo como carga”, explicó riéndose.

Conocía muy bien el Foreign Agricultural Resource Management Services (servicios de manejo de recursos agrícolas extranjeros), establecido en 1974 y conocido como programa FARMS (por sus siglas en inglés), que trae todos los veranos a Canadá a jornaleros agrícolas jamaíquinos y mexicanos como Irena, a pizcar nuestras frutas y legumbres. Sabía que se le consideraba la “crème de la crème” de los programas de trabajadores migrantes, por seleccionar a los más animosos, aquellos que toleraban unos cuantos meses de trabajo agotador en nuestros campos, 12 horas al día, seis y medio días a la semana, porque ganan en una hora tanto como en México se gana en un día de trabajo. Y aunque sabía que los traían en masa por avión durante la primavera y los enviaban de regreso a casa, en masa, en el otoño, ninguna lectura o entrevista me había preparado para el panorama que enfrenté al entrar a la terminal uno ese día: un mar de cuerpos morenos y negros, principalmente hombres, en filas interminables, que empujaban carritos repletos de cajas con enseres que se llevaban a casa. Los guardias de seguridad rodeaban esta preciosa carga humana que se movía con menos libertad que los bienes que se transportan allende las fronteras en el contexto posterior al TLCAN. Me imaginé a los profesionistas mexicanos, más claros de piel, que abordaban los aviones en la terminal tres, con sus portafolios en la mano, tras completar algún nuevo negocio con las compañías

* Una versión previa de este artículo apareció en *Canadian Woman Studies*, "Women, Globalization and International Trade", vols. 21-22, núms. 4-1, primavera-verano de 2002. Se utilizó sobre todo la síntesis preparada por Barndt (2002). Traducción de Ramón Vera Herrera.

con sede en Canadá, o a los estudiantes de clase media o alta que gozaban ahora de nuevos intercambios con las universidades de toda América del Norte. La historia de Irena es una pieza poco conocida del complejo rompecabezas de la producción y el consumo de alimentos en una economía continental en creciente integración. Un rompecabezas que involucra a muchas trabajadoras que han estado invisibles para quienes comemos la comida que ellas siembran, pizcan, empacan, procesan, preparan, venden y sirven.

El Proyecto Tomasita

Entre 1994 y 2001, coordiné un proyecto de investigación transfronterizo muy singular, gracias a la colaboración de académicas y activistas feministas de México, Estados Unidos y Canadá, que cobró impulso de la creciente y más profunda integración económica y cultural del continente, y del privilegio de contar con dineros destinados a la investigación universitaria que pudieron movilizar a académicos y estudiantes de posgrado allende las fronteras, con mucha mayor facilidad de la que tiene Irena para hacerlo. Conocido como el Proyecto Tomasita,¹ nos abocamos a mapear la ruta del tomate desde la agroindustria en México hasta el supermercado canadiense y al restaurante de comida rápida en Estados Unidos, como una forma de examinar la globalización vista desde arriba (en las agendas de las corporaciones) y la globalización desde abajo (a partir de las historias de las trabajadoras con más bajos sueldos en estos sectores).

A través de los perfiles de tres tipos de corporación multinacional en la economía globalizadora afloró dicho contexto neoliberal. Empaque Santa Rosa, el segundo productor de tomates más grande de México, representó la agroindustria interna del sur, que por las políticas neoliberales de comercio se ve empujada a aumentar la agroexportación. El supermercado canadiense Loblaws, una de las 18 cadenas de menudeo propiedad de George Weston Ltd., que controla más del 30 por ciento del mercado de alimentos al menudeo, era el epítome del fenómeno de “mientras más grande mejor”, reflejado en la creciente concentración corporativa y en la dominación de los minoristas sobre la producción alimentaria. Finalmente, los restaurantes de comida rápida McDonald's, con sede en Estados Unidos, sirvieron como símbolo quintaesencial de la homogeneización cultural global y como modelo de la reorganización del trabajo (conocido como macdonaldización) que hoy se replica en muchos otros sectores de la economía global.

¹Saqué la idea de un cuento de la educación popular conocido como "Tomasito the Tomato", pero le cambié el nombre a "Tomasita" para que representara a las trabajadoras mexicanas como las más marginadas en toda la cadena alimentaria del TLCAN.

Pese a que existen diferencias entre estas tres compañías, comparten una estrategia corporativa en cuanto a la mano de obra, impulsada a partir de una producción “justo a tiempo” para incrementar la flexibilización del mercado laboral. En los tres casos, la fuerza laboral flexible es femenina. Desde los setenta, muchas académicas feministas han resaltado la dependencia que el capital corporativo móvil guarda con las obreras, inicialmente en las zonas de procesado de exportaciones y en las regiones de maquiladoras en México. Con la liberalización del comercio en los noventa, ejemplificada por acuerdos tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las zonas de libre comercio y las maquiladoras geográficamente definidas perdieron su singularidad. De hecho, la maquilización, que en principio se refería a la región fronteriza de México que permitió que las industrias estadounidenses operaran libremente, ahora se refiere a un proceso más generalizado de trabajo caracterizado por: 1. la feminización de la fuerza laboral; 2. la segmentación extrema de las categorías de habilidades; 3. la disminución del salario real; y 4. una orientación no sindicalista (Kopinak, 1997: 13). Con la caída de las barreras comerciales, no sólo todo México sino incluso países del norte, como Canadá, se han tornado virtualmente gigantes maquiladores.

Las trabajadoras que entrevistamos en los tres sectores corporativos reflejan en diferentes formas esta flexibilidad. Las obreras mexicanas, que son el foco de este capítulo, reflejan lo que Lara llama una “flexibilidad primitiva” (Lara, 1994: 41), que depende de procesos laborales intensivos de producción, separación y empaclado. En la economía de agroexportación, hay un crecimiento de dicho empleo inestable y temporal, relegado primeramente a los obreros más “flexibles” en el mercado laboral rural –las mujeres, los niños y los pueblos indios. El hecho de que casi todo el trabajo agrícola sea estacional contribuye a la inestabilidad.

Las trabajadoras situadas en el extremo del consumo en la cadena del tomate, sin embargo, son manejadas mediante una “flexibilidad negociada”, en un empleo relativamente más estable y más calificado. Pese a esto, las cajeras de los supermercados Loblaw's y las trabajadoras de McDonald's representan ambas una fuerza de trabajo precario, conforme proliferan los empleos de tiempo parcial y se introducen estructuras salariales de dos categorías. De alguna manera, las prácticas laborales de la compañía y los más flexibles inventarios, han constreñido a estas trabajadoras del menudeo y los servicios dentro de definiciones del trabajo más rígidas, más aceleradas y muy prescritas.

En este ensayo, me enfocaré exclusivamente en las trabajadoras mexicanas dentro de la cadena alimentaria del tomate,² aquellas que como Irena son par-

²Las historias de las mujeres de los tres sectores –las trabajadoras en la agroempresa, las cajeras de los supermercados canadienses y las empleadas en los restaurantes de comida rápida aparecen en mi libro, *Tangled Routes*.

te de una fuerza laboral móvil, transnacional, y aquellas que nunca soñarían en abordar un avión a Canadá, pero que se mueven dentro y fuera de los procesos de producción estacional, sujetos claves en la profundización de la economía agroexportadora en el México posterior al TLCAN.

Un análisis Interconectado del poder

El sistema alimentario crecientemente globalizado se construye sobre las enraizadas inequidades de raza y etnicidad, clase, género y estatus urbano-rural y marital, y las perpetúa. Conforme rastreamos las enmarañadas rutas que siguen las trabajadoras a lo largo del sendero del tomate, fuimos puliendo un análisis interconectado del poder. Éste tomó en cuenta cinco dimensiones clave del poder que emergieron como las más sobresalientes para entender las jerarquías dentro de esta cadena alimentaria.

Nuestro análisis de género va primero, dentro de un contexto de asimetrías norte-sur, y en el caso del sistema alimentario resalta la dinámica de que el sur (cada vez más dependiente de las exportaciones agrícolas en aras de obtener divisas) produce más y más para el consumo del norte. No quiero perpetuar un análisis simplista norte-sur. Reconozco sus limitaciones, evidentes en la dinámica que ocurre al interior de México, donde las regiones empobrecidas del sur alimentan con mano de obra migrante barata al norte industrial, más rico de ese país, lo cual desintegra las comunidades rurales por las demandas de un México día a día más urbano. Hoy, los campesinos indígenas pobres, en calidad de asalariados sirven las necesidades alimentarias de la población mestiza más rica y a los consumidores del norte. En el sistema alimentario continental, este eje norte-sur nos ha permitido comparar las semejanzas y diferencias entre las mujeres que siembran, pizcan y empacan tomates en México y aquellas que disciernen y empacan, rebanan y sirven tomates en las industrias de menudeo y comida rápida que existen en Canadá.

Clase

En el sistema alimentario, hay claras diferencias entre los estatus socioeconómicos de las mujeres, incluso entre las trabajadoras con muy bajos salarios de cada uno de los sectores estudiados. Las compañías construyen su propia jerarquía de trabajadoras, algunas veces (aunque no siempre) en relación con el nivel educativo, aunque comúnmente lo define el nivel de habilidades, el rango tan disparado de salarios y las condiciones laborales. Las mayores diferencias son entre aquellas mujeres que trabajan en el norte o en el sur, por supuesto o, en México, entre las trabajadoras indígenas y mestizas.

Raza/etnicidad

Con la clase interactúan también el género, la raza y la etnicidad, que cambian de significación de un lugar a otro, o de un tiempo a otro. Las diferencias étnicas son tal vez más pronunciadas en el contexto mexicano, entre las trabajadoras indígenas que las industrias agrícolas llevan en camiones a pizcar tomates bajo el tórrido sol y aquéllas, más experimentadas, como las mujeres mestizas que llevan en camiones a empacar tomates dentro de la más protegida planta empacadora.

Edad y estatus familiar

Los factores interrelacionados de la edad, el estatus marital y los roles familiares generacionales son ciertamente significativos en el contexto agrícola mexicano, donde la fuerza laboral es predominantemente joven y femenina, en particular en las plantas empacadoras. La familia es un factor crítico también, ya que los miembros de la familia trabajan con frecuencia juntos en los campos de tomate y suman sus salarios para sobrevivir la crisis económica que se profundiza.

Rural/urbano

En el contexto de la alimentación y la agricultura, es central la dinámica urbana/rural. Las estrategias de desarrollo tanto en México como en Canadá favorecen a los habitantes urbanos, pero siguen dependiendo de los trabajadores rurales para alimentar a las poblaciones de las atestadas ciudades. Los campesinos mexicanos están migrando a áreas rurales y urbanas de México, y la supervivencia de la mayoría de las familias depende de la migración de algún o algunos miembros de la familia a Estados Unidos o Canadá, incluso de manera temporal, como es el caso de Irena.

Es casi imposible describir por separado las dimensiones del poder expuestas. Las historias de las mujeres involucradas en la cadena del tomate revelan la compleja interacción entre estas categorías de identidad, y enriquecen nuestro entendimiento del género y de la experiencia de las mujeres –una plural, diversa y en constante cambio.

El Proyecto Tomasita fue, por definición, un proyecto feminista y ecológico. Primero, es un acto feminista hacer visibles a las trabajadoras del sistema alimentario, reconsiderando la invisibilidad que tienen en otros estudios acerca de la agricultura global y de los regímenes agrícolas, así como en la conciencia pública. Más allá de llenar los huecos que dejan las perspectivas dominadas por hombres, este estudio se benefició del rico desarrollo de diversas teorías fe-

ministas de los últimos 10 años. Abrevé de un amplio espectro de campos, que van de los estudios laborales económico-políticos a la economía ecológica feminista, del feminismo socialista al ambientalismo feminista, del desarrollo sustentable y de género al ecofeminismo social.³ Mi propia postura fue también moldeada por 30 años de investigación y activismo en Estados Unidos, Canadá, Perú, Nicaragua y México.

Para el contexto mexicano de los ochenta, hay que revisar los trabajos de Lucila Rooner (1981) y Gilda Salazar (1986). Me he apoyado fuertemente en el trabajo de Sara Lara, llevado a cabo en los noventa, acerca de la historia del trabajo en el tomate en relación con el género, y en su trabajo en torno a la flexibilización de la fuerza laboral en las empresas agrícolas crecientemente industrializadas (1998b). Las colaboradoras clave del Proyecto Tomasita incluyen a María Antonieta Barrón, de la UNAM, pionera en la dinámica de género en el sector rural y en las tendencias laborales migratorias mexicanas (Barrón, 1993), y en el trabajo de Kirsten Appendini, de El Colegio de México, que aborda la agricultura mexicana, sus políticas alimentarias y los cambiantes roles de las mujeres en las agroempresas (2001).

Quiero también asumir la complejidad del trabajo y la vida hogareña de las trabajadoras en la cadena alimentaria del tomate considerando las construcciones sociales particulares de su relación con la naturaleza y, en términos de Haraway, sus conocimientos situados (1991). Estas son inevitablemente contradictorias dado que las mujeres trabajadoras bosquejadas aquí están inmersas en contextos diversos donde están en juego las nociones contrapuestas de desarrollo y globalización. Mi análisis intenta tejer, como si fueran raíces y caminos entreverados, una ecología de mujeres y tomates que respete los contextos locales, y que reconozca procesos sociales e históricos más amplios que interactúan con ellas.

Las trabajadoras mexicanas en México

Para ilustrar este análisis interconectado, presentaré primero a seis mujeres que laboran en Empaque Santa Rosa, la empresa agrícola mexicana situada en el extremo de la producción en la cadena del tomate. Las diferencias entre las trabajadoras indígenas y mestizas, entre pizcadoras y empacadoras, contradice cualquier noción que se tenga en el norte acerca de una única o monolítica trabajadora mexicana.

³Además de aquellas a las que me refiero explícitamente en este ensayo, he extraído ideas de teóricas feministas como Dorothy Smith (1987), Isabella Bakker (1996), Swasti Mitter (1986), Kathy Kopinack (1997), Ellie Perkins (1997), Patricia Hill Collins (2000), Donna Haraway (1991), Carolyn Sachs (1996), Rosi Braidotti *et al.* (1994), Vandana Shiva (1994), Bina Agarwal (1991), Cate Sandilands (1999), Eglá Martínez-Salazar (1999), y Jaqui Alexander y Chandra Mohanty (1997).

Pizca y empaque en el norte: trabajadoras agrícolas mexicanas

Las categorías de un empleo y la división de tareas en la producción tomatera han evolucionado por décadas (de hecho por siglos) y hoy reflejan y refuerzan el clasismo, el sexismo, el racismo y los sesgos por las diferencias de edad, todos ellos institucionalizados. Según Sara Lara, la reestructuración y la tecnificación de la producción del tomate durante los noventa –promovida por las políticas neoliberales de comercio– no han alterado la división sexual del trabajo pero, de hecho, explotan todavía más esta situación. Al emplear a mayores números de mujeres, las compañías contratan una mano de obra calificada pero devaluada cuya flexibilidad no es sólo cualitativa sino cuantitativa.

Una maquila en movimiento: las muchachas de la “compañía”

Una planta empacadora es uno de esos sitios donde reinan con toda claridad las incrustadas ideologías de género. Las mujeres son consideradas, al mismo tiempo, más responsables y delicadas en su manejo de los tomates, y dado que la apariencia del producto es tan crítica para los exportadores, hay por lo menos algún reconocimiento a este trabajo, en términos de habilidad, aun si se le considera algo innato y no parte de la socialización femenina, como bien argumenta Lara (1998a: 29-36).

Las mujeres que escogen y empaican el tomate en Santa Rosa provienen de dos fuentes: las muchachas locales y aquellas mujeres, casi todas jóvenes, que son contratadas permanentemente por la compañía y a las que cambian de lugar de temporada en temporada. Estas últimas son las más privilegiadas. Es claro que son las “muchachas de la compañía”, una especie de “maquiladora en movimiento”. Proporcionan la mano de obra flexible y calificada que Santa Rosa requiere en la importante etapa de escoger y empaicar el tomate para su exportación.

Juana, empacadora

Tengo 37 años y he seguido la cosecha durante 23 años ya. De aquí vamos a la planta de Santa Rosa en Sinaloa y de ahí vamos a San Quintín, Baja California, y luego regresamos a Sinaloa —la rotación la hacemos cada año. Nos traen de Sinaloa con todos los gastos pagados. La compañía cubre el transporte, la comida, y una vez que estamos aquí, nos dan una casa con estufa, cama y colchones. Nuestra casa queda cerca de la planta, que compartimos con otras 16 compañeras. Acabamos siendo una familia.

Yolanda, seleccionadora

Tengo 21 años, y llevo trabajando para Santa Rosa seis. Mi padre era uno de los gerentes de la empacadora en Sinaloa, y empecé a trabajar durante las vacaciones de la escuela. Me gustaba más empacar que ir a la escuela. El ambiente es diferente, es más divertido y hace uno dinero. Llegué de Sinaloa y comparto un departamento con mi mamá, mi hermana y mi cuñado, que trabaja en las oficinas de Santa Rosa y le dan gastos especiales. Yo gano casi mil pesos a la semana. Estoy ahorrando dinero para una casa que quiero construir en Sinaloa.

Muchas mujeres jóvenes de su edad ven este empleo como algo temporal, una buena manera de hacer algo de dinero, viajar y tal vez hallar marido, de tal suerte que de ahí pasen a lo “real”, asentarse y tener su propia familia. Se mueven de temporada en temporada, como golondrinas, y regresan cada año a su hogar.

No se buscan seleccionadoras y empacadoras que provengan de comunidades indígenas, sino de las comunidades mestizas de los pueblos donde se localizan las plantas de producción. Éstas representan una fuerza laboral femenina privilegiada en términos de clase y raza. Son también las mujeres que tienen mayor contacto con la gerencia de la compañía. De hecho, las más privilegiadas parecen ser las mujeres que tienen vínculos cercanos con los hombres que cuentan con empleos administrativos en Santa Rosa, como el cuñado de Yolanda.

No obstante, existe una jerarquía de trato y habilidades entre los empleos de seleccionamiento y empaque, siendo las empacadoras las más privilegiadas en muchos sentidos. “Las seleccionadoras tienen que checar su entrada, las empacadoras no. Las seleccionadoras están de pie todo el tiempo. Las empacadoras se sientan en cajas de madera. Las seleccionadoras comienzan a las 9 de la mañana, las empacadoras a las 10.” Tal vez la diferencia más grande y crucial está en el nivel de salario y la forma de pago. A las seleccionadoras se les paga por hora, mientras que a las empacadoras se les paga por caja, 33 centavos la caja. Si una empacadora hace de 200 a 500 cajas al día eso suma entre 66 y 150 pesos mexicanos. Una seleccionadora recibe 5 pesos la hora, lo que puede promediar entre 35 y 60 pesos al día. Ambos empleos reciben mucho más que la jornalera en el campo, que recibe un sueldo de 28 pesos diarios por un trabajo agotador bajo el rayo del sol.

Sin embargo, los trabajadores hombres son aún más privilegiados en la planta de empaque. Los sábados, cuando los obreros van a las oficinas a que les paguen su semana, las filas mismas revelan las divisiones finales. En palabras de una de las empacadoras: “Cuando vamos por nuestra paga, hay tres filas: una para las seleccionadoras, una para las empacadoras y una para los hombres.”

Como ya se dijo, las seleccionadoras ganan menos que las empacadoras, tienen que chequear antes que las empacadoras y deben mantenerse de pie mientras laboran. El trabajo de los hombres es bastante diferente, pues requiere fuerza más física; esta definición de la “habilidad”, sin embargo, tiene marcados sesgos de género lo que nos obliga a cuestionar los salarios preferentes.

Fábricas en los campos: producción en invernaderos de alta tecnología

Parece ser que el futuro de la producción tomatera en México está en los invernaderos, que permiten producir todo el año y tener bajo control casi total los factores clave como el clima, la tecnología y la mano de obra. La producción en invernaderos puede considerarse como el epítome del modelo de maquila que, desde el TLCAN, se expande de la frontera norte mexicana a empresas localizadas en todo el país. En un invernadero afiliado a Empaque Santa Rosa, los únicos insumos mexicanos son la tierra, el sol (la compañía ahorra electricidad y calefacción) y los trabajadores. Y como en casi todas las maquilas, 100 por ciento de lo que produce es para exportación (10 por ciento se va a Canadá y casi todo el resto a Estados Unidos).

En años recientes, han entrado a la fuerza laboral más mujeres jóvenes, y con el tiempo se hace más aceptable socialmente que las jóvenes trabajen en el expansivo sector agroindustrial, lo que las puede llevar lejos de casa. Casi toda la gente joven busca estos empleos porque representan mejores alternativas que sus trabajos anteriores y porque es muy necesario que su ingreso coopere con las entradas familiares. En el caso de Empaque Santa Rosa, los trabajadores del invernadero vienen de los poblados aledaños y tienen que viajar grandes distancias, o de sitio en sitio, como las empacadoras y seleccionadoras ya descritas.

El trabajo en los invernaderos ofrece una nueva forma de empleo que combina el cultivo con el empaque, y en términos de salarios y estatus, se halla entre un jornalero en los campos y las empacadoras de las plantas grandes. Para las mujeres hay básicamente dos tipos diferentes de roles: trabajar en los invernaderos cultivando y pizcando tomate, o trabajar en el empaque como parte de un proceso más sofisticado que combina la selección y el empaque. Los siguientes dos perfiles presentan a una mujer de cada área. Soledad trabaja en el invernadero e Yvonne en el galerón de empaque.

Soledad, cultivadora de invernadero

Soledad es una quinceañera muy festiva y social, por lo que su nombre es una paradoja, pero lo irónico es que cuando tenía tres años sus padres se mudaron

a Los Ángeles y no los ha visto desde entonces. Tuvieron cinco hijos más allá y mandan dinero, como 500 dólares cada dos semanas, para mantener a Soledad, a su hermana y su hermano, y a sus abuelos, con los que vive. No es ésta una familia fuera de lo común, ya que los parientes comparten la crianza de los niños a ambos lados de la notoria frontera, y quienes permanecen en México se hallan atados emocional y financieramente a sus familias en el norte.

Soledad trabaja desde los 13 años en el invernadero. Gana 180 pesos (unos 26 dólares estadounidenses) diarios por seis días a la semana, 4 pesos (menos de un dólar) la hora: un poco más que los jornaleros en los campos.

Yvonne, empacadora en un invernadero

Yvonne tiene 20 años y asume la otra importante tarea asignada a las mujeres jóvenes, el trabajo en el enorme galerón de empaque. En los tres años que lleva trabajando en el invernadero, ha atestado la transformación del proceso de empaque. La presión que significa el proceso computarizado en las líneas es palpable entre las trabajadoras. La estrategia del administrador, un francés, tiene efectos sobre personas como Yvonne que han sucumbido a la dinámica competitiva: “Al principio me deprimí porque me decían: estás por debajo de la cuota. Me sentía mal porque esto quiere decir que no vale uno nada. Así que estaba muy tensa, preocupada, me apuraba lo más posible para dar mejor impresión.”

Los esfuerzos de Yvonne por ir al paso de la nueva tecnología y probarse a sí misma que era una obrera productiva revelan también la internalización de los nuevos valores cifrados en el trabajo. Los “buenos trabajadores” son moldeados en México mediante una combinación de tecnología de control y una administración extranjera. Y de nuevo, reina el sexismo, pues a los hombres se les paga más: “Si nosotras ganamos 100, los hombres ganan 175, explica Yvonne.”⁴

En los campos

Las mujeres que están más en contacto con la tierra, las plantas y los tomates, son las peor pagadas y las menos calificadas en toda la jerarquía esbozada aquí. Están más expuestas al rayo del sol y a la lluvia, y por supuesto a los plaguicidas que rocían incesantemente en los campos. Dos relatos revelan quiénes son las jornaleras en los campos del tomate: campesinas locales y migrantes indígenas venidas del sur.

⁴Las actividades laborales masculinas implican más fuerza física: cargar cajas y empacarlas en bandas transportadoras, pero el punto es que falta cuestionar cuáles son las habilidades que se valoran y el nivel diferencial de salarios en una empacadora.

Tomasa, jornalera local

Siendo una mujer mayor, tiene 68 años, tal vez Tomasa no es la jornalera agrícola típica. Pero su historia refleja muchas de las características importantes de la mano de obra migrante en México. Su historia personal, haber crecido como campesina mestiza en el Jalisco rural, revela el sexismo arraigado profundamente –que produce y reproduce la división del trabajo sesgada por géneros en el sector agrícola. Como muchas familias campesinas, ella y su esposo combinan la agricultura de subsistencia con el trabajo asalariado en las agroempresas. Su historia revela también que la economía familiar es la principal estrategia de supervivencia de los mexicanos pobres.

Nosotros nos criamos solos, es decir, mi papá murió cuando yo tenía dos años, así que mi mamá se quedó sola y tuvo que mantenernos, tuvo que ponerse a trabajar para darnos de comer. Cuando niña, jugaba alrededor de la casa, pero a los ocho o nueve, mi madre me puso a trabajar –barriendo, trayendo agua de un arroyo que quedaba lejos. Ya más grande, le ayudaba a moler el nixtamal para hacer las tortillas. Ahora mis hijos me ayudan a mí con el quehacer de la casa. Dos de ellos se fueron a trabajar a Estados Unidos y mandan dinero. Mis otros hijos trabajan en el negocio de la madera, cortan pinos por aquí cerca. Las mujeres no trabajan en los campos, se quedan en la casa con su familia. Soy la única que anda pa' rriba y pa' bajo como chile frito, pizcando tomates. Mi hija la más chica se queda en la casa y tiene la comida lista para cuando regresamos de los campos.

Es claro que el trabajo doméstico no pagado que mantiene a las familias campesinas mexicanas no es tomado en cuenta en ningún cálculo oficial. De hecho, Tomasa trabaja triple jornada: como jornalera en la agroempresa, como campesina de subsistencia en la milpa familiar y como la principal cuidandera de su familia.

En cualquier caso, siguen dependiendo de la agroempresa capitalista, sea mexicana o propiedad de extranjeros: ambos sacan ventaja de su mano de obra barata. Y las compañías se benefician no sólo de los bajos sueldos sino de la economía familiar que incorpora las remesas de la familia, los cultivos de subsistencia y los quehaceres domésticos de Tomasa. Y aunque parezca una carga triple para Tomasa, ninguna de estas opciones queda abierta para la mayoría de mujeres migrantes indígenas, sin duda las más explotadas en la jerarquía de trabajadoras.

Si la discriminación de género está incrustada en las tareas que se le ofrecen a las trabajadoras y en sus dobles o triples jornadas, el racismo es manifies-

to contra las trabajadoras migrantes indígenas, acarreadas por los enganchadores en camiones repletos, sin la certeza de que obtengan trabajo, y con la perspectiva de llevar una vida peor que los campesinos locales, sufriendo condiciones de trabajo deplorables. Se les aloja en barracas miserables, sin agua, electricidad, tiendas o transporte y llegan con sus familias a trabajar en los campos moviéndose de temporada en temporada. Las mujeres cargan con esta ausencia total de infraestructura –al cocinar, lavar o cuidar a los niños (incluso mientras laboran en los campos), y al lidiar con su propio cansancio extremo y con una salud deficiente engendrada por estas condiciones de extrema pobreza. Dado que tienen menos oportunidades en sus propias regiones, se ven forzadas a sufrir estos empleos y el trato racista que los envuelve (Lara, 1998: 210-215).

Reyna, jornalera migrante indígena

Somos de Guerrero. Los enganchadores vinieron a nuestro pueblo a buscar gente que trabajara acá. Después de terminado el contrato nos llevan allá en camiones. Algunas mujeres cargan a sus niños en la espalda mientras trabajan, porque no tienen quién se los cuide. Ganamos 28 pesos al día. Nunca tenemos para ahorrar. Algunas veces los niños necesitan zapatos, pero no alcanza. Nos dan ropa, porque 28 pesos no es nada. No hay sindicato ni vacaciones.

Aunque a los niños que trabajan (muchas veces de seis o siete años) se les paga el mismo salario diario, es frecuente que los padres, especialmente las madres, se apresuren a cubrir la cuota propia para después ayudarlos a cumplir la suya. Esta dinámica hace del trabajo en los campos algo mucho más intenso, y más parecido al trabajo a destajo (Barrón, comunicación personal, 2000). Las madres deben cargar a sus bebés en la espalda mientras trabajan el campo. Al amamantar a su hijo Reyna le pasó los plaguicidas de las plantas que tenía cogidas con las manos, lo que los hizo llegar a la boca del niño y casi envenenarlo. Las mujeres y los niños indígenas están, con toda claridad, en la posición más precaria de todos los que trabajan el tomate en las corporaciones.

En las seis historias mostradas, asoman con mayor claridad las múltiples estrategias de supervivencia. Las mujeres son las protagonistas clave de sus familias por asumir una triple función: son las trabajadoras asalariadas (de variados niveles y estatus laboral), son campesinas de subsistencia (cuando tienen acceso a tierras) y son las trabajadoras domésticas (en un rango amplio de condiciones de vida, de los horribles campos de labor de indígenas migrantes a los hogares más equipados, pero transitorios de las empacadoras móviles). No obstante, no puede entenderse la historia de una mujer, así, aislándola de su his-

toria familiar, ni separándola de su etnicidad, edad, estatus marital y experiencia. Las agroempresas como Santa Rosa han construido su fuerza laboral sobre estas diferencias e inequidades incrustadas históricamente.

Las trabajadoras mexicanas en Canadá

Desde poco después de comenzado el Proyecto Tomasita, fue claro que ni el viaje del tomate corporativo ni el movimiento de las trabajadoras en la ruta del tomate seguían una línea recta o un eje simple norte-sur. Cuando la investigadora María Antonieta Barrón vino a Canadá a mediados de los noventa para una junta del equipo del proyecto, le di a conocer el programa FARMS, que desde 1966 traía trabajadoras jamaíquinas al norte, y a mujeres mexicanas desde 1974, como trabajadoras estacionales marginales en las granjas canadienses. A partir de décadas de investigación en torno a la migración de las trabajadoras estacionales en México, Barrón hizo una encuesta en 1977, con una muestra manejable de 5,154 trabajadoras mexicanas en Ontario, dentro del programa FARMS, 57 de los cuales eran mujeres (Barrón, 1999: 113-126).

En el contexto de las asimetrías de los tres países firmantes del TLCAN (en el cual el ingreso per cápita en dólares estadounidenses en 1995 variaba de 2,500 dólares en México a 26,000 en Estados Unidos y 20,000 en Canadá) no es sorprendente que estas trabajadoras migrantes puedan ganar cinco o seis veces al día en Canadá lo que ganan en México. Barrón encontró que una mujer mexicana que trabaje en Ontario con paga por hora, ganaba 82 dólares canadienses por un día de trabajo de 11 horas, mientras que su contraparte mexicana ganaba 17.64 dólares por un día de 13 o 14 horas, con mucho más desgaste por la presión de llenar las canastas con determinadas piezas de trabajo diarias.

Me hice amiga de uno de estos grupos de mujeres y las visité por un periodo de cinco años. La historia de Irena, la mujer que abre este capítulo, puede representar esta importante fuerza laboral móvil que crece a partir del TLCAN pero que sigue siendo bastante invisible. Aunque casi toda la gente está consciente de que nuestros tomates invernales son cultivados, pizcados y empacados por mexicanas, poca gente se da cuenta de que nuestros tomates de verano también nos los brindan manos mexicanas.

Irena vino a Canadá por primera vez en 1989, entre un grupo de trabajadores migrantes que, en palabras de Irena son “rentados por el gobierno mexicano al gobierno de Ontario”.⁵ La mayoría de las mujeres que vienen son viudas como Irena. Ella explica:

⁵La historia de Irena está más detallada en el capítulo 5 de mi libro *Tangled Routes*, pp. 159-164. Las citas que incluyo en esta sección provienen de entrevistas con Irena que realicé en 1997 en Ontario y México, y en 2001 en Toronto.

Únicamente aceptan madres solteras, viudas, divorciadas, pero no quieren solteras ni casadas. Tienen miedo de que una soltera se quede en Canadá o de que las casadas abandonen a sus maridos.

La única razón por la que mujeres como Irena consideran la posibilidad de abandonar su casa durante cuatro meses es porque tienen una familia extendida que las apoya. Irena vive con su padre y su madre, ancianos, que se encargan del cuidado de los niños y de los quehaceres domésticos. De nuevo, la unidad familiar es crítica para la flexibilidad de estas trabajadoras que hacen un viaje muy largo, para mantener a los hijos que abandonan, lo que resulta muy irónico. Con la crisis económica de los noventa, la mayoría de las familias mexicanas no podría sobrevivir sin combinar los ingresos de varios de los miembros de la familia; Irena tiene dos hijos adultos que son también trabajadores estacionales en Estados Unidos y Canadá.

A diferencia de las mujeres que laboran en Empaques Santa Rosa o en otras agroempresas grandes, las trabajadoras migrantes mexicanas del programa FARMS trabajan para granjas familiares pequeñas o medianas. Sus empleadores luchan con frecuencia por sobrevivir en el contexto de granjas pequeñas amenazadas por la extinción y sin recibir casi ningún apoyo. Pero las trabajadoras mexicanas como Irena son totalmente dependientes del granjero canadiense que solicita su mano de obra. Los trabajadores migrantes no se atreven a contrariar a sus patrones granjeros pues éstos pueden no solicitar su retorno al verano siguiente. Una vez en Canadá, los trabajadores de las granjas dependen totalmente de los patrones para su transportación y requieren de su permiso para salir de las instalaciones, así que casi viven como peones acasillados. Se les otorga alojamiento en la propiedad de los empleadores, y dependen de ellos para que les traduzcan, llenen sus formularios y los comuniquen a su casa (Wall, 1992: 261-275). Tal relación paternalista incorpora frecuentemente actitudes clasistas, racistas y sexistas.

Por lo general, los trabajadores migrantes mexicanos del programa FARMS lidian con estas problemáticas relaciones laborales, con muchas horas de arduo trabajo, con el aislamiento social y con condiciones de vivienda por debajo de los estándares porque saben que es temporal y lucrativo (Basok, 1997: 5). Aunque reciben seguro médico, una pensión canadiense y cuentan con cobertura de la ley de salud y seguridad en el empleo (Occupational Health and Safety Act), no están autorizados para sindicalizarse. Ha habido esfuerzos por parte de la oficina canadiense de United Farmerworkers of America por responder a las necesidades de estos trabajadores, pero sigue siendo una población muy difícil de organizar, sobre todo por su naturaleza estacional, temporal, por las barreras de lenguaje y por las presiones de los empleadores. Sin

embargo, a fines de 2001, la Suprema Corte de Canadá determinó: “los jornaleros agrícolas tienen el derecho constitucional a sindicalizarse sin temor a represalias” (Makin, 2001).

Después de 11 años de trabajo estacional en Canadá, Irena sigue ganando el sueldo mínimo, pero también sigue siendo ésta una manera de juntar un dinero, se “libera” de las responsabilidades familiares por unos meses, tiene pocos gastos y puede trabajar muchas horas. Aunque el contrato estipula comúnmente seis días de trabajo de ocho horas a la semana, Irena y sus compañeros no sólo acceden a trabajar horas extra, sino que lo buscan. Dado que la razón principal para estar en Canadá es hacer dinero, ella busca cubrir todas las horas de vigilia para lograrlo. Y con todo, considera que las condiciones de trabajo en Canadá son mejores que en México.

El trabajo en los campos es más duro en México. Todo se hace a mano. Allá, por ejemplo, tenemos que cargar dos cajas en la cabeza, llena de tomates. En Canadá, podemos dejar los tomates pizcados a la orilla de la parcela y un camión pasa a recogerlos. En México, si está lloviendo, no tenemos nada para cubrirnos. Pero en Canadá, nos dan todo –un impermeable, un azadón, no tenemos que comprar nada. En México no hay protección contra los vapores cuando rocían plaguicidas en los campos. En Canadá, si una trabaja para un buen patrón, hay esa protección. En mi caso, el mismo patrón hace el rociado, y no nos pide que lo hagamos nosotros.

Me preguntaba qué diferencia hace un empleo así sobre su vida en México, así que en 1997 la visité durante los ocho meses que pasa en su pueblo, en el Morelos rural. En la sala de su casa había algunos beneficios inmediatos de sus ganancias en Canadá, enseres nuevos que había llevado a su hogar: una televisión, un estéreo, una máquina de coser, un ventilador. Sus ganancias se van principalmente a proporcionarle vivienda y seguridad a sus hijos. En México, Irena tiene que tener dos trabajos para mantener a su familia y lo irónico es que casi toda la semana debe abandonarlos de nuevo. “Durante la semana trabajo en Cuernavaca (a una hora de distancia) como empleada doméstica (vivo en la casa de mis patronas) y cuido a dos inválidos. Luego los sábados y domingos hago y vendo tacos en mi pueblo.”

Me sorprendió el hecho de que la supervivencia de Irena dependa de juntar empleos en diferentes segmentos del sistema alimentario, sea como jornalera en Canadá, como cocinera de una familia de clase media en Cuernavaca, o vendiendo tamales y tacos en las calles de su pueblo. Ella representa la centralidad de las mujeres en el cultivo, la pizca, el empacado, la

preparación y la venta de alimentos. Y lo irónico es como trabajadora marginal, todos sus trabajos relacionados con la comida la alejan de su tierra y su familia.

Los frutos de la injusticia y las semillas de la esperanza

Uno de los activistas ambientales que abogan por los derechos humanos de los trabajadores migrantes indígenas en los campos mexicanos llama a los tomates que pizcan los “frutos de la injusticia”. A través del Proyecto Tomasita, comenzamos a darnos cuenta que no sólo es que los tomates se hayan convertido en bienes de consumo en el sistema alimentario industrializado neoliberal, sino que casi todos los trabajadores marginados son también bienes de consumo en este nuevo juego comercial. De hecho, los tomates –una fruta delicada y altamente perecedera y un producto muy beneficiado por los reacomodos provocados por el TLCAN en México– tienen mejor trato que los trabajadores.

Predominan las mujeres en los trabajos con menor salario dentro de la producción tomatera, principalmente en el cultivo, la poda, la selección y el empaclado. Los gerentes alegan que las mujeres tienen más habilidades en estas intrincadas tareas (el famoso mantra de los “dedos ágiles”) y que son más eficientes, productivas y responsables que los hombres. El vicepresidente de producción de Empaque Santa Rosa refuerza esta ideología de género: “En la selección, el cuidado y el manejo, las mujeres son más delicadas. Lidian mejor que los hombres en todos los aspectos: la rutina, la monotonía. Los hombres son más inquietos y no lidian bien con ello.”⁶ Pero estas “explicaciones” no reconocen la construcción social de estas tareas teñidas por la idea del género. Le niegan también a las mujeres su propio libre albedrío, o cualquier reconocimiento de que “lidian” las condiciones de explotación debido a la necesidad, el sacrificio y su compromiso con alimentar a sus familias.

Como queda claro en las historias mostradas, estos roles de género están también mediados por diferencias de clase y etnicidad, edad y estatus familiar, por las tareas en el proceso de producción y por asimetrías norte-sur. Las dimensiones interconectadas del poder son incluso más complejas de lo que haya podido revelar aquí, y cambian constantemente. Las mujeres, cuyas complejas identidades apenas hemos atisbado en este corto ensayo, tienen también múltiples maneras de responder y resistir ante las condiciones de su trabajo en la cadena del tomate. Individualmente, ellas crean múltiples estrategias de re-

⁶Entrevista con el vicepresidente de producción de Empaque Santa Rosa, Guadalajara, Jalisco, 6 de diciembre de 1996.

sistencia en lo cotidiano. Y existen grupos en los contextos mexicano y canadiense que abogan por sus derechos humanos y mejores condiciones laborales: van de sindicatos en Ontario a organizaciones ambientales y de salud a nivel de base en el México rural, de redes canadienses que actúan en solidaridad con las trabajadoras de la maquila a redes transnacionales que luchan contra el uso de los plaguicidas.⁷ Estas historias merecen otro capítulo –en sus luchas yacen las semillas de la esperanza.

⁷El capítulo 8 de mi libro *Tangled Routes*, "Cracks in the Corporate Tomato: Signs of Hope", muestra historias de resistencia tanto en México como en Canadá, y ocurren en cuatro niveles: respuestas individuales, educación local-global, acciones colectivas organizadas e iniciativas de coalición transnacionales.

Conservación o privatización: biodiversidad, el mercado global y el Corredor Biológico Mesoamericano*

Laura Carlsen

CON LA GLOBALIZACIÓN del comercio y el capital, la biodiversidad ha adquirido un valor monetario nunca antes imaginado. Las corporaciones transnacionales en la industria extractiva, las farmacéuticas, las biotecnológicas y de energía ponen el ojo en los bosques restantes y en los “focos candentes de megadiversidad” del mundo (comúnmente aludidos en los medios como “*hotspots* de biodiversidad”), y desarrollan formas sin precedente para integrarlos al mercado global. Acicateadas por los avances tecnológicos que revaloran los recursos naturales –de los hongos a los microorganismos– y por la crisis ambiental en los países desarrollados, las corporaciones unen fuerzas con las grandes organizaciones conservacionistas para preservar áreas del Tercer Mundo mientras le garantizan acceso a la inversión extranjera. El conservacionismo corporativo ha demostrado ser una forma eficaz de canalizar fondos a esfuerzos de conservación. Pero este texto argumenta que tal alianza entre conservación y corporaciones anida riesgos de largo plazo para la conservación real y para el uso equitativo de los recursos planetarios. Sobre todo, dicha estrategia pone al lobo a cuidar las ovejas.

Este capítulo comienza con un análisis de los fines y esfuerzos de las organizaciones conservacionistas e identifica tres perspectivas de conservación: una que podría caracterizarse como conservación “pura”, una conservación corporativa y otra que es anticonservación. El primer apartado define la tendencia hacia tejer alianzas entre corporaciones y conservacionistas, en función, principalmente, de los intereses de las primeras. Se analiza la redefinición del valor mercantil de la biodiversidad en el sistema global, y las crecientes alianzas entre los organismos multilaterales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo), los grupos internacionales de conservación y las corporaciones transnacionales. El argumento subyacente es que el propósito de estos esfuer-

* Traducción de Ramón Vera Herrera.

zos no es la conservación en el sentido tradicional, sino la protección de un *acceso irrestricto, de largo plazo*, a recursos y áreas naturales. En repetidas ocasiones tal estrategia pone a pelear a estas alianzas corporativo-conservacionistas contra los intereses de las comunidades locales y contra las actividades sustentables controladas regionalmente.

El segundo apartado analiza el Corredor Biológico Mesoamericano (CBM), un prototipo de la “nueva conservación corporativa”, diseñado para servir de estudio de caso en la integración de la biodiversidad al mercado mundial. El corredor ejemplifica muchas de las nuevas formas de integración que los programas supranacionales desarrollan actualmente bajo la guisa de conservación. El CBM se traslapa geográfica y organizativamente con el más reciente Plan Puebla Panamá (PPP), y es su precursor. El PPP es un instrumento de política regional específicamente diseñado para atraer inversión extranjera, vincular la región con centros de inversión extranjera importantes y facilitar el comercio transcontinental. Como tal, la rápida absorción del CBM –orientado a la conservación– por el PPP –orientado a la integración–, revela el papel central que le asigna el capital internacional en la explotación y manejo de la biodiversidad.

Finalmente, la tercera sección delinea un modelo alternativo de manejo de la biodiversidad a largo plazo –el modelo de custodios campesinos-indígenas. Al igual que el modelo de conservación corporativa, el paradigma de custodios da por hecho el papel *social* central que tienen las sociedades humanas en la conservación de la naturaleza. A diferencia de las prácticas privatizadoras de los conservacionistas corporativos, sin embargo, los proyectos desarrollados por los agricultores en pequeña escala y por las organizaciones indígenas enfatizan el uso colectivo de la tierra y los recursos, los incentivos no mercantiles para la conservación, el control local y la indivisibilidad de la diversidad biológica y cultural.

El pensamiento conservacionista y el nacimiento de la conservación corporativa

Las perspectivas de la conservación pueden dividirse en tres modelos: la conservación “pura”, la anticonservación y la conservación corporativa. En años recientes, las líneas entre los tres se han borrado y los híbridos crecen y requieren un análisis minucioso.

Conservación pura

Los primeros conservacionistas trabajaban con la premisa de que la naturaleza tenía un valor intrínseco a la vida humana, principalmente espiritual (Muir,

1901). En los países desarrollados, el propósito de los conservacionistas tempranos fue preservar la naturaleza por la naturaleza misma –mantener las áreas silvestres en estado prístino y proteger las especies animales y vegetales en su hábitat natural. La explotación –en particular las formas extractivas, contaminantes o expoliadoras de la “sociedad industrial”– eran vistas como la némesis de los conservacionistas. La conservación de la naturaleza representaba la oportunidad de mantener refugios contra la urbanización y la industrialización, y de fijar límites a la explotación de los recursos y la tierra.

Hoy, tanto las teorías biológicas como las políticas enfatizan la interconectividad e intercausalidad del planeta globalizado. En *The Risk Society*, U. Beck afirma: “Ya no podemos pensar la naturaleza sin la sociedad ni la sociedad sin la naturaleza” (citado por Toledo, 2000: 18). La visión de que la naturaleza está fuera de la sociedad humana o se opone a ella se volvió obsoleta, tanto en el sentido de aquellos que la veían como un refugio como en el de aquellos que la consideraban un instrumento inerte del progreso. Como resultado, las aproximaciones al manejo de la naturaleza buscan ahora balancear el uso con la conservación, los factores sociales con los ambientales. Las organizaciones de conservación se movieron hacia un *manejo* sustentable de la biodiversidad, usando un rango muy amplio de definiciones de por qué y cómo realizar este “manejo”. Los parques y las reservas se conceptualizan hoy en términos de sistemas de usos múltiples que protejan áreas vitales y permitan, al mismo tiempo, actividades productivas en vastos segmentos.

Anticonservación

En el otro extremo, explícitamente anticonservacionista, están casi todas las corporaciones y los intereses proempresariales. Aunque en años recientes se han visto forzados por las regulaciones y la presión pública a modificar sus prácticas destructivas del ambiente, la posición histórica y contemporánea de las empresas ha sido defender la línea de menores requisitos. Los argumentos para resistirse a las medidas ambientales apelan a sus responsabilidades con los accionistas, a maximizar las ganancias y a cuestionar los datos científicos relativos a daños ambientales. Un ejemplo importante de lo último es la negativa de las principales compañías petroleras y del gobierno de Bush a aceptar los datos científicos acerca del calentamiento global (Greenpeace, 2001).

Por rutina, los conservacionistas se apartaban de los intereses corporativos que argumentan en favor de un acceso irrestricto a los recursos naturales en aras del desarrollo y que defienden el imperativo empresarial de contaminar. Con frecuencia, los grupos ambientales han demandado legalmente a las corporaciones y actúan como moscardones que molestan al gobierno para que

ponga en efecto más regulaciones. Sin embargo, una nueva tendencia está alterando la tradicional animosidad entre ambas causas. A últimas fechas, la sociedad entre las grandes organizaciones de conservación y las corporaciones transnacionales, con mucho dinero de por medio, está convirtiendo a los antiguos adversarios en compañeros de cama. Esta tercera escuela puede llamarse *conservación corporativa*.

Conservación corporativa

Paradójicamente, la conservación corporativa busca combinar los fines conservacionistas de preservar la naturaleza con la defensa –anticonservacionista– de explotar sus riquezas. La lógica que subyace a este movimiento se basa, sin recato alguno, en el mercado y tiene goznes en cuatro tendencias modernas: la crisis ecológica mundial, la necesidad de expansión de los mercados, la importancia creciente de la imagen corporativa y la riqueza de la biodiversidad, que hoy descubren de nuevo.

El primer motivo está bien expresado en el informe redactado conjuntamente entre el World Resources Institute (un instituto de recursos mundiales), el Programa Ambiental de Naciones Unidas y el World Business Council for Sustainable Development (Consejo Mundial de Empresas en Pos del Desarrollo Sustentable): “La economía mundial depende de una base de recursos naturales –nuestro «capital natural»– que muestra signos de severa degradación. Sin una mejoría en el desempeño ambiental, las futuras operaciones empresariales se verán expuestas a los riesgos ocasionados por el aumento en los precios del agua, de los materiales y de la eliminación de residuos” (Doering, Cassara, Layke, Ranganathan, Revenga, Tunstall y Vanasselt, 2002). Y en el informe se aconseja: “el sector privado tiene el interés –y la oportunidad económica– de manejar sabiamente el portafolio del capital natural. Muchos de los bienes y servicios proporcionados por los ecosistemas no pueden reemplazarse a ningún precio razonable” (Shell Foundation, 2003). Con base en estos análisis, las corporaciones han comenzado una planificación de largo plazo que les asegure acceso al “capital natural”. Los proyectos de conservación corporativa orientados a preservar los recursos planetarios vitales a la industria mientras evaden las presiones por frenar la contaminación y los patrones de consumo de los países industrializados, incluyen los sumideros de carbono, la protección de las cuencas de agua y la prevención de los incendios forestales.

Muy relacionada con este problema está la contradicción entre el rápido vaciamiento de los recursos y la necesidad de expandir mercados, sobre todo porque los mercados en los países desarrollados se tornan menos elásticos. Los planes de manejo de biodiversidad impulsados por la conservación corporati-

va implican integrar al mercado global regiones ricas en biodiversidad, romper los sistemas tradicionales de cultivo de subsistencia, cambiar los patrones de consumo de los habitantes y empujar a las poblaciones locales a migrar a las ciudades –todo lo cual incrementa el consumo de productos transnacionales. Es más, un fin importante de las actividades de bioprospección es desarrollar nuevas fuentes de energía y materiales que puedan comercializarse con éxito para responder a la creciente demanda.

Las industrias contaminantes sensibles a su imagen han razonado que las alianzas con organizaciones de conservación con nombre y marca, pueden aumentar la aceptación de los consumidores hacia ellas. Mediante sociedades entre corporaciones y organismos de conservación, las corporaciones han calculado que pueden –en palabras del programa de socios de negocios (Business Partners Program) del World Wildlife Fund– “resaltar el respaldo a la conservación de la naturaleza, mediante un esquema de promoción estratégica destinado al público consumidor de hoy, más y más consciente ambientalmente” (WWF, sin fecha). En este mundo orientado a marcas y logotipos, el WWF ofrece su bien conocido logotipo con el panda a sus socios corporativos. Starbucks lanzó también una iniciativa cafetalera muy bien publicitada e identificada con una marca asociada a la conservación en la Reserva de la Biósfera El Triunfo, mexicana, como parte de una defensa contra las campañas de protesta internacional ante sus prácticas corporativas.

Finalmente, el interés corporativo en el manejo de la biodiversidad surge de los riquezas que ahí se encuentran. La ingeniería genética, la biotecnología y los sistemas de información geográfica redefinen las ventajas comparativas y redirigen la inversión a las áreas ricas en biodiversidad. La biotecnología ha creado la posibilidad de desarrollar lucrativos nuevos productos a partir de materiales biológicos, y las leyes globales de patentes permiten patentes de uso exclusivo, no sólo de los productos mismos, sino de sus componentes naturales.¹ La bioprospección, junto con el ecoturismo y las plantaciones de árboles, pueden ser actividades en extremo lucrativas que en la superficie parecen amigables con el ambiente pero que en el fondo entrañan severos riesgos ambientales; todo esto se ha incorporado al modelo de manejo de biodiversidad de la conservación corporativa.

La vanguardia en el campo de la conservación corporativa incluye a Conservation International (CI), junto con su centro de liderazgo empresarial (Center for Environmental Leadership in Business) con la Ford Motor

¹Se han escrito muchos libros en torno a la biopiratería y las implicaciones de la bioprospección. El trabajo pionero, y más completo hasta la fecha, es el realizado por el Grupo ETC (antes Rural Advancement Foundation International-RAFI), y puede encontrarse en su sitio electrónico: www.etcgroup.org

Company; el World Resources Institute; The Nature Conservancy; el World Wildlife Fund; Wildlife Conservation Society y World Conservation Union (IUCN). Todas están agrupadas en Conservation Finance Alliance (Alianza Financiera de Conservación), que canaliza millones de dólares anuales al manejo de la biodiversidad. La “economía de la conservación”, que comprende fondos gubernamentales, de bancos multilaterales de desarrollo y grupos conservacionistas, se estima en más de 500,000 millones al año destinados a la conservación de la biodiversidad tan sólo en los trópicos (Hardner y Rice, 2002).

Las alianzas de conservación corporativa emplean varias estrategias de manejo de la biodiversidad que incluyen: *fideicomisos de tierras*, la compra directa de tierras ricas en recursos biológicos con propósitos de conservación;² *concesiones de conservación*, un plan de CI para pagar a los residentes locales por que realicen labores de conservación; y *administración directa*, un modelo en que el gobierno nacional otorga derechos de manejo de áreas de biodiversidad a las alianzas de conservación corporativa.³

La crítica de la conservación corporativa

Cuando se diseñan medidas de conservación, la primera pregunta que debe hacerse es: ¿Cuál es la naturaleza del riesgo? Con el modelo de conservación corporativa, las mismas corporaciones transnacionales que intensifican el uso irresponsable e insostenible de los recursos, son quienes asumen el papel de protegerlos. Por ejemplo en el Center for Environmental Leadership in Business (un centro de liderazgo empresarial ambiental), la Shell Oil codirigía el grupo de trabajo encargado de ubicar “sitios sensibles”, y al mismo tiempo estaba enfrascada en una batalla contra el pueblo u’wa por la explotación de reservas petroleras en las tierras de este pueblo en los Andes colombianos. Las compañías petroleras que combatieron el protocolo de Kyoto para limitar las emisiones de dióxido de carbono, promovían programas de captura de carbono como incentivo financiero a la conservación de los bosques, salvando de esta manera los bosques para poder contaminar el aire en las ciudades. En México, la compañía petrolera estatal, Pemex, inauguró un proyecto educativo ambiental y de con-

²En noviembre de 2000, The Nature Conservancy, Pronatura, y socios del sector privado, compraron 7,000 acres de tierras en Coahuila con manantiales desérticos que contienen criaturas acuáticas que no se hallan en ninguna otra parte de la tierra. The Nature Conservancy, con Amigos de Sian Ka’an, compraron también 64 acres de franja costera en la península de Yucatán en enero de 2002 por el monto de 2.7 millones de dólares, como barrera entre la Reserva de la Biosfera de Sian Ka’an y el área de desarrollo turístico de la Riviera Maya.

³En México, durante el gobierno de Ernesto Zedillo, el Acuerdo Marco de Descentralización y el Compromiso para el Financiamiento Privado de las Áreas Naturales Protegidas (ambos de 1997), autorizaron el involucramiento directo de ONG en el manejo de la biodiversidad.

servación en la Reserva de la Biósfera en Centla, con el objetivo expreso de “hacer compatibles el desarrollo industrial y la conservación ecológica” (Pemex, 2000). Pemex ha estado contaminando las tierras agrícolas y los ríos en la región desde 1952. Según los ambientalistas locales, el programa –emprendido por la Secretaría del Ambiente y la organización de conservación Espacios Naturales y Desarrollo Sustentable– diluye la responsabilidad legal que tiene Pemex de pagar los daños ambientales al sustituir con programas voluntarios de conservación el cumplimiento pleno de sus obligaciones regulatorias y las indemnizaciones que debía pagar.

Los programas de conservación corporativa buscan integrar zonas ricas en biodiversidad al mercado global, y reubicar su manejo para que caiga en manos de las mismas fuerzas internacionales acusadas de imponer el sistema de mercado global. Después de años de experiencia con la integración económica, tales planes son signos de alerta en los países en desarrollo. Las organizaciones regionales de base y los investigadores han desarrollado las siguientes críticas al modelo de conservación corporativa.

El mito de los instrumentos del mercado. La lógica de negocios impuesta con este modelo arguye que en una economía de consumo globalizada, la forma más eficaz de asegurar la conservación de la biodiversidad es asignarle un valor de mercado. Las nuevas formas de integración de la biodiversidad enfatizan el desarrollo de instrumentos de mercado para “alterar los costos y beneficios privados de tal modo de que todos los costos y beneficios sociales no contabilizados puedan internalizarse para asegurar el mejoramiento ambiental deseado” (Cunningham y Young, 2001: 7). Esto incluye los cargos por contaminación, los permisos comerciales, las reducciones en las barreras mercantiles, y los incentivos económicos. Los instrumentos de mercado se han vuelto el eje de los programas del Banco Mundial, pero los investigadores resaltan que cuando se aplican a la biodiversidad: “...es penetrante el fracaso mercantil y es efecto (*inter alia*) de los aspectos externos, la ausencia de mercados para algunos aspectos de la biodiversidad es total, y la definición de derechos de propiedad es incompleta o inadecuada” (Cunningham y Young, 2001: 7).

Las externalidades –los costos y beneficios no tomados en cuenta al fijar los precios de bienes y servicios– incluyen la mayor parte de los impactos sociales y ambientales de las actividades económicas. En la región de Mesoamérica, los instrumentos de mercado constituyen una amenaza para las culturas campesinas e indígenas fundamentadas en la agricultura de subsistencia comunal, para la colectividad y el enraizamiento territorial, porque ignoran el papel que juegan estos actores en la protección ambiental. ¿Cómo le fija precio el mercado a la cultura? Los economistas no tienen una respuesta y casi nunca se hacen la pregunta. Los costos de la integración al mercado, que entrañan una pérdida

en las condiciones de vida, el uso de químicos, una pérdida de agrobiodiversidad y el genocidio cultural, siguen fuera de las ecuaciones de mercado. En las valoraciones que el mercado hace del uso de los recursos naturales, casi no existe precedente para internalizar estos factores y, de hecho, un proceso así chocaría con las reglas de mercado internacional codificadas en la Organización Mundial de Comercio y los tratados de libre comercio.

Actores multilaterales sospechosos. El Banco Mundial (BM) ha sido el socio principal del lanzamiento de programas de conservación corporativa. Pero en el pasado, el ajuste estructural y los programas de austeridad y liberalización de comercio impulsados por el Banco Mundial han doblegado muchos ecosistemas locales. Directa o indirectamente, las políticas impulsadas desde arriba –a través de programas tales como la “revolución verde” y la construcción de presas hidroeléctricas– han expulsado a poblaciones indígenas y campesinas de sus tierras y han destruido la biodiversidad (GRAIN, 2000). El daño social y ambiental ocasionado en los países mesoamericanos ha llevado a muchos países en desarrollo a considerar con celo, cuando no con desconfianza extrema, los actuales proyectos del Banco Mundial relativos al corredor biológico.

El uso de la información ambiental. Las actividades de conservación corporativa descansan plenamente en el uso de mapeos por satélite, en sistemas de información geográfica, en inventarios de animales y plantas, en entrevistas en torno a los saberes tradicionales y otros sofisticados métodos para coleccionar datos acerca de los recursos biológicos y naturales. Pese a que éstos sirven para indicar dónde se deben concentrar los esfuerzos de conservación, también subsidian que las empresas que solicitan fondos gubernamentales o no gubernamentales puedan localizar e identificar los recursos naturales.

Pérdida de control local sobre las decisiones en torno al uso del suelo. El manejo de la biodiversidad, propio de la conservación corporativa, le quita decisión en torno al uso del suelo a las comunidades locales y los gobiernos nacionales. En el plan de concesiones de conservación propuesto por Conservation International, por ejemplo, las comunidades rentan no sólo el uso de recursos naturales (o su no uso) sino también derechos de uso de suelo. Como tal se decomisa el poder de decisión relativo al uso de los recursos y a actividades económicas. Las comunidades pierden también derechos de largo plazo sobre sus propios ecosistemas y saberes tradicionales mediante acuerdos de bioprospección y mediante decisiones en torno al uso de tierras y agua que son hechas fuera de su propio alcance.

El peligro de desvincular los programas de biodiversidad de los objetivos de desarrollo sustentable. La mayoría de los mecanismos de conservación propuestos en el modelo de conservación corporativa parecen haber abandonado el desarrollo sustentable regional. Los instrumentos de mercado implican con frecuencia pa-

gos por una sola vez o a corto plazo, y los acuerdos de servicios ambientales que otorgan control de los recursos a las alianzas entre conservacionistas y corporaciones reducen a los agricultores productivos a meros empleados mal pagados. Por ejemplo, la “estimulación” del desarrollo económico en la forma de pagos por conservación según el plan de concesiones de conservación (Hardner y Rice, 2002) es justo eso –aunque se proporciona un ingreso, el plan no es sino un pago de beneficencia o “desempleo” ambiental.

Soberanía. Surgen aspectos de soberanía de todos los mecanismos corporativos de conservación, puesto que el manejo de la biodiversidad sale del control local o nacional, es transferido a los grupos de conservación transnacionales internacionales o a los organismos multilaterales. Las compras de tierra que sitúan la propiedad de la biodiversidad en manos de organizaciones extranjeras, y los planes de uso de suelo que enfatizan el acceso a la biodiversidad y la toma de decisiones extranacionales, sustituyen las políticas nacionales y locales. Los esfuerzos voluntaristas de las transnacionales buscan descabezar la presión que ejerce el público en pos de mayores regulaciones nacionales e internacionales de sus actividades, en particular en los países abastecedores del Tercer Mundo. Al mismo tiempo, las reglas de la Organización Mundial de Comercio y del Tratado de Libre Comercio, han secuestrado el derecho de los gobiernos a poner en efecto regulaciones ambientales en los casos de alguna inversión transnacional, promoviendo formalmente que este derecho es violatorio del comercio o una expropiación de las inversiones (Sierra Club, 2000; Bejarano, sin publicar).

Diversidad cultural. Los estudios de Conservation International y WWF muestran que de 23 áreas de biodiversidad en el mundo, nueve son también diversas culturalmente y que en el 80 por ciento de las 233 ecorregiones, habitan comunidades indígenas. En México, los pueblos indios habitan el 60 por ciento de las áreas de prioridad para la conservación en el sur y el centro de México (Toledo, 2000: 51). Los nuevos modelos tienden a la expulsión de las poblaciones locales y a la erosión de la organización colectiva. Cuando las comunidades de grupos indígenas en peligro son expulsadas por la fuerza o por cambios en el uso del suelo, el resultado puede ser el genocidio. Es más, estas poblaciones son frecuentemente un componente crítico de los esfuerzos de conservación.

Más consumo igual a menos conservación. Hay una contradicción fundamental entre la necesidad expresa que tienen las corporaciones de expandir sus mercados y los objetivos de conservación. La Fundación Shell define un foco principal de su programa de energía sustentable como “el hecho de que 2,000 millones de personas que viven en la pobreza en los países en desarrollo carecen de acceso a los servicios de energía, la cual requieren para mejorar la calidad de su vida y asegurar una forma de vida sustentable” (Shell Foundation, 2003). Actualmente, en Estados Unidos, el 4.73 por ciento de la población del

mundo representa el 22 por ciento de la “población consumidora” del mundo, mientras que en México, que cuenta con 1.68 por ciento de la población mundial, ésta representa sólo el 1.38 por ciento de los consumidores (Toledo, 2000: 239). Aunque para la Shell incrementar el acceso pueda ser bueno, intentar replicar los patrones de consumo de Estados Unidos en los países en desarrollo puede ser un desastre de escala planetaria.

Aunque con mucha frecuencia se presenta como “el papel de las corporaciones en la agenda de la conservación”, la miríada de proyectos de conservación financiados por las corporaciones demuestra lo contrario: hay un incremento del papel de la conservación, o para ser más precisos, del manejo de la biodiversidad, en la agenda corporativa. Al detallar el análisis, estos programas sirven fundamentalmente para conservar el acceso de largo plazo a los recursos, para promover la penetración de los intereses transnacionales en las áreas ricas en biodiversidad y para expandir mercados.

El Corredor Biológico Mesoamericano

El proyecto piloto para la nueva inserción de la biodiversidad en el mercado global es el Corredor Biológico Mesoamericano (CBM). México y los países centroamericanos del gran istmo americano comparten un área que geológicamente es única en el planeta. Los científicos calculan que hace 60 millones de años los dos continentes se juntaron y formaron el istmo, y que esta confluencia entre las plataformas neoártica y neotropical produjo un proceso único, sin precedentes en la evolución de las especies (TVE Earth Report, 2000). Aunque la región representa sólo el 0.51 por ciento de la superficie terrestre del mundo, ésta aloja más del 8 por ciento de la biodiversidad mundial. Según el proyecto del CBM, del Programa de Desarrollo de Naciones Unidas, el área definida como Mesoamérica cubre medio millón de kilómetros cuadrados y contiene unas 20,000 especies de plantas.

Pese a su riqueza de recursos biológicos, los datos recientes relativos al deterioro ambiental indican que existen serios riesgos de extinción y pérdidas de biodiversidad en la región. Se calcula que cada hora se pierden 44 hectáreas de bosque, es decir casi 400,000 cada año. Por lo menos 42 especies de mamíferos, 31 especies de aves y 1,541 especies de vida vegetal superior están en peligro de extinción (PNUD, 1999). La pérdida de la biodiversidad y la fragmentación del hábitat, un efecto de la actividad humana, tienen implicaciones directas, de largo plazo, pero también implicaciones para la conservación de la biodiversidad local, regional y global, y para la calidad de vida de sus habitantes.

El Corredor Biológico Mesoamericano fue diseñado para proteger una de las áreas de biodiversidad más ricas del mundo. El CBM fue el resultado de varios

estudios previos, que comenzaron en 1992 y que incluyen el proyecto Paseo Pantera, llevado a cabo en 1994 por Wildlife Conservation, Caribbean Conservation y USAID. Hubo también un proyecto conjunto entre la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD) y el Consejo Centroamericano de Áreas Protegidas (CCAP) que se encaminó a diseñar un Corredor Biológico Centroamericano, que se aprobó en la XIX Cumbre presidencial de 1996. Después, se incluyó en el proyecto el sureste de México y el proyecto se lanzó como Corredor Biológico Mesoamericano el 11 de abril de 2000, en Managua.

El CBM cubre actualmente los siete países centroamericanos (Guatemala, Honduras, Belice, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) y cuatro estados del sureste de México (Yucatán, Campeche, Quintana Roo y Chiapas). Se espera que planes adicionales incorporen subcorredores en el estado de Tabasco (Boshier, Hughes y Hawthorne, 1999) y “focos de megadiversidad” en Oaxaca, en los Chimalapas y la Mixe Baja (Delgado y Carlo, 2002). Un foco de megadiversidad es un área de diversidad biológica extraordinaria; Conservation International y otras organizaciones de conservación han adoptado la estrategia de priorizar los focos de megadiversidad para su mapeo y protección.

El Corredor Biológico Mesoamericano se define como “un sistema de ordenamiento territorial compuesto por áreas naturales que obedecen a regímenes de administración especial. Esto incluye zonas núcleo donde los recursos naturales están bajo protección estricta, zonas de amortiguamiento donde se permitirá el desarrollo y la explotación de los recursos más ampliamente, y zonas de usos múltiples donde se usan y organizan recursos de diferentes tipos y donde existen áreas de interconexión consolidadas” (CCAD, 1998). La principal justificación biológica para el corredor es conectar las áreas naturales protegidas, y vincularlas con otros fragmentos importantes de bosque en un mosaico de usos múltiples (Banco Mundial, 2000). El corredor busca tres objetivos ecológicos: asegurar las conexiones, conservar la biodiversidad, la “biocalidad de la región”, y mejorar el ambiente (Boshier *et al.*, 1999).

El concepto de corredor nació de la teoría de la “biogeografía de islas”. Esta teoría afirma que conservar “fragmentos” aislados de biodiversidad en reservas circundadas por prácticas ambientalmente amenazantes o degradantes no puede garantizar la conservación de flora y fauna, y que la conexión genera un valor mayor de conservación (Wilson y Willis, 1975). La conectividad busca asegurar el flujo de los genes individuales y de las especies y de los procesos ecológicos entre las diferentes reservas y focos de biodiversidad. Busca también proteger el suficiente hábitat como para mantener una población estable y las rutas migratorias de las especies amenazadas. El corredor busca preservar la “biocalidad” (una biodiversidad basada en la rareza de especies endémicas) y mejorar el ambiente mediante esfuerzos que eviten los incendios forestales, mi-

nimicen la erosión, protejan el flujo de agua y amortigüen las reservas (Boshier *et al.*, 1999).

Es imposible entender los complejos planes y los programas traslapados del CBM sólo a partir de los objetivos conservacionistas, pues van más allá del reino de lo ambiental. En términos biológicos, la región mesoamericana aloja una enorme variedad de condiciones ecológicas y de territorios que sufren toda clase de patrones de usos del suelo y están sujetos a una plétora de políticas nacionales, estatales y locales. Esta diversidad ha llevado a algunos científicos a cuestionar si conformar un corredor de estas dimensiones hace algún sentido. De hecho, proyectos ambientales como el CBM operan con base en una serie de subcorredores nacionales. En realidad, el principio unificador del CBM no es fundamentalmente conservacionista, sino *el desarrollo de un nuevo modelo de integración económica de la región, y de la necesidad de atraer el financiamiento internacional para llevarlo a cabo.*

Biodiversidad e Integración económica

El CBM define una nueva forma de inserción en el mercado global para una región que ha sido al mismo tiempo la ruina y la promesa de los planes que buscan imponer el Área de Libre Comercio de las Américas. Localizada en el cuello de botella de los flujos de comercio que cruzan el continente, siempre ha sido una región particularmente conflictiva –rica en recursos naturales y pobre en calidad de vida para sus habitantes, predada por los intereses extranjeros y sacudida por rebeliones surgidas de su seno social. A lo largo de la historia, la localización geopolítica del istmo americano ha provocado un gran interés en el mundo moderno, por la posibilidad de construir corredores interoceánicos e intercontinentales. Con la globalización y el consecuente incremento del tránsito de bienes, el istmo asume renovada importancia como punto nodal para la integración económica mundial (Barreda, 2001: 166-185).

El programa impulsado por el CBM llega también en un momento en que cobran valor planetario las áreas naturales y –mediante la bioprospección y los servicios ambientales– el capital comienza a ponerle etiqueta de precio a la biodiversidad. En este contexto, la propuesta de un corredor biológico le endosa al capital el reto de conservar el valor ecológico de la región y profundizar, al mismo tiempo, su integración económica.

La identificación de más de 20 millones de hectáreas de territorio que conforman el CBM, como entidad particular de planeación y financiamiento externo, inicia un nuevo estilo de intervención en la región. El proyecto propone la construcción de un “nuevo modelo integral” que sirva para atraer la inversión internacional, del sector público en la primera fase, y del sector privado en la

segunda. Los varios proyectos proponen crear un “aparador para venderle el concepto de corredor biológico a los que toman las decisiones” (Boshier, 2000), un “vector de inversiones”, y un “integrador principal de las prioridades de desarrollo y las agendas ambientales de toda la región”, según se afirma en el CCAD.

Hasta ahora la estrategia ha tenido gran éxito –hay millones de dólares comprometidos, que provienen de organismos no gubernamentales (WWF, Nature Conservancy, World Resources Institute, Fauna and Flora International, Conservation International, World Conservation Union), de organismos multilaterales (Banco Mundial, Fondo de Desarrollo de Naciones Unidas, Global Environment Fund [GEF], Banco Interamericano de Desarrollo) y de agencias gubernamentales (Holanda, Alemania, Estados Unidos a través del USAID, y las secretarías ambientales de los países centroamericanos y México). La agencia espacial estadounidense (NASA) participa en un proyecto de 12 millones de dólares para mapear por satélite los recursos naturales y los patrones de uso de suelo de toda la región.

Basado en la estrategia de involucrar al sector privado y de usar instrumentos de mercado definidos por los organismos multilaterales y por la alianza entre la conservación y las corporaciones, las regiones megadiversas de Mesoamérica son vistas ahora como oportunidades empresariales en tres sentidos: compensan el proceso rampante de contaminación y deterioro ambiental del mundo desarrollado; preservan *in situ* las especies o los genotipos privatizables, patentables y comercializables para producir alimentos, fármacos o cosméticos, y son una atracción central en la creación de una nueva economía de servicios para la región. Las actividades económicas que corresponden a estas formas son, respectivamente, el pago por servicios ambientales, la bioprospección y el ecoturismo. Todas han ocasionado debate al interior de los países del corredor.

Servicios ambientales

Los servicios ambientales son actividades que conservan o mejoran la protección ambiental, en particular la protección de cuencas y la captura de carbono. El concepto de “sumideros de carbono” fue impulsado por el gobierno de Estados Unidos como forma de evitar los controles a las emisiones de dióxido de carbono mediante mecanismos compensatorios, antes de que George W. Bush decidiera no firmar el Protocolo de Kyoto (U.S. State Department, 2000). En resumen, una comunidad u organización “vende” la capacidad de fijar carbono en sus tierras a una entidad en un país desarrollado que compensa el exceso de emisiones de dióxido de carbono. La comunidad promete conservar los bosques y/o reforestar, mientras que la corporación o nación compra el derecho de contaminar por encima de los límites mandados internacionalmente. Un estudio

de Proarca/Capas calcula que el Corredor Biológico Mesoamericano tiene 5,721 millones de toneladas de dióxido de carbono almacenadas y la capacidad de almacenar 33 millones de toneladas de dióxido de carbono anuales si se reforestaran algunas zonas (Capas, 2000). Los críticos de este esquema alertan que el arreglo ofrece una “licencia para contaminar” a quienes son responsables de las emisiones en otras partes del mundo, ya que el esquema hace cálculos sobre la base de “hacer negocios como siempre”, sin incentivos para la reducción de emisiones. En la mayoría de los casos, las sumas pagadas a las comunidades por los servicios, son muy bajas (FERN, 2000).

Bioprospección

Aunque constituye una parte menor del financiamiento para la conservación, la bioprospección ha recibido amplia atención pues representa el epítome de los esquemas de privatización de la biodiversidad y los saberes tradicionales de las comunidades indígenas que tienen a su cargo la conservación y el uso sostenible de estos recursos. Las patentes dan a quienes las poseen la propiedad exclusiva y los derechos de comercialización sobre el uso, la investigación y el desarrollo de los materiales genéticos colectados. El componente social del CBM enlista la bioprospección entre los “servicios-productos ambientalmente viables” que permitirán que el programa de manejo de la biodiversidad “logre sustentabilidad financiera en el mediano plazo” (Banco Mundial, s/f). Un estudio reciente en torno a los contratos de bioprospección en México concluye que han causado la desintegración y la división de las comunidades indígenas (sólo algunas reciben un pago por compartir sus saberes tradicionales y materiales biológicos, y algunas se oponen al concepto), hay poco reparto de beneficios y la consulta entre las poblaciones locales y el público es inadecuada. En México, tal actividad carece además de un marco legal que sea claro (Barreda, sin publicar). Es más, el motor que está detrás de la bioprospección es la posibilidad de comercializar productos genéticamente modificados (GM) y de la biotecnología. Los cultivos genéticamente modificados amenazan las variedades locales, desplazan a los productores locales y entrañan impactos ambientales desconocidos. Emplear una industria que amenaza la agro biodiversidad como incentivo de mercado para proteger la biodiversidad es una contradicción de términos.

Ecoturismo

En teoría el ecoturismo proporciona servicios con pocos impactos ambientales en áreas de atractivo natural. Con una planeación integral de los factores socia-

les, ambientales y económicos, el ecoturismo ofrece una fuente sustentable de ingresos a las comunidades en áreas protegidas. Los problemas ocurren con la privatización de las tierras consideradas nacionales y los cambios del uso del suelo, de ser tierras agrícolas a dedicarlas a los servicios. El desarrollo conduce con frecuencia a economías de enclave donde los hoteles de lujo se yerguen entre las barriadas de empleados que carecen de la infraestructura adecuada que les brinde condiciones mínimas de vida y un equilibrio ecológico. Cuando la planeación omite los insumos locales, el componente ecológico se diluye frecuentemente y comienzan a considerarse dispensables los residentes locales y la protección de los recursos ecológicos que no generen ingresos.

El CBM y el Plan Puebla-Panamá

El Corredor Biológico Mesoamericano estableció el paradigma que después habría de usarse para desarrollar el Plan Puebla-Panamá. Primero trazó el área geográfica (con el añadido de Puebla, Guerrero, Oaxaca, Veracruz y Tabasco en el sur de México) que sería el objetivo de la inversión. Segundo, estableció nuevas modalidades para la explotación de la biodiversidad y los recursos naturales.

Entre los objetivos declarados en la presentación del programa del CBM en abril de 2000 está “establecer una nueva forma de entender la protección ambiental, integrar la conservación e incrementar la competitividad económica” (Castro, 2000). Este objetivo coincide con la lógica del Plan Puebla-Panamá (PPP) anunciado en 2001. El documento base del PPP proclama el motivo de “llevar a cabo inversiones estratégicas en infraestructura que permitan que la región cuente con más conexiones, además de sacar ventaja de los potenciales anotados en los Tratados de Libre Comercio [...] utilizando sus ventajas comparativas” (Presidencia, 2002). Esto enfatiza la capacidad para incrementar el comercio exterior y la producción orientada a las exportaciones.

El PPP incluye planes para construir y mejorar la infraestructura en carreteras y ferrocarriles, el desarrollo de corredores industriales y el nuevo uso de la biodiversidad. Las actividades de conservación del CBM son absorbidas por el PPP como su componente de desarrollo sustentable (IDB, 2001).

La relación entre el CBM y el Plan Puebla-Panamá levanta algunas preguntas. Aunque el PPP contiene referencia a algunos “proyectos de desarrollos sustentable”, éste no es uno de sus objetivos primarios, ni un principio organizativo del plan mismo. Como se discute más adelante, el análisis de los proyectos propuestos dentro del PPP indica que muchos de ellos pueden conllevar impactos ambientales negativos.

El traslapamiento entre el CBM y el PPP subsume los objetivos de la conservación a los programas de integración económica. La promoción de tres plan-

taciones en el área del CBM ilustra el punto. El monocultivo de especies arbóreas de crecimiento rápido (eucalipto, pino caribeño y palma africana, etcétera), para la producción de papel y productos derivados, requiere de superficies enormes de terreno y un alto grado de insumos químicos que garanticen el máximo de ganancias. En la evaluación de los valores de uso en la conservación y la sustentabilidad, las plantaciones de árboles reciben un 0 en una escala de 1 a 10 en biodiversidad, un 0 en su capacidad de resistir las invasiones de especies no endémicas (no nativas) (ya que ellas mismas son no endémicas). En la actualidad, las grandes compañías biotecnológicas trabajan desarrollando especies genéticamente modificadas de rápido crecimiento que incrementarían el riesgo para la biodiversidad. El deterioro y la contaminación del suelo, los residuos tóxicos relacionados con el procesamiento del papel y la expulsión de las comunidades campesinas son algunas de las consecuencias de esta actividad económica.

Pese a sus riesgos ambientales, los planes del CBM frecuentemente se refieren a los “programas de reforestación” basados en plantaciones de árboles que servirían para conectar las áreas protegidas dentro del corredor. El PPP considera las plantaciones como inversiones ejemplares porque implican la reconversión del uso del suelo, de servir a la agricultura de subsistencia a producir para las exportaciones, lo que ofrece oportunidades para la inversión extranjera y el abastecimiento de un mercado creciente de materiales de empaque –todas estas transformaciones que apoyan la forma de integración económica planeada para la región. Las plantaciones de árboles que ya cubren miles de acres en varios países, incluido México, promueven activamente su extensión a futuro.

El factor social perdido

El 29 de julio de 1996, la Coalición Indígena, Campesina y Afroamericana de Agroforestería Comunitaria (Cicafo), una organización de más de 50 grupos campesinos e indígenas centroamericanos, escribió una carta a los directores del Corredor Biológico Mesoamericano: “Parecería que este proyecto está diseñado para fortalecer a las organizaciones conservacionistas que muchas veces olvidan que hay gente que vive en los territorios por donde pasa el Corredor” (Cicafo, 1996). Después de consultar algunas de las poblaciones afectadas, en 1998 el grupo propuso la creación de un corredor indígena y campesino como parte del corredor biológico. En palabras de su presidente, Alberto Chinchilla, la idea era crear “espacios vivos balanceados entre los seres humanos y otras especies de la naturaleza”.

El plan de incluir a las poblaciones indígenas en el megaproyecto internacional del CBM encontró mucha resistencia, y no fue sino hasta 1999 que los or-

ganizadores aceptaron desarrollar un “componente social”. La decisión respondió tanto a la presión de los grupos que viven en el corredor como a las nuevas teorías basadas en una visión más integrada de los corredores biológicos. En los últimos años, los biólogos y los botánicos han modificado el concepto básico de las “islas” reconociendo que el propósito no es proteger la naturaleza “pura” de los contaminados (y contaminantes) humanos sino conservar la biodiversidad “dentro de un mosaico de usos del suelo y hábitats modificados por las actividades humanas” (Boshier *et al.*, 1999).

Aun así, el papel de las comunidades en la planeación y la instrumentación ha quedado limitado. El CBM y el Plan Puebla-Panamá han provocado las movilizaciones de protesta de muchas comunidades y organizaciones regionales que ven el plan como anatema a sus propios proyectos de democratización, desarrollo sustentable, autonomía indígena y diversidad cultural. La planeación desde arriba impuesta por el CBM-PPP vira el punto de apoyo del poder en la región, y deja a las comunidades y a las organizaciones con menos apalancamiento en la toma de decisiones que afectan el uso del suelo de sus propias tierras. En la mayor parte de países mesoamericanos, los pueblos indios y los campesinos tienen pocas oportunidades para influir las políticas locales, estatales o nacionales. Los ambiciosos proyectos del corredor, impulsados por las agencias y organismos internacionales, los distancian aún más de la posibilidad de influir. El “componente social” que propone la integración de las comunidades vino como un apéndice al proyecto del corredor, y en esencia propone que la gente se involucre en la “implementación y el monitoreo del proyecto”, pero no en las fases previas de la planeación y el diseño.

Dentro del área que cubre el CBM viven 30 millones de personas, incluidos más de seis millones de indígenas. Decidir sobre el uso del suelo dentro del CBM sin la participación determinante de los pueblos indios no sólo hace tropezar los derechos locales sino que viola los dictados de la autodeterminación codificados en las leyes internacionales, en especial el Convenio 169 de la OIT. Sin embargo, México y los países centroamericanos implicados carecen de los marcos legales que reconozcan plenamente la autonomía y los derechos colectivos de los pueblos indios. La legislatura mexicana pasó en 2001 una reforma constitucional sobre derechos y cultura indígenas que frenó las esperanzas de lograr una autonomía real. La reforma en cuestión viola los términos de los Acuerdos de San Andrés, firmados entre el gobierno federal y el Ejército Zapatista de Liberación Nacional en 1996. Viola también el Convenio 169 de la OIT, ratificado por México. La nueva ley niega los derechos colectivos reconociendo a los pueblos indios únicamente como “sujetos de interés público” y no como sujetos de derecho público. Estipula también un “uso preferencial” de los recursos naturales en las tierras habitadas por las comunidades, en vez de reconocer el

acceso colectivo a los territorios indígenas (Carlsen, 2002). La ausencia de un marco legal eficaz para impulsar el autogobierno, los derechos colectivos y los derechos de propiedad sobre las áreas de biodiversidad debilita su participación y fortalece el modelo de conservación corporativa de privatización e integración.

La resultante inseguridad en la tenencia y uso de la tierra que sufren los pueblos indígenas mina la conservación de la biodiversidad. Como se discute más adelante, el reconocimiento legal de la propiedad y la custodia colectiva es básica para algún modelo alternativo. En palabras del Congreso Nacional Indígena, de México:

Exigimos el reconocimiento constitucional de nuestros territorios y tierras ancestrales que representan la totalidad de nuestro hábitat en donde reproducimos nuestra existencia material y espiritual como pueblos, para conservarlos integralmente y mantener la tenencia comunal de nuestras tierras. Sólo entonces será posible conservar nuestra cohesión social, conservar las formas de tequio y trabajo comunitario en beneficio de toda la comunidad y asegurar el patrimonio y el futuro de las siguientes generaciones (CNI, 2001).

Un modelo alternativo de custodia indígena campesina

La coordinación internacional podría ser un factor importante en la protección y el manejo de la biodiversidad. En el área marcada por el Corredor Biológico Mesoamericano hay la necesidad real de apoyar proyectos que conserven la diversidad biológica y cultural. Pero la respuesta al desarrollo sustentable en regiones de megabiodiversidad no puede ser la conservación sin gente, ni la explotación de la biodiversidad al estilo PPP. Una alternativa viable que emerge de los estudios recientes y los movimientos de base es el modelo de custodia propia.

Este modelo no rechaza todos los vínculos entre las áreas de biodiversidad y el mercado global, ni propone que se impida la actividad transnacional en las áreas de alta biodiversidad. Algunas comunidades locales han logrado mantener el control sobre el manejo de los recursos y trabajar, al mismo tiempo, con socios globales en los mercados globales. La producción de café orgánico y de sombra son ejemplos de una actividad económica sustentable, vinculada al mercado internacional, con profundas raíces en las culturas tradicionales y en las organizaciones de base de las comunidades indígenas y campesinas. El café de sombra es considerado por los pequeños productores, los ecologistas y los economistas como un buen amortiguamiento en las áreas naturales protegidas (NACEC, 2000). El café de sombra conserva la biodiversidad y mantiene la cubierta arbórea, lo que promueve el cultivo de productos de huertas familiares

que conserva la biodiversidad endémica. Los árboles ayudan a garantizar las migraciones de pájaros en la región. Culturalmente, aunque el café no es una planta nativa, se ha vuelto una parte integral de la cultura indígena y una fuente central de posibilidades de vida. El modelo de custodia nativa reorienta la toma de decisiones y el manejo de la biodiversidad, de las alianzas de la conservación corporativa a las comunidades locales, y al mismo tiempo confiere un papel más fuerte a las posibles regulaciones nacionales.

Los factores del modelo de custodia sobre la gente

El estudio de la etnoecología ha contribuido a realizar cambios importantes en los modelos de conservación y manejo de la biodiversidad que comienzan a llegar a la esfera de las políticas públicas. De los más importante entre éstos es el reconocimiento de que las actividades humanas en las áreas de alta diversidad biológica y cultural son más bien conductivas y no hostiles a la conservación (Toledo, 2001). Los pueblos indígenas han hecho contribuciones inmensas a la conservación y a la diversidad agrícola a través de las prácticas tradicionales sustentables adaptadas a los ecosistemas locales, a la preservación y al desarrollo de variedades de cultivos familiares y a la conservación de sitios naturales con significación en sus prácticas espirituales. Toledo apunta que la investigación de los últimos 30 años sugiere que “la biodiversidad del mundo sólo podrá preservarse con la protección de la diversidad de las culturas humanas y viceversa” (Banco Mundial, s/f).

Los marcos legales actuales relativos a la conservación pueden no ser la mejor manera de garantizar el desarrollo sustentable y la conservación. La transformación de un área rica en biodiversidad, donde viven comunidades indígenas, en área natural protegida bajo el control del gobierno federal ha sido con frecuencia una táctica gubernamental para romper la resistencia comunitaria ante la privatización. A veces las tierras que están en la jurisdicción de los gobiernos neoliberales sedientos de dólares, como las de México, están más abiertas a la inversión extranjera que aquellas tierras que están en la jurisdicción de pueblos indios o comunidades campesinas que tienen preocupaciones agrícolas, culturales y espirituales. Se han propuesto varias alternativas, tales como la creación de una reserva ecológica campesina en Chimalapas, un foco de megadiversidad en la frontera Chiapas-Oaxaca bajo el control directo de las comunidades locales.

Las alianzas entre los conservacionistas y las corporaciones utilizan las áreas naturales protegidas como excusa para retirar a las poblaciones locales que se oponen a sus actividades. Tal es el caso de Montes Azules, en la selva Lacandona de Chiapas. Ahí, Conservation International, Espacios Naturales y

otras organizaciones de conservación firmaron una declaración llamando al gobierno a que expulsara a las comunidades localizadas dentro del perímetro de la reserva. La alianza de conservación corporativa que trabaja en la Lacandona incluye al Grupo Pulsar, una transnacional mexicana con un enorme brazo biotecnológico. Debido a la densa biodiversidad, el área ofrece muchas tentadoras oportunidades para la bioprospección. Las comunidades –entre 30 y 50, casi todas indígenas, incluidas algunas comunidades de base zapatista– niegan ser la fuente de las pérdidas en biodiversidad y afirman que son los intereses corporativos y de contrainsurgencia el motivo que subyace la expulsión y el incremento de la presencia militar. La amenaza de una reubicación forzada vuelve una zona ya de por sí conflictiva en una caja de yesca.

Los conservacionistas que no tienen ligas con las corporaciones apuntan que involucrar a las comunidades locales tiende a ser la forma más eficiente de conservar la biodiversidad. El Environmental Defense Fund, que trabaja en la Amazonia brasileña encontró que el bosque tropical está mejor protegido en las áreas indígenas que en las unidades de conservación, pues el gobierno brasileño tiene apostado una guardia cada 6,000 kilómetros cuadrados. Los gobiernos podrían utilizar el interés que tienen las comunidades originarias y campesinas por frenar la explotación ilegal (de la cual no reciben beneficios) para redirigir los patrones del uso del suelo hacia actividades sustentables de pequeña escala.

Si las poblaciones locales han de recuperar un papel central en el manejo de la biodiversidad, el prerrequisito es el fortalecimiento de su autonomía y de sus derechos colectivos a la tierra, la solución de los conflictos agrarios, el impulso a planes de desarrollo regionales integrales y la capacitación y respaldo a los programas de agricultura sustentable comunitarios.

El modelo de custodia propia es un retorno al énfasis en el desarrollo sustentable como la única solución de largo plazo ante la necesidad de conservación

Éste urge a que respaldemos la economía campesina, en la forma de paquetes de tecnología apropiada, la capacitación en los cultivos orgánicos, la reconstrucción y la articulación de los mercados regionales y locales, la equidad de género y el reconocimiento del valor de la producción de autoconsumo. El objetivo no es conservar una situación sino defender y transformar la economía campesina en el contexto de la globalización. La Conferencia Campesina Mesoamericana efectuada en mayo de 2002, alcanzó un consenso en torno a algunas condiciones necesarias para fortalecer la economía campesina regional: exención de la agricultura en las regulaciones de la OMC y en cualquier acuerdo de

libre comercio de las Américas; declarar la tierra, el agua, los bosques, la biodiversidad y los saberes tradicionales como un bien colectivo y patrimonio de la humanidad; el rechazo a la privatización de la biodiversidad; el impulso a la soberanía alimentaria nacional (Bartra, 2002).

El modelo de custodia propia reivindica y revisa el papel del Estado

Mientras que el modelo de conservación corporativa empuja al Estado fuera de cuadro, el modelo de custodia propia requiere de políticas federales, estatales y locales que lo respalden. La premisa es que la diversidad biológica y cultural forma parte de un patrimonio nacional, con complejos valores de mercado y fuera del mercado, provechosos para el país. Esto llama a que se efectúen cambios importantes en el papel del gobierno en la regulación y en el financiamiento de la conservación, y en la promoción de las actividades de desarrollo sustentable. Actualmente, ocurre lo contrario. Con el plan mexicano de descentralización de sus áreas naturales protegidas, se supone que se le devuelve a los gobiernos estatales y locales la responsabilidad del manejo de la biodiversidad, pero la incapacidad física de estos gobiernos para manejar las áreas naturales significa que de hecho se entrega el manejo a las sociedades de conservacionistas y corporaciones. El gobierno federal se queda con el papel de hacer políticas de inversión privada.

Para el modelo de custodia propia, el aumento de la militarización en las áreas ricas en biodiversidad y recursos naturales es una amenaza directa a la conservación. El director de la Procuraduría Federal de Protección Ambiental (Profepa), anunció recientemente que el ejército mexicano quedaría asignado a la tarea de patrullar las áreas naturales, junto con las fuerzas policiacas federales, estatales y locales. La Profepa justifica esta decisión diciendo: "En la medida en que podamos ofrecer un marco legal para la inspección y vigilancia, las organizaciones nacionales y extranjeras tenderán a invertir más recursos" y mencionó como áreas prioritarias la Montaña de Guerrero, los Chimalapas en Oaxaca y Montes Azules en Chiapas (Guillén, 2001).

La presencia militar desestabiliza las zonas de biodiversidad y con frecuencia protege las inversiones privadas en detrimento de las comunidades locales. Es necesaria mayor vigilancia para romper el crimen organizado que asume la explotación de los recursos para el mercado negro, pero la decisión de poner una tapa a los conflictos sociales en las áreas naturales protegidas mediante el ejército en las comunidades indígenas no sólo lleva a intensificar los conflictos, como lo prueba la historia del conflicto de más de 10 años en Chiapas.

Entonces, las responsabilidades del gobierno deberían incluir: la revocación de las políticas públicas que operan contra la conservación (subsidios a la

ganadería, la colonización de áreas ricas en biodiversidad, respaldo a los caciques locales, etcétera); dismantelar la explotación ilegal de la madera y la bioprospección; una estricta legislación de protección ambiental, y una eficaz actividad para hacerla cumplir, incluido el control de los factores de riesgo biológico, como la introducción de plantas genéticamente modificadas y exogámicas (que no son nativas), la prohibición de los plaguicidas químicos y los fertilizantes que dañan los ecosistemas; además de hacer planes de largo plazo para garantizar un uso sustentable del agua y la puesta en efecto de regulaciones ambientales relativas a la actividad industrial.

El modelo de custodia propia impulsa valores humanos ignorados por los sistemas de mercado

La clave del éxito de los proyectos alternativos de conservación, ese llamado “ambientalismo de los pobres”, que cobra fuerza en los países en desarrollo, se sustenta sobre bases milenarias. Toledo hace una lista: la defensa de los valores tradicionales culturales, el mantenimiento o reproducción de las estructuras comunitarias, el control colectivo de los procesos económicos y de intercambio y el uso conservacionista de los recursos naturales. De hecho, los proyectos emergentes violan muchos dictados de las leyes del mercado: enfatizan la diversificación en vez del uso especializado de los recursos, la acumulación colectiva de capital, y no la individual, las empresas de pequeña escala en vez de las unidades de producción de gran escala que por lo general alientan los gobiernos y las instituciones financieras. Un creciente cuerpo de investigaciones y experiencias indica que las empresas con estas características pueden ser eficientes, producen bienes y servicios de gran calidad, y compiten en el mercado, logrando, al mismo tiempo, generar valores sociales y ambientales ignorados por las ecuaciones de mercado (Toledo, 2000: 79). Por ejemplo, los estudios muestran que las cooperativas de café orgánico obtienen ganancias comparables a las obtenidas con el modelo de plantaciones, pero con mucho menor costo. La producción orgánica genera también una serie de beneficios sociales y ambientales (Pérez-Grovas y Cervantes, 2001).

Finalmente, las organizaciones internacionales que abogan por el ámbito rural han contribuido a diseñar un nuevo modelo a través del análisis y la crítica de las prácticas existentes. Una de las críticas que hace GRAIN con respecto al fracaso de las prácticas de biodiversidad del Banco Mundial concluye con recomendaciones que coinciden con el modelo bosquejado en estas páginas: reconocer que las comunidades locales son los mejores custodios de la biodiversidad, rechazar la agricultura de monocultivo que erosiona la diversidad agrícola, incorporar la biodiversidad en las evaluaciones ambientales, desarrollar proyec-

tos con la participación plena de las comunidades locales y frenar el apoyo que reciben la bioprospección corporativa.

La línea de combate entre los planes de uso de biodiversidad, propios de la conservación corporativa, y el modelo de custodia nativa de desarrollo sustentable podrá trazarse en el terreno donde operan megaproyectos como el Corredor Biológico Mesoamericano y el Plan Puebla-Panamá. El resultado tiene ramificaciones planetarias.

Capítulo 6

Corporativismo estatal y organizaciones campesinas: hacia nuevos arreglos institucionales*

Horacio Mackinlay y Gerardo Otero

LA LEGENDARIA estabilidad política de México durante la mayor parte del siglo XX se ha atribuido sobre todo a las relaciones corporativistas entre el Estado y una serie de organizaciones de obreros, campesinos y el llamado sector popular. El partido oficial gobernó desde 1929 con un control político férreo y el apoyo electoral de sus organizaciones corporativistas de masas. Su longevidad hasta las elecciones presidenciales de 2000, cuando llegó al poder el candidato de la oposición Vicente Fox, se puede explicar en una gran medida por el sistema político corporativista de control, el cual estructuraba a segmentos importantes de la población mexicana. Uno de los logros del régimen priísta –así llamado desde que el partido gubernamental se convirtió en el Partido Revolucionario Institucional (PRI) en 1946– fue retrasar la transición hacia la democracia electoral que había comenzado durante los años setenta del siglo XX.

Durante la campaña presidencial de Vicente Fox en 2000, su discurso incluía la promesa de que terminaría con todos los vestigios del corporativismo estilo priísta. Desde el inicio de su gestión en diciembre de ese año, sin embargo, se ha tomado el cuidado de no oponerse frontalmente con los todavía poderosos líderes de las organizaciones corporativistas del PRI. La inercia que le imprimen estas organizaciones a la economía y la sociedad, todavía juega un papel importante en el control político de sus bases (Singelmann, en este volumen). También siguen teniendo una considerable capacidad de movilización social.

Corporativismo se llegó a convertir en un concepto indispensable en México, no tanto porque muchos intelectuales y académicos lo usaran, sino más bien porque llegó a formar parte del lenguaje cotidiano. Muchas veces se utilizaba de manera vaga e imprecisa, por lo general con una connotación negativa y asociada con el partido que había monopolizado la vida política por décadas. A las or-

* Agradecemos a Jonathan Fox y Peter Singelmann por los útiles comentarios que nos ofrecieron sobre una versión anterior de este trabajo.

ganizaciones oficiales se les llamaba “organizaciones corporativas” para distinguirlas de las “autónomas” o las “independientes” del Estado (Fox y Gordillo, 1991). Otras expresiones que adquirieron un curso político corriente fueron, por ejemplo, “prácticas corporativas”, “procedimientos corporativos”, “movilización o manipulación corporativa”, “voto corporativo o corporativista”, etcétera.

Aquí consideramos algunos nuevos arreglos institucionales con base en el trabajo empírico que hemos desarrollado entre los productores de tabaco. Algunos de los nuevos arreglos se podrían todavía considerar como corporativistas, pero otros no lo son. La medida del éxito de la transición democrática de México depende en gran medida del devenir de los arreglos institucionales sobre los cuales se desarrollen sus organizaciones de masas. Habrá que distanciarse decididamente de la organización y las prácticas corporativistas, y moverse en la dirección de los arreglos de tipo no corporativistas. Nuestro argumento es que México se encuentra en un proceso de transición, dentro de la apertura liberal-democrática, propicio para el crecimiento de organizaciones independientes del Estado y autónomas con respecto de las demás organizaciones políticas. No obstante lo anterior, la necesidad de control político por parte del nuevo gobierno está alentando la continuación de algunas relaciones corporativistas. De cuáles tendencias prevalezcan depende el carácter del futuro régimen político de México, y aun el contenido social y económico de su modelo de desarrollo.

El régimen posrevolucionario dirigido por el PRI se puede caracterizar como un autoritarismo social en el sentido de que trataba de resolver, en cierta medida, cuestiones de justicia social dentro de un contexto político autoritario. El neoliberalismo de hoy bien podría deshacerse del contenido de economía social del régimen del priísta del pasado a la vez que reconstituye el autoritarismo corporativista, aún respetando la democracia electoral. Otra posibilidad, sin embargo, es que se consoliden otras organizaciones sociales bajo un conjunto de nuevos arreglos institucionales democráticos, que puedan empujar al régimen en la dirección de la social democracia (es decir, una democracia política en combinación con una economía social, Otero, 1996a: 237-44).

El propósito de este capítulo es describir las relaciones corporativistas entre los campesinos y el Estado durante la era del PRI y proponer una forma de conceptualizar los arreglos institucionales emergentes en sustitución o modificación del corporativismo tradicional. En el primer apartado ofrecemos una discusión teórico-histórica sobre las relaciones corporativistas que en México han tenido una doble función: tanto como instrumentos de control y subordinación de grupos y clases populares, y como uno de los principales medios de participación política que han existido. El segundo apartado discute el ejido mexicano y la manera como funcionó el corporativismo en las relaciones entre líderes y bases. En el

tercer apartado sugerimos un nuevo lenguaje que va más allá del corporativismo, basado en un estudio de caso de la agroindustria del tabaco. Finalmente, en las conclusiones comparamos las condiciones viejas y nuevas, y discutimos las actuales incertidumbres de la transición en términos más generales.

Teoría sobre corporativismo y autoritarismo mexicano

El concepto de corporativismo se ha aplicado a sistemas políticos o gobiernos que surgieron a partir de la crisis de los años treinta y se consolidaron después de la Segunda Guerra Mundial. En estos regímenes el Estado asumió funciones centrales en la conducción de la economía, así como en la regulación política y social, a diferencia de la fase anterior del capitalismo –llamada de “libre competencia”– donde el papel del Estado era mucho más limitado en estas esferas. Con la conformación del Estado benefactor o Estado de bienestar, la vasta mayoría de los estados en el mundo quedaron comprendidos en las nuevas estructuras corporativistas.

Las relaciones corporativas son aquellas que se establecen entre corporaciones que representan grupos organizados y el Estado, por una parte, y con partidos políticos, por otra. Estas relaciones abarcan también aquellas adentro de las corporaciones entre líderes y miembros. Las dos funciones principales que se han destacado como las más comunes de las organizaciones corporativas son: el ejercicio de la *representación de intereses* a cambio de que las corporaciones jueguen un papel en el control social y, eventualmente, político de sus bases. Un pasaje multicitado al respecto es el de Philippe Schmitter (1974):

Corporativismo se puede definir como un sistema de representación de intereses en el cual las unidades constituyentes están organizadas en un número limitado de categorías únicas, obligatorias, no competitivas, jerárquicamente organizadas y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado y a las que se les otorga un monopolio representacional, dentro de sus respectivas categorías, a cambio de la observación de ciertos controles en la selección de sus líderes y en la articulación de sus demandas y apoyos (Schmitter, 1974: 93-94; citado en Ortega Riquelme, 1997: 31).

Desde sus formulaciones iniciales, la teoría del corporativismo distinguía entre países con sociedades civiles más estructuradas y países en los que sus sociedades civiles no cuentan con tal nivel de desarrollo y en las que el Estado tiene mucha mayor autoridad. Se delinearon así los dos tipos principales de corporativismo, aparte de otras variantes más refinadas: el “corporativismo societal”

y el “corporativismo estatal”. Siguiendo a Schmitter, el corporativismo societal está enraizado en los sistemas democráticos, mientras que el corporativismo estatal se asocia con sistemas autoritarios con un control centralizado y burocratizado de las organizaciones funcionales, donde un partido monopoliza los sistemas político y electoral, y en el cual a menudo sólo existe una ideología y se reprimen otras culturas políticas.

Más allá de esta definición general, la teoría corporativista de Schmitter encuentra dificultades para ser aplicada a las realidades concretas de los diversos países, y por tanto se ha dado una polémica considerable sobre su utilidad como marco conceptual para analizar la realidad política (Ortega Riquelme, 1997: 41; De la Garza, 1994: 26). En vez de reseñar esta polémica, nos vamos a enfocar en nuestra propia interpretación del corporativismo enfatizando definiciones que sean útiles para analizar el caso mexicano.

Con el fin de caracterizar la relación entre Estado y organizaciones corporativas en países en desarrollo con regímenes políticos autoritarios, donde las desigualdades sociales son particularmente agudas, es importante tomar en cuenta las formas específicas de subordinación y sujeción de las organizaciones corporativas al Estado. Si bien podríamos usar el concepto de “control político” para ilustrar la capacidad estatal para asegurar las condiciones para la gobernación, aplicable a todos los países con sistemas corporativistas, nos parecen más apropiados los términos *subordinación* y *sujeción* para países en desarrollo con sistemas de corporativismo estatal en los que las clases subordinadas están mucho más fuertemente sujetas al control del aparato estatal.

El corporativismo estatal, entonces, se define básicamente por el hecho de que la subordinación y sujeción de las corporaciones al Estado es muy alta. Esto es así puesto que las corporaciones, en su mayor parte, fueron creadas por el Estado o quedaron fuertemente subsumidas al mismo, como ha sido históricamente el caso en México. Es preferible pues hablar de corporaciones no tanto como representantes de intereses, a pesar del hecho de que también cumplen con esta función en alguna medida, sino como *transmisoras de demandas* o como *canales de interlocución* con el Estado. Estas organizaciones pueden servir para plantear una serie de reivindicaciones colectivas e incluso individuales que son satisfechas en forma clientelar y selectiva por el Estado. Las decisiones que toman los funcionarios gubernamentales que negocian con las corporaciones dependen de que juzguen válido y/o necesario hacer concesiones y, en qué medida hacerlas, de acuerdo con la estimación de la correlación de fuerzas políticas prevaleciente.

En contraste, en el corporativismo societal, las corporaciones guardan un mayor grado de independencia del Estado. Sus puntos de vista son tomados en mayor grado en cuenta y tienen más poder de negociación, en virtud de que

eventualmente pueden retirar su apoyo al partido o gobernante, induciendo a sus integrantes a votar por otro partido político en las siguientes elecciones. En este caso se debe hablar más propiamente de representación de intereses de los grupos de la sociedad civil que de una mera interlocución para transmitir demandas de los grupos sometidos. Subordinación y sujeción, desde luego, no han desaparecido en los países de capitalismo avanzado, pero su presencia es menos opresiva que en los países en desarrollo y las clases subordinadas en aquéllos tienen mejores oportunidades de hacer oír sus voces; están menos marginadas del sistema político. Pero lo más importante en la definición del carácter societal es que el ejercicio del poder se rige más por la ley que por las opciones arbitrarias de quienes lo ejercen. Por lo tanto, quienes ocupan puestos de toma de decisión tienen que ser mucho menos autoritarios y ciertamente no despóticos ya que están sujetos a reglas más claras. Este entorno eventualmente promueve una cultura política más democrática que afecta los modos de hacer política.

El corporativismo como modo de participación política

La teoría corporativa ha enfatizado el hecho de que en ambos tipos de corporativismo –estatal y societal– se instituye un nuevo “modo de participación política” (Schwartzman, citado en Mondragón, 1994: 11). A diferencia del capitalismo de libre competencia, donde la representación partidaria por la vía electoral predominaba, y la representación que se ejercía a través de las corporaciones era poco relevante (ya que estaba confinada a la negociación directa entre los actores sociales involucrados en el ámbito del mercado), en la “era del corporativismo” se instituye una nueva forma de hacer política, donde la representación corporativa, que opera en forma cotidiana, complementa la representación político-partidaria. Esta última se limita a los periodos electorales.

Esta manera de ver las cosas es particularmente adecuada para estudiar países como México donde el sistema de representación corporativa ha coexistido con un muy deficiente sistema de representación electoral por la vía de los partidos políticos. El corporativismo estatal ha predominado abrumadoramente en México, no obstante la teórica vigencia de un sistema democrático pluralista. De hecho, entre 1940 y 1970 las organizaciones sociales afiliadas al partido gobernante con sus tres sectores –obrero, campesino y popular– eran prácticamente el único conducto para participar en la política organizada y de los pocos para transmitir demandas colectivas. Las elecciones, sumamente controladas, solamente cumplían un papel plebiscitario para refrendar decisiones tomadas con anterioridad.

Las organizaciones que han encabezado cada uno de estos sectores son, respectivamente: la Confederación de Trabajadores de México, o CTM; Confe-

deración Nacional Campesina, o CNC; y la Confederación Nacional de Organizaciones Populares, o CNOP. Las primeras dos se componen de varias organizaciones cada una. La CNOP es un organismo de cúpula que abarca un amplio conjunto de organizaciones que representan varios estratos urbanos y rurales, desde sectores populares, pasando por clases medias, profesionales, pequeños y medianos comerciantes, empresarios, hasta agricultores privados, etcétera. Todas sus organizaciones están o estaban afiliadas al PRI.

El papel que han jugado las organizaciones corporativas a lo largo de la era del PRI para otorgar legitimidad al sistema ha sido fundamental en cuanto a su impacto en los resultados electorales. Estas organizaciones le permitían obtener buena parte de los votos mediante la persuasión y también, en muchos casos, eventualmente organizar un fraude en caso de registrarse resultados adversos. No será sino hasta las elecciones de julio de 2000 que se respete el voto popular. Para entonces ya se habían introducido suficientes reformas al sistema electoral como para que se dieran oportunidades relativamente equitativas para los partidos políticos en competencia. Entre 1970 y 2000, entonces, se dio un proceso lento y gradual de cambios, con avances y retrocesos, en el sistema electoral de representación. Uno de los problemas centrales de la transición democrática consistía en el control que ejercía el gobierno sobre la organización y calificación de las elecciones, y su uso de recursos públicos en favor del partido oficial (Salazar, 1997). Otro problema crítico, como veremos con más detalle, fue el control político ejercido por el sistema corporativo y clientelar de carácter eminentemente autoritario.

Los rasgos autoritarios y clientelares

Recapitemos ahora sobre los componentes centrales del corporativismo mexicano. No cabe duda de que el sistema era del tipo estatal, pero, ¿cuáles eran rasgos específicos? Existe consenso entre los estudiosos de que el corporativismo mexicano ha estado atravesado por rasgos autoritarios, patrimonialistas, y clientelares, por lo menos durante la era del PRI (Bizberg, 1990; Camacho, 1988; De la Garza, 1990; Luna y Pozas, 1992; Mondragón, 1994).

El autoritarismo tiene que ver con la naturaleza presidencialista del sistema político. Entre otras cosas, esto se traducía en el hecho de que el presidente saliente tenía la última palabra en la designación de los candidatos para los puestos de elección más importantes, incluido el de su sucesor en la presidencia, lo cual se suponía que era responsabilidad del partido. El presidencialismo filtró su influencia hasta las organizaciones de base de los sectores del partido oficial, de tal forma que los que ostentaban los puestos más altos designaban a los dirigentes que les seguían hacia abajo, especialmente cuando los puestos te-

nían alguna importancia estratégica. Esto sucedía tanto al interior de las estructuras partidarias como en las instituciones de gobierno, dentro de una jerarquía que se vino a establecer a través de los años. Cuando los puestos eran de menor importancia y los funcionarios gubernamentales o los dirigentes de las instancias partidistas de más alto nivel no intervenían en dicha designación, entonces la práctica común era que el líder saliente retrasaba su reemplazo, forzaba su reelección, o bien imponía a uno de sus aliados más cercanos con la complicidad o indiferencia de los niveles superiores de autoridad.

El rasgo clientelar, como la palabra lo dice, se refiere a las relaciones patrón-cliente, donde se establece una “articulación de lazos personales que conectan a un patrón, que dispone de influencia en el seno de una o algunas arenas institucionales, con sus clientes, que necesitan de sus servicios y favores” (J.P.L.N., 1998: 117). En el caso que nos ocupa, los dirigentes esperaban apoyo, lealtad y sumisión de las bases de la organización, a cambio de gestiones realizadas, concesiones obtenidas, recomendaciones y ayuda en situaciones de emergencia. Siendo la toma de decisiones discrecional y arbitraria, los beneficios obtenidos por las bases eran generalmente de carácter parcial, ya que raras veces se cumplían a cabalidad las demandas escuchadas, los acuerdos alcanzados y las medidas prometidas. Con ello se establecía una división con respecto a los otros miembros de la organización excluidos de los círculos del poder. Fuera del trato denigrante al que eran sometidos las víctimas de las prácticas clientelares, lo que explicaba es el hecho de que difícilmente se podría obtener algo mejor por afuera de los canales instituidos. Por el contrario, quienes se apartaban demasiado de las reglas o trataban de canalizar sus demandas por fuera de las vías corporativistas podían verse perjudicados por diversos medios, desde la marginación de los beneficios colectivos hasta la represión abierta.

Dentro del vocabulario político de México, el patrimonialismo está vagamente asociado a la definición de Max Weber de autoridad patriarcal, una variación de la autoridad tradicional (Weber, 1958: 296-297). Ha venido a denotar la apropiación individual de los medios de poder económico y político, lo cual determinaba que los dirigentes o los funcionarios podían disponer de cierta parte de los recursos públicos para su beneficio o su servicio personal, además de emplearlos para apoyar al PRI. En el caso de las organizaciones sociales esto se traducía en que los dirigentes consideraban las organizaciones como suyas y por tanto disponían de sus recursos, materiales u organizacionales, para sí mismos. Esto por lo demás se facilitaba debido a un régimen fiscal sumamente laxo para las organizaciones sociales, que facilitaba que no se llevaran a cabo registros contables de las transacciones que se realizaban con los fondos pertenecientes al conjunto de los agremiados. El desvío de fondos era algo incluso socialmente aceptado por las bases de las organizaciones sociales mexicanas,

con cierto fatalismo pero aceptado al fin, cuyos integrantes por lo general reproducían o hubiesen reproducido estas actitudes de llegar a ocupar puestos de poder. Más que no incurrir en el desvío del patrimonio colectivo, lo que se condenaba es que esto se hiciese en exceso y sobre todo que no se cumplieran, por lo menos parcialmente, los compromisos inicialmente asumidos.

La legitimidad del sistema corporativista en el campo se afianzó por medio de la reforma agraria que estuvo vigente durante la mayor parte del siglo xx. El sistema priísta gozaba de un consenso considerable, aun si se trataba (aun cuando se tratara) de un consenso pasivo en el cual las bases tenían poca iniciativa propia en cuestiones políticas. Hacían lo que tenían que hacer, sabían cuándo hablar y cuándo quedarse callados, con quién comunicarse o no. Los códigos de conducta del orden autoritario quedaron establecidos. Con antecedentes en relaciones autoritarias y paternalistas de épocas anteriores, que el Estado mexicano posrevolucionario retomó y adecuó, se trataba de un sistema arraigado en la cultura política nacional. Las relaciones bases-líderes podían ser excepcionalmente democráticas e inclusivas, pero por lo general eran antidemocráticas, exclusivas y estaban impregnadas de un fuerte componente de sometimiento, ya que se establecía una fuerte diferenciación entre los dirigentes y los dirigidos.

El corporativismo de la época del PRI fue entonces muy poco un auténtico canal para la representación de los intereses de los agremiados de las organizaciones. Fue sobre todo un sistema de participación social organizado “desde arriba”, encaminado a la interlocución con el Estado para la transmisión de demandas de grupo, donde estas demandas fueron la mayor parte de las veces satisfechas en forma parcial y selectiva. Sólo en casos extremos fue un medio del que se valieron determinados líderes para subyugar a sus miembros en forma cuasi dictatorial, sin su participación y con muy pocos beneficios. Algunos ejemplos de esto incluyen los caciques de la CNC en regiones indígenas, o los dirigentes de determinadas organizaciones sociales que se las utilizaron como su propiedad exclusiva y usaron sus recursos de manera absolutamente arbitraria.

El ejido mexicano y el autoritarismo corporativista

En este y los siguientes apartados vamos a ejemplificar con más detalle las prácticas corporativistas prevalecientes en el campo mexicano, haciendo primero referencia al sistema ejidal que se consolidó a partir de los años cuarenta y después a las organizaciones económicas campesinas que adquirieron una importancia considerable a partir de la década de los setenta. Luego describimos la manera en que los líderes llegaron a ser objeto de reclutamiento para la formación de lo que aquí llamamos, siguiendo la denominación popular en México,

la “clase política” mexicana. Como vimos, en el contexto de la fuerte predominancia de las relaciones corporativistas, dentro del modo particular de participación política que se ha desarrollado en México, el papel de los líderes o caciques ha sido central. En este apartado describimos este sistema de participación política para resaltar las características principales de la estructura de poder dentro de los ejidos, la principal organización económica y política en el campo.

Poder caciquil

Los ejidos y las comunidades agrarias son organizaciones sociales y territoriales que se constituyeron durante el proceso de reforma agraria (1917-1992). Surgieron primero a partir del reparto agrario a los solicitantes de tierra, que la obtuvieron a partir del fraccionamiento de los latifundios que excedían los límites permitidos por la ley, o mediante la colonización de tierras federales abiertas al cultivo. En el caso de las comunidades agrarias, técnicamente no se trataba de reparto, puesto que surgían de la confirmación de tierras a las que sus beneficiarios tenían derecho desde tiempos inmemoriales. En este caso se trataba de restitución de tierras, no de reparto.

Es así como, entre 1917 y 1992, el proceso de reforma agraria constituyó 29,162 ejidos y 2,366 comunidades agrarias en 103 millones de hectáreas del total de 197 millones de hectáreas que contiene el territorio nacional. En total, 3.5 millones de jefes de familia fueron beneficiarios de la reforma agraria y se convirtieron en “ejidatarios” o “comuneros” (SRA, 1998: 313; DeWalt, Rees y Murphy, 1994). Esta cifra hay que sumarla al total de repartos que se hicieron en la forma de propiedad privada, a través de procedimientos establecidos en las leyes de colonización (abolidas en 1962) y las leyes de terrenos baldíos y de la titulación de tierras nacionales, que eran propiedad de “la nación” (Pérez Castañeda, 2002). Por otra parte, si bien la comunidad agraria fue legislada con la intención de restituir a las comunidades indígenas de sus derechos ancestrales, a final de cuentas muchas de estas comunidades recibieron tierras ejidales, y a muchos no indígenas les repartieron tierra en la forma de comunidades agrarias. En el último caso, a menudo se despojó a los legítimos dueños indígenas de sus tierras (MacKinlay, 1991).

El régimen de propiedad tanto del ejido como de la comunidad agraria quedó definido a partir de las reglas de la “propiedad social”, la cual era una forma de propiedad colectiva. Sus tierras no se podían vender, rentar o usar como garantía para obtener préstamos, ni ser objeto de cualquier tipo de transacción mercantil. Las tierras se daban permanentemente a los ejidatarios, y sus derechos eran transferibles por herencia de generación en generación (Pérez Castañeda, 2002). En términos de la organización productiva, predominó

un régimen semicolectivo, en cuanto que la mayoría de las áreas de cultivo fueron parceladas individualmente, mientras las tierras y recursos de uso colectivo como bosques, tierra de pastura, agua, mineros, etcétera, fueron usufructuados en común. Sólo algunos ejidos adoptaron la organización colectiva de la producción en las tierras agrícolas, sobre todo durante la administración de Lázaro Cárdenas (1934-1940). Pero en periodos posteriores el ejido colectivo fue bloqueado y, de hecho, boicoteado oficialmente por los aparatos económicos del Estado, como el Banco Ejidal y sus sucesores (Otero, 2004c), aunque se dio un cierto resurgimiento del colectivismo durante los años setenta (Warman, 1980).

La única diferencia legal entre ejidos y comunidades, que tomados en conjunto conformaban el llamado “sector social agrario”, consistía en las formas organización y gobierno interno. En los ejidos, sus miembros tenían que seguir obligatoriamente los procedimientos establecidos en la ley, mientras que éstos eran opcionales para las comunidades, las cuales podían regirse por los “usos y costumbres” locales. El nivel más alto de autoridad en los ejidos era la Asamblea General, la cual debía reunirse una vez por mes. El órgano ejecutivo del ejido era el Comisariado Ejidal, compuesto por lo menos (como mínimo) por un presidente, un tesorero y un secretario, fiscalizado por el Comité de Vigilancia (MacKinlay, 1991: 117-130). La mayor parte de los recursos de fomento y los programas de beneficio social destinados al sector social agrario se canalizaban a través de los ejidos, ya que las comunidades eran una minoría proporcionalmente hablando. Los comisariados ejidales se constituyeron en un espacio propicio para que el gobierno interviniera en estas organizaciones del campo dentro de los ejidos, y para el desarrollo de grupos de poder controlados por los hombres fuertes o “caciques ejidales”. El sector ejidal perdió el carácter de sujeto central articulador del desarrollo agrícola que efímeramente gozó durante el cardenismo. Cuando el Estado, después de 1940, convirtió al sector privado empresarial en eje del desarrollo agrícola, se hizo imprescindible asegurar la estabilidad política en el sector ejidal por medio de procedimientos más políticos que económicos. De ahí que el ejido y su comisariado fueron reforzados como una estructura de poder para asegurar el control estatal y canalizar los recursos de fomento, los cuales con el paso del tiempo fueron cada vez menores en comparación con los otorgados a la iniciativa privada empresarial.

Los caciques ejidales eran por lo general el conducto que empleaba el partido oficial en los ejidos y comunidades para organizar su actividad política y las jornadas electorales que resultaban siendo unánimemente favorables al PRI. Estos grupos dominantes al interior de los ejidos no podían disponer en forma tan fácil de las tierras de cultivo, cuya posesión estaba sujeta a una reglamentación y control de parte de las dependencias administrativas agrarias. No obstante lo anterior, los caciques tenían cierto margen para acaparar las tierras, a veces va-

liéndose de su poder en forma arbitraria, pero sobre todo al amparo del mercado ilegal de tierras ejidales que se desarrolló en el sector ejidal, sobre todo cuando sus vecinos eran capitalistas agrícolas que disfrutaban de las aguas de los distritos de riego (Hewitt de Alcántara, 1978; Gordillo, 1988b: 151-153).

Otro tipo de caciques también se estableció firmemente. Éstos no eran necesariamente miembros del ejido, pero incluía a los circuitos de comerciantes y usureros en los pueblos campesinos, muchos de los cuales provenían de las antiguas clases terratenientes y que estaban vinculados al PRI (Bartra *et al.*, 1978; Bartra, 1985). La relación entre los caciques ejidales y las instituciones gubernamentales era complementaria pero a veces contradictoria, ya que estas últimas se valían de los primeros pero también representaban un contrapeso a su poder.

La sola membresía de una organización corporativa podía significar entrar a una esfera relativamente privilegiada respecto a otros miembros de la misma clase subalterna campesina que no estaban organizados. Un ejemplo de tales diferencias se puede encontrar en la diferenciación que se estableció entre pequeños productores campesinos minifundistas con un régimen privado de tenencia de la tierra, que en contraste con los ejidatarios recibieron una todavía más reducida proporción de los recursos de fomento destinados al campo. Otro ejemplo se encuentra en la estratificación social al interior del ejido. Una vez establecidos, los ejidos pronto fueron poblados por los hijos de los ejidatarios y los vecindados o vecinos que habían llegado de otro pueblo y tenían un acceso muy limitado o inexistente a la tierra. Dado lo pequeño de las parcelas ejidales, por lo general las reglas hereditarias dictaban que la tierra ejidal se dejara sólo a una persona, generalmente el hijo mayor. Los demás hijos de los ejidatarios y los vecindados llegaron a constituir un grupo llamado los “campesinos sin tierra”. Muchos jornaleros agrícolas que venden su fuerza de trabajo también establecieron su residencia en los pueblos ejidales. Conforme pasó el tiempo, todos estos individuos y familias llegaron a ser la mayoría en esos pueblos. No obstante lo anterior, estos grupos generalmente mantuvieron una situación de inferioridad respecto a los que tenían la condición legal de ejidatario, pues la mayoría de las decisiones se toman en los órganos de gobierno ejidal (Paré, 1979). Así pues, los ejidatarios llegaron a materializar la política de justicia social del Estado mexicano.

Relaciones líderes-bases en las organizaciones económicas campesinas

Otra esfera donde las formas caciquiles de poder se desarrollaron fue en las llamadas “organizaciones económicas” campesinas. De hecho, dado el agotamiento de tierras susceptibles de ser redistribuidas, durante los años setenta el gobierno promovió nuevas instituciones encaminadas a mejorar el desempeño

económico de los pequeños productores agrícolas. Las alternativas económicas al reparto agrario también fueron promovidas debido a la crisis de la economía campesina que se inició a mediados de los años sesenta (Bartra y Otero, 1988). Durante esa década, el Estado creó o reformó muchas empresas y dependencias estatales, y diversificó programas para el desarrollo rural mediante los cuales surgieron una serie de organizaciones campesinas, la mayoría afiliadas a la CNC (Rello, 1986).

Estas nuevas organizaciones de productores, tales como las uniones de productores en torno a algún cultivo especializado, las uniones de crédito, las uniones ejidales, las mutualidades de aseguramiento agropecuario y varias otras, llegaron a ser intermediarias para canalizar importantes recursos financieros. Ciertas uniones de productores ligadas a poderosas empresas paraestatales, tales como los azucareros, cafetaleros y tabaqueros, manejaron cantidades considerables de recursos gracias a las cuotas cautivas que cobraban las empresas estatales a sus miembros al comprarles sus cultivos. Los líderes campesinos, que se habían convertido en instrumentos fundamentales para el mantenimiento y reproducción de los mecanismos de sujeción política, disfrutaron de una multiplicidad de beneficios económicos. En términos políticos, los líderes disfrutaban toda una serie de privilegios que les daban acceso a las estructuras del partido oficial y a los puestos de elección popular, tanto a nivel local como federal.

Las posibilidades de movilidad social para los miembros de los ejidos y de las organizaciones económicas fueron considerables, sobre todo en las regiones más prósperas. Algunos de ellos o sus hijos lograron escalar a posiciones de clase media urbana o rural, muchas veces gracias al haber adquirido una educación universitaria. Las relaciones de los miembros con los dirigentes estaban marcadas por el tipo de relación clientelar basado, como se ha mencionado arriba, en que el líder otorgaba ciertos "favores" a cambio del apoyo y la lealtad política personal por parte del cliente. También vimos que estas redes se habían reproducido previamente desde los altos círculos del poder político, por lo que no era fácil escapar a las reglas del juego establecidas que se veían reforzadas a través de todo el sistema político.

Las relaciones clientelares mencionadas no se pueden generalizar para todos los individuos u organizaciones campesinas del México rural. Otros productores que no estaban ligados a los ejidos, a las organizaciones económicas o las compañías paraestatales e incluso algunos de ellos se vieron involucrados en menor grado en relaciones clientelares. Esto es el caso de los pequeños propietarios campesinos minifundistas y contados ejidatarios, para quienes las relaciones clientelares fueron menos perceptibles, pero rara vez inexistentes puesto que había muy pocos agentes sociales que no estuviesen relacionados de alguna manera con el Estado. Por otra parte, esto no significa que no hayan

existido algunas organizaciones ejidales y económicas cuyo funcionamiento se aproximara a un modelo participativo-democrático y más igualitario, por lo menos durante alguna etapa de su existencia. En estos casos, sin embargo, las organizaciones tuvieron que ser muy obstinadas para retener su independencia del Estado y su autonomía respecto de otras organizaciones y partidos políticos, puesto que tenían que confrontar al sistema corporativo en su conjunto (Gordillo, 1988b; Otero, 2004, capítulos 7 y 8).

Las relaciones clientelares han estado presentes en mayor o menor medida en la mayoría de los países del mundo, siempre y cuando exista una organización social, aun en los tipos de corporativismo societal. Así lo plantearon a principios del siglo xx Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto y Robert Michels. En el caso mexicano, sin embargo, la realidad clientelar se exacerbó porque el corporativismo fue un sistema institucionalizado tempranamente organizado el propio Estado. De ahí que la subordinación de las bases sociales a sus líderes y al Estado fuese sobresaliente. Este tipo de subyugación prevaleció en las organizaciones afiliadas al PRI y aun en las organizaciones independientes y autónomas que surgieron durante los años setenta y ochenta, dado que el clientelismo era el resultado de características político-culturales que trascendían la afiliación política.

Ahora bien, aun cuando utilizamos términos como “dominación corporativa”, “subordinación”, o “sujeción”, los miembros de los ejidos de todos modos tenían un buen grado de participación en la vida política de sus organizaciones. Ciertamente es que veían a sus ejidos y otras organizaciones productivas como niveles burocráticos intermedios –o como una especie de agencia gubernamental– a través de los cuales podían canalizar demandas individuales o colectivas específicas (MacKinlay, 1996: 172). Si bien la participación social y política no se desarrolló en el sentido del ideal democrático, tales relaciones disfrutaron considerables grados de aceptación entre la membresía de las organizaciones corporativistas, dependiendo de una gran variedad de casos y circunstancias.

Durante la era del PRI, no se excluía la represión estatal y en ocasiones podía ser muy severa. El mayor riesgo de represión lo tenían quienes se oponían a las reglas del sistema activamente. El riesgo era menor para los que no apoyaban al sistema activamente pero tampoco lo amenazaban. Muchos campesinos ejidatarios y miembros de las organizaciones económicas lograron mantenerse sin participar en la vida organizada sin ser penalizados. Cuando mucho, podían ser marginados de algunos beneficios que se les concedían exclusivamente a los que mostraban buen comportamiento. Esta característica del autoritarismo mexicano lo distingue de los regímenes totalitarios. En estos últimos, la simple disensión a nivel del pensamiento podía acarrear graves consecuencias. Otro contraste con los países totalitarios, en los cuales el partido es el único canal de

comunicación con el Estado, es que en México han existido varias organizaciones afiliadas al PRI y no pocas organizaciones independientes en el mismo ámbito de actividad, de tal manera que se desarrolló cierto grado de competencia entre las diferentes organizaciones por las clientelas políticas. Más aún, determinados individuos y ciertos grupos sociales subordinados tenían la posibilidad de establecer vínculos directos con las agencias del gobierno para canalizar sus demandas.

Desde luego, algo que se esperaba de los miembros de las organizaciones corporativistas era la participación partidaria. Por lo general tenían que asistir a las actividades, manifestaciones y movilizaciones del partido del gobierno y votar por sus candidatos en las elecciones. La cultura política corporativista del PRI se reproducía con la participación acrítica de sus miembros en la vida corporativa y con su aceptación de las reglas del juego. Como regla general, se puede decir que la participación política más comprometida provenía de aquellos que recibían los mayores beneficios de la intervención estatal. A la inversa, la participación era menos activa y se veía más que nada como obligación en aquellos que recibían menores beneficios de la acción estatal.

La flexibilidad del corporativismo mexicano se manifestó también hacia las clases medias y altas urbanas. Con la inteligencia suficiente como para no sujetar a estas clases a una subordinación insoportable, el sistema les concedía un margen considerable de libertad de expresión, no las sometió al tipo de vigilancia y espionaje que prevalecieron en el socialismo de Estado del bloque soviético, pero sí les restringió el acceso electoral al poder y afectó sus derechos democráticos. Se recurrió a la represión abierta sólo en situaciones en que se consideró necesario para mantener el orden en coyunturas críticas, tales como el movimiento estudiantil de 1968 y 1971, o en el asalto a *Excelsior* en 1976, cuando este diario se salió de los cauces políticamente aceptables para el gobierno.

Por lo que toca a las clases obrera y campesina, sin embargo, si bien el corporativismo mexicano fue autoritario más que totalitario, sí ejerció un control político férreo y restringió seriamente la libertad de organización. Podríamos argumentar que el de México es un tipo de autoritarismo *sui generis*, con tonos totalitarios respecto al control político de los grupos y las clases subordinadas, pero más cercano a las democracias liberales occidentales con respecto a las clases medias y altas.

Participación político-partidaria y la clase política

La división del PRI en tres sectores se basaba en la idea de que el partido debía asumir la representación de los grupos menos favorecidos en la sociedad. Estos grupos representaban el “sector social”, y por tanto su organización dejaba fue-

ra expresamente a las clases privilegiadas económicamente; éstas no requerían tal representación y no eran formalmente incorporadas a la acción política del Estado (Córdova, 1972, 1974). Sólo las organizaciones que representaban a las clases medias y que pertenecían a la heterogénea CNOP podían afiliarse al partido, al lado de aquellos miembros del sector social de esta confederación y de los obreros y campesinos de los otros sectores.

En México, se ha dado en considerar a los altos funcionarios gubernamentales y a las personas que ocupaban los puestos de elección popular a través del partido dominante (lo cual incluye los regidores y presidentes municipales, miembros de las asambleas legislativas estatales, diputados federales, senadores, gobernadores, y presidente de la república) como integrantes de la llamada "clase política". Una de sus peculiaridades ha sido que una buena parte de ella era reclutada del sector social. La clase política proveniente del sector social se concentró principalmente en los puestos de elección popular. Estos líderes generalmente no hicieron sus carreras en la administración pública, puesto que la mayoría no contaba con mucha educación formal.

La especialidad de estos líderes era su contacto con las masas populares y su papel de mediación de sus demandas. El sistema los remuneraba dándoles la posibilidad de servirse con los recursos públicos provenientes de los puestos que ocupaban tras ganar las elecciones, lo cual estaba prácticamente asegurado. Usualmente intentaban embolsarse los más recursos que pudieran, en forma directa o por medio de sus sustitutos, o empleaban su poder e influencias para hacer negocios de diversa índole. Toda la constelación de clientes ubicados bajo su liderazgo, pero especialmente la gente o las bases más cercanas a los líderes, podían aspirar a formar parte de la clase política.

Otra gran fuente para el reclutamiento de la clase política fue la administración pública, cuyos cuadros generalmente provenían de las clases medias profesionales entrenadas en las universidades públicas. Estos políticos se mezclaron con los relativamente pocos miembros de las clases económicamente dominantes –vinculados particularmente con la nueva burguesía industrial que se consolidó durante la industrialización sustitutiva de importaciones posterior a 1940– que aspiraron a hacer una carrera burocrática dentro del sistema priísta. También se encontraron en este ámbito burocrático con los menos numerosos dirigentes del sector social que entraron dentro de la administración pública y sobre todo con los parientes de los mismos que, gracias a la prosperidad adquirida, tuvieron suficientes recursos para cursar estudios profesionales. Los funcionarios provenientes de las clases medias y en menor medida de la clase alta, si bien casi no desarrollaban sus carreras políticas al interior de la estructura del partido, ocupaban los puestos de representación más importantes, incluida por supuesto la Presidencia de la República. La mayoría de los presi-

dentes después de Cárdenas no habían ocupado un puesto de elección popular antes de llegar a la presidencia. Cuando fue necesario nombrar un funcionario público como candidato del PRI sin haber sido miembro del mismo, se les afiliaba sin mayor trámite a uno de los sectores del partido, de preferencia alguno con el cual habían estado relacionados en sus carreras burocráticas y se les “inventaba” una larga militancia.

Para resumir, una característica de la clase política mexicana priísta es que no tuvo su origen en la oligarquía terrateniente, dado que la reforma agraria destruyó a esta clase, ni estuvo orgánicamente vinculada a la burguesía industrial, debido a que esta clase estaba dedicada sobre todo a los negocios y no tanto a la política. Esto nos ayuda a explicar por qué los representantes de estas dos clases no se alternaron en el poder mediante golpes militares como sucedió en varios países latinoamericanos durante la segunda mitad del siglo xx. Los miembros individuales de la clase política mexicana han sido definitivamente más obedientes a las instituciones estatales que a cualquier fracción particular de la clase dominante, y han sido compensados por este comportamiento. Por lo tanto, si bien podemos cuestionar los resultados de la Revolución mexicana para el pueblo, no se puede cuestionar la generosidad que tuvo hacia los líderes de las organizaciones populares y los miembros de las clases medias profesionales que se hicieron miembros de la clase política del PRI.

Hacia nuevos arreglos institucionales

Los cambios que a la postre dejaron atrás la época del PRI tuvieron que ver tanto con las reformas neoliberales de los ochenta y noventa, iniciadas por el propio PRI, y con la fase final de la democratización de las prácticas políticas en el seno de la sociedad mexicana que, en su aspecto formal y electoral, se inició en 1977. Este fue el año en que se legisló la reforma política que marcó el inicio de la transición democrática. Ambos procesos –de liberalización económica y política– fueron socavando las bases del sistema corporativo tradicional de la era del Estado benefactor mexicano y modificaron varios de sus parámetros.

Con el propósito de ilustrar la complejidad de la nueva situación política en torno al corporativismo que emergió a raíz de estos dos procesos, nos vamos a referir al caso de Tabacos Mexicanos o Tabamex, una empresa paraestatal que jugó un papel central como intermediaria entre los productores agrícolas y el sector privado. Su privatización a inicios de los años noventa produjo muy diversos escenarios en varias regiones donde participaba, lo cual dificultó continuar ver al corporativismo como un sistema uniforme (Mackinlay, 1999). Las nuevas relaciones que surgieron de la reforma neoliberal y de la transición democrática se pueden teorizar mejor trascendiendo el propio concepto de corporativismo,

y usando en su lugar el de “nuevos arreglos institucionales” (NAI). En este concepto, la relación corporativa no ha desaparecido, pero ha dejado de ser la relación predominante entre los actores sociales y el mercado.

La definición que proponemos de NAI es la siguiente: nuevos arreglos institucionales son aquellos que representan relaciones que se han desarrollado como resultado de la reducción de la intervención estatal en las esferas económica y social y de la democratización de la vida pública. Los NAI surgen entre una variedad de agentes sociales y el mercado, trátense de organizaciones u individuos y sus relaciones con los diversos niveles de la función pública. Al estudiar el caso de Tabamex, el concepto de NAI funcionó bien para incorporar una diversidad de situaciones regionales y subregionales que se desarrollaron después de la privatización de la paraestatal.

Proponemos cuatro tipos de NAI, sin excluir la posibilidad de que se puedan desarrollar otros tipos adicionales. Primero, encontramos un NAI que consiste en un corporativismo reconstituido, en el cual la subordinación corporativa se ha preservado a través de las organizaciones oficiales, aunque adaptado a dos modalidades. En un caso, la relación corporativista encabezada por el gobierno federal han sido ahora tomadas por el gobierno estatal, y se desarrolló una relación de negociación colectiva entre la organización corporativista y las nuevas empresas cigarreras transnacionales que sustituyeron a la paraestatal. El mantenimiento de una relación como ésta, ha permitido reestructurar el sistema agroindustrial de una manera favorable para las empresas transnacionales. En otro caso, el Estado fue sustituido por un cacique regional que representaba la organización de los tabacaleros durante la época de Tabamex. Este cacique se apropió de la organización y de los activos de la compañía estatal que se habían transferido a los tabacaleros como si fuese su propiedad privada. En esta situación regional, la relación corporativista se revirtió hacia una relación aún más autoritaria y personalista y también de tipo corporativista y clientelar. Otro ejemplo del corporativismo reconstituido referido a los productores de caña de azúcar es la estructura del consejo de la nueva Financiera Rural, el cual tiene reservados dos puestos para las organizaciones de productores, una para la CNC y la otra para la CNPR (véase el capítulo de Singelmann en este volumen), ambas afiliadas al PRI.

El segundo tipo se puede llamar un NAI de mercado y de hecho involucra la ausencia de NAI: la producción de tabaco ha dejado de existir junto con las organizaciones de tabacaleros. Esto sucedió ya sea porque la actividad económica dejó de ser rentable, o porque a las empresas transnacionales privadas que iban a sustituir a la paraestatal no les pareció conveniente relacionarse con las viejas organizaciones corporativistas, habida cuenta de que no tenían un enfoque favorable hacia el mejoramiento de la productividad y la eficiencia. Este

último caso representa el surgimiento de un NAI individuo-mercado, en que el individuo se enfrenta directamente con el mercado, pues el Estado ha dejado de ser el elemento que vincula la actividad económica y la organización social ha desaparecido. En su lugar, emergen nuevas relaciones contractuales individuales entre tabacaleros y compañías cigarreras. Los pequeños productores individuales y aun algunos medianos que se han iniciado en esta actividad lo han hecho sin una organización que defienda sus intereses.

El tercer tipo es el NAI societal en el que el Estado se retira de la esfera productiva y los productores se las arreglan para construir organizaciones independientes del Estado. Este tipo de NAI supone la formación político-cultural de los productores directos para convertirse en sujetos políticos. Es decir, más que constituirse en simples agentes económicos, con una existencia objetiva y a merced del mercado, su formación político-cultural significa que han construido capacidades organizacionales de clase para actuar en promoción de sus intereses. En contraste con las organizaciones corporativistas que funcionaban primordialmente para el control político y los intereses del cacique y/o del Estado, las organizaciones independientes funcionan sobre todo para promover los intereses de los productores directos. (El capítulo 11 en este volumen de Martínez Torres discute otros tipos de NAI entre los productores cafetaleros de Chiapas.)

El cuarto tipo de NAI está representado por una empresa de nueva creación que reemplazó a Tabamex, en propiedad cooperativa de los productores directos. Esta empresa está actuando en forma autónoma en el mercado internacional. Utiliza un manejo empresarial y eficiente de los recursos colectivos y redistribuye los beneficios económicos entre sus miembros de manera considerablemente equitativa (Léonard y MacKinlay, 2000). Este arreglo se aproxima a lo que Otero identificó como “producción autogestionaria y democrática” (1990; 2004, capítulo 7), y Gustavo Gordillo (1988b) llamó la “apropiación del proceso productivo” por parte de los productores directos.

Conclusiones

Hemos discutido el sistema corporativista dominante en el sector social y las clases medias, pero es importante poner de relieve que el corporativismo también ha estado presente en el sector privado, si bien con una modalidad diferente de funcionamiento. El corporativismo en este sector estuvo dirigido sobre todo a promover la participación económica de los empresarios. El partido oficial fue el principal articulador de todo este sistema al vincular el mercado con los grupos empresariales participantes en la sociedad (para un análisis de este aspecto referido al campo específicamente véase MacKinlay, 2002).

El sistema corporativista funcionó de acuerdo con un conjunto de normas y procedimientos relativamente uniformes a lo largo del país. Si bien se pueden ver diferencias sustanciales de una organización a otra, aun dentro de una misma rama de la actividad económica, algunos parámetros comunes nos permitieron hablar de un sistema corporativo en la época del PRI. Cuando el Estado comenzó a sustraerse de sus funciones económicas hacia mediados de los años ochenta, a la par que avanzó la democratización de la sociedad mexicana en lo político, la situación se hizo mucho más variada y compleja.

De nuestros cuatro tipos de NAI discutidos arriba, el cuarto apunta en la dirección de una sociedad civil vigorizada con la emergencia de organizaciones de productores que son tanto *independientes* del Estado y que están desarrollando una relación *autónoma* con los partidos políticos. Estos son ingredientes críticos en la formación político-cultural de las clases comunidades y grupos subalternos. Sin embargo, se trata de una experiencia minoritaria dentro del sector tabacalero, que ha sido posible sobre todo gracias al nicho del mercado internacional en el que la organización se ha insertado. Pero como se ejemplifica en los capítulos del 10 al 14 en este volumen, los productores de otros sectores también están avanzando en la creación de nuevos arreglos institucionales de este tipo.

Desde una perspectiva democrática, es de esperarse que este tipo de NAI se generalice y se convierta en el arreglo dominante en la sociedad, para consolidar así la transición de México hacia una verdadera democracia de base societal. Es decir, esta transición no estaría limitada al ámbito de la política electoral, sino que se profundizaría con una correlación política de fuerzas que propiciara una distribución más equitativa del ingreso nacional en favor de las clases subalternas.

Capítulo 7

Neoliberalismo económico, democratización política y los gremios cañeros del PRI*

Peter Singelmann

LA HISTORIA DE LOS gremios cañeros mexicanos ha estado marcada por los distintos patrones corporativistas y populistas que surgieron en el régimen autoritario posrevolucionario (Córdova, 1972, 1974; Meyer, 1977; Reyna, 1977; Brachet-Márquez, 1996; MacKinlay y Otero en este volumen). Estos gremios han encabezado grandes movilizaciones sociales tanto al margen como al interior del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y de sus antecesores, pero dentro de los límites de un sistema político marcado por instituciones corporativistas, prácticas clientelares y amplias posibilidades de armonización de intereses entre cargo público y beneficios personales para sus dirigentes.

Este esquema empezó a enfrentar nuevos desafíos con el ascenso global del paradigma neoliberal junto con la caída de regímenes autoritarios hacia finales del siglo XX, lo que ha estimulado nuevos debates sobre las relaciones entre procesos de liberalización económica y política. Un tema central en estos debates ha sido las posibilidades de una transición hacia una democratización política “en el sentido amplio,” es decir, más allá de una mera apertura hacia elecciones más libres (O’Donnell, 1999; Przeworski, 1989; O’Donnell y Schmitter, 1986). En el caso de México, uno de los enfoques de estos debates toca las implicaciones de los cambios político-económicos actuales para la posición del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y para sus gremios, cuya posición privilegiada había sido establecida bajo el esquema corporativista, autoritaria y populista durante la era posrevolucionaria.

El presente trabajo examina estas preguntas, con un enfoque en los desafíos recientes que enfrentan los dos gremios cañeros del PRI afiliados a la Confederación Nacional Campesina (CNC) y la Confederación Nacional de Produc-

*Este trabajo representa una revisión sustancial de Singelmann (2003) y de una revisión del mismo artículo publicado en la versión original del presente libro en inglés, con permiso de la *Revista Mexicana de Sociología*. Mi agradecimiento a Gerardo Otero y a Horacio MacKinlay por sus comentarios críticos y sus sugerencias de redacción a la versión original de este trabajo. Además, quiero reconocer el apoyo de representantes gremiales, industriales y gubernamentales tanto en el Distrito Federal como en Morelos y en otras regiones cañeras. Cualquier responsabilidad por los errores es la mía.

tores Rurales (CNPR, anteriormente llamada Confederación Nacional de Pequeños Propietarios (CNPP)). Se trata de reevaluar sus fines, sus prácticas políticas y su afiliación partidaria bajo los cambios más amplios en las esferas económicas y políticas del país. En primer término se analiza el contexto histórico del régimen posrevolucionario y sus implicaciones para la agroindustria azucarera. Se ubica el papel y los modos de movilización gremiales bajo las oportunidades y los límites de los cañeros bajo este régimen para entender también los nuevos desafíos que hoy enfrentan estos gremios como un caso particular bajo la ruptura reciente del régimen posrevolucionario. En la segunda parte examino estos desafíos en relación con la necesidad para los dos gremios cañeros del PRI de responder a la disolución de sus privilegios políticos y recursos económicos tradicionales para asegurar su supervivencia o quedarse al margen de cambios estructurales fundamentales.

El régimen posrevolucionario y los gremios cañeros

Bajo la herencia de la Revolución mexicana, los cañeros se manejaron con la dinámica de movilizaciones, divisiones y fusiones que se hallaban motivadas por una compleja serie de demandas sociales, diferencias ideológicas, disputas sobre estrategia, y por conflictos entre dirigentes gremiales en torno al poder y a los privilegios bajo los parámetros corporativistas del régimen posrevolucionario. Para los seguidores de los dirigentes, el acomodo a esta dinámica política se basaba en las amplias oportunidades de progreso en lo social y, en algunos casos, de beneficio personal mediante puestos públicos o “amistades políticas”. Por la misma razón, esta lealtad era inherentemente precaria. Estaba directamente ligada al flujo de beneficios sociales que los dirigentes podían entregar o prometer con credibilidad popular, y cambiaba sin dificultad cuando los dirigentes perdían su influencia y eran sustituidos por otros que ofrecían mejores opciones a los productores (Flores Lúa, 1987; Iguartúa y Mestries, 1987; Paré, 1987a; Paré y Morett, 1987; Bartra, 1993; Ronfeldt, 1973; De Grammont, 1979; Bonilla Macharro, 1975).

Desde 1943, ciertos decretos presidenciales (de aquí en adelante citados como “decretos cañeros”) empezaron a regular las relaciones entre los ingenios azucareros y los productores de caña, cuya gran mayoría se había formado con la distribución de las tierras de las haciendas azucareras entre campesinos de las comunidades ejidales que emergieron bajo la reforma agraria. Bajo una crisis del sector agroindustrial en los años setenta (Del Villar, 1976), acompañada por fuertes movilizaciones de los cañeros, especialmente en las zonas que rodean los ingenios azucareros veracruzanos en 1972-1973 y a escala nacional en 1975 (Iguartúa y Mestries, 1987; Paré y Morett, 1987), el gobierno publicó una revisión del Decreto Cañero en 1976 que reconoció el derecho de negociar por parte de los

cañeros únicamente a los dos gremios afiliados a los sectores ejidal y popular del PRI. Si bien los cañeros con pequeñas propiedades de tierra ya estaban integrados en un solo gremio desde la fundación de la Unión Nacional de Cañeros (UNC) en 1973 dentro del sector popular del PRI, el decreto forzó la consolidación de los múltiples gremios nacionales y regionales afiliados con la Confederación Nacional Campesina (CNC) en una sola Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar (UNPCA) que empezó a operar en 1977 (Paré, 1987b; Paré y Morett, 1987; Bartra, Paz Paredes y Aurrecochea, 1993; Espinosa y Aurrecochea, 1993). Esta consolidación cambió la distribución del poder, pero no la dinámica de las movilizaciones cañeras o los motivos para la afiliación con el PRI y sus gremios.

Hasta los años ochenta, la fuerza y la legitimidad popular de los gremios cañeros estaban estrechamente ligadas a la capacidad del gobierno para cumplir con su parte del compromiso posrevolucionario a conceder una amplia gama de beneficios sociales y de subsidios económicos a sus bases. El auge del corporativismo estatal se manifestaba en los decretos cañeros de 1970 y su revisión en 1976, y continuó con revisiones hasta 1993. Estos decretos definieron y modificaron la intervención estatal en el financiamiento del cultivo y de la industrialización de la caña, los precios del azúcar y las cuotas de importación y exportación. Pero también reforzaron la posición privilegiada de los dos gremios cañeros afiliados a la CNC y la CNPP/CNPR (Bartra, Paz Paredes y Aurrecochea, 1993; Singelmann, 1990, 1993).

En este contexto, la gran mayoría de los cañeros había asumido perspectivas campesinistas que daban prioridad a un enfoque productivo centrado en garantías, riesgos e inversiones personales mínimas en la responsabilidad de los ingenios tanto por el éxito como por los fracasos en el cultivo de la tierra (Núñez, 1995; Singelmann, Quesada y Tapia, 1982; Singelmann, 1998; sobre las posibilidades de cambios véase Otero, 1998; 2004a: 164-173). Las mismas condiciones también promovieron políticas gubernamentales que buscaban reconciliar la necesidad de rendimientos industriales adecuados con demandas populares de azúcar barata como parte de la canasta reconocida de alimentos básicos. La incapacidad del gobierno de establecer esta reconciliación resultó en que más de 75 por ciento de los ingenios llegó a quedar en manos del Estado entre 1970 y 1982, debido a su endeudamiento. Hay que entender que el Estado, previamente, había asumido el monopolio del financiamiento del cultivo y de la industrialización de la caña de azúcar. El endeudamiento de los ingenios era el resultado de las políticas gubernamentales que favorecían el consumo popular y el uso industrial de los productos de contenido azucarero en las industrias secundarias (como refrescos, bebidas alcohólicas y pan dulce). Pero la administración estatal de los ingenios y de casi todos los procesos productivos, financieros y comerciales de la agroindustria en esa época, no eliminó las raíces de la crisis industrial ni sus repercusiones en el descenso de la inversión privada. También aumenta-

ron los costos de producción con la introducción de factores políticos en el manejo de la misma, los cuales incluían aumentos dramáticos del sobreempleo en los ingenios, de la corrupción y de administradores cuya preocupación era más de naturaleza política que empresarial (Del Villar, 1976; Singelmann y Tapia, 1979: 67-79; Espinosa y Aurrecochea, 1993: 309-313).

A partir de 1982, los costos económicos de este compromiso político habían llegado a un punto crítico y sin posibilidades de recuperación fuera de las condiciones estipuladas por el Fondo Monetario Internacional para reestructurar la deuda internacional de México. En la industria azucarera, estos cambios incluyeron la privatización de los ingenios paraestatales y las cooperativas a partir de 1988, la redefinición de las relaciones entre cañeros e industriales bajo revisiones del Decreto Cañero en 1991 y 1993, y la liberalización del mercado azucarero nacional mediante la disolución de las intervenciones estatales tradicionales (Chollett, 1996; Singelmann y Otero, 1996; Singelmann, 2002; García Chávez, 1997; Espinosa, 1999; Mestries, 2000). Mediante esta reforma, se intentaba reemplazar la prioridad tradicional de la “rentabilidad política” (Castellanos, 2000) con la productividad económica según los principios neoliberales, lo cual tendría consecuencias directas para los gremios cañeros. De ahí que en la última década del siglo XX, estos gremios tuvieron que redefinir sus funciones para incluir su injerencia en la producción de caña, el financiamiento del cultivo y en la comercialización del azúcar cuando la industria entró en una nueva crisis a finales de esa década. Si bien los cambios en los parámetros económicos redujeron la capacidad de los gremios cañeros para suministrar los beneficios sociales de la manera acostumbrada, la derrota del PRI en la elección presidencial del año 2000 rompió la segunda base de sus privilegios, es decir, el monopolio de su partido sobre el acceso a las decisiones y concesiones gubernamentales como base de la adhesión de sus miembros. Con la fuerte disminución de los recursos económicos tradicionales y, después, con la erosión de los motivos tradicionales en los que se sustentaba la lealtad política de las bases, el PRI y sus dirigentes gremiales entraron en un periodo de crisis a finales de los años noventa del siglo XX y en los primeros tres años del nuevo siglo. Con esto, los dirigentes gremiales se enfrentan hoy con desafíos de adaptación o de marginalización.

Crisis de la industria y nuevos desafíos para los gremios¹

La (re)privatización de los ingenios paraestatales y de las cooperativas entre 1988 y 1992 estuvo acompañada por la disolución del papel corporativista del

¹Sobre la crisis de la industria azucarera a partir de 1995, véanse García Chávez (1997, 1998); Espinosa (1999); Mestries (2000); Singelmann (1993: 226-130).

Estado en la industria cañero-azucarera, la liberalización del mercado azucarero, y la desestabilización del mismo. En 1991, este programa fue formalmente sancionado por una revisión del Decreto Cañero con la intención expresa de sanear el financiamiento de la industria, aumentar la productividad en el campo y en la fábrica, y adaptar la rama agroindustrial a las nuevas reglas de un mercado azucarero nacional que fue liberalizado paulatinamente durante la primera mitad de la década de los noventa. En este contexto, desaparecieron las instituciones gubernamentales que habían controlado tanto el mercado azucarero como los ingenios paraestatales, así como el financiamiento del cultivo y de la industrialización de la caña. El nuevo decreto por primera vez, efectivamente, separó la eficiencia de campo y de fábrica en determinar el precio de la caña (principalmente según su contenido de sacarosa, su pureza, jugos y fibra) y diferenciaban claramente las responsabilidades de los cañeros y de los industriales en términos en las operaciones y la remuneración de sus productos. Igualmente, se estableció el precio de la caña solamente en términos de su propia calidad (Kilogramos de Azúcar *Recuperable* Base Estándar = KARBE; cursivas del autor), abandonando la fórmula tradicional en la que se asignaban los precios de la caña según el azúcar *realmente* recuperado (Kilogramos de Azúcar Base Estándar = KABE). La fórmula vieja implicaba que los cañeros y los industriales tenían que compartir sus respectivas eficiencia e ineficiencia.

Este nuevo Decreto Cañero ha tenido consecuencias profundas para los gremios no solamente como abastecedores de la industria azucarera y representantes políticos sino también como coordinadores del cultivo regional de la caña. Por un lado, la modificación del Decreto Cañero en 1991 había asignado la responsabilidad de coordinar todas las fases del cultivo a los gremios. Para bien o para mal, los gremios asumieron el crédito. Así pues, los cañeros y sus dirigentes gremiales tenían que probarse ante sus miembros bajo desafíos económicos sin precedentes. Por un lado, las reformas estructurales del sector cañero-azucarero a partir de 1991 implicaron crecientemente que los dirigentes gremiales tenían que probarse como nuevos administradores de empresas sociales, con la responsabilidad de dirigir todas las fases del cultivo en colaboración con los gerentes de campo de sus ingenios bajo comités locales de producción. Pero la capacidad de los dirigentes gremiales para desempeñar este servicio estaba ahora ligado estrechamente con la liquidez financiera de una industria en crisis que ya no podía contar con los patrones tradicionales de rescate gubernamental. La crisis industrial, por lo tanto, creó también una crisis no solamente para los sectores agrícolas e industriales. También agudizó las confrontaciones al interior de los gremios cañeros sobre cuál era la respuesta adecuada frente a las nuevas constelaciones económicas y políticas, especialmente sobre las implicaciones de la entrada de México al Tratado de Libre Comercio de América del

Norte (TLCAN), y sobre el posible resquebrajamiento formal del régimen político posrevolucionario a partir del 2000.

En su conjunto, este proyecto de reestructuración y de promoción de incentivos para aumentar la productividad de las ramas industrial y agrícola, enfrentó a los cañeros e industriales con desafíos difíciles de superar bajo una nueva crisis de la industria azucarera a partir de 1995. La crisis resultó de varios factores, incluyendo la incapacidad inicial de la industria para establecer un mercado nacional equilibrado para asegurar precios adecuados y la crisis de la economía nacional a partir de 1994, que resultó en aumentos dramáticos en las tasas de interés en una industria altamente endeudada (García Chávez, 1997, 1998).

En el contexto de la liberalización económica, los gremios cañeros tenían que asumir nuevas funciones no solamente en respuesta a los cambios establecidos a partir del Decreto Cañero de 1991. También tenían que responder a necesidades sociales y económicas (y, por ende, políticas) frente a la crisis de la industria hacia finales del siglo XX –fuera de los patrones establecidos. Cuando el gobierno no tenía a su disposición los fondos para un rescate económico, los gremios cañeros asumieron nuevas funciones no estipuladas por el Decreto Cañero pero necesarias para responder a los problemas sociales ligados a la acentuación de la crisis en 2001. Las nuevas funciones incluyeron la formación de fideicomisos de emergencia para complementar los gastos de operación de algunos ingenios sin recursos y como “puentes” para el pago de la caña entregada (entrevista un representante de la UNPCA; D.F., 2002). Para el siguiente año, el gobierno obligó a todos los grupos azucareros y cañeros a formar nuevos fideicomisos (Ficañas) a nivel nacional y regional para asegurar el financiamiento del cultivo y el pago de la caña, tomando el azúcar futuro de la zafra 2001-2002 como garantía.

Pero esto solamente representaba una medida de emergencia para evitar una erupción política en el campo que no resolvió la crisis sin precedentes de la industria. El 3 de septiembre de 2001, el gobierno tomó el control de 27 ingenios con una deuda conjunta de 46,000 millones de pesos (*La Jornada*, 11 de octubre de 2001; <http://www.jornada.unam.mx/2001/10/11/021n1pol.html>). La intención de esta medida de emergencia era sanear su financiamiento, estabilizar los precios del azúcar, atraer inversiones y ordenar el mercado azucarero nacional para reprivatizar los ingenios en un periodo de 18 meses. Para los cañeros y sus gremios, estas medidas significaban una nueva seguridad en torno al financiamiento y el pago del cultivo. Pero también puso al gobierno federal en una posición más fuerte para reestructurar el sector agroindustrial, ya no meramente en términos financieros, sino de manera más amplia según las nuevas condiciones del esquema neoliberal. Pero para los cañeros y sus dirigentes

gremiales, esta transformación era más problemática en lo que tocaba la manera como entendían sus intereses y de las formas de lograrlos.

Organización interna y luchas por el control²

Para los gremios cañeros del PRI, la transformación económica y política ha implicado nuevos desafíos para redefinir sus relaciones verticales con sus ramas correspondientes en el PRI (la CNC y la CNPR/CNOP), con los partidos políticos y con el nuevo gobierno federal bajo el control del PAN. Dentro de este panorama también se han abierto nuevos espacios para luchas sobre la dirección programática, la manera de operar y sobre el poder de los dirigentes gremiales al nivel nacional y regional de los gremios cañeros.

La organización interna de los gremios

En la Unión Nacional de Cañeros (UNC), estas disputas salieron a la luz a partir de principios de los años noventa con los desacuerdos entre varias planillas que aspiraban a la dirección del gremio. El primer conflicto se pudo resolver en 1993 solamente con una orden del Presidente de la República que estableció un compromiso mediante el cual las facciones tuvieron que dividir los puestos gremiales bajo la dirección del empresario cañero Miguel Ortiz Jonguitud. Durante sus dos periodos regulares entre 1993 y 1999, Ortiz se afianzó como representante de la corriente neoliberal y apoyó la eliminación de subsidios y garantías por parte del gobierno (entrevistado en 1997 y 1998). Sin embargo, según un amplio consenso entre industriales, representantes del gobierno, dirigentes gremiales y periodistas que conocían la rama azucarera (entrevistados en junio de 2000 y 2001), Ortiz no trató de introducir cambios en las prácticas políticas tradicionales de los gremios, raras veces convocó a asambleas nacionales y manipuló estas asambleas para obtener la aprobación de decisiones ya tomadas en la cúpula gremial. Cuando terminó su último periodo permitido por los estatutos de la UNC en 1999, Ortiz recibió una prórroga excepcional a su gestión en una asamblea extraordinaria.

Con esta decisión, el grupo opositor dirigido por Rolando Saavedra se vio privado de su turno de dirigir el gremio. Con el apoyo de siete de las 59 agru-

²La información ofrecida en esta sección se basa en entrevistas con dirigentes cañeros afiliados a la UNPCA en los veranos de 2001, 2002, 2003 y 2004; así como en amplias publicaciones periodísticas encontradas en sus páginas de Internet, especialmente *La Jornada* (www.jornada.unam.mx), *El Universal* (www.eluniversal.com.mx) y *La Unión de Morelos* (www.launion.com.mx) para los casos regionales. Para analizar el conflicto dentro de la UNPCA entre Francisco Castro y su oposición, he consultado también el documento inédito del grupo disidente, *Perfil de un dirigente cañero* (2002) y entrevistado al autor de este documento en el verano de 2002.

paciones locales afiliadas al gremio, ese grupo se apoderó de las oficinas centrales de la UNC a finales de abril de 1999. Rechazando el compromiso neoliberal de Ortiz, la facción de Saavedra tomó la bandera populista en sus declaraciones. En sus carteles se tildaba a Ortiz de “ladrón”, y su nombre aparecía rodeado de suásticas (D.F., julio de 1999). Informantes industriales, gubernamentales y dirigentes aliados en contra de Ortiz declararon, a su vez, que con este movimiento Saavedra promovió sus fines personales y que usó los métodos tradicionales que habían servido a políticos derrotados para demostrar que todavía eran viables.

En una nueva asamblea extraordinaria de la UNC en 2000, la facción disidente movilizó a sus seguidores para romper la asamblea y cancelar la elección. Pero a fin de cuentas Saavedra perdió este conflicto y fue expulsado de la UNC acusado de deslealtad y de violaciones de los estatutos gremiales. La facción de Ortiz fue reconocida por el gobierno y por la industria, y en julio de 2001 la planilla encabezada por Carlos Ayala Blackaller fue elegida sin oposición de manera más transparente para dirigir el Comité Ejecutivo Nacional (CEN). Bajo la nueva dirigencia gremial, y con la reelección de Blackaller (2004-2007), el CEN de la UNC ha buscado una adaptación programática del gremio a la reconversión neoliberal de la economía nacional. El enfoque de esta dirigencia era, además, cambiar las maneras de dirigir el gremio hacia una rendición de cuentas financieras así como políticas más claras, según las nuevas reglas financieras y políticas (entrevistas con miembros del CEN de la UNC, junio de 2003 y 2004).

Para los cañeros afiliados a la CNC, su historia política ha sido marcada desde su principio en 1938 por múltiples procesos de divisiones y (re)unificación de gremios regionales y nacionales que alcanzaron su culminación en la primera mitad de los años setenta con cuatro gremios nacionales y numerosas asociaciones regionales (Flores Lúa, 1987: 55-60, 74-76, 80-84). Esta dinámica causó dimensiones de gran inseguridad para el sector industrial en una severa crisis durante el mismo periodo. Este periodo estuvo complicado por una dinámica política más amplia, relacionada con movilizaciones campesinas fomentadas por la política populista del gobierno federal bajo la presidencia de Luis Echeverría. En este contexto, Roque Spinoso Foglia ascendió en la dirigencia como líder carismático en el estado de Veracruz en 1972-1973 (Iguartúa y Mestries, 1987; Bonilla Macharro, 1975). Después asumió fuerza a escala nacional cuando llegó a la dirigencia de uno de los cuatro gremios cañeros priístas, y en 1977 fue reconocido por el gobierno federal como dirigente máximo de los cañeros cenecistas después de la abrogación del Decreto Cañero en 1976 y su sustitución por un nuevo decreto que reconoció la representación de solamente un gremio para cada uno de las dos ramas de productores rurales priístas. En la CNPR se quedó la Unión Nacional de Productores de Caña (UNC),

mientras que la Confederación Nacional de Productores de Caña de Azúcar (UNPCA) asumió la defensa de los cañeros afiliados con la CNC (Paré, 1987; Paré y Morett, 1987) en la CNC.

A partir de 1976, se dieron confrontaciones y alianzas cambiantes dentro de la nueva confederación entre facciones dirigidas por los líderes de los gremios anteriores. Estas confrontaciones marcaron las condiciones para que surgieran impugnaciones sobre direcciones programáticas, alianzas y conflictos entre planillas. Bajo este esquema, movimientos hacia la salida del gremio por parte de los disidentes que habían perdido estas impugnaciones tenían desventajas inherentes si no reentraron a la disciplina gremial. Hasta el final del régimen priísta en 2000, nunca pudieron movilizar una masa crítica de seguidores para convertirse en una fuerza reconocida. Así pues, Isidro Pulido Reyes, dirigente de la UNPCA a finales de los años ochenta, anunció en 1999 la fundación de un nuevo gremio cañero sin afiliación partidaria y en oposición al “corporativismo político de las organizaciones políticas” del PRI (véase Azúcar & Fructosa 2/21, 1999: 13.). Pero bajo el porcentaje de miembros estipulados por el Decreto Cañero para asegurar el reconocimiento de un gremio, Pulido Reyes no tenía ninguna base política relevante. Se quedó sin apoyo en la base cañera, y su organización nunca llegó a ser activa.³

En este tiempo los gremios cañeros del PRI todavía tenían su hegemonía asegurada, lo que dificultaba el reconocimiento formal del derecho de representación para otras organizaciones. La estructura política que reforzaba este duopolio de gremios priístas se rompió con la derrota del PRI en las elecciones presidenciales del 2000. Con este cambio en la dominación de este partido, se abrieron nuevas alternativas para los cañeros que también afectaron las luchas internas por el control y el manejo del poder por parte de dirigentes de distintas planillas. Esto se había manifestado en los conflictos que surgieron en la UNPASA en 1993, conflictos entre cuatro planillas que lucharon por el control del gremio. Igual que el conflicto en la UNC, este conflicto sólo se podría resolver a través de la intervención personal de presidente Salinas de Gortari. Éste impuso al veracruzano Manuel Pérez Bonilla en la presidencia del gremio en 1994 como una persona fuera del conflicto de las planillas. Un miembro de la directiva de la UNPCA, entrevistado en 1999, puso de relieve que este proceso representó cierto “progreso”, porque por primera vez la decisión del Presidente de la República se había tomado por lo menos “mediante consultas” con dirigentes de la CNC.

³Una contradicción del Decreto Cañero, vigente en este aspecto desde 1976, era que por un lado estableció este mínimo de miembros necesarios para tener el derecho del registro legal y, por otro lado, la asignación explícita de la UNC y de la UNPCA como los dos gremios reconocidos por la Secretaría de Gobernación.

Lo que distinguía la dirección de Pérez Bonilla (1994-1999) era su fuerte personalidad y manera de afirmar su posición como dirigente. Cuando asumió la dirigencia, Pérez Bonilla reforzó su posición obteniendo el apoyo de las secciones regionales de la unión, a lo cual se oponían las facciones que dominaban el Comité Ejecutivo Nacional (CEN). Para movilizar a las fuerzas locales en contra de sus rivales en el CEN, Pérez Bonilla ofreció más influencia directa a los dirigentes regionales en las decisiones de las oficinas centrales y una participación más activa en la elección de sus dirigentes y delegados regionales. Este modo de ascenso al poder fue visto por un representante del gremio como un paso hacia la posibilidad de una apertura democrática dentro del gremio (entrevista con un representante de la UNPCA en el D.F., junio de 2000 y de 2001).

En retrospectiva, sin embargo, la apertura hacia las voces de la base cañera estaba más estrechamente ligada a la personalidad de Pérez Bonilla y a su reconocimiento de las fuerzas políticas del momento que a su compromiso por organizar elecciones gremiales más abiertas. Además su éxito se explicaba por la coyuntura política más amplia que privaba al principio de los años noventa. En esa época, cuando Hugo Andrés Araujo era secretario general de la CNC, se planteaba la formación de un “nuevo movimiento campesino” que intentaba unir la autonomía gremial con la modernización neoliberal (MacKinlay, 1996: 206-217). Esta coyuntura empezó a cambiar con la caída de Araujo a principios del sexenio zedillista (1994-2000). Esta recomposición de fuerzas políticas con proyectos programáticos distintos se reforzó definitivamente con la candidatura priísta de Miguel Alemán Velasco para el gobierno de Veracruz en 1999. Esta candidatura estaba ligada con alianzas que en este momento no incluían a los gremios cañeros, y los informantes ligados a la UNPCA (entrevistados en el D.F., en junio de 2000 y de 2002) han sugerido que este cambio en la coyuntura política explica la decisión de Pérez Bonilla de renunciar a su cargo en 1999, un año antes de que terminara su segundo periodo.⁴ Los argumentos en este sentido indican que Pérez Bonilla no quería que la campaña para el nuevo CEN de la UNPCA interfiriera en la elección del nuevo CEN del gremio y que quería dar una ventaja a su candidato preferido, Francisco Castro González. Sin embargo, Castro no demostró la misma fuerza que Pérez Bonilla, y las oportunidades de entrar en negociaciones exitosas con la industria disminuyeron a partir de la nueva crisis de la industria.

En 2001 esta crisis fue la razón para las nuevas movilizaciones de los cañeros en todas las zonas de abastecimiento que tomaron las bodegas y oficinas de los ingenios y que cerraron las entradas a oficinas gubernamentales en el Distri-

⁴En retrospectiva, quedó claro que, una vez que se convirtió en gobernador del estado azucarero más importante del país donde los cañeros representan una fuerza política que no se puede dejar al lado, Alemán Velasco tampoco podía dejar de lado el poder de los cañeros veracruzanos.

to Federal para exigir el pago inmediato y completo de la caña. Las movilizaciones indicaron a los dirigentes gremiales nacionales la necesidad de insistir con más vigor en sus demandas, pero en la dirigencia de UNPCA este reconocimiento llegó demasiado tarde. El descontento con el liderazgo de Francisco Castro González ya se había presentado cuando se formó una alianza dentro del CEN del gremio a principios de la zafra 2000-2001, mediante la cual, el también veracruzano Jorge Schettino Pérez se destacó como la figura central para insistir en una resistencia más dura contra la falta de financiamiento y de pago. El 9 de julio de 2001, ese grupo procedió a la ocupación de las oficinas gubernamentales de las secretarías de Agricultura (Sagarpa), de Economía y de Hacienda. El movimiento encontró apoyo en la base cañera al demandar pagos de la manera estipulada por el Decreto Cañero para el azúcar molida y para la “caña quedada” en el campo por fallas técnicas y laborales en las fábricas.

La oposición contra Francisco Castro lanzó tres planillas para la elección de la nueva dirección nacional en el verano de 2001, denunciando a Castro como una figura demasiado “política” y sin compromisos claros con la lucha de los cañeros que demandaban el pago justo por su cultivo (entrevistas con dirigentes disidentes de la UNPCA aliados con la planilla de Schettino, D.F., junio de 2001 y de 2002; véase también *La Jornada*, 7 de agosto de 2001). Según diversas fuentes, Francisco Castro inició el proceso de su reelección contra esta oposición en violación de los estatutos gremiales, con una planilla única con apoyo de una minoría del comité ejecutivo, y usando tácticas tradicionales de imposición, antes de que las otras planillas pudieran iniciar su campaña.

En este contexto, los desvíos de los estatutos gremiales se manifestaron de manera amplia. No se informó ampliamente de la convocatoria a todos los miembros ni a todos los dirigentes nacionales ni regionales; Castro fue elegido por delegados que en muchos casos no habrían sido nombrados ni elegidos en asambleas locales sino meramente por dirigentes locales aliados suyos y, finalmente, después del anuncio de la convocatoria en Tabasco, Castro trasladó el congreso a Oaxaca a toda prisa y sin aviso previo a todos los miembros. Los 17 disidentes, la mayoría de los 24 miembros del CEN, se enteraron de la convocatoria unos cinco o seis días antes de la asamblea extraordinaria. En respuesta a la protesta de la planilla opositora, la Junta del Jurado de Honor y Justicia de la UNPCA, cuyos miembros estaban ligados con la oposición a Castro, no reconoció la elección de Castro, suspendió los cargos del comité ejecutivo y encargó su administración a otros dirigentes con carácter interino.

El grupo de Castro retomó las oficinas del gremio y, en septiembre de 2002, entró a una nueva alianza con facciones “tradicionales” en los comités ejecutivos nacionales del PRI y de la CNC que buscaron resolver sus propias confrontaciones internas. Pero el esfuerzo de “cerrar filas” en esta nueva alianza

horizontal tuvo sus límites, porque representó acuerdos sobre la distribución del poder sin resolver las demandas para reformar los procesos que rigen la adquisición de puestos y el manejo de los oficios. Representó, además, una alianza necesaria más que deseada entre los comités ejecutivos partidarios y gremiales, que reconocieron la necesidad de presentar un frente unido con miras a las elecciones legislativas de 2003. Pero esta alianza no resolvió los conflictos sobre el poder y sobre la dirección programática al interior y entre estas ramas.

Otra fuente de apoyo a Castro fue la manera en que el conflicto nacional en la UNPCA condujo a confrontaciones paralelas en las elecciones regionales del gremio. Según un miembro de la oposición a Castro, la mayoría de los cañeros afiliados con la UNPCA simpatizaba con los dirigentes disidentes. Pero los representantes regionales del gremio eran mandados a la asamblea extraordinaria a través de nombramientos controlados por la facción de Castro –una táctica parecida a la que Pérez Bonilla había usado tan eficientemente cuando inició su dirigencia en 1994. A cambio, Castro apoyó las campañas de sus seguidores regionales. El éxito de esta estrategia tenía sus excepciones en cinco zonas cañeras donde había elecciones “paralelas” con dos o más grupos reclamando su ganancia en las elecciones gremiales locales. Pero la razón para que los dirigentes regionales mayoritarios se comprometieran con Castro fue el reconocimiento que éste recibió del gobierno federal, específicamente del secretario de la Sagarpa, Javier Usabiaga Arroyo.

Reconfiguración política en transición: gremios, partidos y gobierno⁵

Ni la naturaleza de este conflicto ni la manera de resolverlo representaron fenómenos nuevos en las maneras de “hacerla” en la política. Lo que sí era nuevo era una contradicción aparente en esta alianza que juntó la facción dominante de un gremio priísta con un gobierno del PAN que ya había declarado su visión de un futuro poco compatible con lo que los dos gremios cañeros entienden como sus conquistas posrevolucionarias. En este momento, los cañeros tenían una razón obvia para negociar acuerdos programáticos con el gobierno y con los legisladores del PAN. Pero las razones de Castro para empujar las divisiones al interior de su gremio, y para llegar al acuerdo mediante el cruce de las líneas partidarias, se centró en su interés en rescatar su posición política.

⁵La información ofrecida en este apartado fue recogida en entrevistas con disidentes de la UNPCA en junio de 2001 y 2002 y de documentos internos confidenciales de esta misma fracción; con miembros de la Junta de Honor y de Conciliación y Arbitraje controlado por la misma fracción (agosto y noviembre de 2001); y de artículos de periódicos que salieron casi diariamente en *La Jornada* y en *Excelsior*, 10-25 de junio de 2001). Véase también *Azúcar & Fructosa*, núm. 4, vol. 41, 2001, p. 12.

Este tipo de conflicto en la UNPCA surgió bajo la nueva constelación de alianzas y conflictos políticos involucrando el acuerdo entre el dirigente del gremio prisita y el gobierno. En este conflicto, el grupo de Jorge Schettino y otra planilla disidente reclamaron la aplicación estricta de los estatutos gremiales para elegir a la nueva dirigencia. Pero la facción de Francisco Castro tenía el reconocimiento del gobierno federal y específicamente de la Sagarpa. Un representante de la Sagarpa, entrevistado en junio de 2002, reconoció las dudas sobre la aplicación correcta de los estatutos gremiales en la reelección de Castro. Dio, sin embargo, prioridad a consideraciones “políticas” más que a los estatutos gremiales y criterios legales, subrayando que en este contexto político concreto el apoyo que Castro había recibido de los dirigentes regionales era más importante que un enfoque estricto en los estatutos formales del gremio, dejando de lado la manera en que Castro lo había conseguido. Esta alianza fue reconocida también por la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica, que aceptó las decisiones gubernamentales porque no quiso “meterse” más en los conflictos intragremiales (entrevista con un representante de la CNIAA, 2003).⁶

Este juego político tradicional tenía su utilidad para el nuevo gobierno. La entrada del gobierno federal en los juegos de confrontación dentro de la UNPCA y la reelección de Castro como líder gremial durante la segunda mitad de 2001 –en contra de lo estipulado por los estatutos gremiales– están estrechamente ligadas a su capacidad de aprovechar la nueva constelación política en donde el gobierno panista jugó un papel central. En un arreglo político, el gobierno reconoció a la dirigencia de Castro, aumentó el precio de la caña sin justificación según los criterios estipulados por el Decreto Cañero, y aseguró el pago de la caña para la zafra anterior (2001-2002), así como para los insumos para la zafra de 2002-2003. Con estas medidas económicas a favor de los cañeros, y con la posición política de Castro ligada con su acceso al gobierno, se devolvió la motivación de la base cañera para continuar la movilización. A cambio, Castro, como presidente de la nueva Comisión de la Agroindustria Azucarera en la Cámara de Diputados, dio un giro de 180 grados a un Proyecto de Ley, promulgado por el PRI y el PRD, que iba asignar un estatus definitivo al Decreto Cañero para asegurar el cultivo rentable de la caña. Este proyecto fue rechazado por el sector industrial en alianza con el gobierno y los legisladores panistas en la Cámara de Diputados que vieron este proyecto como una nueva medida para mantener el viejo esquema corporativista sin reconocer las nuevas condiciones del mer-

⁶Aparte de las publicaciones citadas, los datos de este apartado tienen sus fuentes en información recibida de representantes de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica (CNIAA), la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) y de miembros de la fracción disidente de la UNPCA.

cado mundial y específicamente las exigencias del TLC; un representante de la industria argumentó que el proyecto de ley equivale a “cargar todas las obligaciones al industrial y dar todas las ventajas al cañero” (Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera, 2001; este punto afirma en lo sustancial datos de entrevistas con otros representantes de la industria azucarera; D.F., veranos de 1991-1994).

Mientras que para Castro este pacto con el gobierno le sirvió para reestablecer su posición como dirigente del gremio, sus adversarios en el gremio estaban convencidos de que el gobierno usó a Castro “como la araña a la mosca: [...] le chupan la sangre, y luego la tiran” (un dirigente disidente de la UNPCA; D.F., agosto de 2001). Y así pasó. Una vez que Castro perdió su lucha contra los estatutos gremiales y su posición como diputado federal terminó en 2002, perdió su valor para el gobierno. Su posición como dirigente de la UNPCA también se complicó aún más cuando la Junta de Honor y Justicia de la UNPCA declaró que su reelección fue ilegal. Esta decisión tuvo consecuencias catastróficas para la capacidad del gremio de entregar servicios centrales a sus miembros. Prohibió su participación en las negociaciones con la industria y en el manejo de los fondos requeridos para financiar el cultivo de la caña. Además, disolvió su autoridad de negociar y colaborar con las agencias gubernamentales sobre los ajustes anuales en las cuotas y los pagos del Seguro Social de los cañeros. Este *impasse* trascendió conflictos meramente gremiales, y tuvo consecuencias dramáticas que afectaron el acceso de los cañeros a los servicios médicos del Seguro Social.

A fin de cuentas, este problema se resolvió con la intervención del gobierno federal que forzó a las dos facciones a aceptar un compromiso. Castro y Schettino salieron del juego, y Daniel Pérez Valdez tomó su lugar y ganó la mayoría de los votos cañeros en una nueva elección nacional contra el nuevo diputado federal (2003-2006) Lázaro Arias Martínez asociado con la facción de Schettino y la otra planilla que recibió un porcentaje menor de los votos. Las dos facciones se dividieron las posiciones, con Pérez Valdez asumiendo la oficina del presidente y con un representante adicional de la tercera planilla entrando al CEN del gremio en una manifestación pragmática de reconciliación.

Al nivel local, en las zonas del abastecimiento de un ingenio, las luchas de las planillas por los votos para la directiva gremial operan dentro de una jerarquía en que los dirigentes aseguran los votos de sus bases en las comunidades respectivas a los dirigentes regionales en el siguiente nivel de la jerarquía. Se trata de un esquema de lealtad que básicamente sigue siendo el mismo del régimen anterior. Entre los cañeros ordinarios sigue dominando la razón tradicional para entender su capacidad de voto como otra forma de seguir la palabra de dirigentes locales o de votar en bloques según lo que “propone” su dirigente.

La ampliación del espacio político

Los conflictos en los cuales se habían enfrentado los dirigentes adentro de los gremios cañeros priístas a principios del siglo XXI representaron no solamente pugnas sobre el poder sino también la necesidad de responder a cambios en la posición de otros gremios y en la naturaleza de su estatus legal. La entrada de otros gremios cañeros ya se había iniciado cuando los cañeros ligados con el PRD formaron la Unión Cañera Democrática en los años noventa. Este gremio, sin embargo, se quedó sin derechos de representación formal mientras que seguía vigente el Decreto Cañero. Al interior de la UNPCA, algunos miembros del grupo disidente habían presentado la necesidad de unificar los dos gremios azucareros del PRI y de integrar todos los gremios en una cámara profesional separada de cualquier partido (Rodríguez Sosa, 2001; Spinoso Foglia, 2001). Pero este movimiento por parte del grupo de oposición a la dirigencia de Francisco Castro quedó fuera del juego con el conflicto interno del gremio de este tiempo.

El PAN nunca tuvo vínculos con “la cuestión agraria” posrevolucionaria. Pero algunos empresarios cañeros habían aprovechado oportunidades para vincularse con gobiernos estatales, incluyendo gobiernos panistas, para organizarse como productores bajo la Fundación Produce, una asociación mixta con fondos gubernamentales y de inversionistas privados a nivel estatal que entregan capital inicial para proyectos que exploran nuevos cultivos (véase Singelmann, 2002). En 2001 simpatizantes del PAN formaron el Organismo de Promoción y Vigilancia Cañera (COPROVIC; *Azúcar y Fructosa*, año 3, núm. 42, 2001, p. 14). A partir de fines de 2004, miembros del PAN también han formado asociaciones regionales de cañeros para ampliar sus recursos destinados a la capitalización.

Desde su principio a partir de 2000, el proyecto agrario del PAN había sido formar una asociación civil a escala federal, enfocándose en las necesidades económicas regionales y los intereses nacionales frente el mercado global, sin afiliación partidaria y con un enfoque político exclusivamente en la representación de los productores rurales frente al gobierno y a la legislatura. Pero ha rechazado los esquemas corporativistas y populistas organizados bajo una bandera partidaria (entrevistas con un diputado federal del PAN, Zacatepec, Morelos, julio de 2003 y 2004; documentos no publicados del PAN, 2004; véase *Azúcar y Fructosa* 4/51 (2002): 4; 4/55).

Este conflicto entre los gremios cañeros y el gobierno culminó con la derogación del Decreto Cañero el 17 de enero de 2005⁷ que los dirigentes gremiales vieron como un golpe político y como una estrategia de sorpresa del gobierno

⁷ Los industriales se quedaron al lado de las negociaciones públicas sobre las alternativas preferidas, entre otras razones por sus desacuerdos internos (entrevista con un miembro del sector azucarero privado. México, D.F., mayo de 2005).

para ganar ventaja política.⁸ Esta derogación fue presentada por el gobierno y por dirigentes del PAN en los términos de la Ley de Desarrollo Sustentable de 2001 y como una oportunidad para desarrollar un nuevo esquema con posibilidades positivas para todos los grupos involucrados. En distintos discursos, Javier Usabiaga, el secretario de la Sagarpa, ha enfatizado no solamente las maneras en que la derogación del Decreto Cañero promueve la modernización del cultivo según los criterios de eficiencia y competitividad (www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/enero/imprimir/B030.htm). Asegura también, según Usabiaga, la continuación de los “derechos, certidumbre e ingresos de los cañeros y garantizados por el Estado mexicano”, y de una asociación social que tiene “la capacidad de elección por sí misma, sin ninguna atadura a otros esquemas de cooptación o corporativismo político” (www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/enero/imprimir/B027.htm). También enfatiza la necesidad de que “se respete a los plenos derechos de los productores de caña” (www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/enero/imprimir/B026.htm).

La intención declarada del gobierno era forzar a que los gremios y la Cámara de la Industria Azucarera y Alcoholera (CNIAA) llegasen a la resolución urgente de disputas sobre una redefinición de sus interrelaciones en el contexto de las obligaciones estipuladas por el Tratado de Libre Comercio –una necesidad reconocida por todas las ramas del sector agroindustrial pero sin un acuerdo sobre una respuesta que podía ser para beneficio de todos. Según acusaciones de los dirigentes cañeros en los dos gremios nacionales, se trató también de esfuerzos gubernamentales y partidarios panistas de romper la fuerza política de los dos gremios del PRI, de abrir el espacio político para nuevas asociaciones de productores ligados con el PAN, y de establecer su propia visión del desarrollo de un sistema-producto caña de azúcar dentro del marco de la Ley de Desarrollo Sustentable de 2001.

La manera sorpresiva usada por el gobierno para abrogar el Decreto Cañero reforzó la desconfianza de los dirigentes gremiales, creando un sentido amplio de decepción. Sentían que el gobierno había violado su compromiso de negociar cualquier acuerdo político con los sectores respectivos; calificaron la manera en que se derogó el decreto como una “acción sorpresiva” que “viola la palabra” de la Sagarpa e hizo “evidente que nuestros temores” de engaño por parte del gobierno “no eran infundados” (Blackaller Ayala, 2005a; también Pérez Valdez y Blackaller Ayala, 2005,⁹ *La Jornada*, 21 de enero y 4 de febrero de 2005). Esto era

⁸Entrevista con dirigentes de los gremios cañeros, de la industria azucarera y con un representante de la Sagarpa. Junio de 2005. Los varios lados confirmaron la visión de un “golpe político”, pero sin acuerdo sobre la valoración de sus fines y sobre las medidas para alcanzarlos.

⁹Esta publicación conjunta refleja la colaboración entre los dos gremios cañeros nacionales. Pérez Valdez es secretario general de la UNPCA, y Carlos Blackaller es el presidente de la UNC.

un empuje suficiente para los gremios para movilizarse y convencer a la mayoría priísta/perredista de las dos cámaras legislativas para aprobar una nueva Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (www.gobierno.gob.mx/dof/2005/agosto/dof/_22_junio_2005.pdf) dentro de dos meses.

La razón de mayor peso para esta movilización fue la preocupación de los cañeros sobre la disolución de las “garantías” aseguradas por el Decreto Cañero y el debilitamiento correspondiente de su fuerza política, exacerbado por la emergencia de nuevas asociaciones que serían organizadas de manera más débil en liga con el régimen panista. Sus intenciones fundamentales eran mantener sus logros sociales posrevolucionarios. Además, la derogación del decreto bajo el gobierno panista puso de manifiesto el estatus político más que legal de sus conquistas sociales e inició una nueva movilización agresiva para establecer los mismos principios del decreto en una nueva ley. Por otro lado, los legisladores tenían que reconocer la incompatibilidad de la reciente apertura democrática general con los privilegios de los gremios priístas a costo de los derechos de otras asociaciones, privilegios que se habían postulado en los decretos cañeros desde 1976. Esta apertura ya se había acelerado en los años noventa con las movilizaciones de cañeros afiliados al PRD. Las nuevas disputas de 2005 también reforzaron las demandas del PAN y del PRD de abrir el espacio político en la esfera política para el reconocimiento de otros gremios.

Al principio, los legisladores panistas también manifestaron su inquietud sobre los nuevos cambios. Uno de sus diputados era optimista de que “la nueva figura” de los gremios “en forma libre” iba a asegurar que las cuotas gremiales ya no se irían “a la bolsa del líder” (www.Mural.com, 28/enero/2005). Por otro lado, un senador del mismo partido expresó su preocupación porque “lo único que hace es abrir la libertad de asociación, [pero] no le quita a [los gremios cañeros de] la CNC, no le quita a [los de] la CNPR... seguir representando a los cañeros (presentación en el Senado, 3 de febrero 2005; www.pansenado.org.mx/detalle.php?id=54-837).

En realidad, este Proyecto de Ley quedó formulado estrechamente bajo los criterios de Desarrollo Sustentable de 2001, buscando una reconciliación de las condiciones económicas globales y las necesidades político-sociales nacionales. Por un lado, esta ley promueve cambios estructurales que desafían las visiones tradicionales establecidas bajo el régimen del PRI, tanto en términos políticos como económicos. Promueve explícitamente la capitalización, la compactación de tierras y la reconversión de cultivos o tierras sin viabilidad (Ley de Desarrollo Rural Sustentable, 2001: 23). Además, rechaza una posición privilegiada de cualquier agrupación, postulando una “reconstrucción organizativa” (Ley de Desarrollo Rural Sustentable, 2001: 11) donde “los productores y los demás agentes de la sociedad rural... tendrán el derecho de asociarse libre, voluntaria y de-

mocráticamente” (Ley de Desarrollo Rural Sustentable, 2001: 88) a través de “asociación[es] de productores mediante la figura jurídica que más convenga a sus intereses” (Ley de Desarrollo Rural Sustentable, 2001: 61).

Por otro lado, la ley confirma dimensiones centrales que habían establecido la legitimidad del régimen priísta en términos populistas y con la (re)entrada amplia y activa del Estado para asegurar las viejas conquistas sociales de los agricultores frente a nuevos desafíos resultantes de la globalización económica. Así establece de nuevo la necesidad de apoyar a los grupos marginales con capacidad de formar “empresas sociales” o de apoyar a los que tienen necesidad de buscar otras fuentes de ingreso –como agricultores o no– bajo la transformación económica (pre)vista. Dada la inclusión de la caña entre los 11 “alimentos básicos” (p. 103), la ley también establece la necesidad de declarar su “prioridad [en] la producción nacional” y la necesidad de asegurar “su acceso a grupos sociales menos favorecidos” (p. 103).

Estos principios no se distinguen de ninguna manera de los promulgados en el nuevo Proyecto Ley de la Agroindustria Azucarera, que meramente busca aplicación específica de estos principios a las necesidades del sistema cañero-azucarero. En parte, la nueva confrontación se enfoca en “los detallitos” del nuevo Proyecto de Ley, especialmente el porcentaje del valor del azúcar que entra en la fórmula del precio de la caña; aquí la industria insiste, con acuerdo del gobierno, en precios que aseguren la competitividad de los precios mexicanos con los de Guatemala, Australia y de los Estados Unidos y con los del jarabe de maíz amarillo producido en este último país (entrevistas con representantes de la industria azucarera y de la Sagrapa, junio de 2004 y de 2005).

Pero el gobierno de Vicente Fox Quesada siguió resistiendo la ley, no la publicó en el *Diario Oficial* y amenazó con vetarla. Sus razones eran que la ley amenaza al sector porque mantiene costos excesivos de la materia prima, específicamente que la continuación de patrones corporativistas en la agroindustria tiene implicaciones negativas para asegurar la eficiencia y la flexibilidad operativa. Esto es visto especialmente en el contexto de la apertura del mercado mexicano a la importación libre de azúcar y edulcorantes de fructosa.

Los gremios cañeros rechazaron estos argumentos e insistieron en sus derechos sociales conquistados y en la necesidad de considerar las condiciones geográficas y sociales distintas de México como factores para determinar precios adecuados y justos según necesidades nacionales.¹⁰ Al cabo de una sema-

¹⁰Dejando al lado la falta de fuentes para modernizar el cultivo igual que transformar la caña, las condiciones distintas que limiten las posibilidades de aumentar la productividad y de reducir los costos del cultivo de la caña en México incluyen la predominancia de tierras minifundistas, los casos limitados de tierras planas y la naturaleza de la tierra que con frecuencia contiene muchas piedras que dañan a las máquinas industriales.

na este conflicto culminó en la colaboración de los dos gremios para organizar una demostración masiva de más de 10,000 cañeros en el Distrito Federal, con el plan declarado de seguir bloqueando las oficinas de la Sagarpa hasta que se firmara la Ley Cañera. Las siguientes negociaciones con el gobierno resultaron en un “compromiso” en el cual el gobierno firmó la ley y los dos lados principales acordaron renegociar algunos aspectos para llegar a un esquema definitivo a más tardar el 20 de septiembre de 2005. Los dirigentes gremiales interpretaron estos alcances como una victoria política que va a “brindar certidumbre”, ofrece “mecanismos para una auténtica planeación estratégica”, y representa un vehículo para “preservar y garantizar” un futuro exitoso del sector en su conjunto (Blackaller Ayala, 2005b; comunicación vía correo electrónico con Blackaller y con Américo Saviñón, secretario de Conflictos y Conciliación de la UNC, agosto de 2005).

El compromiso se alcanzó en la Cámara de Diputados el 12 de septiembre de 2005, con aprobación también de los diputados panistas, en la expectativa de ser firmado por el presidente Fox. Este acuerdo se funda en un compromiso que postula, por un lado, que los dirigentes gremiales otra vez conceden la transferencia de la rectoría de la agroindustria a la Sagarpa, a cambio de la creación de un Comité de Producción, Fomento y Defensa de la Caña de Azúcar con personalidad jurídica y patrimonio propios para administrar un centro de investigación de la caña de azúcar (*La Jornada*, 13 de septiembre de 2005; www.jornada.unam.mx/2005/09/13/017nlpol.php). Con este compromiso, el gobierno recibió de nuevo el último control sobre la operación del sector, mientras que los cañeros consiguieron su contrapeso con la formación del Comité de Producción que puede también asumir la función de vigilancia política.

Conclusiones

Los dos gremios cañeros afiliados al PRI representan un caso ejemplar de las relaciones entre procesos que son parte de la transición democrática en el nivel institucional, en “el sentido restringido”, y transformaciones más amplias que incluyen cambios en las maneras de pensar y actuar entre ciudadanos, dirigentes y gobernantes. Los cambios económicos y políticos que se iniciaron en los años ochenta destruyeron los fundamentos de la hegemonía de los gremios priístas como los representantes más plausibles para los cañeros que antes podían aprovechar su posición privilegiada dentro del régimen de su partido. Con la derrota del PRI en la elección presidencial del 2000, estos mismos privilegios llegaron a ser la debilidad de sus gremios, porque estaban estrechamente vinculados con la posición privilegiada de su partido en todas las instituciones estatales. Su legitimidad se fundaba en gran medida en su posición privilegiada y en

su capacidad correspondiente de agitar para conseguir la entrega de beneficios sociales y favores políticos a sus bases. Por lo tanto, la “lealtad” correspondiente de sus miembros ordinarios resultó ser más pragmática que ideológica y quedó asegurada solamente mientras que el PRI mantuvo su posición privilegiada.

Fue precisamente esta lógica de lealtad la que dejó de ser una ventaja para los gremios priístas en los años ochenta, cuando el gobierno estaba perdiendo cada vez más su capacidad financiera necesaria para cubrir los gastos de los programas populistas. Con este cambio se había debilitado la capacidad del Estado para cumplir sus obligaciones establecidas bajo el contrato político posrevolucionario. Este cambio fortaleció la necesidad de que los gremios cañeros se movilaran de manera más coherente y vigorosa, una necesidad que fue reforzada también en términos políticos cuando llegó a ser evidente que su estatus político tenía que fundarse en su propia capacidad de movilización –en alianza con el gobierno vigente o sin ella. El mismo principio se aplica a sus relaciones con los diputados y senadores priístas.

La búsqueda de nuevos recursos financieros y políticos para representar los intereses gremiales y el abandono de los patrones establecidos de buscar y mantener el liderazgo gremial han creado desafíos difíciles que han requerido más tiempo y que han pasado por distintas fases en los dos gremios. Por su parte, la UNC ha tomado un paso que pudiera ser más definitivo a partir de la elección de Carlos Blackaller a la presidencia gremial en 2001. La UNPCA sigue estando dividida bajo un compromiso tradicional entre las facciones que pudieron establecer el acuerdo de 2003 solamente bajo el compromiso tradicional de compartir el control gremial después de una lucha voraz y costosa. Los dirigentes de las dos planillas están de acuerdo en que la elección fue limpia. Pero en 2005, cuando terminé este ensayo, todavía no quedaba claro si el “acuerdo político” de la coalición que dirigía la unión iba a ser también el inicio de un cambio organizativo o si se trataba meramente de un “matrimonio forzado” destinado a terminar en un divorcio feo cuando se termine el segundo turno de esta coalición, de manera parecida a lo que sucedió en el mismo gremio en 1993 y en la UNC a partir de 1999.

Los procesos aquí descritos demuestran que la disolución del viejo régimen no implica de inmediato una “consolidación institucional” (Ley de Desarrollo Rural Sustentable 2001: 91) del nuevo orden. En otras palabras, no se ha establecido una correspondencia inherente e inmediata entre los cambios entre esta transformación en el sentido restringido y una transformación en un sentido más amplio que también implique cambios no solamente formales. Hasta ahora, las políticas gubernamentales y las nuevas leyes implican cambios estructurales congruentes con el concepto del liberalismo político, es decir, democrático en el sentido formal-institucional.

En este trabajo se ha demostrado la existencia de una transformación inicial y compleja en las organizaciones cañeras. Ésta encuentra apoyo pero también resistencia por parte de dirigentes partidarios, gremiales y gubernamentales que siguen viendo la utilidad de aplicar métodos políticos tradicionales para obtener o mantener su poder, ya sea para promover su búsqueda de privilegios personales o corporativos tradicionales, o bien para promover el proyecto económico neoliberal del gobierno. La disolución del viejo contrato social, marcado de manera formal por el fin del Decreto Cañero, y la nueva prioridad de los principios conciliatorios de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable de la Agroindustria Azucarera sugieren un empuje hacia nuevas formas de evaluar lo que hay que hacer y cómo hacerlo también para los gremios cañeros priistas. El asunto político central es la disputa sobre los términos de una nueva democracia social cuya realidad se acerca más a sus principios declarados que la del régimen de 1917.

Corporativismo sindical y modelo neoliberal en México

Enrique de la Garza Toledo

LA FORMACIÓN SOCIOECONÓMICA mexicana de antes de 1982 comúnmente se denominó como de sustitución de importaciones, y fue caracterizada por un Estado fuerte y autoritario que impulsó la industrialización del país. Esta industrialización fue protegida de la competencia externa por el Estado, proveyendo a los industriales de créditos blandos, y favoreciéndolos con el control de los precios agrícolas. Desde el punto de vista económico, esta formación transitó de una industrialización ligera en los años treinta y cuarenta hacia la industria pesada en los cincuenta y sesenta; sin embargo, en la década siguiente entró en una turbulencia económica y política que llevó a esta formación a su crisis y sustitución por la formación neoliberal actual.

El año de 1982 fue el gran parteaguas de la formación socioeconómica mexicana y, aunque con desfases y titubeos, también del cambio en su sistema de relaciones industriales. En este año, contradicciones que se venían acumulando desde más de 10 años antes explotaron en la forma de crisis financiera del Estado, en especial como crisis de la deuda externa. En lo superficial, se trataba de la coincidencia entre la caída en los precios del petróleo un año antes (México es gran exportador) y la elevación de las tasas internacionales de interés. En el fondo era la conjunción de varios problemas: el agotamiento del sector agrícola que ya no podía crecer con la política de precios del gobierno favorable al sector industrial; también de la crisis fiscal del Estado, que con su gasto deficitario subsidió durante décadas a la industria; y coincidía además con la nueva política de las transnacionales en México de dirigirse al mercado internacional en lugar del mercado interno. En estas condiciones, desde el Estado se inició el cambio de modelo económico, que implicó extensas privatizaciones, la retirada del Estado de la inversión productiva, desregulaciones, apertura al mercado externo, fin de la política industrial de fomento, preeminencia del sector financiero y uso de la tasa de cambio como ancla de la economía. Sin embargo, hasta ahora el crecimiento económico ha sido bajo en promedio y con muchas fluctuaciones y crisis: crisis de infancia en 1987, de juventud en 1995 y de madurez en el 2001 (De la Garza, 2001).

Como parte del modelo de sustitución de importaciones, las relaciones laborales y sindicales en México se subordinaron a las necesidades económicas y políticas del Estado y los empresarios. En esta medida, el esqueleto del sistema de relaciones industriales no ha sido la legislación sino elementos como los siguientes:

- a) La mayoría de los sindicatos se consideraron corresponsables con el Estado del sostenimiento del modelo económico y del sistema político. En esta medida, a pesar de periódicas tensiones, la política económica del Estado comúnmente se impuso sobre las demandas de los sindicatos en aras de salvar el modelo de economía. Esto funcionó durante el periodo de sustitución de importaciones e igualmente en el modelo neoliberal actual. De esta forma los sindicatos en México más que organismos privados representantes de intereses particulares, son organismos públicos a la par que los partidos políticos y con funciones en la política estatal.
- b) Las relaciones laborales en México se subordinaron a las políticas estatales, pero los sindicatos no contribuyeron a esta operación como organismos externos al Estado sino como parte del mismo. Esta subordinación de lo laboral a lo político estatal no siempre significó demérito de condiciones salariales o de trabajo; durante el periodo de auge de la economía (60 años), los salarios crecieron, así como las protecciones legales y contractuales a los trabajadores.
- c) La arena principal de negociación de las relaciones laborales ha sido lo político-estatal, estableciéndose un sistema de intercambios entre mejoras salariales, en prestaciones o seguridad social a cambio de apoyo a las políticas públicas y en lo electoral.
- d) Es decir, hay una imbricación muy fuerte entre sindicato y sistema político. Los líderes sindicales son a la vez importantes dirigentes partidarios y reciben a cambio una cuota de puestos de elección popular o bien en la administración del gobierno.
- e) En otras palabras, los espacios tradicionales de intervención de los sindicatos oficiales en México han sido en las definiciones de políticas estatales económicas y laborales, aunque de una manera subordinada a la lógica de la política económica; en el sistema político, participando en elecciones por puestos de elección popular y en el gobierno; en la gestión de la seguridad social, desde el momento en que los organismos principales de salud, abasto, vivienda tienen consejos de administración tripartitos; y, por supuesto en las relaciones laborales, aunque como señalamos estas relaciones laborales están impregnadas permanentemente de lo político-estatal y se convierten en esta medida en relaciones políticas.

La conversión histórica de los sindicatos en organismos de Estado ha implicado también el apoyo del Estado al mantenimiento de este sistema y sus liderazgos. Para esto se utiliza la legislación laboral y prácticas extralegales. Este sistema implicó el control estatal del registro y de los sindicatos, de la huelga y la contratación colectiva (De la Garza, 1990). Frente a esta alianza entre cúpulas sindicales corporativas y el Estado, las oposiciones, frecuentemente de izquierda, encontraron múltiples obstáculos legales y extralegales para prosperar. No se trató de un sistema pacífico, las irrupciones obreras en búsqueda de democracia sindical se produjeron periódicamente desde los años treinta, sin embargo siempre el Estado logró reducirlas a expresiones minoritarias.

A este conglomerado de relaciones y apoyos mutuos entre sindicatos, Estado y empresarios, con sus implicaciones sobre las relaciones laborales se le ha llamado corporativismo. Además, el corporativismo mexicano se ha caracterizado por la escasa democracia en los sindicatos, en la medida en que su función de representación de intereses ha quedado subordinada a sus funciones político estatales. Por otro lado, este corporativismo ha establecido entre liderazgo y base trabajadora relaciones de intercambio, sistemas de premios y castigos que con su persistencia durante 60 años ha conformado una parte de la cultura obrera. Se trataría de rasgos culturales en los que se combinaría el estatismo (soluciones de los problemas sólo dentro del Estado), delegación de las decisiones en los líderes, patrimonialismo (los líderes pueden ser vistos como los patrones de los sindicatos) y que las reglas burocráticas no se hacen efectivas sin la intervención personal que implica el favor y el compromiso por parte de quien lo recibe. Además, como se trata de un corporativismo poco interesado en la mejoría de la producción en las empresas, es posible que haya contribuido a afianzar una cultura instrumentalista de los trabajadores con respecto del trabajo y un sistema de favores al interior de los procesos productivos que se vuelven en contra de la productividad (De la Garza, 1993). Esta forma de corporativismo formó parte del modelo de sustitución de importaciones, desde el momento en que garantizó paz social, tranquilidad laboral, votantes para el PRI y sus prebendas fueron vistas también como una palanca de la demanda agregada que incentivaría la inversión y la producción. Sin embargo, el modelo de sustitución de importaciones entró en crisis a principios de los ochenta y la consolidación del modelo neoliberal en los noventa han significado tensiones importantes para el sindicalismo corporativo en sus prácticas, sistemas de intercambio e ideología. Sin embargo, esta forma sindical sigue, como veremos, predominando en México en relaciones de apoyo mutuo con el nuevo Estado, aunque está inmerso en muchas contradicciones que presionan hacia su transformación desde la década de los noventa y en particular con el nuevo gobierno de Vicente Fox.

Analizaremos primero algunos de los cambios importantes en el Modelo económico, relacionados con los nuevos modelos de producción, que presionan hacia la flexibilidad del trabajo, y cómo las diferentes corrientes sindicales han afrontado estos cambios y cómo estas mismas corrientes han cambiado también. Trataremos de explicar por qué a pesar de la consolidación del modelo neoliberal sigue persistiendo el corporativismo sindical.

La macroeconomía en los noventa: la transición neoliberal

En el modelo neoliberal mexicano el énfasis de la política económica se ha puesto en el combate a la inflación. Asimismo, hay una retirada del Estado de la inversión productiva. En el combate a la inflación se ha vigilado la masa de circulante monetario por parte del Banco de México, se ha ejercido una política salarial restrictiva, se ha permitido la sobrevaluación del peso para mantener las importaciones baratas y las altas tasas de interés para atraer la inversión extranjera.

En este contexto de política económica, la industria manufacturera se ha convertido en el modelo neoliberal mexicano en el eje del crecimiento de la economía. En el año 2000 el porcentaje del producto manufacturero en el producto total fue de 28.7 por ciento, sólo superado por el comercio, restaurantes y hoteles. Se trata del sector que ha crecido en forma más acelerada después de la gran crisis de 1995, responsable del 87.3 por ciento de la exportación total en el 2000. Sin embargo, la apertura económica se ha traducido no sólo en incremento acelerado de las exportaciones manufactureras sino también de las importaciones realizadas por este sector en insumos y bienes de capital, de tal forma que en los años noventa el saldo de la balanza comercial de la manufactura siempre ha sido deficitario. La industria maquiladora de exportación es una de las principales causantes de este comportamiento, incrementó en los noventa la importancia porcentual de sus exportaciones al llegar al 47.9 por ciento del total exportado y al 34 por ciento del total importado en el año 2000 (Fox, 2001).

Hay también una fuerte concentración de la exportación mexicana por consorcio pero también por rama industrial. Desde 1996, cuando las exportaciones se dispararon, el 67.3 por ciento de lo exportado corrió a cargo de tres sectores: industria automotriz y de autopartes, eléctrica y electrónica, y maquinaria y equipo especial. Setecientas firmas exportan el 80 por ciento del total, representan sólo el 2 por ciento de las empresas exportadoras (De la Garza, 2001).

El resultado conjunto de las políticas económicas fue efectivamente una disminución de la inflación y un incremento en las exportaciones. Sin embargo, esta situación llegó a su límite hacia finales del 2000. La decadencia del

mercado interno, en particular de los salarios, la dependencia de insumos importados, la disminución de la presencia del gasto gubernamental en la demanda y la sobrevaluación del peso tuvieron efectos negativos en el sexenio de Ernesto Zedillo sobre el crecimiento económico y la balanza comercial. Este déficit fue financiado en la segunda mitad de los noventa sobre todo con inversión extranjera directa. En segundo término ha sido financiado por el endeudamiento externo y sólo en tercero por la inversión de cartera, a diferencia de la primera mitad de esa misma década cuyo papel principal lo desempeñó la inversión de cartera. Sin embargo, el déficit de la balanza de pagos ha crecido considerablemente a partir de 1998.

El sector industrial ha tenido un crecimiento también en campañas sucesivas. Después de la caída pronunciada con la crisis del 1995, inició una lenta recuperación en 1996, con un gran crecimiento en 1997 y 1998, desaceleración en 1999, nuevo crecimiento elevado en el 2000 y nueva caída a partir del 2001, llegando a cifras negativas hacia mediados del 2002.

Aunque el volumen físico de la producción manufacturera se incrementó considerablemente en general en los noventa, la repercusión sobre el personal ocupado en la manufactura ha seguido una trayectoria diferente. Hacia el año 2000 no se habían recuperado los niveles de empleo de 1993, a pesar de que en la industria maquiladora el crecimiento del empleo ha sido sostenido hasta la nueva crisis del 2001. Esto puede deberse por un lado al aumento en la productividad del trabajo que entre 1993 y el 2000 creció en 46.3 por ciento, pero también a la expulsión de trabajadores del sector no maquilador por la competencia de los productos importados en el mercado interno y por desarticulación de antiguas cadenas productivas (Dussel Peters, 1997).

Las remuneraciones totales por personal ocupado en la manufactura entre 1988 y 1998 disminuyeron en términos reales en 45.9 por ciento, esta disminución se dio en todos los tamaños de establecimientos, aunque fue mayor entre más pequeños, y aunque el ingreso de los trabajadores tendió a crecer en términos reales después de tocar fondo en 1996, en el 2001 no alcanzaba el nivel de 1994. Habría que recordar que el máximo salarial histórico se alcanzó en 1976 y que entre este año y julio de 2002 el deterioro ha sido de alrededor del 75 por ciento en términos reales (*La Jornada*, 2002).

El mantenimiento del bajo salario en el último sexenio se explica también por la persistencia de un tipo de sindicalismo poco representativo de los trabajadores. Aunque en 1997 el sindicalismo oficial tuvo un desprendimiento y se fundó la Unión Nacional de Trabajadores (UNT), la gran mayoría de los obreros ha continuado bajo el control del corporativismo sindical.

A partir de noviembre de 2000 hay una desaceleración de la producción, el empleo y la exportación manufacturera. Esta crisis no se inició como finan-

ciera, sino que tiene su origen en la vía principal emprendida en la industria mexicana para ganar en productividad y competitividad, la de la intensificación del trabajo con bajo salario, sea en su forma taylorista fordista (el taylorismo-fordismo es una forma de organización del trabajo basada en la separación entre las tareas de concepción de las de ejecución, que se traduce en métodos de trabajo estandarizado, simplificado y rutinario, con medición de tiempos y movimientos y la posible incorporación de la cadena de montaje) o en la toyotista (los métodos toyotistas tienen por principio la reintegración de tareas, mayor autonomía del trabajador en el puesto de trabajo, polivalencia, trabajo en equipo y una supuesta cultura laboral de identificación con los fines de la empresa). Pero esta vía tiene límites, primero en la resistencia física del trabajador al desgaste de su fuerza de trabajo y segundo en la resistencia social, que en México no se expresa por la acción colectiva encabezada por los sindicatos, sino a través de las demandas individuales de los trabajadores ante los tribunales, y sobre todo en la elevada rotación voluntaria externa del trabajo. Además, la viabilidad de un modelo de producción implica un acuerdo explícito o implícito entre capital y trabajo para poder funcionar. El Estado pareció comprenderlo así durante casi todos los noventa e impulsó la firma de convenios de productividad entre sindicatos y empresas. Pero esta forma por arriba de establecer los pactos productivos tuvo el defecto de la escasa representatividad de los sindicatos, y también por estar en general excluidos de tiempo atrás del campo de la interlocución en los problemas de la producción en México. Además de que los convenios por productividad poco aportaron al ingreso de los trabajadores. En particular en las empresas reestructuradas por la vía toyotista, que presupone la participación y el involucramiento del trabajador en los problemas de la producción, no fue posible restablecer una real concertación entre el capital y el trabajo frente a los bajos salarios. En todo caso el capital ofreció ambiguas garantías de conservación del puesto de trabajo que resultaron poco convincentes a la “nueva clase obrera” de la maquila, que respondió con alta rotación externa. En la maquila la tasa de rotación externa hacia finales del siglo xx era de cerca del 80 por ciento anual (Carrillo y de la O, 2002).

De hecho los salarios reales medios en la manufactura, los contractuales promedio y los de la maquila, a finales del 2001 todavía no alcanzaban el nivel de 1994 (antes de la gran crisis), considerando también que en 1994 fueron inferiores como ya hemos visto a 1976. A pesar de que la productividad manufacturera aumentó considerablemente (véase Dussel Peters, en este volumen). En síntesis, la política macroeconómica del sexenio zedillista tampoco logró erradicar la crisis económica. Desde los últimos meses del año 2000 la economía se desaceleró y en los primeros del 2001 entró en franca recesión. El neoliberalismo en México se ha asociado con modelos de producción basados en

el bajo salario y la intensificación del trabajo que es probable que hayan llegado con la presente crisis a su límite.

Es posible hablar de alrededor de un 10 por ciento de establecimientos grandes (más de 250 trabajadores) de la industria manufacturera reestructurados hacia 1994 (De la Garza y Melgoza, 1994). En este núcleo se encuentran las empresas que se han visto favorecidas por el TLC, son aquellas que tienen tecnología media o alta, con aplicación parcial de la calidad total y el justo a tiempo, con niveles de flexibilidad laboral no extrema, pero sin importantes articulaciones con su zona (De la Garza, 1998). Las configuraciones sociotécnicas "atrasadas" son, por un lado, las de industria mediana y grande no reestructuradas con procesos tayloristas-fordistas (ejemplo, el ensamble tradicional con ateras simples, repetitivas, estandarizadas) y, por el otro, las micro, pequeñas y parte de las medianas empresas con administración no científica del trabajo (De la Garza, 1998). Las empresas que se han articulado con la economía de los Estados Unidos y en menor proporción de Canadá son las empresas reestructuradas y una parte de las tayloristas-fordistas, en cambio la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas no exportan ni participan como subcontratistas de las exportadoras porque sus condiciones tecnológicas, organizacionales, conocimientos del mercado en relaciones laborales, calificación de la mano de obra, productividad, calidad y justo a tiempo en la producción lo impiden y los gobiernos neoliberales se negaron sistemáticamente a diseñar una política industrial de apoyo a estos segmentos mayoritarios de las empresas. El modelo toyotista (actividades más amplias de los trabajadores, trabajo en equipo, participación en decisiones de cómo mejorar la productividad) está también presente en México en forma minoritaria en una parte de las empresas reestructuradas, pero implica condiciones difíciles de cumplir por la mayoría, como alta inversión en capacitación, una mano de obra educada y calificada, disposición de las gerencias para compartir las decisiones de la producción con los trabajadores (De la Garza, 2001).

Los cambios en el sistema de relaciones industriales

El concepto de sistema de relaciones industriales fue acuñado para sociedades en las que existe un estado de derecho y que la normatividad jurídico laboral constituye el esqueleto de las relaciones entre empleados, empleadores y Estado, desde el momento en el que se supone que los actores han aceptado e interiorizado las normas del sistema (Dunlop, 1958). En sociedades como la mexicana la norma jurídico laboral es sólo una parte y posiblemente la menos importante en las relaciones entre sindicatos, Estado y empresarios. Es decir, se agregan y muchas veces se sobreponen reglas y negociaciones no escritas en las relaciones la-

borales e industriales que forman lo más importante de ese conglomerado de relaciones. Además estas últimas se han modificado más en los últimos 15 años que la norma jurídica.

El proceso de cambio en el sistema de relaciones industriales en México durante el modelo neoliberal instaurado a partir de 1982 puede ser dividido en cuatro periodos. Primero, el de 1982-1992, cuando se inicia la flexibilización de los contratos colectivos; segundo, el de 1992-1994, cuando hay un intento de reestructuración del corporativismo sindical; tercero a partir de 1994 al año 2000, en el que fracasa el intento de convertir los convenios de productividad en la base de un nuevo pacto obrero-patronal; y el que se inició en el 2001 con el nuevo gobierno de Vicente Fox, que abre la posibilidad de una restauración corporativa.

La flexibilización unilateral: 1982-1992

El banderazo para el cambio en las relaciones laborales en México no provino del Estado, aunque posteriormente éste ha sido muy importante en su inducción y apoyo, sino de las empresas multinacionales que a principios de los ochenta decidieron cambiar su orientación en México del mercado interno al internacional. Así, las nuevas plantas automotrices del norte nacieron flexibles (Arteaga y Carrillo, 1990) e iniciaron una nueva época en las relaciones laborales. Desde entonces la noción de flexibilidad se ha convertido en la palabra clave que traspasa las diversas formas de reestructuración productiva en el país en los últimos 18 años. Pero esta noción para el *Management* ha adquirido dos significados polares, por un lado el sentido de desregulación del trabajo, un dejar hacer a la gerencia con la fuerza de trabajo de acuerdo con las necesidades de la producción y, por el otro lado, la flexibilidad vinculada con las nuevas formas de organización del trabajo que incorporan la idea de identidad con la empresa.

Es probable que sea la primera la que predomine en las empresas mexicanas. Entre 1982 y 1992 se extendieron en México las doctrinas gerenciales acerca de la flexibilidad del trabajo para ganar en competitividad frente a la apertura de la economía. En este periodo se tendió a indentificar flexibilidad con desregulación y los sindicatos fueron vistos como rigideces a minimizar. La consecuencia fue la modificación de muchos contratos colectivos de grandes empresas por medio de las cuales se marginó a los sindicatos de las decisiones concernientes a los cambios tecnológicos o de organización del trabajo; en particular la flexibilización de los contratos se dio en aquellas empresas que estaban en vías de privatización, los enfrentamientos entre empresas y sindicatos menudearon, incluyendo a los propios sindicatos corporativos (De la Garza y Melgoza, 1994). Sin embargo, en cuanto a la extensión de la flexibilización en

México hay que considerar que la mayoría de los trabajadores ya eran flexibles en forma primitiva en las microempresas y que los procesos de flexibilización sobre todo se han concentrado en las grandes corporaciones.

El viraje en el modelo económico y en el Estado tuvo respuestas diversas por parte de las corrientes sindicales corporativas e independientes. El sindicalismo blanco (patronal) no ha tenido reacción colectiva alguna hasta ahora. Cuando el primer ajuste en la economía se iniciaba en 1983 reaccionaron sobre todo los sectores nacionalistas, tanto en su expresión corporativa como independiente. La resistencia de estos sectores llegó a su máximo en las huelgas de junio de 1983 cuando estallaron muchos conflictos por aumentos salariales, aunque en el fondo estaba el cuestionamiento del viraje en el Estado. Estas huelgas tanto oficiales como independientes fueron derrotadas y la CTM tardó dos años en recomponer sus relaciones con el Estado. Fue hasta 1987 cuando se reanudaron las grandes negociaciones entre sindicatos oficiales, Estado y empresarios con los llamados pactos económicos que se reafirmaron en los noventa y por los cuales se fijaban los aumentos salariales anuales y en las tarifas de los servicios públicos. La CTM en aquella década todavía defendió su programa de 1978, fuertemente estatista. Los nacionalistas más consecuentes del PRI se refugiaron en 1988 en el neocardenismo junto a otros sectores de izquierda. Un efecto más profundo se produjo en aquellos sectores que en los setenta eran relativamente modernos y que desde los ochenta se han reconvertido (automotriz, siderurgia, teléfonos, bancos, etcétera). Fue en este sector donde se dio principalmente la reestructuración productiva y su convergencia con la industria naciente de los ochenta. En este sector los efectos de la reestructuración no se han reducido a la caída salarial o el recorte de personal sino que se han combinado con cambios en la organización del trabajo, tecnológicos, en las relaciones laborales con modificaciones de los contratos colectivos de trabajo. En este sector las repuestas sindicales han ido de la resistencia a los cambios, a las políticas de negociación con las empresas o el dejar hacer a las gerencias. Cuando se ha tratado de sindicatos independientes éstos han privilegiado el enfrentamiento y la resistencia al cambio, con algunas excepciones, como el FAT y el sindicato de Telmex. Los sindicatos corporativos han ido de la pasividad sindical al intento de negociación. En el periodo de 1982 a 1992 una parte importante de los conflictos sindicales estuvo relacionada con la flexibilización unilateral de los contratos colectivos, sin menospreciar los problemas de salarios y el desempleo. Despuntaron las luchas de trabajadores despedidos en petroleros, azúcar, siderurgia, ferrocarriles, puertos, aviación, aseguradoras y bancos.

En síntesis, en este periodo la flexibilidad del trabajo pasó a ser parte integrante de la nueva doctrina del *management*, se flexibilizaron grandes contratos colectivos dando origen a graves conflictos con los sindicatos. En general las

luchas obreras de resistencia a la flexibilización fueron derrotadas a través de una acción conjunta entre empresas y Estado. Aunque lo anterior no significó que la mayoría de los contratos colectivos en México hayan sido flexibilizados, probablemente porque una parte importante de los de empresas pequeñas y medianas ya lo eran previamente, y porque las condiciones técnicas y sociales de la producción no siempre aconsejaron a los empresarios el promoverla (Covarrubias, 1992). En cuanto a las relaciones entre Estado y sindicatos, en este periodo hubo una pérdida de influencia de los segundos en las políticas estatales, el corporativismo como sistema de intercambios se debilitó y no hubo claros proyectos de recambio sindical.

El "nuevo sindicalismo": 1992-1994

Los sindicatos corporativos en México nunca se interesaron por los problemas de la productividad porque su espacio privilegiado era el de las negociaciones con el Estado; a lo sumo asumieron una actitud protectora de los trabajadores en los procesos de trabajo, estableciendo sistemas de clientelas, defendiendo la no movilidad interna (cambio de un trabajador entre puestos, categorías, departamentos, establecimientos de una empresa según las necesidades de la producción), en contra del despido, de la intensidad del trabajo, protegiendo el ascenso por antigüedad. En esta medida no hay tradición mexicana semejante a las estrategias e instituciones europeas como la democracia industrial y los consejos o comités de fábrica. Hacia 1988, cuando se inició el gobierno de Salinas de Gortari, desde los sectores estatales y empresariales se habló de la crisis del corporativismo, de un tipo de sindicato que ya no era funcional con el nuevo modelo económico. La suerte corrida por estas organizaciones entre 1982 y 1988 y sus principales contratos colectivos parecía justificarlo. El gobierno de Salinas en el plano sindical se inició golpeando a dos de las más poderosas direcciones corporativas, la del sindicato de petroleros y la de los maestros. Sin embargo, en 1990 el Presidente de la República delineó lo que sería un cambio de estrategia gubernamental con respecto de los sindicatos, en lugar de debilitarlos o destruirlos habría que empujarlos hacia su reestructuración, acorde con el nuevo modelo económico y la transformación en el Estado. A esta estrategia se le llamó del nuevo sindicalismo e implicaba: sindicatos más representativos y democráticos; descentralizar las decisiones de las relaciones laborales al nivel de empresa; mantener de cualquier manera la alianza histórica entre sindicatos y Estado; colaboración sindical con la gerencia; una nueva cultura laboral de los obreros proclive a la productividad. Después de muchos conflictos, el gobierno logró que los sindicatos y las organizaciones patronales firmaran el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad en 1992,

que contiene en esencia lo más actual de la doctrina de la calidad total con reconocimiento de la interlocución sindical en estos problemas. En octubre de 1993, por primera vez el Pacto Económico para la Competitividad y el Empleo, firmado por las cúpulas sindicales y empresariales pero inducido por el gobierno, contempló que el aumento salarial de 1994 sería igual a la inflación esperada en ese año más lo que se incrementó la productividad en 1993.

A partir de enero de 1994, por instrucciones de la Secretaría del Trabajo se presionó a las empresas que firmaban contratos colectivos o que revisaban salarios a que establecieran convenios de productividad. De esta manera, el número de convenios durante 1994 se incrementó considerablemente con la CTM a la cabeza.

En estos años los conflictos más importantes han sido: primero, en la industria decadente frente a una apertura de la economía (textiles, hule, azúcar) los conflictos importantes se dieron en torno de la modificación de los contratos que abarcan a toda una rama, así hubo una gran huelga en 1992 en la rama del algodón. Segundo, por los reajustes de personal o la flexibilización de contratos de empresas reconvertidas o en reconversión (Montiel, 1991). Han sido los grandes conflictos en petróleo, siderurgia, minería, automotriz, metalmecánica, aseguradoras y bancos, cementeras. En algunos de estos conflictos sus contratos ya habían sido parcialmente flexibilizados en los ochenta, en los noventa esta tendencia se profundizó. En muchos de estos casos ha habido enfrentamientos entre sindicatos y empresas, pero en general la resistencia obrera no fructificó. Tercero, las huelgas de las empresas modernas y flexibles como la Ford de Chihuahua, Hermosillo, GM de Ramos Arizpe que no implicaron recortes de personal ni adicionales flexibilizaciones, han sido por aumentos salariales mezclados con luchas por democracia sindical. Cuarto, las luchas de los sindicatos que han sabido negociar la reestructuración de las empresas como los telefonistas y electricistas. Quinto, finalmente, las luchas de los servidores públicos, en especial las de los maestros de primaria y secundaria, así como del personal del seguro social y salubridad, que han escenificado grandes movimientos durante la década. Pero, no hay duda que son los trabajadores del magisterio los que más se han movilizado en los noventa y en forma más frecuente. Las luchas en torno del nuevo modelo económico y del cambio del Estado también han estado cruzadas con conflictos intersindicales: enfrentamientos entre grandes centrales oficiales por el control de los contratos colectivos de trabajo, principalmente entre la CTM y la CROC (Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos); el conflicto entre la Federación de Sindicatos de Bienes y Servicios (Fesebes) y la CTM; y recientemente, entre el de la UNT y el Congreso del Trabajo.

*El fracaso de la estrategia de bonos
de productividad: diciembre de 1994-2000*

En diciembre de 1994 la economía mexicana entró en una profunda crisis, el PIB decreció en 6.2 por ciento en 1995 en términos reales, el índice de remuneraciones medias reales en la manufactura cayó en ese año en 8 por ciento. Frente a esta gran crisis, cuando la inflación llegó a 50 por ciento, los convenios de productividad otorgaron solamente 1.4 por ciento de incremento salarial; en 1996 la inflación fue de 25 por ciento y los bonos por productividad dieron 2.2 por ciento de aumento. Es decir, frente a la gran crisis el gobierno y las empresas optaron por deprimir el salario real y los sindicatos corporativos aceptaron tal situación. Sobre la estrategia de bonos de productividad se volvió a imponer la política macroeconómica en el sentido de tratar de controlar la inflación entre otras medidas a través de la depresión de los salarios reales. En esta medida, la conversión de los convenios por productividad en el eje de un nuevo sistema de relaciones laborales e industriales, en el mejor de los casos ha tenido que esperar tiempos mejores.

Fuera de este atolladero hay sólo tres novedades en el panorama de las grandes negociaciones y reacomodos del sistema de relaciones industriales en México en este periodo. Primero, a mediados de 1995, en plena crisis económica, se inició una peculiar negociación entre la CTM y la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) por una nueva cultura laboral, esta negociación terminó en agosto de 1996. La negociación implicó reconocer que la globalización e integración económicas imponen la necesidad de aumentar la competitividad de las empresas. El documento firmado entre las partes plantea principios éticos que deberían normar las relaciones obrero-patronales: buena fe, lealtad, justicia, veracidad, responsabilidad, equidad, diálogo, concertación en relaciones laborales. Pero el eje es la idea de que lo central en la relación laboral es el ser humano y no la clase social, que la empresa es una comunidad y debe ser solidaria, por tanto cabe la conciliación y no la lucha de clases. Se dice en este documento que el ser humano vale por sí mismo por su capacidad de trascender. Pareciera que se tratara de una adaptación cristiana del toyotismo y se plantea que el cambio cultural central debe pasar de la confrontación a la colaboración. Este acuerdo rompe con la concepción que, aunque de manera retórica, nutrió el discurso de los sindicatos corporativos en México durante el siglo xx, que veían sus intereses coincidentes con los del Estado pero no necesariamente con los de las empresas. Aunque el acuerdo por una nueva cultura laboral tuvo pocos efectos prácticos en el sexenio de 1994-2000, sus planteamientos han sido retomados por el gobierno de Vicente Fox, desde el momento en que su artífice es ahora secretario del Trabajo, anteriormente presidente de la Coparmex.

El segundo acontecimiento de este periodo fue la formación de la intersindical Primero de Mayo, por parte del sindicalismo independiente más radical en 1995. Tercero, en febrero de 1995 varios grandes sindicatos convocaron al primer foro El Sindicalismo frente a la Crisis y ante la Nación, en el contexto de la crisis más profunda en México desde 1929 y criticaron al corporativismo y al modelo neoliberal. A finales de 1977 estos sindicatos constituyeron la Unión Nacional de Trabajadores. Las estrategias seguidas por las tres principales corrientes sindicales, el Congreso del Trabajo, la intersindical y la UNT en los noventa se resumen a continuación.

La CTM y el Congreso del Trabajo (CT). El sindicalismo oficial en los años noventa ha seguido con su tradicional apoyo a las políticas gubernamentales, firmando todos los pactos económicos que han contribuido a mantener los salarios deprimidos. Es decir, se trata de un sindicalismo que ha perdido su capacidad para empujar los salarios y condiciones de vida de los trabajadores hacia arriba. En esta coyuntura sin salida aparente aconteció la muerte de su dirigente histórico Fidel Velásquez. La dirigencia que lo sucedió no tiene nuevas propuestas estratégicas para los sindicatos, excepto exhibir su falta de oficio en los asuntos de la política sindical y nacional. La CTM y el CT están inmersos en una crisis de credibilidad que tiene también implicaciones electorales, pues ya no son capaces de asegurar electores al PRI. Cuando suena la hora de la apertura del Estado a otras fuerzas políticas, este proceso puede marcar la declinación de un tipo de organización que centró sus costos y beneficios para los trabajadores en la alianza subordinada a un solo tipo de fuerza Estatal.

La Coordinadora Intersindical Primero de Mayo. Esta fue heredera del sindicalismo independiente de los setenta, pero en ella predominaban actores diferentes a los de aquellos años. Los actores principales en la coordinadora pueden dividirse en tres: los que oscilaban entre la coordinadora y la UNT, como el sindicato de la Universidad Nacional y el Frente Auténtico del Trabajo; los que pretenden ser la cabeza de una nueva insurgencia sindical como las direcciones de las secciones IX y X del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación, el de la Universidad Autónoma Metropolitana, y el del Instituto Mexicano del Petróleo; y, en tercer término, lo que podríamos denominar la resurrección de las sectas fundamentalistas de los setenta, ahora representadas por el Partido Obrero Socialista, la Liga de Unidad Socialista, la Liga de Trabajadores por el Socialismo, el periódico *El Machete*, el Comité por una Internacional Obrera (información proporcionada por Sergio Sánchez). Dejando fuera a los sectores que participan en la coordinadora y a la vez en la UNT, el sector mayoritario de la intersindical era de origen marxista y reivindicaba la centralidad de la contradicción entre el capital y el trabajo y la lucha de clases. Sin embargo, los diversos grupos que conformaban esta organización en-

traron en una confrontación ideológica irresoluble que los llevó a su disolución en 1999.

La Unión Nacional de Trabajadores. Los sindicatos de la UNT han tratado de ocupar espacios laborales nuevos en competencia con el Congreso del Trabajo y la coordinadora. En primer lugar, el de la negociación de la reestructuración de las empresas con miras a lograr mayor competitividad. En este problema la coordinadora se negaba a entrar por considerarlo tema exclusivo de las empresas y por el peligro de caer los sindicatos en el *reformismo*. El Congreso del Trabajo y la CTM, aunque hablan de una nueva cultura laboral, su inspirador principal Juan S. Millán fue marginado y, en esa medida, la fuerza de este discurso se ha apagado frente a una dirección cetemista preocupada sobre todo de apoyar al gobierno en las buenas y en las malas. En este aspecto la UNT no ha perdido el tiempo y apenas fundada, en enero de 1998, inició la negociación con las organizaciones patronales sobre cultura laboral sin mediación del gobierno. En política electoral, los sindicatos de la UNT plantean no afilarse a ningún partido pero tampoco abstenerse de participar en procesos electorales, a diferencia del Congreso del Trabajo que pertenecen corporativamente al PRI o de la coordinadora que en su fracción hegemónica rechazaba participar en elecciones; sin embargo, es posible que masas importantes de la UNT hayan votado y sigan votando por el PRD. En lo que concierne a los nuevos movimientos sociales como el zapatismo, la UNT se apresuró a protestar por la matanza de indígenas de diciembre de 1997 y buscó ser un actor de vigilancia de la pacificación de Chiapas. El Congreso del Trabajo ha callado coincidente con su apoyo tradicional al gobierno, y la coordinadora no se manifestó por los odios doctrinarios que los zapatistas le despertaban. Internacionalmente la UNT ha establecido relaciones públicas con la AFL-CIO, y ambas organizaciones han coincidido en sus críticas al Tratado de Libre Comercio, en tanto que la CTM ha apoyado al gobierno diciendo que el tratado no debe modificarse y la coordinadora, aunque criticó al tratado, su efecto fue mínimo por su escasa capacidad de relación sindical internacional.

Pero, aunque la UNT es una organización obrera que tiene un discurso sindical actualizado y presenta buenas condiciones para desarrollarse, no será la chispa que incendie la pradera de las relaciones laborales, empezando porque la misma clase obrera no ha mostrado intenciones incendiarias masivas hasta ahora. Así, en este contexto de reacomodos políticos, productivos y sociales la UNT trata de moverse creando discursos alternativos. Sin embargo, estas capacidades están muy marcadas por el caudillismo de los líderes de los principales sindicatos de la UNT, así como por el protagonismo intelectual de sus asesores. Las bases sindicales poco han tenido que decir al respecto, salvo refrendar en asambleas lo que estas nuevas élites han decidido de antemano.

La coyuntura de la derrota del pri y el cambio de gobierno: 2000-?

Vicente Fox llegó a la presidencia prometiendo que acabaría con el corporativismo sindical. Sin embargo, puso a la cabeza de la Secretaría del Trabajo a Carlos Abascal, ex dirigente de los empresarios y artífice de aquel acuerdo corporativo en 1995 de la nueva cultura laboral. Su desempeño durante año y medio de gobierno apunta más hacia un proyecto de restauración renovada. Ésta consistiría en la constitución de un corporativismo *cristiano*, que sería una continuación del antiguo régimen en lo laboral, apoyado por las organizaciones empresariales poco interesadas en la democracia sindical y temerosas de los peligros del potencial desbordamiento de las organizaciones obreras por parte de los trabajadores ante las graves condiciones de la *cuestión laboral en México*. La corriente de Abascal puede proporcionar, además de continuidad en la cuestión laboral, un nuevo discurso, el de la derecha cristiana en lo laboral, que en México quedó suspendido con la derrota de los *cristeros* en la década de los veinte (guerrilleros católicos contrarios a los gobiernos de la Revolución mexicana). Es el discurso que antepone a la existencia de obreros y patrones con intereses diferenciados, el concepto de esencia humana inmutable por ser de carácter espiritual, esencia y dignidad humana *versus* conflicto de intereses. Concepto de esencia humana que las ciencias sociales en sus diversas vertientes dejaron atrás desde hace más de un siglo, para contraponerle el concepto de sujeto construido social y culturalmente. En esta medida se afirma que el trabajador no debe concebirse como un costo a minimizar sino como una persona a reivindicar en su dignidad. Pero esta ideología naufraga frente al principio de realidad de modelos de producción basados en la intensificación del trabajo y el bajo salario. Así, la doctrina cristiana conservadora con respecto de las relaciones laborales queda al desnudo como encubridora de la crisis del trabajo en México (crisis de capacidad de sobrevivencia por venta de fuerza de trabajo, de intensidad creciente del desgaste de la fuerza de trabajo y de anomia reflejada en la altísima rotación voluntaria del personal). Su efectividad en las condiciones y tradiciones mexicanas es de esperarse que sea limitada.

Lo cierto es que se ha reiniciado en el 2001 la discusión acerca de la nueva Ley Federal del Trabajo a partir de principios cristianos como los enunciados anteriormente. El gobierno convocó a una mesa central de decisión en la que han participado las principales corrientes sindicales y empresariales con miras a tener un proyecto de Ley del Trabajo condensado. Sin embargo las diferencias hasta hoy han sido importantes. La UNT está por su reforma democratizadora y anticorporativa, con la inclusión de capítulos referidos a flexibilidad y productividad, y ha presentado su propio proyecto. Los sindicatos del Congreso del Trabajo estarían dispuestos a aceptar la flexibilización laboral con

la condición de salvaguardar sus esferas de influencia. Los sindicatos independientes de lo que era la coordinadora Primero de Mayo, estarían en contra de todo cambio en la ley; los sindicatos blancos (controlados directamente por los patrones) poco participarían atendiendo a sus tradiciones de no participar en política. El gobierno de Fox estaría por la flexibilización de la ley y posiblemente algunas reformas democratizadoras. Los empresarios, por su parte, apostarían solamente a la flexibilización ante los peligros de la democratización sindical. El PAN apoyaría las reformas *foxistas*; el PRD se opondría a la reforma gestada desde la Secretaría del Trabajo y trataría de presentar la propia, mientras que el PRI jugaría con los sindicatos corporativos.

Pero éstos no son todos los actores que pudieran manifestarse. Están además los obreros comunes que han sufrido en carne propia la *crisis del trabajo* a la mexicana y que pudieran manifestarse al margen de las maniobras conjugadas de los líderes. ¿Hasta qué punto la impresión de que hay un Estado que ya no controla a las organizaciones obreras, que los sindicatos no tendrían el apoyo de la superestructura del Estado, que hay un PRI debilitado y que los líderes oficiales están divididos darán confianza a los trabajadores para iniciar un periodo de conflictividad como en la década de los setenta?

Conclusiones

El nuevo modelo económico ha pasado por una crisis económica constitutiva (crisis del modelo de sustitución de importaciones) en 1982, por una de la infancia (1987) y otra más profunda de la juventud (1994-1995) y una final de madurez (2001). En este camino, los saldos para los trabajadores hasta ahora han sido negativos en empleo, salario, protecciones contractuales y seguridad social. Asimismo, las organizaciones sindicales han sido deslegitimadas y perdido influencia en campos centrales para ellas como eran los de diseño de las políticas económicas y laborales, la gestión de la seguridad social y con altibajos en el sistema político.

Aunque los sindicatos se han debilitado frente al modelo neoliberal, no por esto el corporativismo tiende a desaparecer. El gobierno de Salinas de Gortari intentó la reconstrucción del antiguo corporativismo de Estado en otro que participara en un pacto productivo con las gerencias. Fracasó, sin embargo, ante políticas de personal que no quisieron realmente compartir con las organizaciones obreras las decisiones del proceso productivo, ni tampoco quisieron poner en juego suficientes recursos como bonos por productividad. El segundo intento de combinar neoliberalismo con corporativismo resultó más débil que el primero, fue el pacto por una nueva cultura laboral, con escasos resultados, aunque fijó las bases doctrinarias que ha retomado el nuevo gobierno de

Vicente Fox. En la coyuntura de un gobierno federal no priísta, hay un nuevo intento de restauración corporativa, dotando a los sindicatos primero de una doctrina (la de la justicia social de la Revolución mexicana ha pasado a la historia y la incipiente de la democracia social y el nuevo sindicalismo de Salinas de Gortari también). Es el momento de la doctrina social de la Iglesia en su versión corporativa. Sin embargo, faltan las instituciones que soporten la práctica de los actores, ésta no puede sustentarse solamente en la ideología. En el viejo corporativismo la institución principal era la figura del Presidente de la República, con su gran poder concentrado. En las condiciones actuales, sin embargo, la presidencia se muestra débil y el corporativismo sobrevive más por las redes tejidas de tiempo atrás entre líderes sindicales, funcionarios del gobierno y empresarios a nivel micro y meso. También sobrevive por el convencimiento de la mayoría del empresariado de que el corporativismo ha desempeñado un papel histórico útil para sus intereses de control de las demandas de los trabajadores y erradicación de la disidencia, y que la apertura a la democracia sindical en condiciones de debacle salarial, de falta de identidad de los trabajadores con las empresas puede ser una aventura muy riesgosa. La experiencia de los gobiernos del PAN en los estados donde tienen el poder muestra que es posible continuar con el *modus vivendi* laboral y sindical entre un partido supuestamente no corporativo y las antiguas corporaciones priístas. Es decir, el corporativismo sindical puede convivir con el neoliberalismo económico en ciertas condiciones y en estados con fuertes tradiciones intervencionistas en lo laboral, no basta con una alternancia partidaria para sellar su destino. Todo esto mientras los trabajadores no se decidan a emprender otros rumbos. Los bajos salarios y malas condiciones de trabajo prevalecen desde hace mucho tiempo para la mayoría de los trabajadores en México, sin embargo faltan organizaciones y activistas que como en los años setenta, contribuyan a capacitar sindicalmente, a vincular trabajadores descontentos con ONG y sindicatos, a crear redes de resistencia para evitar que los que protesten sean rápidamente despedidos. Hay casos recientes, como el de la maquila Kwon Dong, en el estado de Puebla, que muestran que el control laboral puede romperse con la formación de frentes amplios de apoyo nacionales e internacionales.

Capítulo 9

Migración e imperialismo: la fuerza de trabajo mexicana en el contexto del TLCAN

Raúl Delgado-Wise

A RAÍZ DE LA IMPLANTACIÓN de las políticas de corte neoliberal en México y, sobre todo, a raíz de la implantación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el proceso de integración económica con Estados Unidos (EUA) experimenta cambios de primera magnitud. No sólo se intensifican las relaciones comerciales entre ambos países, sino que se generan transformaciones profundas en el ámbito productivo asociadas a una reestructuración de los procesos de trabajo de carácter binacional, con fuertes repercusiones en el campo laboral. Todo ello en el marco de una nueva estrategia de dominación imperialista comandada por el capital financiero y las grandes corporaciones multinacionales de origen estadounidense.

El propósito central del presente trabajo es incursionar en el análisis de esta problemática, poniendo el acento en el significado e implicaciones del fenómeno migratorio. Nos interesa, ante todo, profundizar en varias dimensiones estratégicas de este último, a la luz de la compleja trama de relaciones que se teje entre una y otra nación.

En el corazón de nuestro argumento subyace la hipótesis de que el modelo de integración económica imperante se fundamenta en el papel nodal asignado a la fuerza de trabajo mexicana –tanto la que labora en el país como allende las fronteras– en el proceso de reestructuración industrial estadounidense. Postulamos al respecto que, en esta peculiar trama, entran en juego, por un lado, lo que se puede caracterizar como transnacionalismo “desde arriba”, expresado en una estrategia que responde a los intereses del gran capital estadounidense, y, por el otro, lo que algunos autores (Smith y Guarnizo, 1999) conciben como transnacionalismo “desde abajo”, encarnado en las prácticas de los migrantes y sus organizaciones vinculadas con sus contrapartes en México. El transnacionalismo desde abajo abre no sólo espacios de resistencia sino que perfila también rutas para repensar y avanzar hacia un desarrollo alternativo. El campo de posibilidades es resultado del interjuego y confrontación de ambas perspectivas.

Partiendo de estas grandes premisas, el trabajo se subdivide en cinco apartados. En el primero se aportan elementos tendientes a develar el verdadero rostro del modelo exportador mexicano en el marco del proceso de integración México-EUA que toma lugar bajo la égida neoliberal y el andamiaje del TLCAN. Enseguida se presentan algunos datos reveladores de la nueva dinámica migratoria que en dicho contexto se genera. En tercer lugar se aborda la dialéctica particular que se genera entre el crecimiento exportador del país y la migración internacional. En cuarto sitio se analiza el contenido y alcances de la agenda bilateral en materia migratoria, en tanto expresión de la nueva estrategia de dominación impulsada desde el imperialismo estadounidense. Finalmente, se hace una breve referencia a las respuestas y procesos de creación de alternativas emergidas desde la base misma de la comunidad migrante.

El modelo exportador mexicano y las dinámicas del proceso de integración

Desde finales de la década de los setenta Estados Unidos (EUA) impulsa en América Latina (AL) –de manera compulsiva y en el marco de una estrategia que John Saxe-Fernández (2001a: 171) denomina neomonroísta– una serie de medidas de ajuste y reestructuración de inspiración neoliberal conocidas como el Consenso de Washington. Estas medidas, puestas en operación por las clases dominantes de cada país en conjunción con las diferentes agencias internacionales que operan al servicio del Estado estadounidense (Valenzuela, 1996; Guillén, 1997; Veltmeyer, 2000), dan paso a un vuelco exportador de las economías que, a su vez, se asocia a formas diferentes de integración.

En este contexto, el modelo mexicano se ha convertido en el más encumbrado por una supuesta aplicación exitosa de las reformas económicas, tanto por su “ritmo” como “secuencia”, al situar a México como el principal exportador de América Latina (duplicando las exportaciones brasileñas) y, a decir del programa CAN de evaluación de la competitividad de CEPAL, ubicarlo también como el país que produce los bienes de mayor composición técnica en la región. Tómese en consideración que México despunta no sólo como la primera potencia exportadora de AL, sino como la decimotercera en el mundo, con una plataforma de exportación integrada en un 90 por ciento por productos manufacturados, de los cuales 39.4 por ciento son clasificados como “bienes difusores de progreso tecnológico” (CEPAL, 2002; Katz y Cimoli, 2002). En virtud de la ilusión óptica que pudiera generar dicho posicionamiento, resulta crucial esclarecer ¿qué es lo que verdaderamente exporta el país? y ¿quiénes son los principales actores y beneficiarios del “auge” exportador?

Al examinar las exportaciones mexicanas (véase cuadro 1), lo primero que llama la atención es el elevado dinamismo y peso específico alcanzado por las empresas maquiladoras, concebidas como plantas de ensamble asociadas a procesos productivos internacionalizados, con muy escasa integración a la economía nacional. De 1982 a 2004, las ventas al exterior de la industria maquiladora se multiplicaron por 26, para alcanzar en el último año un máximo histórico de 86,951 millones de dólares, que equivalen a una proporción cercana a la mitad del total de las exportaciones manufactureras (46 por ciento). Aunado a esto, se aprecia también un crecimiento espectacular de la manufactura sin maquila, cuyas exportaciones se incrementaron 21 veces en el mismo lapso. Y algo por demás significativo: en algunos de sus segmentos más dinámicos, como el automotriz, se observan claras tendencias a la maquilización, bajo una lógica de segmentación y deslocalización industrial con un altísimo componente importado (Cypher, 2004; Delgado-Wise, 2004; Fujii, 2000b; Carrillo y Ramírez, 1997; Carrillo, Mortimore y Estrada, 1998). Fujii resalta esta característica en los siguientes términos:

CUADRO 1
IMPORTANCIA DE LAS REMESAS EN LA GENERACIÓN DE DIVISAS
(Millones de dólares)

Año	Remesas	Sector de origen			Agropecuario
		Turismo	Petróleo	Manufactura	
1991	2,660	4,340	8,166	32,307	2,373
1992	3,070	4,471	8,307	36,169	2,112
1993	3,333	4,564	7,418	42,500	2,504
1994	3,475	4,855	7,445	51,075	2,678
1995	3,673	4,688	8,423	67,383	4,016
1996	4,224	5,287	11,654	81,014	3,592
1997	4,865	5,748	11,323	95,565	3,828
1998	5,627	6,038	7,134	106,550	3,796
1999	5,910	5,869	9,928	122,819	4,144
2000	6,572	5,953	16,383	145,261	4,263
2001	8,895	6,538	12,799	141,346	4,007
2002	9,814	6,695	14,476	142,031	3,866
2003	13,266	7,252	18,654	143,031	4,665
2004	16,612	7,783	23,666	157,747	5,684

Fuente: Banco de México e INEGI.

...el dinamismo del sector exportador no arrastra al resto de la economía, sino que se filtra al exterior, en primer lugar, a EUA. Ejemplos son dos ramas exportadoras muy dinámicas: automóviles e industria electrónica. Ambos sectores se caracterizan por el predominio de empresas transnacionales, que concentran en el país la fase de ensamble del producto final con componentes en su mayoría importados. En este sentido, parece que el sector industrial tiende a asemejarse a la industria ensambladora de la zona fronteriza con EUA. Fujii (2000b: 954-967).

Por otro lado, abonando a esta misma línea de análisis, Cypher sostiene que: “El «milagro» exportador de México se explica, en buena medida, por las estrategias de globalización creadas en Detroit –la industria automotriz de EUA da cuenta aproximadamente de uno de cada cinco dólares de las exportaciones no petroleras mexicanas en 1997” (Cypher, 2001: 12). Más aún, reforzando esta tendencia, la participación de las importaciones temporales en el total de las exportaciones del país fue de casi 80 por ciento, entre 1993 y 2001 (Dussel Peters, 2003b: 332).

Otra pieza importante de este peculiar engranaje, es la abrumadora presencia –estimada entre 65 y 75 por ciento– del comercio intrafirma con EUA (Arroyo, 2003; Durán y Ventura-Dias, 2003; Baker, 1995); cuestión que además de contravenir el “libre juego del mercado” pregonado por la ortodoxia económica pone de relieve el carácter subordinado de la economía mexicana a la estrategia competitiva de las empresas estadounidenses. No debe perderse de vista que el concepto de producción compartida inherente al comercio intrafirma no implica utilidades compartidas. Los precios de exportación en este tipo de comercio son fijados artificialmente por las compañías sin declarar “utilidades”, lo que posibilita no sólo una transferencia neta de ganancias al exterior, sino que permite incluso subsidiar, con cargo a la economía mexicana, cada empleo generado.

Lo paradójico del caso es que, a pesar de la fuerza con la que la economía mexicana se vuelca hacia las exportaciones –cuyo monto se eleva de 22,000 a 188,000 millones de dólares, entre 1982 y 2004–, ello no contribuye a mitigar el agudo problema del déficit externo sino que, por el contrario, se traduce en una expansión aún mayor de las importaciones. Resulta particularmente revelador que de 1988 a 1994 las exportaciones manufactureras crecieran a una tasa media anual (5 por ciento) menor a la mitad de la registrada por las importaciones de dichos productos (12 por ciento) (Rueda, 1998: 110). A tal grado opera esta tendencia que Enrique Dussel Peters se refiere a dicha modalidad de industrialización como “orientada a las importaciones” (Dussel Peters, 1996: 80). Y aunque la dinámica importadora se interrumpe momentáneamente con

la crisis de 1995, se reanima de 1998 a 2004 con un déficit promedio de 7.7 mil millones de dólares por año (INEGI, 2005).

Todo lo anterior acota y relativiza los alcances de la nueva dinámica exportadora, dejando claro que se trata de un proceso que, en contraste con lo que supondría el tránsito hacia un patrón secundario-exportador (*i.e.* especializado en las exportaciones manufactureras que estaba en los sueños más caros de las propuestas estructuralistas cepalinas), no se eslabona con la economía interna y minimiza sus impactos multiplicadores sobre la misma.

Sobra decir que la fragilidad y volatilidad estructural del dinamismo exportador está sujeta a los vaivenes de la economía estadounidense y, ante todo, a los avatares de una ventaja comparativa estática y de corto plazo como es el caso de descansar en fuerza de trabajo barata. Es así que, en fechas recientes, México experimentó una importante caída en el crecimiento de la exportación manufacturera debido a factores como la pérdida de dinamismo de la economía de Estados Unidos y el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (Huerta, 2004). Aun cuando a partir de los noventa la maquiladora se consolida como el centro del modelo exportador mexicano, en razón del crecimiento observado en términos de ocupación y producción (Fujii, Candaudap y Gaona, 2005), experimenta un cierto retraimiento desde finales del 2000 debido al descenso de la demanda estadounidense y la competencia de países con salarios más bajos que México, como China y Centroamérica, que propiciaron la reubicación de las maquiladoras y el crecimiento relativo de los salarios en las maquiladoras instaladas en México (De la Garza, 2004).

Para entender el proceso de integración de México a Estados Unidos es necesario develar aquello que en realidad exporta el país y desmitificar la idea de que México posee un boyante sector manufacturero exportador, pues como quedó dicho está articulado en realidad por el comercio intrafirma, preponderantemente del sector maquilador. Ello implica que la sustancia de lo que exporta el país sea, en el fondo, fuerza de trabajo sin que ésta salga del país (Tello, 1996). De aquí que tras el velo del supuesto avance del crecimiento exportador manufacturero,¹ se encubra el achicamiento de una parte de la economía mexicana, a la que se le reduce y compele a fungir como reserva laboral para el capital foráneo, principalmente estadounidense.

¹Cabe precisar que, además de fuerza de trabajo (que constituye la principal mercancía de exportación del país, con una contribución neta a la balanza comercial de 36,000 millones de dólares en 2004), México exporta recursos naturales (principalmente petróleo crudo) y activos (provenientes, sobre todo, de la privatización de empresas públicas). Hacia esto último se ha dirigido el grueso de la IED, poniendo de relieve no sólo el carácter no productivo de este tipo de inversión, sino su denodada contribución a los procesos de concentración y centralización de capital de las grandes empresas transnacionales.

CUADRO 2
INDICADORES DE CRISIS DE LA MAQUILA

<i>Indicador</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Personal total ocupado	1'291,232	1'198,942	1'071,209	1'062,105
Número de establecimientos	3,598	3,630	3,003	2,860
Tasa de crecimiento del volumen físico de producción	13.8	-9.7	-9.1	-1.0
Tasa de crecimiento de productividad	0.9	-2.8	1.7	-0.1
Exportaciones (millones de dólares)	79,467	76,881	78,098	77,476
Inversión extranjera en maquiladoras (millones de dólares)	2,983	2,172.2	2,043.5	1,961.1

Fuente: De la Garza (2004).

Adicionalmente, la modalidad de integración económica subyacente en el modelo exportador se sustenta en una serie de medidas de política macroeconómica que, como contraparte, ha traído consigo:

- a) un estrechamiento del mercado interno del país;
- b) el cierre y desmantelamiento de numerosas empresas orientadas a ese mercado (con su impacto destructivo sobre los encadenamientos productivos internos), y
- c) un incremento de la pobreza y marginación social, acompañados de una drástica disminución del mercado laboral formal del país (Villarreal, 2000).

Existe, por tanto, una insoslayable relación entre la modalidad de integración y la migración laboral internacional. En este sentido, se trata de una modalidad de integración asociada estructuralmente al explosivo crecimiento que experimenta la exportación directa de fuerza de trabajo de México hacia Estados Unidos vía migración laboral, además de que imprime un sello peculiar a la naturaleza del intercambio comercial entre ambas naciones. En uno y otro caso implica una pérdida inapreciable para el país. La maquila implica la transferencia neta de ganancias al exterior,² en tanto que la migración en-

²Más aún, el impacto multiplicador de la derrama salarial tiende a ser muy exiguo debido a que el grueso de la maquila opera en la franja fronteriza y mucho del consumo familiar se realiza en Estados

traña no sólo una transferencia de los costos de reproducción y calificación de la fuerza laboral implicada, sino que, de manera todavía más importante, priva a la economía mexicana de la principal mercancía para la acumulación de capital.³

La escalada del fenómeno migratorio

Aun cuando la migración laboral México-EUA es un fenómeno que cuenta con una larga historia, en su fase actual se caracteriza por exhibir un dinamismo sin precedentes incrementado con la puesta en vigencia del TLCAN. Basta señalar, en este sentido, que en los últimos 34 años (1970-2004) la población nacida en México residente en Estados Unidos se multiplicó 13 veces (Conapo, 2004). Tal dinámica conlleva también transformaciones cualitativas de primer orden en la geografía migratoria (diversificación de las regiones de origen y destino así como una mayor *presencia* de las zonas urbanas), el espectro ocupacional de los trabajadores transfronterizos (nuevos ámbitos de inserción en el mercado laboral estadounidense), los patrones migratorios (edad, sexo, escolaridad, posición en el hogar, tiempo de estancia, estatus legal, etcétera) y las remesas (monto, mecanismos de envío/recepción, usos e impactos).

Para dar una idea de la magnitud alcanzada por el fenómeno, las siguientes cifras resultan más que elocuentes:

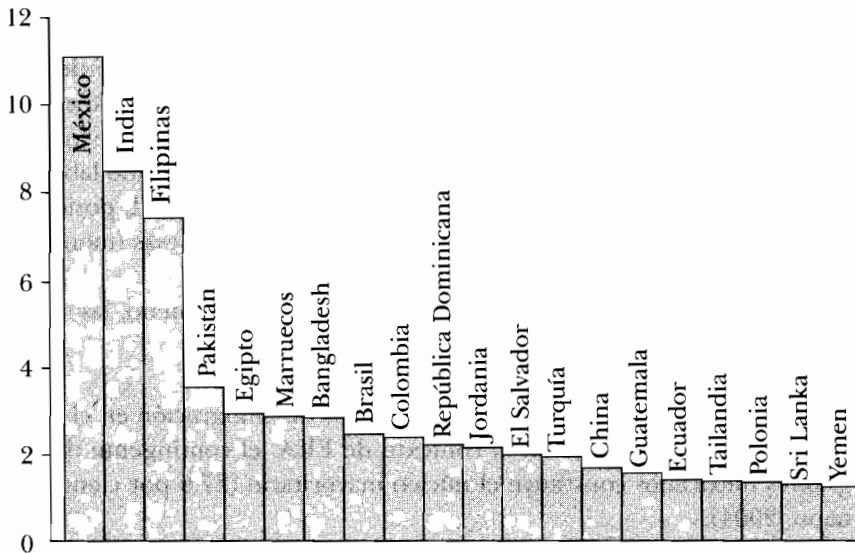
- EUA es el país con los niveles más elevados de inmigración en el mundo (absorbe 20 por ciento). En el contexto de EUA, el contingente de inmigrantes mexicanos constituye el núcleo mayoritario (27.6 por ciento) (Conapo, 2004).
- La población de origen mexicano que reside en EUA se estimó, para 2004, en 26.6 millones de personas, entre emigrantes –documentados o no– nacidos en México (10 millones) y ciudadanos estadounidenses de ascendencia mexicana. No hay otra diáspora en el mundo de tal magnitud (Conapo, 2004).

Unidos, al mismo tiempo en que los grandes almacenes estadounidenses captan una buena tajada del consumo que se realiza en México mediante el uso de las remesas que los migrantes envían a sus familias.

³Quizás lo que mejor sintetiza el carácter extremadamente restringido del proceso de acumulación de capital en México, bajo las circunstancias descritas, sea la despiadada transferencia de excedentes que lo acompaña. Se estima (Saxe-Fernández y Núñez, 2001) que el monto total de excedentes transferido –principalmente hacia los EUA– en las dos últimas décadas asciende a 457 billones de dólares (a precios constantes de 1990). La contundencia de esta cifra cobra su verdadera dimensión si se considera que América Latina figura como la primera región tributaria del mundo subdesarrollado y que, en el contexto latinoamericano, México se sitúa a la cabeza.

- En 2004 se calculó un promedio anual de 400,000 mexicanos que abandonaron el país para establecer su residencia en EUA. Esta cifra, de acuerdo con estimaciones de la ONU para el periodo 2000-2005, sitúa a México como principal emisor de emigrantes del mundo, seguido por China (390,000) e India (280,000) (ONU, 2004).

GRÁFICA 1
LOS VEINTE PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO
MÁS GRANDES RECEPTORES DE REMESAS



Fuente: ONU (2004).

- En 2004, el monto de remesas recibido por México ascendió a 16.6 mil millones de dólares (Banco de México, 2005). Al igual que en los rubros anteriores, el país se ubica en el primer sitio mundial, superando en 27 por ciento el monto de remesas recibidas por India y 36 por ciento por arriba de Filipinas (ONU, 2004).

A la par del crecimiento cuantitativo del fenómeno, que ubica a México en el primer plano de la migración internacional mundial, se aprecian significativas transformaciones cualitativas:

- Prácticamente todo el territorio mexicano registra incidencia migratoria internacional, puesto que 96.2 por ciento de los municipios experimenta algún tipo de relación con esta última (Conapo, 2004). En paralelo, la población residente en EUA de origen mexicano –no obstante continuar concentrada en un puñado de estados– se ha expandido en los últimos años hacia la mayoría del territorio de ese país. Cabe apuntar que está aconteciendo una expansión de los circuitos migratorios hacia el este y centro-norte de EUA, donde se ubican algunos de los centros más dinámicos de la reestructuración industrial.
- En términos de escolaridad, el 38.9 por ciento de la población de 15 años y más, nacida en México y que reside en EUA, cuenta con un nivel educativo superior al bachillerato. Este dato se eleva a 52.4 por ciento, al considerar todo el espectro de la población de origen mexicano establecida en aquel país (Conapo, 2004). En contraste, la media para México es de 27.8 por ciento, lo que significa que –en términos generales y contra lo que comúnmente se supone– se está yendo más fuerza de trabajo calificada de la que tiende a quedarse en el país; es decir, hay una clara tendencia selectiva, consustancial a la racionalidad subyacente en las migraciones internacionales. Vale la pena acotar, sin embargo, que comparado con otros grupos de inmigrantes, el contingente mexicano es el de menor escolaridad en EUA. Esta circunstancia no atenúa este problema sino que evidencia el grave rezago educativo que persiste en el país y que se acentúa con la implantación de las políticas neoliberales (OCDE, 2005).
- Un tipo de desplazamiento poco visible, y que se sale de los estereotipos de la migración laboral, es el correspondiente a los mexicanos residentes en EUA que cuentan con un nivel de escolaridad equivalente a licenciatura o posgrado. En este caso, el monto asciende a poco más de 385,000 personas nacidas en México y 1.4 millones de origen mexicano. Con posgrado son 86,000 y 327,000, respectivamente (Conapo, 2004). En tanto que en México los miembros del sistema nacional de investigadores (SIN), que aglutinan a la masa crítica con el grado de doctor, suman poco más de 10,000. Esto nos lleva a suponer que la fuga de cerebros es ya un problema relevante. Así, pues, en México hay una demanda muy limitada de fuerza de trabajo calificada y un requerimiento prácticamente nulo de conocimiento científico-tecnológico bajo el modelo maquilizador imperante, con el agravante de una notoria sangría de recursos humanos altamente calificados.
- La comparación sobre la ocupación industrial de trabajadores mexicanos en ambos países es interesante. En EUA, el 36.2 por ciento de los migrantes labora en el sector secundario (*i.e.* industrial), mientras que en México sólo lo hace el 27.8 por ciento. Esta situación contrasta con la visión este-

reotipada del migrante como trabajador agrícola, y nos muestra un cambio fundamental en el mercado laboral transfronterizo. Sólo 13.3 por ciento de los migrantes labora en el sector primario. En relación con este punto, cabe destacar que los mexicanos representan el grupo de inmigrantes con mayor participación en el sector industrial y más bajo salario promedio (Conapo, 2004), lo cual refuerza nuestra hipótesis sobre el papel de la fuerza de trabajo mexicana en el proceso de reestructuración industrial en EUA.

A la par de estas características, se aprecia asimismo un significativo incremento en el flujo de remesas enviadas a México, las cuales se quintuplicaron en el curso de la última década para alcanzar en 2004 un máximo histórico de 16,612 millones de dólares (véase cuadro 3). Ello no sólo consolida la posición de México como principal receptor de remesas o “migradólares” en el mundo junto con la India, sino que sitúa a la exportación de fuerza de trabajo como la tercera fuente de divisas del país, con una contribución a la balanza de pagos que supera la correspondiente al turismo y a las exportaciones agropecuarias.

La trascendencia de las remesas como factor compensatorio del desequilibrio externo se vuelve aún más evidente si se analiza la contribución neta de ca-

CUADRO 3
APORTACIÓN DE LAS REMESAS AL SALDO COMERCIAL NETO
(Millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Agropecuario</i>	<i>Petróleo y Gas</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Turismo</i>	<i>Remesas</i>
1991	242	7,030	-14,660	1,905	2,660
1992	-746	6,896	-22,066	1,788	3,070
1993	-129	6,054	-19,068	1,948	3,333
1994	-693	6,265	-23,350	2,305	3,475
1995	1,373	7,507	-117	3,028	3,673
1996	-1,079	10,469	-124	3,327	4,224
1997	-345	9,227	-6,023	3,710	4,865
1998	-976	5,406	-9,881	3,760	5,627
1999	-554	8,954	-10,363	3,768	5,910
2000	-582	11,337	-18,638	3,990	6,572
2001	-1,229	7,764	-17,293	3,771	8,895
2002	-1,509	8,153	-13,845	3,947	9,814
2003	-1,067	14,406	-14,406	4,416	13,266
2004	-426	17,022	-20,149	3,794	16,612

Fuente: Banco de México (turismo y remesas) e INEGI.

da sector a la generación de divisas. En este caso, las remesas representan la segunda fuente de ingresos netos, después del petróleo. Incluso, a raíz de la caída en los precios internacionales del petróleo en 1998, 2001 y 2002 tales ingresos llegaron a colocarse en el primer sitio.

Que las remesas hayan logrado escalar a esta posición, erigiéndose en la fuente de divisas que registra el crecimiento más consistente a lo largo de la década de los noventa, no sólo las hace más visibles y apetecibles para el capital financiero internacional, sino que pone en claros aprietos a los apologistas del “milagro” exportador mexicano: ¿cómo encubrir ahora, ante la contundencia de estas evidencias, la naturaleza subdesarrollada de la economía o el carácter profundamente asimétrico de las relaciones de intercambio que se tejen con el capitalismo estadounidense?

Al trasladarnos al plano social, la importancia estratégica de la migración no sólo se ratifica, sino que se redimensiona, ya que, como bien lo destaca Rodolfo Corona, “...el fenómeno migratorio y las remesas constituyen aspectos generalizados en la vida del país, pues involucran a uno de cada cinco hogares mexicanos” (Corona, 2001: 38). Dicha situación se acentúa en las zonas rurales de nueve entidades del centro-occidente, donde la proporción asciende a uno de cada dos hogares.

Dialéctica entre crecimiento exportador y migración internacional

Otra dimensión para la desmitificación del “milagro” exportador mexicano la constituye la dialéctica particular que se teje entre el sector eufemísticamente exitoso y el resto de la economía. Esta dialéctica cuestiona dos conceptos clásicos que intentan dar cuenta de la inserción subdesarrollada de las economías en la teoría latinoamericana clásica del desarrollo económico. No aplica el concepto de “dualismo estructural” de corte funcionalista (Germani, 1974) como tampoco el famoso concepto de “enclave” (Cardoso y Faletto, 1974) que ha sido desempolvado para dar cuenta de la integración económica de México-EUA (Calva, 1997: 71-101). Lejos de lo que estos conceptos suponen, no existe desvinculación entre el sector exitoso y el resto de la economía ni son ambos susceptibles de analizarse por separado. Por el contrario, los auges relativos del sector exportador se basan en la pauperización del resto de los sectores.

El impulso exportador de la economía mexicana demanda ciertas condiciones macroeconómicas que se alcanzan a partir del estrujamiento de la acumulación interna, en particular, con el achicamiento de los gastos de inversión pública, el abandono del Estado de las actividades estrictamente productivas, ventas de empresas públicas y control del déficit fiscal, tasas de intereses atrac-

tivas para el capital foráneo que, como contrapartida, deprimen la actividad doméstica de la economía. En este sentido, se profundizan las desigualdades sociales y se genera una masa cada vez mayor de trabajadores que no encuentra acomodo en el mercado laboral formal del país, por lo cual una tercera parte de la población económicamente activa se ubica en el llamado “sector informal”. Resulta éste el caldo de cultivo que nutre al vigoroso proceso migratorio transfronterizo que se registra en la actualidad.

La dinámica contradictoria que en este contexto se genera entre migración y crecimiento económico puede sintetizarse como sigue:

Primero, la migración internacional trae aparejada ciertos elementos “positivos” para la economía mexicana. Por un lado, la importancia que revisten las remesas de los migrantes como fuente de divisas para el país. Esto se redimensiona con la caída de las otras fuentes de financiamiento externo (deuda e inversión extranjera directa) y la pérdida de dinamismo de las exportaciones de la industria maquiladora, al grado de convertir a las remesas en un soporte fundamental del frágil equilibrio macroeconómico que caracteriza al modelo neoliberal en la actualidad.⁴ Por otro lado, en lo que a la estabilidad social se refiere, las presiones sobre el mercado laboral disminuyen y el conflicto social se aminora, posibilitando que la migración opere como una suerte de válvula de escape (y seguridad) ante la disminuida capacidad estructural de la economía para expandir el empleo. A este respecto, las remesas (familiares y en particular, las colectivas) contribuyen a sufragar los gastos sociales y la infraestructura mínima donde otrora operaba la inversión pública o bien para completar los gastos de subsistencia de numerosos hogares mexicanos (García Zamora, 2003). En este sentido, tienden a morigerar el conflicto distributivo entre el Estado y los grupos más vulnerables del espectro social, mejorando hasta cierto punto los índices de pobreza y marginación en las zonas en las que la intensidad migratoria es mayor. Todo esto se expresa en una gran paradoja: la migración opera, sin proponérselo y sin que sea parte de la agenda de los migrantes, como un soporte crucial del engranaje neoliberal, confiriéndole un cierto cariz de “estabilidad” y, paradójicamente, un “rostro humano”.

Segundo, por encima de lo anterior, la migración implica, en sí misma, una pérdida de recursos valiosos para la economía en tanto exportación de riqueza potencial. A su vez, la exportación de fuerza de trabajo entraña una transferen-

⁴La recesión de la economía de EUA y la irrupción reciente de China como una opción distinguida de inversión (ya no sólo como plataforma de exportación sino como potencial mercado *per se*) para los capitales estadounidenses, comenzó a corroer la economía de exportación mexicana. En particular, tuvo efectos lapidarios para el empleo maquilador en México (cae sistemáticamente a partir del 2001, según INEGI), y seguramente, lo tendrá en el semimaquilador (donde incluso situamos a la industria de autopartes y automóviles) dejando en incómoda posición a los apologistas del modelo de integración de América del Norte (véase Dussel Peters, en este volumen).

cia al país receptor de los costos de reproducción y calificación de este recurso que sufragaron todos los mexicanos.

Tercero, a diferencia de la fuerza laboral que se exporta indirectamente (vía maquila), la que emigra y se establece en EUA consume en ese país una parte muy significativa de sus ingresos salariales, con la consecuente transferencia de su impacto multiplicador a la economía estadounidense. Tómese en consideración que los residentes mexicanos aportaron en 2003 a la economía de EUA, en calidad de consumidores, 395,000 millones de dólares (Conapo, 2004). Esta cantidad contrasta significativamente con las remesas enviadas al país, las cuales, por más impresionantes que parezcan, alcanzaron en el mismo año un monto de 13.4 mil millones.

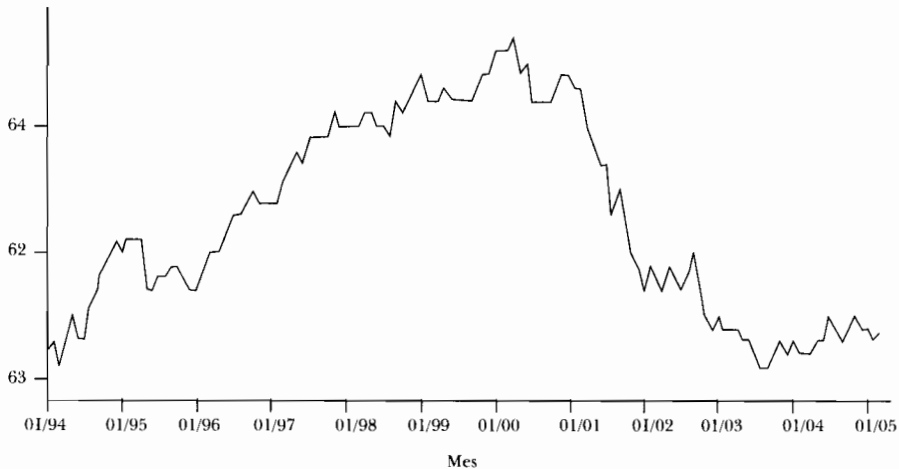
Cuarto, desde un punto de vista fiscal, los migrantes mexicanos aportan más a la economía estadounidense de lo que reciben en prestaciones y servicios públicos (Anderson, 2005). De esta manera coadyuvan a la seguridad social de los trabajadores nativos.⁵

Quinto, aunque es difícil medir el impacto preciso, la presión ejercida por los migrantes sobre el mercado laboral incide adversamente en el nivel salarial de la economía estadounidense, sobre todo en los campos o segmentos del mercado laboral en los que se desempeñan. Al respecto, un estudio reciente pone de relieve que la brecha entre el ingreso promedio que reciben los migrantes mexicanos y el salario mínimo federal de EUA ha tendido a reducirse en el curso de los últimos 25 años. Medido a precios constantes de 2000, se redujo 38 por ciento en el mismo lapso al caer de 11.7 a 7.2 dólares por hora (Papail, 2001). Lo paradójico del caso es que esta situación se genera a la par de los cambios en el perfil laboral de los migrantes arriba descritos, es decir, con mayor educación y presencia en el sector manufacturero. Y si bien es clara la contribución que por esta vía los migrantes mexicanos prestan al abaratamiento de los costos de producción de la economía de EUA, lo cierto es que este impacto se produce esencialmente en algunos segmentos del mercado laboral y no afecta al grueso de la clase obrera estadounidense. Tan es así, que no existe correlación alguna entre el desbordante crecimiento que acusa la migración mexicana y la tasa de desempleo en Estados Unidos (véase gráfica 2), lo que sugiere que la fuerza de trabajo migrante ha contribuido, más bien, a satisfacer la demanda en determinados segmentos del mercado laboral estadounidense.⁶

⁵Cabe acotar que la población nacida en México que reside en Estados Unidos, no obstante que aporta las cuotas de seguridad social que le corresponden, acusa los índices más bajos de cobertura en salud (46.4 por ciento) entre la población inmigrante, frente a 63.3 por ciento del resto de los latinoamericanos y caribeños (Conapo, 2004).

⁶Paral (2002) aporta datos fuertes por categorías de empleo sobre los requerimientos de trabajadores migrantes mexicanos en Estados Unidos y su importante contribución a la economía de ese país.

GRÁFICA 2
TASA DE DESEMPLEO EN ESTADOS UNIDOS, 1994-2004



Fuente: Departamento del Trabajo. EUA.

Finalmente, en contraste con los invaluable servicios que la migración y la forma actual de integración prestan a la economía de EU, y en contraste también con el papel que la migración viene desempeñando como factor clave de la “estabilidad” macroeconómica y social del país, hay un nuevo curso tendencial de la migración que cuestiona todo el entramado que sustenta la modalidad actual de la integración y que pone en tela de juicio su viabilidad a mediano y largo plazos: la creciente tendencia al despoblamiento⁷. En el último quinquenio de la década de los noventa, 755 de los 2,435 municipios del país (31 por ciento) registraron una tasa negativa de crecimiento. Asociada a esta tendencia, se vislumbra un abandono de actividades productivas, junto con la disminución de remesas por familia, que a la postre puede derivar en una reducción sensible de los envíos. Lo trascendente de este nuevo escenario es que trastoca las bases que sustentan la “fábrica de la migración” y su funcionalidad socioeconómica.

Queda evidenciada así la dialéctica perversa que se genera entre la dinámica exportadora mexicana y la migración internacional. Mientras que a México le compete la reproducción y calificación de la fuerza de trabajo que exporta directa e indirectamente, EUA usufructúa estas ventajas para reestructurar su inserción industrial y disminuir sus costos respectivos. Este proceso se sustenta

⁷R. García Zamora, O. Peláez Veyna, G. Foladori, R. Delgado Wise, M. Moctezuma, E. Reyes, H. Márquez y P. Rivera, 2006, “Paradojas de la migración internacional y la sustentabilidad”, bajo dictaminación, en *Economía, sociedad y territorio*.

en los diferenciales salariales y las fuertes transferencias de recursos que lo acompañan, presentándose como una dinámica que difícilmente puede continuar ante el desbordante crecimiento de la migración México-Estados Unidos y la aparición del fenómeno del despoblamiento. En esta línea apuntan también las limitaciones de competitividad inherentes a la estrategia cortoplacista que implica fundar el proceso de reestructuración en fuerza de trabajo barata.

Las vicisitudes de la agenda binacional

Tanto México como EUA no reconocen y, por lo tanto, tampoco actúan en la perspectiva de una agenda internacional sobre migración a la altura de una realidad existente e imposible de ignorar, por su importancia para la economía de ambos países.

Bajo estrechos cálculos de costo-beneficio –con el claro propósito de evitar una confrontación con EUA, sobre todo en relación con la migración indocumentada–, el gobierno mexicano optó por seguir, entre 1974 y hasta hace relativamente poco tiempo, una estrategia *sui generis* que García y Griego denomina “la política de la no política” y que consistió en no tener, al menos explícitamente, una política en materia migratoria (García y Griego, 1988).

La negociación y suscripción del TLCAN se convierte en un referente fundamental para el curso posterior de la relación bilateral y, en particular, de la migración internacional. Sin embargo, que el gobierno mexicano haya aceptado excluir el tema migratorio de la agenda de negociaciones y adherir acríticamente al principio de libre flujo de capitales y mercancías, ratifica su falta de compromiso con la población migrante y la franca subordinación a los intereses de EUA.

De aquí que EUA haya llevado una *política del terror* en su franja fronteriza con México, donde sobresalen operativos desplegados por el servicio de inmigración y naturalización de EUA (SIN) para contener, a cualquier costo, el creciente flujo de migrantes laborales de México. Ello llevó a la multiplicación de las muertes de mexicanos en la frontera norte, mismas que ascendieron, entre 1998 y 2000 a un total de 1,236; lo que evidencia el recurso a “...la muerte como elemento disuasivo de la migración” (Villaseñor y Morena, 2002).

Lo anterior, pone en tela de juicio la política exterior de EUA con su segundo socio comercial que no resulta precisamente una política civilizada de “buena vecindad”.⁸ El espíritu xenofobo de la frustrada “Proposición 187” del gobernador de California, Pete Wilson, se materializó el 30 de septiembre de 1996 con la

⁸Un claro indicador de la fuerza con la que se lleva a cabo la política antiinmigrante es el cada vez más fuerte –por no decir exorbitante– presupuesto asignado al SIN, que en 1999 ascendió a 4,188 millones de dólares.

llamada Ley para Reformar la Migración Legal y la Responsabilidad de los Inmigrantes. Lo trascendente de esta ley (aún vigente) es que institucionaliza la *criminalización de la migración laboral*, a través de una serie de normas arbitrarias de procedimiento que quebrantan los derechos humanos y laborales de los trabajadores transfronterizos (Mohar, 2001:47-55).

El gobierno mexicano respondió a tales retos con la promulgación de ley de la no pérdida de la nacionalidad mexicana (Martínez, 1999). Se trata, en esencia, de una medida orientada a que mexicanos radicados en EUA pudieran defender mejor sus derechos, al permitirles acceder a la nacionalidad estadounidense sin que perdieran la propia. No deja de ser sin embargo –y éste ha sido un punto de incesante disputa– una ley que no otorga las garantías suficientes para el ejercicio pleno de la ciudadanía mexicana, en particular el derecho a votar y ser votados.

Es a finales del 2000 –con la llegada de Fox al gobierno– que se produce una revaloración del tema migratorio ante su desbordante crecimiento y la incapacidad de EUA para contenerlo (o regularlo) de manera unilateral y bajo estrictas medidas de corte policiaco o militar, como las contempladas por la ley de 1996 (Mohar, 2001: 54). Así nace una agenda bilateral que tendría cinco grandes temas –a saber: regularización de la situación migratoria de connacionales, programa de trabajadores temporales, ampliación del número de visas, fortalecimiento de la seguridad en la frontera, e impulso a programas de desarrollo en las zonas de alta migración– y que sería histórica a pesar de su corta vida ya que fenecería tras los atentados del 11 de septiembre de 2001. Aunque dicha agenda podría ser vista de forma optimista, en la medida que “...por primera vez en la historia, EUA ha aceptado negociar con otra nación, en este caso México, el tema de la migración de manera integral” (Presidencia de la República, 2001; Castañeda, 2001), es *estructuralmente limitada* y no ataca las causas de fondo de la migración internacional. Por el contrario, apunta –como el propio gobierno mexicano lo pregona– a “transitar hacia un régimen de flujos ordenados” o regulados, rescatando las presiones de los organismos multilaterales y plasmando los temores de los países desarrollados.

A continuación describimos los “avances” logrados en los temas de esta agenda en el breve interregno en que estuvo vigente.

Primero, *la regularización de la situación migratoria* de entre 5 y 7 millones de mexicanos que cargan con el estigma de “ilegales” y que contaban con la posibilidad de una “amnistía” (término inherente al discurso que criminaliza la migración laboral) prácticamente fue descartada por el gobierno de EUA, para reemplazarla por un programa más modesto de “ajuste adquirido” que alcanzaría a 300,000 mexicanos según comunicado del SIN de febrero de 2002) (Miller y Seymour, 2002).

Segundo, el tema de *los trabajadores temporales* ha despertado gran interés entre las autoridades y legisladores de EUA. Apunta a la instauración de un programa que posibilite a un determinado número de mexicanos a trabajar legalmente en ese país con un salario mínimo garantizado y acceso a algunos fondos de salud. La condición para acceder a dicho programa sería que regresen a México tras un año de estancia y que el número de trabajadores registrados se ajuste anualmente en respuesta a las condiciones económicas estadounidenses, particularmente la tasa de desempleo (Roldán, 2001: 85). Este programa, bautizado como de “trabajadores huéspedes” expresa con nitidez uno de los ejes fundamentales de la postura de Washington. Bajo la oferta de sacar de la “sombra de la ilegalidad” a millones de migrantes laborales mexicanos y “concederles” derechos laborales mínimos, el programa se propone “fortalecer la economía de EUA y estimular [mediante las remesas enviadas a nuestro país y las habilidades adquiridas por los trabajadores «huéspedes» a través del programa] el largamente postergado desarrollo económico de México”.⁹ Cabe destacar que esta propuesta es parcialmente rescatada por George W. Bush en su boceto de iniciativa del 2 de enero de 2004 para reactivar las negociaciones con el gobierno mexicano en materia migratoria.

Tercero, *la cuota de visas disponibles para mexicanos*, como reza la página web de la embajada de EUA en México y en la información del SIN por países, ni siquiera está actualizada más allá de 1999. El único dato disponible es que en el programa de visas H-2a –correspondiente a trabajadores agrícolas temporales–, la participación de mexicanos disminuyó respecto de otras nacionalidades, entre 1995 y 2000.

Cuarto, *la seguridad fronteriza* es el tema que más atención recibió de parte de ambos gobiernos y sobre el que se dieron los mayores “acercamientos”. El Plan de Acción para la Cooperación sobre Seguridad Fronteriza, suscrito el 22 de junio de 2001, incluye “...prohibir el paso de personas hasta 3 kilómetros al sur de la frontera; y efectuar operativos de «disuasión» de la migración entre la Patrulla Fronteriza y los Grupos Beta, e intercambiar información entre la Procuraduría General de la República (PGR) y el Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN) para combatir a bandas de polleros” (Sandoval, 2001: 252). Los operativos coordinados a través de los cuales cuerpos policiales de México son puestos al servicio de la seguridad de EUA, asignándoles tareas de combate a

⁹En sintonía con esta concepción se llevó a cabo una experiencia “piloto” en el estado de Zacatecas, con la participación de las empresas estadounidenses LEH Packing Company, ACME Brick, Kanes, San Angelo y Marcus Drake (García Zamora y Moctezuma, 2001). Y aunque todo indica que el programa cuenta con la bendición del presidente Fox, la Conferencia Unida de Mexicanos en el Exterior, que aglutina a una veintena de organizaciones políticas de migrantes, manifestó su abierto “rechazo al Programa de Trabajadores Huéspedes o Temporales” y expresó su inconformidad por la exclusión de representantes de la comunidad migrante en las negociaciones (*El Universal*, 5 de enero de 2002).

la migración indocumentada, bajo el supuesto compromiso de proteger los derechos humanos de connacionales cuestiona fuertemente el lugar de los intereses nacionales en la Agenda Bilateral. Las 377 muertes de migrantes mexicanos ocurridas en 2001, el aumento del presupuesto del SIN en un 29 por ciento (anunciado por el presidente Bush el 29 de enero de 2002) y la decisión de incrementar en casi un 800 por ciento el número de elementos de la Guardia Nacional apostados en la franja fronteriza (notificada por la Casa Blanca el 6 de febrero de 2002), son señales inequívocas de que los derechos humanos no figuran entre las prioridades de Washington. Por su parte, la tibia reacción de las autoridades mexicanas frente a la violencia desencadenados por el gobierno de EUA, revela que tampoco para la administración del presidente Fox los derechos humanos son una prioridad. Y peor aún: a cambio de ciertas prebendas en relación con la migración laboral mexicana –que hasta ahora han sido promesas– el gobierno de México ha aceptado desempeñar el papel de “centinela” de los EUA en su frontera sur, mediante el impulso del Plan Sur.¹⁰

Quinto, los “avances” del *desarrollo regional en las zonas de más alta intensidad migratoria* son prácticamente nulos. Hasta ahora no hay visos de una iniciativa de esta naturaleza que involucre a los gobiernos de ambos países. Lo único que existe son programas promovidos unilateralmente por gobiernos estatales y la comunidad migrante organizada como el Tres por Uno de Zacatecas y Mi Comunidad de Guanajuato y más recientemente bajo el impulso de la administración Fox: Adopta una Comunidad. En el caso de los primeros dos programas, se busca encauzar fondos colectivos de los migrantes hacia el financiamiento de obras sociales (Torres, 1998). Lo singular del último programa –dirigido a cinco entidades de la República– es que está concebido como una estrategia de combate a la pobreza, sin embargo, este enfoque parte de una percepción equivocada de la relación entre marginación y migración internacional (Santibáñez, 2002). Aun reconociendo las severas restricciones estructurales impuestas por el contexto neoliberal (Veltmeyer y O'Malley, 2001), ninguno de estos programas se plantea la posibilidad de aprovechar el potencial de las remesas –así como otros recursos a disposición de la comunidad migrante– para contribuir al desarrollo local y regional (Delgado-Wise y Rodríguez, 2001: 747-764).

En síntesis, queda claro que el saldo de la negociación bilateral en materia migratoria resulta favorable única y exclusivamente a los intereses estratégicos geopolíticos (seguridad hemisférica) y económicos (aprovechamiento de las

¹⁰Sobre este plan, que inició el 1o. de julio de 2001, cabe consignar que fue diseñado para “...reducir la porosidad de las líneas divisorias entre nuestro país y Guatemala y Belice, mediante el incremento de la presencia policiaca y militar... en el marco del compromiso adquirido ante Washington por la administración de Fox en el sentido de reducir el flujo de inmigrantes indocumentados que llegan a la frontera común” (Sandoval, 2001: 252).

ventajas que ofrece el país en términos de fuerza de trabajo barata y recursos naturales) de EUA. Se presenta la agenda como un juego de suma cero, donde lo que uno gana el otro lo pierde. Y en este proceso asimétrico de negociación, que nada tiene que ver con el principio de “responsabilidad compartida”, el rostro digno que por largo tiempo caracterizó a la política exterior enarbolada por el gobierno mexicano acabó siendo desfigurado y reemplazado por el de la subordinación abierta.

La comunidad migrante frente a los desafíos del globalismo neoliberal

Para concluir nuestro análisis, es oportuno traer a colación –como lo subraya James Petras– que:

La imagen que tienen algunos intelectuales de que existe la necesidad de crear una alternativa es, por supuesto, una expresión de su ignorancia de las alternativas existentes en el proceso de creación y/o su aceptación inconsciente de lo que argumenta la globalización: que no existen alternativas. En vez de repetir clichés desgastados por el tiempo sobre la “necesidad de alternativas”, es más apropiado relacionarse ahora con las alternativas en el proceso de elaboración que llevan a cabo los movimientos en lucha. Las alternativas están ahí para que se les dé mayor sustancia, coherencia y proyección en el Estado-nación o incluso más allá (Petras, 2001: 85).

Desde esta perspectiva, lo primero que cabe advertir es que la comunidad migrante se parece hoy cada vez menos, en su fisonomía, a una población aislada, dispersa y desorganizada. Como subproducto contradictorio de la evolución histórica y maduración de las redes sociales migratorias, se ha producido un tránsito –cada vez más perceptible y significativo– del migrante individual hacia lo que Miguel Moctezuma (2001) concibe como un agente colectivo binacional y transterritorial. Dicho proceso se materializa en la conformación de una amplia constelación de clubes (que suman más de 500 en la actualidad), de asociaciones de éstos, de federaciones por entidades en varios estados de EUA y de múltiples alianzas y coaliciones de organizaciones de diversas entidades que tienen un horizonte nacional y binacional. La comunidad migrante avanza hacia esquemas organizativos superiores, caracterizados, entre otras cosas, por: *a*) disponer de una organización formal relativamente permanente; *b*) fortalecer, a partir de ella, los lazos de identidad cultural, pertenencia y solidaridad con sus lugares de origen; *c*) abrir perspectivas de interlocución ante diferentes instancias públicas y privadas, tanto de México como de EUA, y *d*) contar con un

no despreciable potencial financiero –a través de fondos colectivos que superan las limitaciones y rigideces propias de las remesas individuales o familiares– para destinarlo a obras sociales y, eventualmente, a proyectos de desarrollo local y regional.

Una de las demandas que ha suscitado mayor interés en las comunidades de migrantes es la de poder ejercer plenamente los derechos ciudadanos de los mexicanos en el extranjero. En esta demanda –que es una consecuencia inmediata de la reforma constitucional de 1998 sobre la “no pérdida de la nacionalidad”– se sintetizan tres reivindicaciones que apuntan en dirección opuesta a la ideología y práctica propias del globalismo neoliberal: *a*) fortalecimiento de la identidad nacional, a contracorriente de la tendencia desintegradora y desararticuladora inherente al globalismo; *b*) impulso colectivo al desarrollo local y regional, en contraposición al impacto destructivo del mercado interno y las bases productivas nacionales propio de la reestructuración neoliberal, y *c*) democracia desde abajo, atacando la separación entre clase política y sociedad civil exacerbada por la “democracia” neoliberal (Petras y Veltmeyer, 2001: cap. 6).

En otro plano, las demandas de la comunidad migrante en EUA apuntan hacia la regularización del estatus legal, los derechos ciudadanos plenos y la conformación de una sociedad multicultural, en contraste con la exclusión política, la marginación socioeconómica y la formación permanente de minorías étnicas (*ghettos*). Y podemos apuntar aquí también la demanda de apertura de fronteras, dirigida hacia uno de los puntos neurálgicos de la estrategia de dominación imperialista que marca el momento actual de las relaciones México-EUA (Wihtol de Wenden, 1999).

Comunidad, economía y cambio social en Oaxaca, México: vida rural y lógica de cooperación en la economía global*

Jeffrey H. Cohen y Leila Rodríguez

MICHAEL KEARNEY (1996) y Gerardo Otero (2004d) caracterizan a la población rural de México como "poscampesina". Lo que esto significa es que la gente rural ya no está en el proceso de proletarización, de convertirse en trabajadores en los mercados de trabajo asalariado; más bien, son parte del sistema de mercado capitalista (para la historia de este proceso, véase Feder, 1978; Hewitt de Alcántara, 1984). La dependencia en la agricultura en pequeña escala, donde aún existe, está firmemente enraizada en un mercado laboral en expansión que une a las comunidades más aisladas de las partes más rurales de México con los centros de negocios y comercio. Tamar Wilson afirma que este sistema beneficia a los empleadores en los Estados Unidos quienes buscan a trabajadores migrantes temporales de zonas rurales porque sus economías domésticas de subsistencia cargan el costo de la reproducción familiar, del mantenimiento de la unidad doméstica, y actúan como una red de seguridad para los migrantes que no pueden hallar empleo en las comunidades receptoras debido a retrocesos en la economía, la salud, o la falta de conocimientos (Wilson, 2000: 195).

Las comunidades rurales de los valles centrales de Oaxaca, México, están involucradas en este sistema complejo y en expansión de realidades económicas y sociales cambiantes. El desafío es comprender cómo los oaxaqueños de zonas rurales entienden las estructuras económicas y sociales en que se encuentran. En este sentido, nos concentramos en los usos y costumbres que definen el espacio político, económico, y social en Santa Ana del Valle, una comunidad de 3,000 personas que hablan zapoteca, localizada a 35 kilómetros al este de la ciudad de Oaxaca (capital del estado) y a 4 kilómetros al norte de Tlacolula.

*Agradecemos el apoyo para este proyecto, del financiamiento #9875539 de la Fundación Nacional para la Ciencia (Estados Unidos), del Departamento de Antropología, Pennsylvania State University, y del Instituto Tecnológico de Oaxaca. Gracias a Silvia Gijón y Rafael Reyes por su asistencia en el campo. Cualquier error es responsabilidad exclusiva de los autores.

Nuestro objetivo tiene tres facetas: definir las estructuras que los oaxaqueños de la zona rural crean para enfrentar las fuerzas de la globalización; notar los resultados positivos y negativos del enfrentamiento; y finalmente, nos aventuramos a preguntar ¿cuáles son algunas de las tendencias que pueden resultar de este momento?

La comunidad

Santa Ana del Valle es un pueblo rural cuya historia está profundamente enraizada en el pasado prehispánico de la región que fue reasentada como una congregación por los dominicanos después de la Conquista. La comunidad consiguió independizarse de Teotitlán del Valle en el siglo XVIII, aunque permaneció como poco más que un satélite agrario de su vecino más poderoso. Durante el último siglo la agricultura en pequeña escala fue suplida con una creciente dependencia en la producción de textiles de lana para la venta local y turística. A partir de la década de los setenta, la producción de textiles para el mercado turístico ha sido crucial para el éxito de la mayoría de los hogares (Cohen, 1999; Cook y Binford, 1990; Stephen, 1991).

Un incremento en el número de emigrantes ha caracterizado a las últimas dos décadas, mientras los santañeros lidian con la declinante economía mexicana (véase Cohen, 1999), la reorganización del estado en un marco neoliberal, y el colapso/declive de la agricultura en pequeña escala que ha resultado del retiro de subsidios estatales (DeWalt *et al.*, 1994).¹ Al mismo tiempo, las políticas de desarrollo han intentado capitalizar en las raíces indígenas de las comunidades, y han organizado a las cooperativas artesanales para que mercadeen los textiles de lana hechos localmente a la creciente industria turística de Oaxaca (García Canclini, 1993). Estas políticas han funcionado bastante bien para Santa Ana, donde los fondos gubernamentales son unidos al apoyo de las ONG (incluyendo UMCO-Unión de Museos de la Comunidad Oaxaqueña) y a la población local para desarrollar a la comunidad. Los líderes comunales organizaron una serie de proyectos y programas que iniciaron en la década de los 70, con el arribo de la electricidad, la pavimentación de carreteras, y la compra de un bus para el pueblo con servicio cada hora a Tlacolula. El más importante de los proyectos recientes (al menos en términos de fundación externa) es el Museo Shan Dany que se fundó en 1986 por el Ins-

¹Los inmigrantes han dejado a Santa Ana a lo largo de la historia de la comunidad. A lo largo de los años setenta, un pequeño número de hombres (8) se fueron a trabajar a los Estados Unidos. Los ochenta y finales de los noventa vieron un rápido aumento en el número de migraciones. El número de inmigrantes que se fueron a los Estados Unidos aumentó hasta incluir el 68 por ciento de 58 hogares encuestados en 1996, o 67 individuos de 37 hogares independientes (véase Cohen, 2001b: 957).

tituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) y líderes comunales. El éxito de ese proyecto llevó a muchos otros, incluyendo la creación de un sistema de cloacas para el pueblo, el arribo de líneas telefónicas, la reforestación de tierras del pueblo, y un esfuerzo dirigido hacia el ecoturismo (Cohen, 1998; Cohen, 2001a).

Usos y costumbres: algunas formas de cooperar en Santa Ana

Los santañeros han mantenido un sentido de independencia y de unicidad que subraya su involucramiento en mercados globales y la creciente importancia de la migración en la comunidad. Nosotros argumentamos que la continua importancia de la cooperación, y específicamente de usos y costumbres es crucial para el éxito de Santa Ana como comunidad. Es el sentido de compromiso, identidad e independencia que los santañeros mantienen lo que le permite a la comunidad mantenerse aun cuando es acogida por (y acoge) el ecúmeno global. No obstante, dos señalamientos son importantes. Primero, aun cuando los santañeros se organizan a sí mismos, hay crecientes desigualdades económicas y sociales que dividen a los hogares del pueblo en formas profundas, particularmente en términos de riqueza y las diferencias que separan a los hogares de inmigrantes de aquéllos sin inmigrantes (Reichert, 1982). Segundo, aun cuando Santa Ana acoge (y es acogida por) el ecúmeno global, grandes desigualdades entre partes del sistema (en otras palabras, entre los centros de poder y comercio y la comunidad rural) significan que hay poca equidad, y que los lazos entre centro y periferia están lejos de ser transparentes. En otras palabras, mientras que los santañeros en general quieren los bienes y servicios que vienen con el arribo de mercados estilo occidental y trabajo asalariado, al mismo tiempo tienen poco control sobre la forma y estructura de este sistema global. Para contextualizar nuestro ejemplo, empezamos con unos cuantos ejemplos de relaciones de cooperación en Santa Ana.

Tequio

Los líderes comunales solicitan la participación de los hombres en el tequio (trabajo comunal) periódicamente a lo largo de un año y por un sinnúmero de razones.

A todos los jefes de hogar se les solicita servir una o más veces al año en equipos de trabajo y como representantes de sus hogares, y en nombre de la tradición del pueblo. En este día cinco hombres llegan a ayudar a limpiar ramas y basura de los arroyos que cruzan las tierras del pueblo. Los arroyos se llenan durante la estación lluviosa y traen agua de la Sierra Madre del Sur a los campos de la co-

munidad. Los individuos participan en el tequio durante todo el día, y el próximo limpiando los arroyos en preparación para y anticipación de las lluvias de la próxima estación. Cuando terminan, tienen la satisfacción de saber que su contribución al tequio del pueblo está completa hasta el próximo año.

¿Qué hace a un santañero participar en el tequio? Hay varias razones. Primero, como regla, el tequio es un requerimiento de residencia. Quienes no pueden o no participan en el tequio pueden ser multados. El no servir o pagar puede meter a una persona en la cárcel. En el centro del pueblo hay una celda de cárcel como parte del complejo de oficinas del pueblo. El tiempo de cárcel es público, es decir, no hay forma de ocultar el hecho que uno está en la cárcel. Pero el tequio es más que simplemente un servicio que se da porque la comunidad lo requiere. También es una oportunidad para ganar prestigio y demostrar liderazgo. Por ende, una segunda secuela del tequio es dar o reafirmar el estatus de un individuo o su familia.² Este estatus puede traducirse directamente en apoyo comunitario y posiciones en cargos y comités, y estatus *vis-a-vis* la comunidad en sí. Un miembro del equipo también puede beneficiarse directamente de su servicio. Es común que miembros de equipos de tequio “encuentren” una bolsa de cemento que se cayó de algún camión que cargaba provisiones para algún proyecto. Los equipos que limpian la maleza tienen derecho a reclamar la leña que encuentran, por ende un tercer efecto del tequio es la remuneración directa para los miembros de los equipos.

Un segundo nivel de asociación y cooperación que es similar al tequio es organizado alrededor de cargos rituales (posiciones en la jerarquía política y religiosa del pueblo) y de comités de servicio comunal que definen la vida política y religiosa local de Santa Ana. El servicio es importante en la reproducción de la comunidad no simplemente como un espacio social, sino también como espacio político. La jerarquía civil-religiosa logra estas metas, primero, estableciendo un sistema local de posiciones de rango que administran la vida política y ritual del pueblo. Segundo, los numerosos comités que trabajan en el pueblo también confirman el estatus y rango local de los individuos y sus familias, por ende indicando una forma de prestigio local que se conforma (y a la vez no) a las nociones occidentales de riqueza y poder (Cancian, 1965; Watanabe, 1992). Esta jerarquía de estatus, aunque atada a programas estatales y economías de mercado, es definida localmente y por lo tanto es una estructura alrededor de la cual una comunidad puede formalmente organizar una respuesta al (o ignorar el) paternalismo del estado (Fox y Aranda, 1996).

²En general, el jefe de hogar masculino o el hijo mayor de una familia da servicio en el equipo de tequio. Las mujeres pueden servir y están sirviendo en números cada vez mayores entretanto los hombres dejan la comunidad.

Tanto el tequio como el sistema de cargos están siendo transformados. Aproximadamente el 12 por ciento de los hogares contratan a otros para que cumplan con sus compromisos. En Santa Ana el pago por un día de tequio es entre 50 y 70 pesos (dependiendo en parte del trabajo). El salario mínimo del estado permanece extremadamente bajo (alrededor de 30 pesos al día),³ por lo que un día de tequio no es una mala alternativa para un pueblerino desempleado o sin tierras. Lo que es problemático es el cambio de un contrato social a uno económico. El reconocimiento por el trabajo, sea tequio o cargo, aun le corresponde a la familia que paga por el tequio. Para la persona que es contratada como reemplazo, no hay más que un salario por ganar.⁴

Basquetbol

Casi todas las tardes, los hombres mayores se congregan alrededor de la plaza central del pueblo para jugar basquetbol en una cancha construida a finales de la década de 1980. Como de costumbre, los niños y niñas más jóvenes se acercan a la cancha mientras los mayores convergen. Los santañeros mayores son miembros de dos equipos del pueblo, Los Lakers y Shan-Dany, entre otros.⁵ Durante las próximas dos horas, el equipo juega una versión física y agresiva del juego, entreteniéndolo a los miradores, algunos de los cuales han apostado sobre el resultado de la competencia. El juego se acaba cuando hay demasiada poca luz como para continuar. Esta tarde, Shan-Dany gana y mantiene su estatus como primer equipo (de aproximadamente una docena de equipos de varias edades) del pueblo.

Casa del Pueblo

Un último ejemplo de cooperación en la vida santañera. La mayor parte de los anocheceres durante el año escolar, los adolescentes empiezan a congregarse en la Casa del Pueblo (una división de Casa de la Cultura, programa de arte folclórica y artes escénicas, que es dirigida por el estado). Los jóvenes se disfrazan y practican una variedad de danzas folclóricas que son nativas de varias partes de México, incluyendo Veracruz, Sonora y Oaxaca. Tal vez sea sor-

³El tipo de cambio durante este trabajo osciló entre los 9 y 10 pesos el dólar.

⁴En al menos una de las comunidades que hemos visitado durante este proyecto (San Juan del Estado), hay un grupo creciente de jóvenes que se ganan la vida como reemplazos para tequio, entre otros servicios requeridos de la comunidad. A largo plazo, este cambio puede significar creciente diferenciación de clase mientras los asalariados más ricos contratan a sustitutos que carecen de recursos para encontrar trabajo asalariado (o para migrar), y por ende aceptan las posiciones como el único empleo potencial.

⁵Shan-Dany es el nombre zapoteca para la comunidad, y se traduce como el pie de la montaña, refiriéndose a la localización de Santa Ana en la base de la sierra. Los Lakers son nombrados en honor a Los Ángeles Lakers, un equipo popular entre los pobladores en 1992.

presivo, pero muy pocas de las danzas son nativas de Santa Ana. El grupo se presenta en eventos estatales, y hace *tours* en el valle los fines de semana y feriados, compitiendo con bailarines de toda la región por pequeños premios y honores. La casa también apoya a uno de los dos grupos del pueblo que presenta la danza de la pluma, la cual recuenta la historia de la conquista española durante las celebraciones de fiesta y mayordomías (celebraciones de los días de Santos, patrocinadas por familias).

El tequio, basquetbol, y danzas folclóricas son tres instituciones sociales distintas. El tequio es informado por tradiciones del pueblo, enmarcado en una historia compartida, y un elemento clave en la construcción de una identidad comunitaria. Son marcadores importantes de “santañeidad” y un símbolo de la responsabilidad de cada individuo con su comunidad. El tequio existe como parte de un conjunto de relaciones de cooperación y reciprocidad que definen la moralidad local y el compromiso. En comparación, el basquetbol parece trivial. Es un deporte introducido que se juega por diversión. Jugar basquetbol no es una tradición, solamente ha existido por unas cuantas generaciones, y no tiene ningún precursor histórico en la comunidad. Hay poco acerca del juego que lo haga a uno pensar que el basquetbol es una forma de formación de identidad. No obstante, los jugadores tienden a buscarse a sí mismos para apoyo, y los miembros de un equipo tienen importantes relaciones recíprocas entre sí fuera de la cancha.

Finalmente están los bailes folclóricos de la Casa del Pueblo, y el reemplazo de prácticas locales tradicionales con cultura expresiva “mexicana” genérica. Los bailes y el paralelo entrenamiento en las aulas (el cual con frecuencia incluye programas unidos a metas estatales de desarrollo y de salud) alejan a los niños de sus padres, de la producción hogareña y textil, y los coloca en ambientes de aula o talleres donde aprenden de acuerdo con expectativas definidas por el estado. En los programas de Casa del Pueblo nuevas relaciones sociales se resaltan, definiendo al adolescente como mexicano primero, santañero segundo. Sin embargo, aun en este ejemplo encontramos raíces de cooperación tradicional reproducidas. Los bailarines ingresan a la Casa del Pueblo para cumplir con promesas (promesas rituales hechas a los santos para asegurar buena fortuna para un individuo o su familia), y por ende siguen patrones tradicionales de asociación en un ambiente muy nuevo. Asimismo, las conexiones entre los bailarines pueden ser base para relaciones personales de largo plazo.

Un acercamiento a la identidad

Los antropólogos con frecuencia enfrentan la idea de identidad de manera esencialista o historicista, y enfatizan características culturales e instituciones

sociales compartidas, y asumen que las poblaciones nativas son “fundamentalmente pasivas —o los sobrevivientes estoicos de un pasado que se desvanece, o víctimas desventuradas de un presente injusto” (Watanabe, 1992). Ciertamente, para el visitante casual a Santa Ana es fácil esencializar a los nativos. Hablando con los miembros de la comunidad, ellos sugieren que su identidad es definida principalmente por su lugar de nacimiento. Asimismo, la mayoría de los santañeros mencionarán su ropa típica (la cual pocos usan), la industria de tejidos local, la práctica de muchas formas de cooperación, y su lenguaje (zapoteca del valle) como marcadores de identidad.

Sin embargo, el nacimiento no garantiza la identidad, solamente establece los límites más básicos alrededor de los cuales una identidad puede ser construida. Esto es particularmente cierto ya que la fuerza de trabajo asalariado nacional e internacional facilita el dejar el pueblo y niega conexiones. No obstante, en general, los inmigrantes se mantienen en contacto con sus hogares y sólo un 8 por ciento de los hogares visitados en este estudio reportan que miembros se hayan ido y hayan cercenado todos los lazos. Adicionalmente, no debemos confundir la utilidad de las estructuras primordiales que usamos para crear relaciones en un sistema que aliena como si fueran iguales a la fundación sobre la cual la identidad social se construye (Nash, 1989). Más bien, como el ejemplo santañero demuestra, la identidad es fundada en procesos históricos de cambio político, económico y social; y es tan sólo en la participación de los santañeros en la vida social de su familia, redes, barrio, y comunidad, que la identidad surge (Barth, 1969: 1992).

No estamos sugiriendo que la identidad santañera esté ahora establecida aparte de patrones tradicionales de cooperación y reciprocidad. Más bien, tradicionalmente relaciones de cooperación y reciprocidad son una medida contra la cual los pobladores constantemente se critican entre sí (acerca de las convenciones de comunidad véase Watanabe, 1992: 104). Los santañeros con regularidad señalan dónde la gente falla en sus compromisos con la familia, amigos y comunidad. Por otra parte, mientras que relaciones tradicionales se mantienen en el centro de la “santañeidad”, son de hecho los nuevos patrones de asociación los que crean ambientes donde la identidad y la cooperación se reproducen, se ponen al día, y se reinventan para encarar el reto de las nuevas realidades económicas y sociales de México.

Para entender el lugar de las relaciones de cooperación en este nuevo orden, nosotros nos concentramos en cuatro áreas: la fundación de cooperación contemporánea; la economía actual y el lugar de la reciprocidad en la sociedad local; una discusión de los nuevos patrones de asociación entre los santañeros; y finalmente, un análisis de las formas en que nuevas estructuras y relaciones de cooperación encarar el reto de un mundo cambiante, defienden la comunidad, y crean un fuerte sentido de identidad local.

Para los campesinos rurales y comunidades indígenas alrededor del mundo, la habilidad de balancear y reinventar las tradiciones locales en cara al cambio global es un creciente reto para los recursos culturales, sociales, y naturales locales. Tomado como un todo, la examinación de la identidad santañera ofrece una oportunidad de seguir las formas en que los indígenas responden creativamente al cambio global y la importancia de una perspectiva antropológica que se aleja de definiciones estáticas de identidad basadas primordialmente en lugar y atributos, y busca un análisis dinámico de las formas en que los indígenas, como los santañeros, se reinventan a sí mismos, sus identidades y su comunidad, y las relaciones sociales que son la fundación sobre la cual la expresión material de la identidad se construye.

Santañeros del pasado y presente

La identidad santañera está organizada alrededor de relaciones recíprocas y de cooperación que funcionan en diferentes niveles sociales, desde las relaciones familiares más íntimas hasta la comunidad en general. Incluyen los lazos cercanos (frecuentemente organizados alrededor de contratos diádicos) que unen padres e hijos, acercan a hermanos, crean compadrazgos, y unen a amigos (Wolf, 1966). Más allá de la familia inmediata, familiares, y amigos cercanos, hay una serie de estructuras de cooperación en efecto en la sociedad santañera (Nader, 1990) que unen familias y encajan a individuos y familias en la vida social de la comunidad (El-Guindi y Selby, 1976).

La *guelaguetza* (intercambio recíproco de bienes y servicios entre individuos y familias) une a familias en contratos de reciprocidad retardada para apoyar fiestas y celebraciones rituales. El *tequio*, como se mencionó anteriormente, construye un sentido de identidad comunitaria a través del apoyo físico del pueblo. Así también, el servicio (participación en la jerarquía política y religiosa del pueblo —o sistema de cargo) y cooperación (la contribución de fondos para proyectos comunales, cubrir gastos de fiestas, y desarrollar y mejorar la infraestructura de la comunidad) unen a individuos, como representantes de sus familias, con pueblos mediante su participación en el gobierno local y su apoyo financiero del desarrollo comunal.

La lógica de cooperación también se extiende a nuevos ambientes y situaciones. El inmigrante que trabaja lejos de su tierra natal puede elegir mantener lazos cercanos y recíprocos con familiares y amigos (Hulshof, 1991; Mountz y Wright, 1996) y con frecuencia utilizará la lógica de cooperación para organizar por acción y supervivencia de su nuevo hogar. Los nuevos patrones de asociación que son organizados en el hogar (incluyendo los equipos de basquetbol y grupos de baile patrocinados por el estado) recrean la lógica de coopera-

ción y en el proceso establecen un marco para la construcción de una identidad compartida, pero lo hacen de formas novedosas.

El lector podrá intuitivamente asumir que el asunto se trata de un mundo en el cual el pasado tuvo sentido y es sólo el presente que es problemático. Tal vez si observamos a Santa Ana antes de las crisis económicas de los ochenta (que colectivamente causan un aumento meteórico en la emigración, el arribo de nuevos mercados y bienes localmente, y nuevos contratos sociales), encontraríamos que la vida en las áreas rurales de México probablemente sí siguió patrones primordiales, que giran alrededor de la cooperación porque no había otra manera de sobrevivir. En otras palabras, asumiríamos que hace 20 o 30 años, la identidad en Santa Ana era menos problemática ya que la comunidad estaba relativamente aislada del impacto del aplastante cambio global. Pero esta suposición es errónea. El pasado de Santa Ana es parte de la historia de una región (si no del globo), y el pueblo está inmerso en procesos políticos y económicos que alcanzan más allá de lo local. Con relación y respuesta a estas fuerzas, es probable que la cooperación en la comunidad haya tenido más cambios de los que nosotros como académicos podemos contar.

Hoy el pueblo tiene una población de casi 3,000 personas. Los techos con tejas rojas, y paredes de adobe, el sonido de los telares y los pormenores del cultivo familiar todos traen consigo una imagen de armonía bucólica y aislamiento histórico. Sin embargo, si retrocedemos unos 70 años, el plazo de unas pocas generaciones (un periodo que los santañeros mayores aún recuerdan vívidamente) encontramos un lugar fundamentalmente diferente. El pueblo, con una población aproximadamente de 1,000 personas se encontraba en medio de férreas luchas asociadas a la Revolución mexicana (CMSD, 1992). Más bien era un pequeño poblado que, debido a su localización en rutas de comercio hacia la sierra, se convirtió en campo de batalla. De hecho, los santañeros fueron obligados a abandonar el pueblo por seis años durante el periodo más intenso de la lucha entre el ejército nacionalista siguiendo al presidente Carranza y guerrillas Serrano dedicadas a la independencia oaxaqueña (1914-1920). La fuerza del combate era tal que el pueblo no recuperó totalmente su población prerrevolucionaria hasta la década de 1950, y solamente en los sesenta los santañeros como grupo se mudaron por completo a la comunidad central (CMSD, 1992; Cohen, 1999).

Unas décadas antes (a finales del siglo XIX) Santa Ana era el sitio de tres minas de plata que pertenecían a un empresario inglés, y su población incluía trabajadores de toda Europa y Norteamérica, según relatan los hijos de los mineros locales (hoy día son algunos de los miembros más viejos de la comunidad). Un informante recuerda que su padre ganaba un peso al día (mucho más del salario local de 15 centavos) en la mina. Los salarios produjeron un dispa-

ro de corta duración en la economía local, aumentando las construcciones de casas y originando una limitada expansión económica. Asimismo, la identidad no era enmarcada como una cuestión de raíces indígenas. Durante los años anteriores a la Revolución, oficiales del porfiriato reconocían a gente como los santañeros no como indígenas, sino como campesinos. Las políticas educacionales y económicas estatales estaban enfocadas hacia una proletarización de la población y de ninguna manera buscaban celebrar o conmemorar las raíces indígenas (Cockcroft, 1983). Para complicar más el asunto, la producción de artesanías (que hoy día es descrita por los indígenas como producción tradicional enraizada en motivos precolombinos y tecnologías introducidas con la Conquista) estaba organizada hace más de 100 años alrededor de tecnología colonial (el telar vertical), capitalismo de mercados, y turismo (Clements, 1996; Cook y Binford, 1990).

Nuestra impresión inmediata de Santa Ana hoy, si bien enraizada en procesos históricos como la Conquista, el colonialismo y la Revolución mexicana, permanece muy problemática, y creer que el pasado fue menos caótico o que estaba organizado más coherentemente que el presente, si bien es una explicación más convincente, es proyectar nuestra propia lectura miópica del presente al revés. Por lo tanto, mientras consideramos la estructura de cooperación en el pueblo debemos recordar que mientras los locales enmarcan sus prácticas como tradicionales, éstas no son prácticas primordiales. Los patrones tradicionales de asociación no son ni más ni menos que relaciones que están repletas de un sentido del pasado (que puede ser real o creado) por actores siguiendo sistemas compartidos de creencias, prácticas y moralidad. La clave es localizar a las tradiciones en un marco que expliquen su sentido social.

Economía e Identidad

El mantenimiento de la comunidad en Santa Ana está organizado alrededor de tres estrategias del hogar: la agricultura, el tejido, y la migración. La producción agrícola es quizá la más tradicional y duradera forma de enfrentar los costos de la vida familiar en la comunidad, y los santañeros que poseen tierras (78 por ciento de los hogares en la comunidad) siembran la típica cosecha mesoamericana de maíz junto con algunos frijoles y otros vegetales. Las familias con posesiones mayores a 3 hectáreas (aproximadamente el 10 por ciento de los hogares) siembran alfalfa (si tienen acceso al agua) o frijoles de garbanzo, junto con otros productos, para vender en mercados del área. El problema que muchas familias enfrentan es falta de tierras. El rápido aumento en la población del pueblo (que se duplicó entre 1970 y 1990) y la especulación de tierras que ahora es permitida por leyes de reforma agrícola ha cambiado la forma en que las personas usan y entienden las tierras (Otero, 2004d). Adicionalmente, la ma-

yoría de las tierras de Santa Ana son de mala calidad, ni muy fértiles ni bien irrigadas, dificultando la producción y haciéndola dependiente del buen clima. Una forma en que los santañeros más jóvenes, que tienen poca o ninguna tierra arable, logran acceso a tierras es intercambiando servicios o dinero por parcelas, o asistiendo a miembros de la familia con trabajo de campo esperando una parte de la cosecha.

Además de, o más a menudo en lugar de, disminución de tierras y las dificultades de la agricultura, la mayoría de los hogares (83 por ciento) también tejen. La producción textil ha crecido en importancia desde 1970 y el desarrollo del turismo en México. Santa Ana es parte de un complejo de cuatro pueblos que producen bienes para el turismo internacional (Cook, 1984; Stephen, 1991). Tejer es un negocio anacrónico (Cook y Binford, 1990); los productores controlan los medios de producción –telares manuales– pero no controlan su producto, y la mayoría de los santañeros tejen bajo contrato con compradores y exportadores siguiendo un estilo de producción llamado *mano de obra* (un sistema de rendimiento) en el cual los diseños, lanas, y cantidades son contratados y cuando el trabajo está concluido un nuevo contrato inicia (Cohen, 1998; Littlefield, 1978).

La estructura de producción, y el estado de la economía –uno en el cual la competencia es fuerte y el mercado parece estarse encogiendo– significa que puede haber un alto grado de autoexplotación en la producción (véase Cook y Binford, 1990). Una forma en que los tejedores median el costo de producción es usando miembros de la familia como una fuerza laboral subremunerada y pagada. Niños pequeños bobinan y limpian los tejidos acabados. Los niños mayores generalmente trabajan junto con sus padres (y hoy día ambos hombres y mujeres tejen), produciendo tapetes por poco o nada de dinero. Los fondos hechos son juntados y controlados por uno o ambos jefes de hogar en nombre de todo el grupo familiar.

La migración, presente como la estrategia de unos pocos santañeros a lo largo del siglo pasado es actualmente una de las avenidas más importantes para mejorar las ganancias (Cohen, 2001b). Más de la mitad de los hogares de Santa Ana tienen inmigrantes como miembros, y estos hombres típicamente hacen entre uno y tres viajes a los Estados Unidos durante sus vidas. En los Estados Unidos trabajan en restaurantes, construcción y agricultura para financiar remodelaciones a sus casas, cubrir obligaciones rituales, pagar por una educación, o iniciar un pequeño negocio. La mayoría de los inmigrantes van a enclaves en Santa Mónica o Los Ángeles, California, donde viven con amigos y familiares.

Para los santañeros que continúan a cultivar (más de tres cuartos de los hogares), es más que simplemente trabajo. La agricultura crea una serie de relaciones recíprocas. Santañeros individuales establecen contratos diádicos alrede-

dor del trabajo de campo, y se asisten mutuamente en la preparación, siembra, y cuidado de sus campos. Los niños ayudan a sus padres, y hermanos se ayudan entre sí. Hay pueblerinos que le pagan a otros para que trabajen sus campos, sin embargo, es más común encontrar a santañeros que buscan en sus redes sociales ayuda para el éxito en la siembra en vez de construir relaciones de contrato y empleo con otros trabajadores. Parte de la lógica se sitúa en las bajas ganancias que la agricultura deja. Dada la naturaleza marginal de las tierras santañeras es difícil justificar el uso de las reservas de dinero de una familia para cubrir costos de producción.

Lo que queda claro de esta breve descripción de las estrategias laborales es el lugar importante que las relaciones de cooperación tienen en el mantenimiento práctico de la familia y el hogar. Y mientras que el trabajo asalariado, el tejido por contrato, y la migración han cambiado cómo las relaciones de reciprocidad son organizadas, no han destruido la lógica de cooperación, o devaluado la importancia que los individuos dan a sus modelos de identidad compartida. Sin embargo, para ser una estructura efectiva de la organización de la identidad comunal y la definición de comunidad, estos patrones de asociación deben alcanzar más allá de la familia, y entre los santañeros encontramos que la lógica de cooperación es recreada en niveles cada vez más abstractos de la sociedad.

Las conexiones que existen entre santañeros individuales, sus familias y la comunidad en general son más que metáforas que describen un mundo que no existe. Relaciones de cooperación y reciprocidad alcanzan más allá de la familia e incluyen a parientes lejanos, amigos, vecinos y otros; desde los individuos que viven cerca hasta los inmigrantes que viven bastante lejos (Kearney, 2000). Asociaciones también son establecidas alrededor de redes de parientes ficticios e intercambios de *guelagueta* que con frecuencia unen a santañeros en pares asimétricos de estratos muy distintos de la sociedad local. El resultado a nivel funcional es la creación de intensas redes de apoyo. Pero la cooperación y reciprocidad son más que eso. La lógica de cooperación, y el decreto de lazos recíprocos establecen una medida contra la cual las prácticas pueden ser juzgadas y los cambios evaluados. Por ejemplo, el problema con la migración no es que saca a los individuos de la comunidad –porque la comunidad es mucho más que el lugar físico. La clave es si los individuos que migran permanecen en redes cuando ellos no están presentes y cuándo o cómo escogen removerse a sí mismos de esas redes. En este momento, pocos santañeros (aproximadamente el 8 por ciento de los hogares) señalaron pérdida de miembros. Más aún, es común que los santañeros inmigrantes regresen de los Estados Unidos y otras partes de México específicamente para cumplir con compromisos con la comunidad, en particular tomar una posición en el sistema de cargo de la comunidad.

Los santañeros describen su papel en la vida comunal del pueblo en términos ambiguos (como algo que preferirían no hacer) y es solamente en abstracto que la mayoría descubren que su participación en los comités, su apoyo de las iniciativas comunales, y su contribución de tiempo, energía, y dinero en los cargos, tequio, y otros proyectos de desarrollo local media la influencia de programas estatales. La cooperación se lleva a cabo en lugar de impuestos formalmente sancionados por el estado, y es una forma eficiente de mantenimiento continuo de la comunidad, en un sentido tanto físico como espiritual. Por otra parte, los hombres se molestan cuando son elegidos para un cargo particularmente oneroso o difícil.

El número de comités está en aumento ya que nuevas demandas son puestas en el gobierno local (Otero, 2004d). El estado exige nuevos comités para manejar burocracias crecientes, y mientras la vida social se torna cada vez más compleja (la gente quiere más servicios), hay una necesidad local para nuevos comités. Un ejemplo es el comité de buses, un grupo que vigila el mantenimiento de los dos minibuses del pueblo, sus rutas y horarios. Este comité consume el tiempo libre de sus miembros. Sin embargo, hay poco prestigio para quienes dan su servicio a este comité. Por otra parte, mientras los santañeros poco a poco sirven en comités de mayor rango, sí adquieren prestigio e identidades basadas en el estatus de sus posiciones, el prestigio de sus familias y de su riqueza. Para estos individuos, y sus familias, la lógica cooperativa es importante mientras su posición en la comunidad se torna cada vez más unida a patrones tradicionales de asociación.

Tradiciones de cooperación y cambio

Las relaciones repasadas anteriormente forman la base de nuevos patrones de asociación para enfrentar las demandas de cambio político, económico y social. Las necesidades dentro de la comunidad están cambiando, y los pobladores probablemente estarán atados a economías dirigidas por el mercado. Lazos al mercado remueven, o al menos mitigan, la explicación supervivencial de las tradiciones locales. En otras palabras, los santañeros ya no cooperan para no morir de hambre; cooperan porque toman la decisión de cooperar. Las limitadas sanciones que la comunidad puede imponer, incluyendo multas y encarcelamiento para quienes no cumplen, fomentan la cooperación.

Dado este cambio, podemos preguntarnos cómo la cooperación es mantenida como una construcción lógica, y cómo las relaciones son actualizadas para ser reproducidas entre los pobladores. La respuesta rápida es simplemente que la cooperación hace más que definir los parámetros para la supervivencia. Es una estructura eficiente para la organización de la jerarquía comunal, y al mis-

mo tiempo define un set de relaciones que median la diferencia. En el basquetbol vemos esta lógica y patrón literalmente en juego. Los equipos son compuestos por santañeros (entre los más jóvenes hay equipos de ambos hombres y mujeres) que se juntan para cumplir con una meta particular –ganar un juego. Sin embargo, las relaciones se extienden más allá de la cancha y las competencias para crear redes sociales entre los jugadores. También hay familias que se asocian con equipos particulares, apoyando a los jugadores por medio de la compra de uniformes y equipo.

Los equipos también median las diferencias entre los jugadores. En cualquiera de los equipos, cada jugador individual puede representar una variedad de estatus de la comunidad, ricos y pobres, los prestigiosos y los inconsecuentes. En el equipo, todos trabajan para el bien del grupo y las diferencias son dejadas de lado, creando lo que Nader (1990) describe como la “ideología de armonía”. La destreza en la cancha también se torna una nueva medida de habilidad, reemplazando la riqueza, el conocimiento de rituales, y edad. En el juego el asunto es la capacidad atlética y no la destreza social, creando una medida más de habilidad personal. Las redes de apoyo creadas alrededor del basquetbol persisten cuando los santañeros emigran. Jugadores de Santa Ana juegan en California y los torneos en lugares como Santa Mónica, California, se convierten en ambientes donde los santañeros pueden encontrarse y celebrar sus identidades compartidas. Los equipos también son un punto de reunión para los pobladores. Frecuentemente hay torneos a lo largo del valle, y durante estas competencias docenas de equipos pueden presentarse para competir por lo que a veces son grandes premios.

Un proceso similar está ocurriendo en los programas de la Casa del Pueblo. Tal y como se describió anteriormente, los programas de la casa entrenan a los niños santañeros en artes expresivas y tradiciones artesanales de un México genérico. Hay un debate entorno a los efectos positivos y negativos de estos programas. García-Canclini (1993) argumenta que tales esfuerzos disminuyen las tradiciones nativas, corrompen la cosmovisión indígena, y se convierten en otro foro más a través del cual la gente nativa es dominada por el estado. Por otra parte, Brandes (1988), describiendo rituales del día de los muertos y la influencia del turismo en Tzintzuntzan, nota que el apoyo del estado es bienvenido, ya que reduce la necesidad de los locales de fundar presentaciones rituales (aunque en Santa Ana los costos son compartidos por programas estatales y hogares locales). Adicionalmente, la publicidad y el apoyo aumentan la conciencia externa de prácticas locales, aumentan el turismo, y por ende, aumentan el dinero que entra a la comunidad y a las cuentas bancarias familiares.

La situación en Santa Ana se sitúa entre los extremos de los ejemplos anteriores. Hay muchos santañeros que al ser entrevistados exteriorizaron su mo-

lestia con los cambios que están ocurriendo en la estructura de las prácticas rituales, y la validez o propósito de los programas de la Casa del Pueblo, pero ninguno sugirió que los programas debían terminarse. Parte de lo que media la animosidad y tensión es el importante papel que los santañeros mayores juegan en los programas de la casa. Aunque los bailes, canciones, y artes que son enseñadas son generales de casi todo México, las tradiciones locales particulares de la comunidad (por ejemplo la danza de la pluma) también son promovidas.

Cooperación y solidaridad en la Santa Ana contemporánea

Hemos señalado el proceso interactivo mediante el cual la reciprocidad e identidad comunal crean un sentido de pertenencia para los santañeros. Sin embargo, mientras nuestros ejemplos son en general bastante positivos, la cooperación no es siempre descrita como un beneficio. El hijo o hija inmigrante que envía dinero a casa para apoyar a los padres y cubrir los gastos que no pueden ser enfrentados con la producción textil lo harán de mala gana. Los tejedores usan el vocablo de cooperación para controlar el poder laboral de sus hijos. Asimismo, aquellos individuos que se rehúsan a participar en la vida social de la comunidad arriesgan fuertes sanciones que pueden llevar a la expulsión de sus familias. Por tanto, es claro que hay una dimensión coersiva a la cooperación. La retórica y práctica de la reciprocidad amarra a los niños a sus padres en una estructura de obligación de la cual no pueden escapar. Esta es una relación que puede tardar toda la vida. También está el continuo debate entre los santañeros acerca de dónde los nuevos programas, incluyendo la Casa del Pueblo van a terminar y cuál es la mejor forma de manejar los nuevos patrones de asociación como aquéllos encontrados entre los inmigrantes.

En un sentido más claramente económico, las relaciones de cooperación están cambiando ya que los santañeros se hacen parte de la economía global. Mientras los pobladores encuentran trabajo en trabajo asalariado (ya sea localmente, en la ciudad de Oaxaca, o en los Estados Unidos), las restricciones en su tiempo y energía aumentan, y algunos hogares han empezado a contratar a otros pobladores para que cubran sus compromisos con el tequio y servicio (aunque como se notó anteriormente, este es un pequeño grupo —un 12 por ciento de los hogares). Entonces, una de las formas fundamentales de cooperación a nivel comunal es reemplazada por un acuerdo de labor formalmente contratada entre individuos. Los hogares más pobres, y en particular hogar pobres con inmigrantes, se encuentran en posiciones cada vez más marginales en dicho sistema. Típicamente no poseen los fondos para cubrir sus compromisos, con frecuencia no tienen la capacidad humana para cubrir con el servicio, e incluso pueden no tener las redes sociales que puedan crear nue-

vas oportunidades. Es alrededor de esas desigualdades que me enfoco en el presente.

Conclusiones

La cooperación funciona en varios niveles creando un sentido de identidad para los santañeros en el nuevo orden mundial. Establece los parámetros de comportamiento para individuos como miembros de familias y de la comunidad en general. También se convierte en un marco para el control de la fuerza laboral familiar, y para la construcción de autoridad política y de prestigio. La cooperación media la diferencia y crea lazos entre los estratos de la sociedad santañera. Finalmente, las relaciones de cooperación mientras son actualizadas –por ejemplo a través de la danza o el basquetbol– se convierten en un marco a través del cual los santañeros pueden lidiar con el estado y las identidades cambiantes que surgen con la migración a los Estados Unidos.

La manera en que la identidad compartida es creada en el pueblo sirve para definir y fijar los parámetros para la acción social local, y también demarca y diferencia a Santa Ana como un ambiente social aparte e independiente de otras poblaciones (ya sean poblaciones vecinas, estados-naciones, o sistemas de mercado). Hoy la cooperación continúa como una forma importante de definir la identidad local en cara a los rápidos cambios sociales y económicos. Concentrarnos en la práctica de estas relaciones nos aleja del abordaje prejuicioso del primordialista que fija la identidad en un set de atributos y actitudes que no pueden cambiar. El enfoque promovido aquí es uno que enmarca la identidad en una historia social y económica. La cooperación es parte de un sistema significativo que es creado en la continua modificación, reinterpretación y reproducción de la tradición en la práctica social y en situaciones siempre cambiantes. Y como vemos en los santañeros, mantener un sentido de identidad local se torna una manera de filtrar la presión de la migración, de la creciente dislocación, y de la aumentada incorporación en los mercados globales. La identidad comunal no se trata de un escape hacia un mundo de armonía indígena, sino de una estructura que, en su reproducción y reinención le permite a los individuos acoger el caos del momento y lidiar con los asuntos del cambio manteniendo un cuerpo coherente de ideales compartidos.

Estrategias de resistencia a la reestructuración neoliberal: organización campesina y café orgánico en Chiapas

María Elena Martínez Torres

ESTE CAPÍTULO DESCRIBE cómo se reorganizaron las cooperativas de campesinos para responder a la reestructuración neoliberal que les permitió sobrevivir, y en algunos casos incluso prosperar, dentro del mercado recientemente reconfigurado. Los productores de café, la mayoría de ellos pequeños productores, han sido entre los más golpeados por las reformas neoliberales. Los elementos de las políticas económicas neoliberales que han sacudido a los campesinos mexicanos desde el inicio de los años ochenta incluyen recortes masivos en los precios de garantía y créditos subsidiados, una generalizada apertura de los mercados a la competencia de importaciones baratas de alimentos, y la privatización de la asistencia técnica y servicios de apoyo incluyendo la distribución de insumos subsidiados, y la colección, transporte, procesamiento y mercadeo de los productos agrícolas. Para los pequeños productores de café una manifestación clave de las reformas neoliberales fue la privatización del Instituto Mexicano del Café (Inmecafe), que les había proveído con exactamente esos servicios. Este impacto neoliberal a escala nacional sobre los productores de café en México fue parte de una reestructuración neoliberal a escala global de la industria del café después del colapso del Acuerdo Internacional del Café en 1989. Además de perder el acceso a una amplia gama de servicios proveídos por el Estado, los pequeños productores también tuvieron que negociar en el nuevo terreno del mercado mundial de café reconfigurado.

En este capítulo, primeramente se revisan los cambios del mercado neoliberal para los productores de café. En el segundo apartado se presentan algunos de las respuestas generales a estos cambios. En el último apartado, se describen los casos de tres cooperativas de pequeños productores de café orgánico en el estado de Chiapas que son ejemplos exitosos dentro del panorama generalmente negativo del México rural neoliberal.

Los casos de estudio demuestran que aquellas comunidades que tuvieron las características decisivas de capacidad organizativa y de realizar inversiones en sus recursos naturales, fueron capaces de navegar exitosamente en este terreno reconfigurado. “Capacidad organizativa”, tiene que ver con la noción de formación de clase política (Otero, 2004d), pero en este caso se utiliza a situaciones más localizadas, al nivel comunitario y regional. Se enfoca primordialmente en los aspectos económicos de la vida diaria más que a la constitución política de clase. De hecho, el objetivo primordial de las organizaciones descritas en este capítulo ha sido la apropiación de los procesos productivos y de la comercialización (Gordillo, 1988; Otero, 1989, 2004d). Estos casos ofrecen esperanza, una visión alternativa del campo organizado bajo principios de solidaridad y del manejo sustentable de los recursos naturales.

Café, neoliberalismo y mercados internacionales

El café es un importante producto de exportación en México, con un valor anual promedio que va de 400 millones de dólares durante épocas de precios bajos como en los últimos años, y a 800 millones de dólares en época de precios altos (datos de la Organización Internacional del Café, ICO). Los programas del gobierno federal dieron prioridad al café después de la Primera Guerra Mundial ya que los precios eran altos y la tierra que es mejor para cultivar café es considerada marginal para la mayoría de los cultivos comerciales (Hidalgo Monroy, 1996). En México existen alrededor de 300,000 cafetales (Harvey, 1994; Plaza Sánchez *et.al.*, 1998) que ocupan aproximadamente 800,000 hectáreas y emplea alrededor de 2 millones de personas (Ejea, 1991). El café es la segunda fuente más importante de ingresos en las economías rurales después de las remesas que los trabajadores migrantes envían a sus familias. Una característica importante de la producción de café en México y en Chiapas es que del 70 al 90 por ciento de los productores tienen muy poca tierra (véase cuadro 1).

Históricamente en los mercados nacionales e internacionales la demanda había determinado cómo los recursos materiales, financieros y humanos son distribuidos por la expansión y los cambios en la tecnología y en la calidad. Sin embargo, el poder de los países productores creció dentro de la industria del café cuando pocos países producían más de la mitad del café en el mundo y esto le dio su característica de oligopolio. Los principales países productores hicieron mucho esfuerzo para mantener los precios altos de café por muchos años. Brasil, por ejemplo, destruyó toda la cosecha de 1906 para prevenir la caída de los precios y de 1921 a 1944 quemó 74 millones de sacos de café, para mantener precios relativamente altos (Junguito y Pizano, 1993). Los precios altos fueron un incentivo para los productores de África, América Central y otros

CUADRO 1
 PRODUCTORES DE CAFÉ EN MÉXICO Y CHIAPAS
 POR TAMAÑO DE CAFETAL

<i>Hectáreas plantadas con café</i>	<i>Chiapas Número de productores/%</i>	<i>México Número de productores/%</i>
Hasta 2	48,762-66.1	194,538-68.9
2-5	18,248-24.7	64,377-22.8
5-10	5,102-6.9	17,881-6.3
10-20	1,202-1.6	4,291-1.8
20-50	208-0.3	808-0.3
50-100	104-0.1	246-0.1
Más de 100	116-0.2	178-0.1
Total	73,742-100	282,319-100

Fuente: Hidalgo Monroy (1996) y Harvey (1994).

países para producir más café (Dicum y Luttinger, 1999). Sin embargo, durante la Segunda Guerra Mundial, la demanda de café bajo drásticamente y la competencia por las ventas forzó más los precios hacia abajo. Este tren hacia la baja continuó después de la guerra y alcanzó los 30 centavos de dólar por libra en 1960, que severamente dañó las economías de los países dependientes del café como su fuente de divisas (Arenas, 1981).

El poder de los compradores se hizo sentir cuando sólo cuatro grandes compañías (Nestlé, Maxwell, General Foods y Kaffee Harz) compraban el 60 por ciento del café en el mundo, convirtiendo al mercado en un oligoposonio (Lombana, 1991). Dada la naturaleza de doble oligopolio del mercado mundial del café, se llegó a un acuerdo entre productores y compradores que dio al café una característica casi única de estructura del mercado a través del Acuerdo Internacional de Cuotas, firmado en 1940 (Junguito y Pizano, 1993). En el contexto del programa Alianza para el Progreso del presidente Kennedy tratando de prevenir otra revolución después de la cubana, el acuerdo se mejoró hasta lo que se convirtió en el Acuerdo Internacional de Comercio (ICA) en 1962 y estableció cuotas para cada país (Dicum y Luttinger, 1999). En 1963 se creó en Londres la Organización Internacional del Café (ICO) con los auspicios de las Naciones Unidas y se ha encargado de administrar los acuerdos internacionales de café. El ICA dio mayor estabilidad a los precios y la implementación del sistema de cuotas garantizó el acceso al mercado a cada país. Además, el precio del café subió hasta 200 por ciento, mas después de que se estableció el acuerdo. El ICO llegó a agrupar 50 países productores representando el 99 por

ciento de la producción mundial, 25 países consumidores que representaban el 90 por ciento de los consumidores. El propósito del acuerdo fue balancear los intereses de los vendedores y los compradores de café.

Uno de los resultados del Acuerdo Internacional del Café fue el fortalecimiento de las instituciones gubernamentales de apoyo a la producción de café que existían en casi todos los países productores. Agencias de distribución y mercado llamados institutos de café, fueron establecidos en los países productores latinoamericanos como Brasil, Colombia y México entre otros. Estas agencias establecían y garantizaban un precio mínimo y en algunos países, los productores también vendían su producto al instituto o a exportadores privados al precio de mercado libre. En otros países estos institutos tenían, hasta recientemente, el monopolio de las exportaciones, como en el caso de El Salvador y México. Algunos de esos institutos de café estaban encargados de los impuestos de exportación y la distribución de las cuotas de exportación permitiéndoles obtener ingresos y con ello financiar los aparatos del estado (Williams, 1994). De esta manera, el Estado jugó un rol importante y continúa en la regulación y los cambios que tomaron lugar en la industria del café.

Evidencia de este rol se constató en los sesenta cuando las instituciones financieras adoptaron nuevas políticas de desarrollo en respuesta a los grandes movimientos sociales y políticos que ocurrían en toda Latinoamérica en esos momentos. El Banco Mundial y la Agencia Interamericana de Desarrollo promovieron limitadas reformas agrarias, acceso a crédito y nuevas investigaciones para promover mayor productividad en las áreas rurales (Parra y Moguel, 1996). El Estado mexicano asumió un rol regulador de la economía y protegió a la economía campesina de las fuerzas del mercado. Fondos del Banco Mundial fueron canalizados al Programa de Inversión para el Desarrollo Rural (Pider) en México (Parra y Moguel, 1996) en respuesta a las movilizaciones sociales. Las políticas oficiales apoyaron la producción en todo el país de 1976 a 1982.

El programa oficial de gobierno requería que los productores de café estuvieran organizados en grupos que pudieran ser sujetos de crédito para recibir fondos. Se implementaron leyes para crear varias figuras legales para este propósito como son la Unión de Ejidos (UE), Unión de Uniones de Ejidos (UUE) y las Asociaciones Rurales de Interés Colectivo (ARIC). El campo fue reorganizado bajo estas formas de asociación y los campesinos aprendieron a manejar y organizar su producción, a negociar con el mercado y con el Estado. Estos cambios en las políticas del Estado ayudó a fortalecer las capacidades de organización de los campesinos ya que su reorganización dirigida por ellos mismos, dio a las organizaciones un nuevo propósito y la confianza en sí mismos, así como una mayor confianza en los niveles de organización más arriba de ellos. Las po-

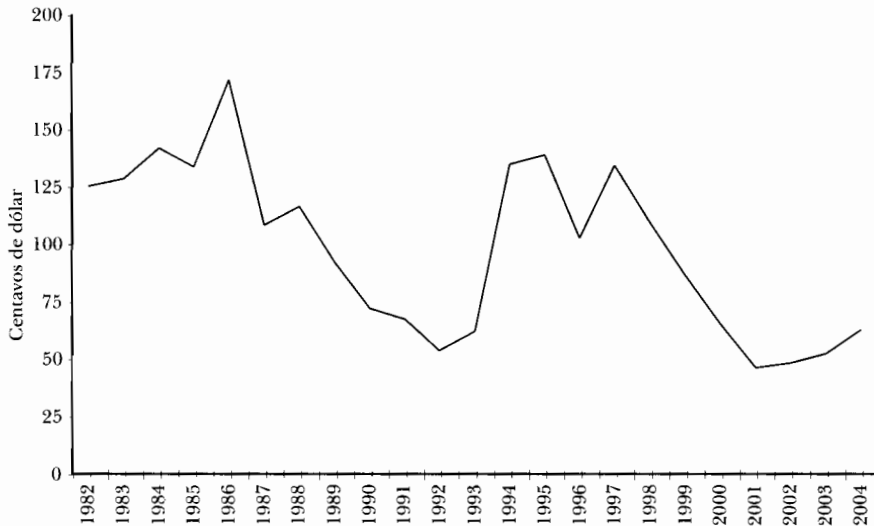
líticas de desarrollo rural tendían a apoyar los sectores que proveían mayores ingresos para el Estado, y dado que el café caía en esta categoría, el Instituto Mexicano del Café fue creado.

Respondiendo a la reconfiguración del mercado y del estado

El nacimiento del Inmecafe tuvo un gran impacto en la tecnificación, apoyo, comercialización e investigación sobre la producción de café en el sector social, ya que estaba a cargo de la investigación, los precios de garantía, el crédito, almacenamiento y la distribución del café. La tecnificación que llevaron a cabo los productores grandes y medianos forzaron a muchos pequeños productores a endeudarse con créditos que les permitieran tecnificarse igualmente que luego los llevo a la bancarrota cuando el mercado fue reconfigurado. A nivel global, el Acuerdo Internacional del Café produjo una constante tensión entre vendedores y compradores. El acuerdo periódicamente se desintegró cuando unos u otros se encontraron en una posición débil respecto al otro, y se renegociaba después (Restrepo, 1990). El acuerdo fue suspendido, extendido y renegociado en 1968, 1976 y 1983. En 1989, después de muchas negociaciones, el acuerdo finalmente se rompió y desde entonces es el mercado de futuros de la bolsa de valores quien ha determinado los precios de café hasta ahora. Después de roto el acuerdo, los precios bajaron dramáticamente y por cinco años estuvieron muy bajos. En los países dependientes de las exportaciones de café se recortaron drásticamente sus entradas de divisas en pocos meses hasta un total de 5,000 millones de dólares (Dicum y Luttinger, 1999). Durante los siguientes años Colombia encabezó a los países productores en un intento por llegar a un nuevo acuerdo que no se logró por veto de los Estados Unidos (Junguito y Pizano, 1993). En 1993, después de otro intento fallido de restablecer el acuerdo, los principales países productores de café sin la participación de los países consumidores establecieron un cartel de café (Restrepo, 1990). Los miembros del cartel acordaron controlar las reservas de café de modo que la oferta fuera controlada y con esto los países productores ejercieron poder en la continua lucha entre los productores y consumidores. En 1994 los precios se duplicaron debido a heladas en Brasil pero empezaron a bajar unos años después y así han seguido hasta llegar a los históricos precios bajos de 2001 de 45 centavos de dólar la libra. Ha habido un pequeño repunte en los últimos tres años (véase gráfica 1).

La Organización Internacional del Café (ICO) ha seguido funcionando pero ya no regulando precios a través de cuotas, sino que se enfocó más a la recolección y análisis de información sobre café entre todos los miembros y de proyectos de apoyo al café. El ICO es una fuente de información muy importante para toda la industria del café.

GRÁFICA 1
 PRECIO CORRIENTE DEL CAFÉ MEXICANO SANTOS 4
 EN LA BOLSA DE VALORES DE NUEVA YORK
 EN CENTAVOS DE DÓLAR POR LIBRA, 1982-2004



Fuente: ICO, índices de precios.

El papel del Estado en América Latina cambió con la entrada de las políticas neoliberales después de la crisis económica de 1982. El Estado contrajo su papel regulador de la economía y las protecciones del mercado que ofrecía al campesinado gradualmente desaparecieron durante la década de los ochenta. Con las soluciones neoliberales que consistieron en privatizar y recortar el gasto social, todos los grupos que tenían proyectos productivos apoyados por las instituciones gubernamentales tuvieron que reestructurarse, o desaparecer (Fox, 1994). Inmecafe también fue desmantelado como parte de las políticas de ajuste estructural, y así toda la producción y comercialización quedó en manos de los productores.

Esto trajo serias consecuencias para los pequeños productores particularmente aquéllos de áreas remotas como la Selva Lacandona (Collier, 1999) que habían dependido tradicionalmente del Inmecafe para la asistencia técnica, crédito, transporte y procesamiento del café. El retiro del apoyo gubernamental en todo México y Chiapas los forzó a reconfigurar sus actividades para confrontar la nueva condición de marginalidad rural en el contexto global. Las familias campesinas y las comunidades tuvieron diferentes respuestas. Algunos grupos con comunidades fuertes respondieron a la crisis con estructuras formales

basadas en tradición, relaciones familiares o religión (por ejemplo las cooperativas Majomut e ISMAM que se describen más adelante). Por ejemplo, en las asambleas de estas organizaciones la presencia de las autoridades tradicionales es requerida para tomar decisiones. Muchos otros grupos escogieron explorar la migración como alternativa (Craipeau, 1993) u optaron por cambiar sus prácticas y cortar la dependencia que habían desarrollado durante los años de auge del apoyo al desarrollo por parte del Estado. En este contexto, organizaciones no gubernamentales (ONG) tuvieron un rol importante en acompañar organizaciones de la sociedad civil rural en su transición a ser más autónomas.

Durante los años ochenta dos distintos, pero relacionados, grupos de demandas se formaron en las organizaciones campesinas. El primer grupo era de demandas agrarias derivadas de la continua lucha por la tierra y demandas de los trabajadores del campo por mejores condiciones de trabajo y salarios. Las organizaciones que se enfocaron a este tipo de demandas eran grupos con visión y estrategias más políticas. El segundo grupo era de demandas agrícolas y fueron articuladas por campesinos que ya habían ganado el acceso a la tierra y buscaban los recursos para la producción. Las organizaciones de este grupo se convirtieron en sujetos de crédito para obtener los recursos mayoritariamente en forma de créditos para la producción. Muchas organizaciones mantuvieron los dos tipos de demandas por un tiempo pero eventualmente se conformaron dos movimientos de lucha con demandas específicas.

El objetivo del grupo con demandas agrícolas era la apropiación del proceso productivo, es decir controlar todas las etapas del proceso de producción y comercialización de sus productos (Gordillo 1988b; Otero 1989, 2004d; Bartra 1999; Fox 1994; Celis *et al.*, 1991). Estas organizaciones campesinas dejaron las tácticas militantes que siguió usando el grupo con demandas de tierra, para negociar sus demandas por desarrollo económico. Usaron movilizaciones y negociaciones estratégicas con las diferentes instituciones oficiales buscando cambios concretos en políticas específicas. Veinticinco de estas organizaciones con diferentes afiliaciones políticas formaron en 1985 la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Autónomas (Unorca), que dio lugar después a la formación de redes nacionales campesinas de uniones de crédito, de distribuidores de fertilizante, de productores de maíz, de madera y de café (Fox, 1994).

La red de organizaciones cafetaleras, parte de este movimiento enfocado a la producción y comercialización, se convirtieron en el sector más dinámico e importante durante los ochenta y principios de los noventa. Las organizaciones de productores de café son de los ejemplos más exitosos entre las entidades económicas manejadas por campesinos. Los apoyos del Estado fueron fuertes durante este periodo aunque apoyaron más a organizaciones específicas que que a todo el sector cafetalero.

Las nuevas organizaciones de redes de productores formadas durante este periodo incluyen: la Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca (CEPCO), la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI), la Unión de Productores de Café de Veracruz (UPCV), la Unión de Comunidades Indígenas de la Zona Norte del Istmo (UCIZONI), Cooperativa Agropecuaria Regional Tosepan Titataniske (CARTT) e Indígenas de la Sierra Madre de Motozintla (ISMAM), entre muchas otras.

Al romperse el Acuerdo Internacional de Comercio en 1989, los precios del café cayeron muy por debajo del costo de producción del café tecnificado. Esto llevó a la quiebra a muchos productores grandes y medianos que se habían tecnificado a través de préstamos y los bancos confiscaron sus tierras y sus maquinarias. Algunos de los productores más grandes sobrevivieron con la ayuda de fondos fuera del cafetal, fuentes externas de financiamiento para hacer sus pagos, pero la mayoría de los medianos productores tecnificados tuvieron que cerrar sus operaciones (Meda, 1995). Los productores orgánicos y los productores tradicionales perdieron bastante de sus ingresos, pero lograron sobrevivir la crisis ya que los precios del café orgánico nunca bajaron por debajo de los costos de producción. Fue precisamente durante esta época de precios de café convencional muy bajos que el mercado de café orgánico se expandió.

Conversión a café orgánico y nuevos sellos (*labels*)

Muchos productores tradicionales motivados por mejores precios para cubrir sus necesidades económicas, buscaron convertir su producción a orgánica y hubo un movimiento fuerte hacia la organización de cooperativas orgánicas (Meda, 1995). La mayoría de los pequeños productores se convirtieron en productores orgánicos y ahora muchos están certificados por Naturland de Europa y OCA de los Estados Unidos. La certificación orgánica es una manera en que los campesinos pueden obtener un dividendo al invertir en su tierra y su biodiversidad, al desacelerar o parar su degradación, mejorando la fertilidad del suelo y recibiendo precios más altos por sus cosechas.

Al mismo tiempo cambios en el mercado de café estaban ocurriendo. Después del colapso del Acuerdo Internacional de Café, el sistema de precios se liberó del sistema basado en sólo seis categorías de calidad y se inició la práctica de basarlo en características específicas de la calidad del café. Actualmente categorías como Guatemala Altiplano o Pluma Hidalgo, constituyen información significativa que añade al componente de calidad de su valor agregado. Esta nueva práctica de etiquetar abrió una cantidad de nuevas posibilidades para comercializar café de pequeños productores, café orgánico, café de cooperativas y café de sombra. En los últimos años han aparecido muchas iniciativas de

sellos (*labels*) que dan información sobre las condiciones de producción a los consumidores. Estas condiciones se enfocan en temas sociales o en temas medioambientales o en los dos que dan lugar a un mercado muy especializado de café. El primer sello creado enfocado en la tecnología de producción fue “café orgánico”, ahora “café de sombra” o “café sustentable” compiten con él. Cada uno de estos sellos establece un proceso de certificación que los productores deben cumplir.

La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), fundada en Alemania en 1972, promueve la agricultura orgánica y ha desarrollado criterios de certificación para café. Tiene detallados requerimientos agroecológicos que los productores deben completar para que su café pueda ser certificado como orgánico. IFOAM abrió su oficina latinoamericana en 1989 en Colombia y actualmente ha acreditado a 12 organizaciones certificadoras (Raynolds, 2000). México es el único país que ha establecido una organización nacional de certificación a través de la Asociación de Certificadores Orgánicos. La Asociación para el Mejoramiento de la Producción Orgánica (OCA por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos también abrió una oficina en México. Los criterios de certificación varían de acuerdo con los diferentes sellos (Mass y Dietsch, 2000), y se ha debatido mucho que los criterios de certificación se desarrollen e impongan desde fuera sin la participación de los productores (González y Nigh, 2004).

El comercio justo y mercado nacional

Este cambio en la especialización de las etiquetas, también es una de las características de la reconfiguración en la demanda del café que también ha impactado a los pequeños productores en Mesoamérica ya que organizaciones de comercio alternativo (ATO por sus siglas en inglés) han aparecido para ayudar a comercializar su café en los mercados especiales o gourmet (Meda, 1995). En muchos casos, ATO jugó un rol muy importante en impulsar la organización de la cooperativa de productores y hacerla viable a través de asegurar la compra de café.

El comercio alternativo fue creado en los países consumidores y usa el poder de compra de los consumidores para ayudar a los productores en los países pobres (Nigh, 1992). Se originó en Europa como un movimiento político que enfatizó la responsabilidad social en el mercado durante los años sesenta. Se conoció como comercio justo (*Fair Trade*) y establecieron una cadena de 300 pequeñas tiendas llamadas tiendas de solidaridad en toda Europa occidental para vender los productos socialmente responsables (Nigh, 1992). El café de las cooperativas ISMAM y UCIRI se vendía en estas tiendas. La idea del comercio justo

es rectificar la inequidad los términos de intercambio en los que el norte establece los precios y los productores del sur tienen que tomarlos y tratar de contrarrestar la organización del comercio basado en principios abstractos que devalúan y explotan el trabajo de los productores y el medio ambiente (Raynolds, 2002). Actualmente este movimiento ha tomado ventaja del creciente interés de los consumidores en cafés especiales o gourmet. Al mismo tiempo ATO se han enfocado en café como su palanca de cambio haciendo de éste el producto de exportación en el que comercio justo puede tener el mayor impacto (Greenfield, 1994). Esfuerzos para incluir otros productos han ido creciendo, por ejemplo el plátano (Murray y Raynolds, 2000), la madera y textiles.

La mayoría de las ATO están ligadas a nociones de desarrollo rural alternativo o sustentable (Dicum y Luttinger, 1999). Buscan transformar las condiciones de pobreza en las zonas rurales al proveer a los campesinos pobres canales de comercialización, asistencia técnica y entrenamientos sobre técnicas de mercado y producción alternativa. Actualmente uno de los mercados solidarios más importantes en Europa es la iniciativa Max Havelaar (Renard, 1999). Se formó después de una reunión con la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI) en 1986, donde los productores le dijeron a la agencia de desarrollo holandesa Solidaridad, que ellos no necesitarían apoyos si el precio de su café cubriera los costos de producción y con esto pudieran ofrecer una mayor vida para sus familias (Max Havelaar, 1995, citado en Hidalgo Monroy, 1996).

La característica principal del Comercio Justo es que establece un precio mínimo que toma en cuenta los costos de producción (Rice y McLean, 1999: 21). Cuando los productores venden con condiciones de comercio justo no pueden recibir menos de 1.26 dólares por libra de café verde. La etiqueta de “comercio justo” se refiere a café producido por pequeños productores organizados y no a la forma de producción.

Todos estos cambios han sido bien aprovechados por productores de café organizados para entrar en el mercado global. Actualmente el movimiento de productores indígenas de café orgánico tiene la experiencia y la sofisticación para procesar y comercializar sus cosechas a Europa y los Estados Unidos. Este movimiento ha sido la fuerza política progresista rural más importante desde finales de los ochenta que tiene alrededor de 60,000 familias en los estados de Chiapas, Oaxaca y Veracruz (Fox, 1997).

Las organizaciones de productores de café también han seguido una estrategia de desarrollo exitosa en el mercado nacional abriendo tiendas y cafeterías donde vender su café de alta calidad o café gourmet. La cooperativa de Unión de Ejidos de la Selva fue pionera en esta estrategia abriendo una cafetería de lujo en San Cristóbal de las Casas y expandiéndose a las principales ciudades del país. Tienen cuatro cafeterías en la Ciudad de México, una en Guadalajara

y otra en Monterrey ahora ya con la modalidad de franquicia. La franquicia se compromete a comprar todo su café a La Selva, una cooperativa con más de 1,500 productores.

También los productores de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOG) de Chiapas abrieron su cafetería en San Cristóbal, el Café Museo, que combina la exhibición de la historia, la producción del café y eventos culturales y que se ha convertido en el centro de encuentro de activistas e intelectuales. Estas iniciativas permiten que los pequeños productores vendan directamente, como CEPCO en el centro de Oaxaca, y UNORCA en la ciudad de México.

Esta estrategia, usada por otros productores en Latinoamérica como en el caso del vino en Argentina (Posada y Velarde, 2000), han intentado cambiar la preferencia de los consumidores hacia los café especiales locales, basándose en altos estándares de calidad y sabor. Esta propuesta de desarrollo ha sido utilizada para revitalizar zonas marginadas al cambiar las preferencias urbanas de café en México. Esta estrategia también ha abierto el mercado nacional de consumo de café que hace al productor menos dependiente del mercado internacional. Las organizaciones de productores de café se fortalecen y, al mismo tiempo, pueden tener la posibilidad de retener más valor agregado como organización ya que manejan todos los pasos de la cadena como tostado, empaclado y venta al menudeo.

Las organizaciones de productores de café regionales fundaron una organización nacional 1988 como alternativa independiente al Consejo Estatal del Café formado por el gobierno y controlada por los grandes productores. La Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOG) lograron abrir su propio sello para comercio internacional Aztec Harvest y abrieron una oficina en Emeryville, California, a través de la cual tuvieron la experiencia de controlar todos los pasos de la comercialización hasta la exportación y distribución. Sin embargo los altos costos de mantener la oficina no les permitió seguir.

El Consejo Mexicano del Café estima que el mercado interno en 1995 consumió un millón de sacos de café de 60 kilos y Nestlé dominó el mercado (CEC, 1999). El consumo interno de café ha ido incrementándose hasta llegar al 32.97 por ciento de la producción en 2003 (ICO, 2003). La presencia de cafeterías de los productores ofreciendo café de alta calidad está expandiendo el consumo interno. Del lado de los consumidores un estudio reciente (CEC, 1999) muestra que los consumidores en Canadá y Estados Unidos están más interesados en la conservación del medio ambiente a través del café de sombra y técnicas de protección del medio ambiente que en la protección de la salud al evitar el uso de agroquímicos. Los consumidores de la ciudad de México también expresaron interés en la expansión del mercado interno de los productores si el café es producido en una manera que no dañe el medio ambiente.

Las organizaciones de campesinos indígenas en Chiapas son hoy por hoy la avanzada en la organización y la adopción de técnicas agrícolas sustentables agroecológicas (Nigh, 2002) y los siguientes casos de cooperativas de café son un ejemplo exitoso de estas asociaciones campesinas en el mundo neoliberal reestructurado.

ISMAM

La cooperativa de comercialización Indígenas de la Sierra Madre de Motozintla San Isidro Labrador (ISMAM) fue fundada en 1987 apoyada por la Iglesia católica. Fue creada como una alternativa a los intermediarios de café y se convirtió en una de las cooperativas de café más exitosas de Chiapas en los noventa. El apoyo gubernamental y de organizaciones no gubernamentales (ONG) internacionales han sido claves para su desarrollo y crecimiento.

La Foránea de la Sierra de la Diócesis de Tapachula tenía cinco comisiones de trabajo con sus feligreses. Éstas eran salud, mujeres, jóvenes, derechos humanos y cooperativas, esta última tenía el objetivo de ayudar en la organización de cooperativas agropecuarias. También promover agricultura alternativa y acuacultura, desarrollar nuevos modelos de comercialización y producción y promover planes de ahorro y programas de crédito. El padre Jorge Aguilar Reyna, coordinador de la Foránea de la Sierra fue crucial en la formación de ISMAM. Hacia el finales de 1985 la foránea organizó una reunión de productores de café de la cual un pequeño grupo fue encargado de buscar la mejor manera de empezar una organización de producción y comercialización. El grupo, acompañado por el padre Reyna, fueron a Oaxaca a conocer la experiencia de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI), que ya estaba produciendo café orgánico certificado.

El grupo de productores empezó a experimentar con abono orgánico y tuvieron una reunión general a mediados de 1986, donde 250 productores de café eligieron representantes y líderes por región. En esa reunión, la organización se definió como una organización de servicio, no de lucro, y decidieron usar solamente métodos de la agricultura biológica para producir un café de mayor calidad y para proteger el medio ambiente y la salud de los productores.

ISMAM hizo del trabajo común organizado (TCO) desde sus inicios, por el cual los productores se organizan en grupos para hacer labores comunes. Este programa fue una revitalización de la tradición indígena de tequio. Sin embargo TCO implicó trabajo extra, poco crédito y muchas reuniones y requerimientos de prestar muchos servicios. Más de la mitad de los productores originales no pudieron aceptar el TCO y salieron de la organización.

El desarrollo inicial de ISMAM fue apoyado por un GRANT de la SOS Werdenhandel de los Países Bajos. También fue apoyada por UCIRI al vender parte de la cosecha de ISMAM. Y con la ayuda de Max Havelaar para comercializar sus productos, ISMAM rápidamente recuperó y sobrepasó su membresía hasta llegar a 490 miembros en 1990 (Sánchez López, 1990). El objetivo fundamental de ISMAM es concentrar la producción de sus miembros para facilitar la exportación, eliminar los intermediarios y obtener mayor valor agregado por su producto.

La estructura de ISMAM refleja el compromiso a los principios democráticos. Tratan de tomar decisiones por consenso, y cuando no lo hay, votan para llegar a un acuerdo. La cooperativa es organizada para que las comunidades locales tengan cierto grado de autonomía, así dos representantes de cada comunidad participan en las asambleas generales. La asamblea tiene comités de trabajo: comité ejecutivo, comité de vigilancia, comité de finanzas, comité de educación, comité de asistencia técnica y otros comités (Nigh, 1992).

La decisión colectiva de adoptar métodos de producción orgánica tuvo profundos impactos en los miembros de ISMAM: no sólo la combinación de una perspectiva de conservación de la "madre tierra" (Hernández y Nigh, 1998) para fortalecer su identidad indígena, sino también el estricto control que requiere la producción orgánica en todas sus fases para poder ser certificada. De esta manera, ISMAM estableció una forma de control donde cada saco puede rastrearse hasta su origen. Sus propios técnicos agrónomos, realizan visitas mensuales a las parcelas de sus miembros y toman notas sobre la fertilización y la condición de sus cafetales y guardan sus registros en las oficinas centrales (Nigh, 1997). Este proceso ayudó a ISMAM a perfeccionar sus niveles de organización interna. Asimismo estos registros son esenciales a la hora de la visita de certificación, puesto que se escogen al azar las parcelas a inspeccionar cada año. Actualmente ISMAM tiene la certificación orgánica de Naturland de Alemania, así como todas las demás certificaciones necesarias para ser competitiva en el mercado.

Para cuando ISMAM, así como otras cooperativas de café, sufrió el rompimiento del Acuerdo Internacional de Café en 1989 y la subsiguiente caída de precios, la organización estaba bastante fuerte y bien relacionada. A través de las reuniones de IFOAM se mantenía informada del ascenso de los mercados de productos orgánicos en Europa. En 1992 pudieron comprar a crédito uno de los más grandes y modernos ingenios de café en Chiapas al Estado como parte de la privatización del Inmecafe. La cooperativa fue tan exitosa, que las instituciones gubernamentales dieron un trato favorecedor en sus programas de fomento, a tal punto que algunas organizaciones se alejaron de ISMAM por miedo a ser cooptadas por el gobierno. Luis Donald Colosio, el candidato presidencial del PRI, quien fuera asesinado antes de las elecciones, fue el invitado de honor a la

asamblea anual de ISMAM en 1993. En esta misma ocasión el director de Banrural anunció una línea de crédito de 2.1 millones de dólares. No fue sorpresa que la primera reacción de ISMAM a la rebelión zapatista a principios de 1994 fuera llamándoles delincuentes (Meda, 1995). Esto ilustra dos procesos a la vez, el corporativismo en el campo mexicano y el hecho que el Estado puede ser un actor clave de apoyo a las organizaciones campesinas. La pregunta central para ellos es cómo obtener el apoyo manteniendo su independencia política del Estado, o cómo generar suficientes recursos para ser autosuficientes.

ISMAM adquirió una planta de torrefacción de Brasil que le permite envasar su producto y exportarlo, ya envasado, a Argentina y otros países. Las ventas de ISMAM en 1990 fueron en constante ascenso de 900,000 dólares en 1990 a 1.5 millones de dólares en 1991, 2.4 en 1992, 3.2 en 1993 y un total de 4.8 millones en 1994. Para 1995 ISMAM contaba con 1,529 miembros con un ingreso anual de 1,850 dólares, un excepcionalmente alto ingreso para las zonas rurales indígenas de Chiapas (Meda, 1995).

Unión de Ejidos y Comunidades Majomut

Entre 1980 y 1982 varios grupos de productores de café que se habían formado anteriormente por programas estatales, se unieron para solicitar que los recursos del Estado para su proyecto se dieran directamente a las comunidades. Se sugirió la construcción de un almacén para acopiar el café de los miembros y después poderlo vender a mejor precio en el mercado local y regional. La construcción de este almacén era una respuesta a las fallas del Inmecafe en el acopio del café en su zona. Aparentemente Inmecafe tenía un acuerdo con los intermediarios locales de Pantheló de cerrar algunos días de tal manera que los intermediarios comprarían todo el café en esos días. Al día siguiente el intermediario vendería el café a Inmecafe a mejor precio. El almacén proveería un lugar para dejar la cosecha de productores que vienen de pueblos distantes hasta que la tienda de Inmecafe estuviera abierta. Se eligieron 18 comunidades de dos municipios para iniciar las negociaciones con Pider y en 1982 lograron la aprobación de la construcción de un beneficio en el pueblo de Majomut en el municipio de Polho. Para recibir este apoyo, el grupo necesitaba tener una figura legal de modo que se conformaron en la Unión de Ejidos y Comunidades de Cafecultores del Beneficio Majomut, S. de R.I. con apoyo de la Secretaría de la Reforma Agraria y la Secretaría de Asuntos Indígenas de Chiapas.

Los cuatro objetivos principales de la organización fueron:

1. La producción, industrialización y comercialización del café y sus derivados a nivel nacional e internacional.

2. Construir, adquirir y establecer industrias y servicios, usar los recursos renovables y no renovables, distribuir y comercializar sus productos, manejar créditos y en general realizar toda clase de servicios, transformación y actividades rurales.
3. Promover el mejoramiento económico y material de sus miembros, así como la capitalización del ejido y de la comunidad.
4. Llevar a cabo todas las transacciones económicas y materiales para mejorar el trabajo colectivo de la organización, así como para mejorar la producción y usar los recursos disponibles.

Las comunidades agrarias de Chenalhó, Pantheló y Cancuc así como los ejidos de Los Chorros y Puebla conforman legalmente la Unión de Ejidos y Comunidades Majomut. Los miembros están representados por dos delegados de cada uno de los 32 pueblos que participan y conducen reuniones mensuales y asambleas anuales. La estructura de la cooperativa se basa en tres personas del comité ejecutivo y tres del comité de vigilancia. Su asesor principal es también una persona importante en la cooperativa. El comité ejecutivo está a cargo de la comercialización y el comité de vigilancia está encargado de la colecta de la cosecha y es responsable del capital fijo de la organización (maquinaria, camiones, edificios, etcétera). Usualmente los dos comités son electos cada tres años, aunque algunas veces las circunstancias pueden variar como cuando, después de la incertidumbre que siguió de la masacre de Acteal en 1997, la asamblea decidió extender el término de los comités por otro ciclo.

Majomut vendió su primer lote de café con la ayuda de otra cooperativa de productores: La Selva. La idea era que Majomut y La Selva cooperarían y aprenderían de la experiencia de La Selva hasta que aquella se volviera auto-suficiente y creara su propia lista de clientes, lo que rápidamente lograron. A través de los años la cooperativa ha logrado sobrevivir a pesar de los muchos reveses del mercado. Al final de los ochenta la caída de los precios aunado a un lote enviado no pagado porque sus compradores se declararon en quiebra, dieron lugar a una crisis tan fuerte que Majomut casi desaparece. Los miembros estuvieron muy molestos y acusaron al presidente de robarse el dinero. A pesar de las acusaciones falsas, el presidente de la cooperativa tuvo un papel crucial en mantener la confianza de los miembros y seguir con el desarrollo de la cooperativa a pesar de los retos. Para 1992, la crisis de todo el sector desatada por el rompimiento del ICA y la desaparición del Inmecafe llevó a Majomut a buscar alternativas y decidieron promover la conversión a la producción orgánica de todos sus miembros siguiendo el camino seguido por otras organizaciones de café en Oaxaca y Chiapas. La transición a producción orgánica le tomó menos tiempo que otras organizaciones, ya que la pobreza generalizada de los miem-

bros de Majomut en los Altos de Chiapas les había prevenido de usar agroquímicos por muchos años.

La oficina de Majomut tiene personal profesional independiente y asesores, así como apoyo de financiamientos de fundaciones como la Rockefeller o la Fundación Interamericana. En años recientes, Majomut enfatizó la diversificación en la producción hacia la autosuficiencia y no sólo enfocar la producción de café entre sus miembros. Ahora tienen programas de huerto familiar, de reforestación, de construcción de vivienda, de nutrición y de transporte.

Los miembros de Majomut dedican más de su tierra al cultivo de maíz, en términos comparativos proporcionales, que otras organizaciones de café en Chiapas. Actualmente un poco más del 50 por ciento de los 1,500 miembros de la Majomut son completamente orgánicos, alrededor del 30 por ciento está en proceso de conversión y alrededor del 20 por ciento utiliza tecnología tradicional.

Los miembros de Majomut tienen diferentes afiliaciones políticas y tienen relaciones cordiales con las autoridades zapatistas autónomas. Todos los miembros del ejido pueden ser parte de Majomut sin importar cuál es su afiliación partidaria y esto pone los intereses económicos de la comunidad delante de los intereses políticos. Esto continúa siendo el caso incluso después de la formación del municipio autónomo zapatista de Polho en 1997, y la consecuente división de autoridades municipales.

Majomut tiene una política de ayudar a otras organizaciones nuevas y más pequeñas a entrar al mercado dada su fortaleza y el hecho que Majomut fue ayudada por otras organizaciones en sus inicios. Sus miembros han aprendido también que exportando en conjunto bajan los precios de exportación y esto es un incentivo extra para la cooperación.

Cooperativa MutVitz

Inmediatamente después de la rebelión zapatista, los productores de esta área trabajaron sin una organización formal por varios años y vendían su producción a los intermediarios. En 1997, durante un periodo de buenos precios se organizaron en la cooperativa MutVitz y esto los habilitó para exportar directamente. Fue fundada por bases de apoyo zapatistas que se separaron sin confrontación de otra organización campesina en los Altos de Chiapas. Aunque la organización original era también de la izquierda ligada al Partido del Trabajo, no pudieron aceptar la línea clara zapatista de cortar todas las relaciones con el gobierno. La nueva cooperativa, completamente divorciada del gobierno y consistente con su principio de autonomía, es apoyada por grupos de la solidaridad internacional zapatista. Su entrada exitosa en el mercado de expor-

tación facilitó la consolidación de la organización, y también siguieron el camino de conversión a orgánico que otras organizaciones han seguido en Chiapas.

Los más de 1000 miembros de la MutVitz son en su mayoría indígenas tzotziles que vienen de 60 comunidades autónomas de los Altos de Chiapas y se distribuyen a lo largo de las municipalidades de El Bosque, Simojovel, Bochil, Jitotol, San Andrés Larráinzar y Chenalhó. Tienen casi 50 promotores campesinos que enseñan las técnicas orgánicas. El cambio de técnicos profesionales a promotores campesinos, como muchas organizaciones campesinas hacen ahora, da mayor continuidad y asegura que los promotores conozcan el área local bien, y no sólo conocimiento teórico sin el contexto local.

Los miembros que están en transición hacia orgánico primero experimentan en pequeñas zonas de sus parcelas y después aplican la tecnología al resto del cafetal. Ahora que los precios de café están en un punto bajo, la mayoría de los productores han completado su conversión a orgánico. Ellos venden a través de las redes de solidaridad y el mercado orgánico por el cual reciben mejores precios que otros productores en la zona y mejores que otros productores zapatistas no organizados en cooperativa. Actualmente ya cuentan con certificación de comercio justo y han vendido sus contenedores bajo condiciones de comercio justo.

Conclusiones

La reestructuración neoliberal en México y el mundo ha representado obstáculos y algunas oportunidades para los pobres de las zonas rurales. Mientras que la mayoría ha visto su situación empeorar, algunos han derribado los obstáculos al crear organizaciones capaces, algunas creadas anteriormente con el apoyo del Estado, para aprovechar las oportunidades. Este ha sido el caso de un número de organizaciones indígenas de pequeños productores de café en Chiapas. La mayoría, pero no todas, de estas organizaciones se habían beneficiado del apoyo del Estado que les brindó capacidades organizativas que les ayudó a responder al terreno del cambio del mercado del café. La eliminación del Inmecafe los forzó a apropiarse de los procesos productivos y comerciales en conjunto con las emergentes organizaciones de comercio alternativo (ATO) y con ello aprovechando los mercados de nicho que se abrieron al colapsarse el Acuerdo Internacional de Café (ICA). En el proceso, muchas de estas cooperativas llevaron a cabo una transición tecnológica hacia sistemas de producción ecológicamente sustentables y con certificación orgánica que significaron una inversión en sus tierras y en su biodiversidad (llamados también capital natural) que a la vez podrán reeditar en el futuro en una sustentabilidad mayor en la producción.

Algunas de las lecciones principales de los casos presentados son:

- Un requisito mínimo es tener acceso a la tierra.
- Desarrollar suficiente capacidad organizativa de escala regional (Fox, 1996) para aprovechar las oportunidades que inevitablemente se abren en las grandes reestructuraciones que ocurren.
- Apoyo del Estado en las primeras etapas, aunque no es el caso de MutVitz que tiene un aliado fuerte alternativo con los zapatistas. Este caso muestra que crear alternativas autónomas es posible aún en ausencia del apoyo estatal. Si el Estado fuera más democrático y respondiera a sus representantes sin tratar de cooptar sus organizaciones con fines políticos, las oportunidades para los pequeños productores se multiplicarían dramáticamente.
- Presencia de aliados externos que fueron cruciales con el retiro del apoyo estatal: UCIRI y la Iglesia en el caso de ISMAM, La Selva para Majomut, y el movimiento de solidaridad zapatista para MutVitz. Para todos ellos la combinación de ATO, certificadores orgánicos y compradores alternativos han sido también aliados importantes.

Estrategias para desarrollar la formación político-cultural de las comunidades (organizaciones y aliados), así como estrategias de inversión en los recursos naturales (a través de técnicas orgánicas y certificación) han combinado efectivamente en la emergencia de nuevas estrategias de supervivencia para los campesinos en Chiapas. Falta ver cuál será el impacto a mayor escala de estos casos rurales exitosos. ¿Probarán ser una excepción posible por las condiciones favorables que experimentaron un número relativamente pequeño de comunidades? O peor aún, con su integración a la economía global, ¿apoyarán el *status quo* y se opondrán a movimientos hacia un cambio político más grande?, ¿o se aliarán las cooperativas orgánicas con otras fuerzas que luchan por amplios cambios sociales y para avanzar en la formación político-cultural de sus comunidades? Sólo con el tiempo podremos responder estas preguntas cruciales para resolver los problemas de inequidad y pobreza rural.

Capítulo 12

La integración binacional de las industrias aguacateras de México y Estados Unidos: respuestas al globalismo económico*

Lois Stanford

LA DÉCADA DE 1990 fue testigo de una expansión fundamental del comercio mundial, la reestructuración de economías nacionales y confrontaciones políticas en torno a la extensión de la globalización económica. El crecimiento e integración de los sistemas alimenticios comerciales propiciaron una tan profunda mercantilización de la tierra y la mano de obra que ahora muchos agricultores y consumidores dependen de los mercados internacionales de alimentos. A principios de los noventa, estudiosos identificaron ciertas tendencias en la reorganización de los mercados agrícolas internacionales y los sistemas agrícolas nacionales, así como procesos relacionados con la globalización de la producción, distribución y consumo de alimentos (McMichael, 1994). En América Latina, la industria agrícola internacional experimentó una rápida expansión de productos no tradicionales cultivados para exportarse, especialmente frutas y verduras frescas que se envían a los mercados de Estados Unidos y Europa (Friedland, 1994; Llambí, 1994).

En México, este proceso de incorporación en mercados internacionales no ha sido fácil, sino marcado por las tensiones que genera la rápida liberalización económica acompañada de la retrasada democratización del sistema político. En los ochenta, las nuevas políticas agrícolas mexicanas distinguieron entre los subsectores que enfrentarían grandes retos en el marco de una economía abierta (por ejemplo, los productores de granos básicos), y el de los cultivos comercia-

*La autora quiere expresar su agradecimiento al ingeniero Eugenio Treviño García, Jefe de Planeación, Sagar, Morelia, Michoacán, por brindarle acceso a información y estadísticas. También estoy endeudada con el licenciado Daniel Sánchez Pérez, Uruapan, Michoacán, por compartir informes inéditos y sus propias observaciones. El financiamiento para esta investigación durante el periodo mayo-diciembre de 1998 fue proporcionado por el Council for International Exchange of Scholars (Fulbright-García Robles Scholar Program, 1998), y el U.S. Department of Education (Fulbright-Hays Faculty Research Abroad, 1998). En ese tiempo, viví en Uruapan mientras recababa material documental y realizaba entrevistas con los exportadores y productores que proporcionaron la información en que se basa este artículo. Asumo la exclusiva responsabilidad de cualquier error y/o mala interpretación de los materiales proporcionados.

les, como frutas y hortalizas, donde los políticos atribuyeron a los agricultores mexicanos una importante ventaja competitiva (Lara Flores y Chauvet, 1996). En este régimen económico neoliberal, el objetivo esencial de la estrategia que adoptó el gobierno era “depurar” al sector agrícola. Prácticamente abandonó a las regiones agrícolas marginadas mientras estimuló a las que prometían ventajas competitivas en mercados internacionales. La producción de frutas y hortalizas para exportar y, especialmente, para el mercado invernal de Estados Unidos, ha experimentado un fenomenal crecimiento económico, a pesar del estancamiento de la economía nacional: entre 1995 y 1997, representó el 48 por ciento del valor total de las exportaciones agrícolas nacionales (De Grammont *et al.*, 1999). Por estas razones, un examen del impacto del neoliberalismo y de las respuestas locales a esta reestructuración económica nos lleva a analizar ciertas regiones y mercancías agrícolas para entender sus potenciales desafíos y alternativas.

Este capítulo analiza el caso de la industria aguacatera en Michoacán, enfocándose en el proceso económico y político de integración que tuvo lugar cuando el aguacate mexicano entró en el mercado norteamericano. Para realizar este estudio de integración binacional, empleo el modelo metodológico de la “cadena de mercancía”, cuya aplicación nos permite conceptualizar a esta industria como una serie de cadenas de mercancía a nivel internacional en forma de una “mancuerna” (*dumbbell*, Friedland, 1994), ya que los productos de ambos países son canalizados por un estrecho sistema de distribución que termina con su venta en cadenas de tiendas. En teoría, los análisis de sistemas de mercancía son de amplio alcance, ya que abarcan desde la tradicional perspectiva de la economía política (basada en la idea de empresas transnacionales que controlan los mercados internacionales [Friedland *et al.*, 1991]), hasta la teoría de redes de actores, en que los individuos y/o instituciones pueden introducir cambios que reestructuran el sistema productivo o distributivo existente (Busch y Juska, 1997). Aprovechando discusiones antropológicas sobre el poder, este ensayo propone un acercamiento que vincula estas dos perspectivas al aplicar las ideas de agencia al contexto de transformaciones económicas. Este análisis teórico se basa en la delimitación de Eric Wolf de diferentes niveles de poder, especialmente la relación entre los dos niveles más altos: el estructural y el organizacional (Wolf, 1990). El nivel más alto –el estructural, o la economía política– es aquel que “organiza y orquesta los escenarios y que especifica la distribución y dirección de los flujos de energía” (Wolf, 1990: 586). Empero, si analizamos el poder, sólo como estructura, será imposible examinar la globalización en una manera que capta plenamente la tensión, las luchas y la naturaleza dispareja de su expansión. Así, Wolf identifica un segundo nivel, el poder organiza-

cional: las tácticas estratégicas que agentes usan para constreñir, influir y controlar a los demás mientras buscan el poder estructural. Wolf nos llama a analizar el poder como conjuntos de relaciones y a estudiar cómo se ejerce mediante la interacción social y política: “cómo el poder opera en diferentes niveles y diferentes dominios, y cómo estas diferencias son articuladas, se vuelven cuestiones importantes para investigar; algo que se debe demostrar, no asumir” (Wolf, 1999: 67).

Al tratar de distinguir estos dos niveles en el marco de la cadena de mercancía binacional del aguacate, nuestro análisis pregunta, ¿cómo los agentes más poderosos maniobran y luchan para ejercer su poder organizacional? Estas luchas entre agentes poderosos crean las condiciones políticas y económicas de los niveles inferiores, representan la aplicación del poder estructural y constriñen a los actores menos poderosos en los eslabones más bajos del sistema. Empero, si aceptamos que todos los actores –por más o menos poderosos que sean– tienen cierto potencial de ejercer la agencia, debemos preguntar si los menos poderosos pueden influir en el poder estructural, mediante alianzas con sus semejantes o agentes más poderosos en los niveles superiores. Sin embargo, como sus posibilidades de defender sus intereses a menudo revelan factores externos más allá de su control, no debemos romantizar dicho potencial. Por otra parte, los procesos globales no implican cambios económicos inevitables pero reflejan el poder del comportamiento humano. Esta búsqueda de alternativas nos obliga a demistificar los procesos e identificar la conducta propiamente humana.

El establecimiento, expansión y operación de la industria aguacatera en California y México

Desde los inicios de la industria aguacatera en estos dos países, empresarios en California y México han jugado papeles importantes en su evolución. A principios de los noventa, investigadores del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) viajaron a México y Centroamérica para identificar las variedades de aguacate más adecuadas para cultivarse en su país. Al mismo tiempo, empresarios de bienes raíces en el sur del estado pregonaban el estilo de vida suburbano californiano, vinculando la imagen del “caballero agricultor” (*gentleman farmer*) con la creación de pequeñas huertas de aguacate (Charles, 1999: 6-7). En 1914 entró en vigor la legislación federal que prohibió importar aguacate mexicano al mercado estadounidense. Más tarde, en 1924, los aguacateros de California organizaron el California Avocado Growers Exchange (Junta de Productores de Aguacate), que en 1926 tomó el nombre oficial de “Calavo”. Para 1930, más del 95 por ciento de los productores del estado comercializaba su fruta a través

de las empacadoras de Calavo (Charles, 1999: 15). Conforme crecía su industria, muchos nuevos productores empezaron a vender fruta en forma independiente, o formaron otras asociaciones. En los años cincuenta, esos productores expandieron sus huertas dramáticamente, hasta inundar el mercado y forzar el precio de la fruta a la baja. En 1962, establecieron la Comisión Aguacatera de California (California Avocado Comisión, o CAC), una asociación privada que integró a varios grupos, de los cuales Calavo era el más grande. La CAC se sostiene gracias a un decreto comercial estatal que autoriza al Departamento de la Tesorería cobrar cuotas a las empacadoras que luego transfiere a la comisión. Ya que representa a todos los productores del estado, la CAC elaboraba programas genéricos de promoción, apoya la investigación sobre el aguacate y reúne información sobre su producción y comercialización. En los setenta, California vivió una segunda fase de expansión de las huertas, cuando la superficie aumentó en más del 200 por ciento, hasta llegar a casi 80,000 acres (32,376 hectáreas; University of California, 1988: 3). Los mercados de exportación ofrecieron una solución parcial a los problemas de comercialización que enfrentaban los productores, y para principios de los noventa, California exportaba aguacate a Europa y al Lejano Oriente, principalmente a Japón. Cuando en la misma época negociadores norteamericanos y mexicanos iniciaron pláticas sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC o NAFTA), los aguacateros de California no se preocuparon, pues confiaban que por los problemas fitosanitarios en las huertas mexicanas (especialmente el barrenador del hueso) el USDA no levantaría la prohibición impuesta en 1917.

La industria aguacatera de California está concentrada en la parte sur del estado, en zonas aledañas a San Diego, Riverside, Santa Bárbara, Ventura y, más recientemente, el valle de San Joaquín. Para el año 2000, había 58,987 acres (23,872 hectáreas) de huertas en producción y otros 739 acres (300 hectáreas) que aún no producían. La CAC reporta un total de 5,500 productores en el estado quienes, a pesar de los desafíos que enfrentan, tuvieron una producción en el 2000 de 321 millones de libras (145,600 toneladas), con valor de 339 millones de dólares. Estos productores opinan que su industria y supervivencia económica son amenazadas por los aguacateros de Chile y México, quienes compiten directamente en el mercado de invierno, entre noviembre y marzo.

En Michoacán, el aguacate ahora constituye el más importante cultivo comercial legal. México es el principal productor mundial de aguacate, con una cosecha estimada en 900,000 toneladas anuales, de las cuales Michoacán produce 797,000; es decir, el 83 por ciento a nivel nacional y entre el 35 y 40 por ciento de la producción mundial. Sus huertas están ubicadas mayormente en los distritos de Uruapan, Peribán, Tacámbaro y Zitácuaro (Cano Vega, 1995). Se estima que cubren 90,000 hectáreas, casi todas las cuales producían para el año de 1997. La accidentada topografía de esta franja templada de Michoacán crea

múltiples microclimas adecuados para producir el aguacate durante casi todo el año. El sistema de tenencia de la tierra es extremadamente heterogéneo; quizá el 75 por ciento de la zona de producción es de particulares y sólo el 25 por ciento restante pertenece a los sectores ejidal o comunal. El perfil de producción de esta industria es igualmente heterogéneo. El tamaño de las huertas es muy variable, desde pequeños plantillos de una a cinco hectáreas (particulares y ejidales), hasta grandes operaciones comerciales que cosechan unas 500 hectáreas. Debido a esta variación, pocos de los aproximadamente 6,000 productores tienen operaciones comerciales de una escala que les permiten producir para exportar. Sin embargo, y a pesar de su reducido número, los productores grandes han jugado un papel clave en conformar el ambiente político y económico de la industria en el estado.

En Michoacán, programas estatales en los años setenta propiciaron una rápida expansión de la producción aguacatera, a tal grado que hubo sobreproducción, se saturó el mercado y el precio permaneció bajo hasta los ochenta. Entonces, los productores “ricos” adoptaron el modelo de la “junta” de California como un medio para resolver sus problemas de comercialización (Paz Vega, 1987). En 1982, Michoacán empezó a exportar aguacate al mercado europeo.

Las negociaciones del TLC

A finales de los ochenta, la crisis financiera, la liberalización económica y las mayores oportunidades comerciales del país constituyeron grandes desafíos para los aguacateros michoacanos. Los productores más acomodados fijaron su mirada en el mercado estadounidense como una salida alternativa para desahogar su sobreproducción. Por eso, apoyaron a las negociaciones del TLC, con la esperanza de que con la ratificación del acuerdo sus agremiados pudieran exportar su fruta “al norte”. En 1987, la Unión Regional de Productores de Aguacate empezó a organizar reuniones con aguacateros y funcionarios del gobierno con la meta de organizar una campaña fitosanitaria que erradicaría las plagas de insectos prohibidos, ya que, a pesar de la ratificación del TLC, los productores de California lograron mantener la prohibición fitosanitaria a la importación de aguacate mexicano, frustrando los intentos mexicanos de entrar en su mercado.

La campaña fitosanitaria en Michoacán y las negociaciones políticas

En 1992, los aguacateros michoacanos avanzaron en su esfuerzo organizativo por negociar su entrada en el mercado de Estados Unidos. Mediante iniciativas tanto técnicas como políticas, forjaron alianzas estratégicas con autoridades

federales en México y agencias de Estados Unidos (a saber, el USDA y la dependencia llamada Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (Animal and Plant Health Inspection Service, o APHIS). En el área técnica, los productores acaudalados, oficiales del gobierno y agrónomos, coordinaron una campaña fitosanitaria para combatir las plagas que tanto preocupaban a los norteamericanos. Se formó una compleja y sofisticada organización técnica que coordinó las actividades de las agencias federales, los representantes del estado y los agricultores. Tras varios años de minuciosos sondeos técnicos y programas de erradicación en todos los distritos, el gobierno federal envió una petición al USDA, solicitando que se autorizara la importación de aguacate mexicano. La petición incluyó documentación sobre las huertas propuestas para participar en el programa de exportación (Stanford, 2002). A pesar de las protestas públicas de los aguacateros californianos, los productores y técnicos michoacanos siguieron trabajando para ganar la confianza y apoyo de los oficiales del USDA/APHIS al documentar los avances del programa de erradicación.

Segundo, paralelo a la campaña fitosanitaria, los productores y empacadores michoacanos intensificaron su cabildeo y, en 1994, establecieron la Comisión del Aguacate del Estado de Michoacán. Los miembros de esta asociación eran mayormente agricultores y empacadores acomodados de Uruapan. La comisión inició sus operaciones en mayo de 1995 con tres metas: 1. negociar el acceso al mercado norteamericano; 2. coordinar las asociaciones de productores en la búsqueda de otros mercados de exportación; y 3. coadyuvar en la resolución de sus problemas comunes (Sierra Reyes, 1997: 26). Aparte, organizó una campaña publicitaria y publicó artículos en revistas de la industria de perecederos de Estados Unidos que respondían a los temores de los aguacateros de California. En julio de 1995, APHIS emitió el primer fallo a favor de la importación de aguacate mexicano de huertas registradas a 19 estados en el noreste de Estados Unidos y abrió un periodo de debate público, entre julio y octubre. A lo largo de ese año, los dirigentes de la comisión sostuvieron reuniones con funcionarios de Estados Unidos y representantes del Congreso para discutir la petición mexicana. Los mexicanos calificaron a las objeciones de los californianos como un intento de sostener barreras no arancelarias al comercio y de evitar la competencia en el mercado doméstico.

El 31 de enero de 1997, el USDA revirtió la prohibición de 1914 y APHIS aprobó la decisión de permitir la importación de aguacate *Hass* de Michoacán a los 19 estados del noreste, de noviembre a febrero (USDA, 1997). En su decisión, el USDA habló del beneficio económico neto para los consumidores del país, aunque reconoció el potencial impacto negativo para los aguacateros nacionales. Los michoacanos estaban obligados a cooperar con los inspectores de campo del USDA en los sondeos de sus huertas, a realizar procedimientos fitosa-

nitarios adecuados en sus campos y a inspeccionar las emparadoras, que también quedaron sujetas a varias restricciones (USDA/Sagar 1997). Las emparadoras certificadas tuvieron que modificar sus instalaciones, encerrar el área de empaque con malla de alambre y construir puertas dobles para prevenir la entrada de insectos (García Guzmán, 1997). A los productores que quedaron fuera del programa, el gobierno mexicano abrió la posibilidad de su futura entrada.

Aunque los lineamientos del USDA impusieron condiciones estrictas, los aguacateros michoacanos sabían que habían ganado la primera batalla contra los productores de California, y que las agencias federales de Estados Unidos habían tomado su lado por encima de las protestas de aquéllos. Para los michoacanos, la decisión del USDA representó un excepcional triunfo organizativo de dimensiones que reconocieron jamás había ocurrido en su industria. En el primer ciclo, sólo 61 productores de cuatro distritos con 1,499 hectáreas satisficieron los requerimientos fitosanitarios para participar en el programa (Sagar, 1998), pero este modesto éxito inicial abrió una pequeña ventana y preparó el terreno para los más recientes acontecimientos en esta industria.

En resumen, estas acciones representan lo que Wolf llamó el poder organizativo: un conjunto específico de actos y tácticas estratégicos que permitieron a los aguacateros michoacanos movilizarse y modificar una política nacional de Estados Unidos basada en barreras no arancelarias. Es importante reconocer que tuvieron éxito porque trabajaron a nivel local (para erradicar las plagas), y lograron establecer alianzas políticas estratégicas con actores poderosos –el estado– representado por las agencias federales de ambos países.

México entra en el mercado de Estados Unidos: el impacto del globalismo (1997-2002)

La entrada de México en el mercado estadounidense tuvo repercusiones para el pequeño grupo de exportadores y para toda la región. Ahora, analizaremos los cambios que ocurrieron en el mercado de aguacate de Estados Unidos entre 1997 y 2002. Se trata de entender si el poder organizativo logró convertirse en poder estructural. Es decir, habiendo logrado entrar en el mercado, ¿los productores y empaadores que exportan desde Michoacán serán capaces de *influir* en dicho mercado?

Por cinco temporadas (1997-2002), México exportó aguacate al mercado invernal (noviembre-febrero) de los 19 estados aprobados. El programa ha ganado el reconocimiento (a regañadientes) de los importadores y mayoristas de perecederos en Estados Unidos, aunque los aguacateros de California insisten en advertir sobre el riesgo de plagas. Con todo, el 1o de noviembre del 2001, el USDA amplió el área de recepción a otros 12 estados y extendió por dos me-

ses la ventana comercial para el aguacate mexicano. Este análisis, sin embargo, se limita al mercado de invierno de noviembre-febrero entre 1998-2002.

La integración del mercado

El número de huertas en Michoacán que exportaron a Estados Unidos aumentó de 61 en 1997-1998 a 252 en el siguiente ciclo, y a 497 en 1999-2000. En el mismo lapso, la superficie incrementó de 1,499 a 6,758 hectáreas y el volumen exportado subió de 6,000 toneladas en 1998 a 11,729 en el 2000. Conforme a este crecimiento, los técnicos del USDA y de la Sagar ampliaron su programa de sondeos para incluir las empacadoras y huertas recientemente registradas (Facultad de Agrobiología, 1999). El mayor volumen de exportaciones y la ampliación de la ventana comercial han propiciado un mayor acercamiento de las industrias de Michoacán y California. El cuadro 1 muestra que los productores en California, Michoacán y Chile canalizan sus envíos al mercado norteamericano durante aproximadamente el mismo periodo: noviembre a marzo. En la opinión de los michoacanos, México es uno de los protagonistas en el mercado internacional debido a su predominio de la producción mundial. Sin embargo, el análisis del mercado invernal de Estados Unidos entre 1998 y 2002 sugiere una situación más compleja, fincada en relaciones de poder desiguales en este mercado.

Los cuadros 1, 2 y 3, incluyen datos económicos sobre el mercado invernal de Estados Unidos que indican diferencias de poder y en la distribución de los beneficios económicos entre los tres grupos de productores a lo largo de cuatro años. El cuadro 1 presenta el número de cajas enviadas desde California, Michoacán y Chile en este periodo. Aunque de una semana a otra el volumen varía sustancialmente, hay una clara tendencia hacia un aumento dramático. Las cifras para la fruta de California y Chile reflejan mejor que las de Michoacán las condiciones del mercado, porque el USDA/APHIS aún controla los envíos mexi-

CUADRO 1
EL VOLUMEN COMERCIALIZADO EN LA TEMPORADA INVERNAL
POR CALIFORNIA, MICHOACÁN Y CHILE; MERCADO ESTADOUNIDENSE
DEL AGUACATE, 1998-2002
(En 1,000 cwt)

	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
California	543	644	770	982
Michoacán	202	194	190	395
Chile	246	188	449	554

canos. No obstante la retórica en México y la imagen de sus aguacateros como los “vencedores” en una batalla campal para entrar en el mercado de Estados Unidos la realidad es que los chilenos han aumentado más rápido sus exportaciones y sus envíos responden más rápidamente a las altibajas de volumen y precio. La industria en Chile está dominada por un pequeño grupo de acaudalados productores comerciales y, aunque su producción es sólo una fracción de la de México, exportan un más alto porcentaje de su fruta; en parte porque su mercado doméstico es más pequeño que el de México. Además, los chilenos tienen más experiencia en el mercado estadounidense. Artículos publicados en los periódicos de la industria, comentan los problemas que los chilenos tuvieron al principio, antes de “aprender” a trabajar con las empresas comercializadoras establecidas, como Mission y Calavo. Desde el 2000, los chilenos han emprendido proyectos conjuntos y campañas publicitarias con empresas norteamerica-

CUADRO 2
NÚMERO DE SEMANAS EN QUE CALIFORNIA, MICHOACÁN
Y CHILE ENVIARON AGUACATE AL MERCADO INVERNAL
DE ESTADOS UNIDOS, 1998-2002

	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
California	17	19	19	24
Michoacán	16	16	17	19
Chile	7	11	20	20

CUADRO 3
PRECIO PROMEDIO EN DÓLARES RECIBIDO POR CALIFORNIA,
MICHOACÁN Y CHILE POR CADA CAJA DE TAMAÑO 40 EN EL MERCADO
INVERNAL DE AGUACATE DE ESTADOS UNIDOS, 1998-2002

	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
California	48.78	39.50	30.83	30.90
Michoacán	19.13	26.13	27.28	23.42
Chile	31.40	41.33	28.91	25.50

Fuente: “Marketscope”, *The Packer*, informes semanales, 1998-2002. Embarques, es decir, volumen, registrado en 1,000 cwt por semana. El cuadro 2 estima el número de semanas durante las cuales diferentes regiones productoras envían aguacate al mercado, sin tomar en cuenta las semanas marcadas como “demasiado escasas para contar”. Precios registrados por cajas de diferentes tamaños, incluidos 36, 38, 40, 48, 60 y 70 aguacates por caja. El cuadro 3 presenta los promedios sólo para las cajas con 40 piezas. El cuadro 2 también calcula el número de semanas en que diferentes productores están activos en el mercado. La fuente original es el *Agricultural Marketing Service*, del USDA.

nas. Los expertos citan estos antecedentes como una “lección” para los mexicanos, quienes primero trataron de exportar al mercado estadounidense en forma directa.

Durante estos cuatro años se ha extendido la temporada. El cuadro 2 presenta estimados del número de semanas en que las tres regiones han enviado producto al mercado. Las exportaciones mexicanas están sujetas a las restricciones del USDA/APHIS, pero los únicos obstáculos que enfrentan los productores de Chile y California son el precio y la oferta. Mientras México amplió en dos semanas su *ventana*, en el mismo lapso Chile extendió la suya en tres veces (véase cuadro 2). Para California y Chile su mayor producción y la extensión de sus *ventanas* explican en parte el dramático incremento en su volumen de envíos.

El cuadro 3 presenta datos sobre el precio promedio por caja de aguacate de tamaño mediano en dólares durante estos cuatro años. Se ve que la fruta de California y Chile siempre logra precios netos más altos. Los mayoristas estadounidenses atribuyen esta diferencial a la inferior calidad del aguacate mexicano, pero un examen semana a semana de las cifras sugiere algo más: un mercado estructurado en tres niveles, donde la fruta mexicana siempre está abajo, independientemente del tamaño. Aunque la diferencia ha aminorado, el aguacate mexicano sigue cotizándose a los precios más bajos. Por otra parte, el impacto negativo más fuerte de este proceso de integración comercial ha sido para los de California, con la reducción en el valor de su fruta.

En general, los exportadores michoacanos han avanzado modestamente en este mercado: No han realizado los beneficios económicos que proyectaban y muchos de los productores pequeños aún no tienen acceso. Para entender los impactos de la integración binacional de estas dos industrias se precisa de un análisis minucioso de los actos políticos de ciertos agentes poderosos de la cadena binacional de mercancía.* Esta discusión examinará los aspectos políticos de las relaciones de poder que Wolf califica de importancia “crítica” para explicar el neoliberalismo como un proceso político en la arena económica.

Las operaciones corporativas a nivel local

La industria internacional de frutas y hortalizas frescas constituye una arena económica y política donde maniobran empresas transnacionales y otros agentes para defender sus beneficios económicos. Un examen de las prácticas espe-

*La discusión de los eventos y actividades estratégicas dentro de la industria norteamericana de perecederos se basa en artículos publicados en *The Packer*, el periódico semanal de dicha industria, entre 1996 y 2002. Debido a limitaciones de espacio, no me es posible citar todos los artículos consultados, pero el lector interesado me los puede solicitar.

cíficas de las compañías y/u organizaciones que participan en el comercio internacional del aguacate iluminará los aspectos políticos de esta arena global, además de revelar las inconsistencias y contradicciones de sus operaciones en diferentes niveles de la cadena de mercancía del aguacate. En la industria aguacatera, las empresas de Michoacán y California operan en tres niveles: producción, el estado, y el mercado internacional.

Los aguacateros michoacanos están alarmados por la creciente actividad de empresas extranjeras en su industria. Lograr entrar en el mercado de Estados Unidos fue una hazaña que demostró la capacidad de los mexicanos de organizarse para derrotar a los productores de California en una batalla por un mercado comercial. En sus discursos públicos, los michoacanos expresan una profunda desconfianza de sus similares de California, exacerbada por la presencia de dos empresas aguacateras de California (Mission y Calavo) en el estado. Alegan que Calavo representa los intereses de los productores de California y hablan de un “complot” entre estas empresas para tomar control de su industria.

Calavo no participó en la primera temporada de exportación, pero para 1998 había construido la más grande empacadora del país. Aunque se originó en California como una cooperativa de productores, su manera de operar al sur de la frontera ha sido distinta y mucho más parecida a la de una empresa privada. Aunque compraba la fruta de los productores en sus empacadoras, no permitió a los aguacateros michoacanos inscribirse en su cooperativa. Luego, expandió sus operaciones agresivamente y en 1999 su vicepresidente anunció planes para embarcar al menos el 25 por ciento de la producción del ciclo 1999-2000 y, en efecto, envió 2,780 cajas desde su empacadora en Uruapan, que representaron el 24 por ciento del volumen total. En conjunto, las empresas extranjeras (Calavo, Chiquita Frupac, Fresh Directions, Mission y West Pack) ahora controlan las exportaciones al mercado norteamericano (véase Bartra, en este volumen).

Expertos en la industria aguacatera de Michoacán distinguen entre dos tipos de empacadoras: las que exportan directamente a Estados Unidos utilizando su propia marca; y las que maquilan, es decir, empacan la fruta y la venden a importadoras norteamericanas que la exportan bajo su propia etiqueta. Mis fuentes estiman que el 63 por ciento del aguacate que va de Michoacán a Estados Unidos viaja bajo el nombre comercial de estas compañías (com. pers., *brokers* anónimos, 2000). En esta región todas las empresas californianas expandieron agresivamente sus operaciones y su participación en la industria michoacana, a tal grado que en cuatro ciclos lograron un control que les permite comercializar la mayor parte del aguacate de exportación con sus marcas.

Las operaciones de las empresas en el mercado

Al nivel del mercado, las empresas importadoras establecen condiciones para los exportadores, mediante sus prácticas comerciales y el discurso industrial. Como revelan los cuadros ya mencionados, las exportaciones de aguacate mexicano crecieron despacio al tiempo que los exportadores chilenos aumentaron sus envíos dramáticamente. Al principio, hubo un mercado de precios con tres niveles que reflejaba diferencias de calidad. Empero, en sus discursos los expertos de la industria también construyen imágenes de los países exportadores que suelen contrastar las empresas mexicanas y las chilenas. En el tercer año del programa (1999-2000), el precio de la fruta mexicana bajó y los productores organizaron un moratorio a principios de diciembre de 1999 para reducir el volumen exportado y forzar el precio hacia arriba. Los importadores norteamericanos los acusaron de “manipular el mercado” y los embarcadores argumentaron que las empresas mexicanas debían respetar sus contratos a pesar del bajo precio, a fin de mantenerse en el mercado. Este episodio exacerbó la desconfianza y las sospechas entre estos dos grupos y dichos expertos diferenciaron entre los exportadores mexicanos y chilenos, comentando que cuando estos últimos entraron en el mercado, trabajaban con empresas importadoras-exportadoras y no con compañías especialistas en el aguacate. No obstante, tras “varios años difíciles”, habían cambiado su táctica y recurrido a Calavo y Mission Produce, Inc. Varios comentaristas alegan que los mexicanos encargaron su fruta a mayoristas poco experimentados que introdujeron un gran volumen de fruta de mala calidad.

Las prácticas de reorganización empresarial

Las compañías también pueden modificar su estatus legal. Mission y Fresh Directions, por ejemplo, son empresas transnacionales, pero el caso de Calavo nos brinda importantes revelaciones sobre el proceso de transformación organizativa. El *modus operandi* de Calavo en Michoacán fue como el de una empresa transnacional que busca ampliar sus exportaciones desde las regiones de suministro. Esto, aunque se fundó en California en 1926 como una cooperativa de productores. Las incongruencias entre sus operaciones en México y California reflejan una lucha interna por la dirección de la compañía. En mayo de 2001, Calavo pidió a la Securities and Exchange Comisión de Estados Unidos (SEC, Comisión de Valores y Comercio), cambiar su condición legal de cooperativa a favor de la de una empresa con fines de lucro. En octubre del mismo año, la SEC aprobó la petición y los miembros de Calavo votaron para reconstituirse como Calavo Growers, Inc. El director general (Chief Executive Officer) co-

mentó que el nuevo estatus daba más flexibilidad financiera, permitía a los accionistas aumentar sus inversiones y agilizaba la comercialización del aguacate (doméstico y de exportación) a nivel mundial.

Los impactos a nivel local: Michoacán y California

La campaña fitosanitaria en Michoacán se basó en una alianza entre agencias federales y un pequeño grupo de productores que deseaban exportar a Estados Unidos (Sagar, 1998). Desde 1997, este programa de exportación ha influido cada vez más en la producción y comercialización de la industria michoacana, incluso en los que producen sólo para el mercado doméstico. Las medidas técnicas implementadas fueron apoyadas por leyes, especialmente la norma NOM-066-FFFO-1995 (aprobada 26 de septiembre de 1996), la ley federal que estableció los requerimientos jurídicos y especificaciones fitosanitarias para comercializar aguacate en los mercados nacional e internacional y que esbozó un sistema de control fitosanitario regional que obliga a todo productor de aguacate registrarse en el programa estatal de control de plagas y obtener certificados para vender su fruta. Este reglamento también fijó las normas que los aguacateros deben seguir para cuidar sus huertas, para cosechar, para transportar su fruta a la empacadora y para registrar sus huertas (García Guzmán, 1998). La Sagar reconoció que las condiciones fitosanitarias y las plagas son los principales obstáculos a una futura expansión del programa de exportaciones a Estados Unidos, y sus técnicos argumentan que erradicar las plagas mejoraría rápidamente la calidad del producto destinado al mercado nacional. Estos beneficios justificaron la imposición de cuotas a todo productor con el propósito de ampliar la campaña fitosanitaria e integrar hasta al aguacatero más pequeño (García Guzmán, 1999).

Los productores inscritos en el programa de exportación ven en la campaña de Sagar evidencia fehaciente del apoyo gubernamental para sus esfuerzos por abrir más el mercado. Empero, para los productores pequeños el reglamento y el programa de inspección representan una obligación de cumplir normas que permiten a los más acaudalados exportar sin, al parecer, ofrecerles beneficio económico alguno. Resienten la creciente actividad de agrónomos del gobierno, las cuotas que deben pagar para subsidiar un programa al que no tienen acceso, el intento del estado de expandir el programa entre 1998 y 2002, y la imposición de cuotas para erradicar plagas que nunca habían afectado la comercialización del aguacate en el mercado nacional (Paulsen, 1999). Lo que empezó como una campaña dirigida a un pequeño y selecto grupo de productores y huertas ha crecido hasta convertirse en todo un sistema de producción regional supervisado por personal técnico del estado (Stanford, 2002).

El impacto de las exportaciones mexicanas en la industria aguacatera de California ha sido mixto. Allí, los productores han tenido cuatro ciclos productivos, aunque los precios han tendido a bajar. Piden al gobierno intervenir para restringir las exportaciones de aguacate mexicano (véase cuadro 1), aunque reconocen que México seguirá activo. La CAC sigue monitoreando los envíos mexicanos, buscando casos significativos de incumplimiento de las normas fitosanitarias del USDA, pero hace poco cambió sus tácticas y apoyó el Acto de Promoción del Aguacate Hass del 2000 (Hass Promotion Act). Este acto, ya aprobado por el Congreso, aplica un impuesto al aguacate importado para obtener recursos que se dedicarán a promover el consumo nacional de aguacate. A cambio de aceptar que sigan las importaciones, los productores de California insisten en que los importadores ayuden a costear las campañas publicitarias y los estudios de mercado que impulsarán el consumo de sus productos.

Retos y alternativas al globalismo neoliberal: la alianza entre el estado y los productores élite

En este proceso de integración binacional, los productores de Michoacán han adoptado diferentes estrategias o respuestas al globalismo neoliberal, que reflejan la heterogeneidad de la industria y la constante presencia del estado en la economía agrícola regional. Generalmente, estas prácticas pueden ubicarse sobre un *continuum* que va desde actos políticos que desafían al globalismo neoliberal hasta los que buscan alternativas a la globalización impuesta por empresas foráneas. El análisis de estos actos corresponde a la arena que Wolf identifica como el poder organizativo, donde se ejerce el poder a través de la interacción social y política y los actores forcejean para moldear el futuro de esta industria.

Aunque el apoyo federal para la agricultura ha disminuido, agencias federales y estatales siguen interviniendo en Michoacán. En 1997, este estado introdujo una nueva Ley de Organizaciones Agrícolas (Law of Agricultural Organizations), con que las autoridades proponen reestructurar las asociaciones agrícolas locales (o, AAL), y reunir las bajo la jurisdicción legal de la recién creada Unión Estatal de Productores Agrícolas (UEAP). El gobernador argumentó que era necesario “organizar” para modernizar el sector agrícola de Michoacán y que el nuevo marco jurídico agilizaría la cooperación entre asociaciones agrícolas (Tinoco Rubí, 1997). En 1998, la UEAP dijo tener 96 asociaciones miembros con unos 3,500 productores individuales. Aunque otras fuentes en la región alegan que la unión existe sólo en el papel, sus oficiales han elaborado nuevos planes y programas, incluidos un sistema de certificación, un centro de investigación y documentación e iniciativas crediticias (Recio, 1998; Campos Díaz, 1998).

La alianza de productores

Expertos en esta región de Michoacán reconocen con franqueza que a lo largo de la historia ha fracasado toda organización formal que haya tratado de reunir grandes grupos de productores de diferentes tipos. De hecho, para 1999 se habían desarticulado casi todas las cooperativas y asociaciones fundadas en los años setenta y ochenta. Cuando esto ocurre, una pequeña empresa privada (a menudo de los mismos antiguos miembros), adquiere las operaciones de esos grupos, sus vehículos y sus instalaciones. Estas nuevas empresas tienen cierta cohesión interna basada en el parentesco, pero carecen de un atractivo colectivo capaz de estimular a más productores a inscribirse. Fuera de este reducido grupo de 100 o 200 productores y empacadores, el resto de los quizá 5,000 aguacateros operan individualmente, vendiendo su fruta en el mercado nacional. Debido a la reducción de programas de extensión agropecuaria, la mayoría de los aguacateros ha disminuido sus insumos y dejado de atender adecuadamente a sus huertas. Resienten más que nunca las imposiciones gubernamentales y las campañas fitosanitarias porque sus recursos son insuficientes para costearlas (Paulsen, 1999). Además, objetan la creciente segmentación de la industria y la concentración de la riqueza en un pequeño grupo de productores élite.

Dirigentes regionales reconocen la necesidad de ampliar la participación y complementar la expansión comercial con un mayor índice de registros en las organizaciones. En un discurso ante los miembros de una asociación, su nuevo presidente dijo:

Mis primeros comentarios son para expresar mi agradecimiento por su confianza y mi compromiso de seguir con la labor ya realizada y fortalecer nuestra asociación día con día. Para esto, les pido que trabajemos unidos y juntemos nuestras fuerzas para lograr la asociación grande y fuerte que todos deseamos (López Luján, 1998).

No obstante, los dirigentes de las uniones agrícolas tradicionales reconocen la creciente influencia en su industria de las juntas fitosanitarias locales. Puesto que la membresía en las juntas locales es obligatoria, muchos productores comerciales pertenecen a varias. La posibilidad de que las uniones voluntarias y las que son impuestas por el estado establezcan alianzas depende de una reevaluación de antiguas visiones de estas agrupaciones. Dos casos recientes nos servirán para demostrar la dinámica de las actuales respuestas organizativas. Primero, en el ciclo 1999-2000, miembros de ambos conjuntos de organizaciones celebraron reuniones semanales en que discutían precios, forjaron consensos sobre el volumen que se enviaría al mercado y opinaron sobre la conveniencia

de fijar un precio mínimo garantizado para las empacadoras (Ayala Aceves, 2000a). Todos consideraron que su trabajo en el ciclo 1999-2000 había valido la pena y acordaron seguir con las reuniones semanales y las iniciativas de colaboración en el ciclo de ventas nacionales del 2000.

Segundo, en la temporada de ventas nacionales de ese año, los dirigentes intentaron dividir los aguacateros de acuerdo con la normatividad política de la recién creada Unión Regional de Productores (URAP). Pretendían fundar un agrupamiento de productores semiautónomo que técnicamente dependería de la unión estatal, aunque financieramente sería autónomo. Sus defensores dijeron que la nueva asociación ofrecería servicios a toda la industria porque reuniría a varias organizaciones nuevas. Un editorial afirmó:

No hay duda de que este proyecto beneficiará a todo el sector aguacatero de Michoacán. La recién creada “Sección Especializada – Aguacate” pide el apoyo de todos y cada uno de los productores [...] a cooperar en este proyecto. Pedimos que apoyen en un 100 por ciento a los dirigentes de sus asociaciones y juntas fitosanitarias locales, para que juntos podamos aumentar el valor del aguacate para los consumidores mexicanos (Ayala Aceves, 2000b).

Así, en respuesta a la iniciativa gubernamental de imponer una nueva unión agrícola, los aguacateros cumplieron, aunque pronto revivieron su viejo proyecto de organizar un canal único de ventas, parecido al de California, al abogar por la autonomía financiera del grupo (Ayala Aceves, 2000c).

La diseminación de la información y la capacitación

Los líderes también tomaron medidas para que las asociaciones jugaran un papel más amplio en la comunidad de productores. En el ciclo 1996-1997, un grupo inició una serie de anuncios radiofónicos semanales en que identificaba los mercados donde había mejores precios para el aguacate y recomendaba a los productores no cortar su fruta cuando el precio bajaba. En 1997, una asociación agrícola local (la AAL de Uruapan) empezó a publicar un boletín local (*El Aguacatero*) con el propósito de divulgar entre el público información técnica y comercial actualizada sobre la industria. Su personal técnico empezó a dar orientación sobre aspectos productivos, incluidas recomendaciones respecto de inversiones y consejos sobre las condiciones ideales de cosecha (Ayala Aceves, 1999a y 1999b).

Las iniciativas a nivel regional para organizar a los productores reflejan el reconocimiento consciente y público que era urgente lograr cierta cohesión

gremial, dado el mayor número de productores y el crecimiento de las empresas extranjeras. En parte, este reto es muestra del legado de problemas organizativos y conflictos regionales que ha caracterizado esta industria desde sus primeros días. A nivel local y regional, estas iniciativas contrastan con las del periodo anterior (1990-1995), cuando los productores mexicanos consiguieron acceso al mercado estadounidense. Esos esfuerzos tuvieron éxito porque, junto con las alianzas forjadas con las agencias federales de México y Estados Unidos, lograron revertir la prohibición fitosanitaria de 1914. Ahora, la campaña fitosanitaria permite a cada vez más productores participar en el programa de exportaciones y, por lo tanto, socava la capacidad de los productores élite de mantener el control de su gremio y del volumen de fruta enviado al mercado norteamericano. En público, los líderes regionales (mayormente productores comerciales acaudalados y funcionarios del gobierno), distinguen entre los que producen para exportar y que tienen la capacidad de organizarse colectivamente, y los que tradicionalmente no han exportado, referidos como “los desorganizados”. Los productores acomodados que participan en el programa de exportación se quejan amargamente de las empresas norteamericanas (especialmente Calavo y Mission), porque echan abajo sus moratorios temporales al ofrecer un precio más elevado a otros productores. Aunque las acusaciones suelen tener sustento, estas dos empresas “extranjeras” siguen comprando fruta a productores michoacanos, muchos de los cuales siguen vendiéndoles a pesar de las vehementes protestas de los líderes.

En resumen, el pequeño grupo de productores élite que negoció la entrada al mercado de Estados Unidos ahora está viendo su posición de poderío económico socavada por productores pequeños dispuestos a vender a sus competidores extranjeros. Si Michoacán pretende presentar un frente unido al mercado internacional, los productores élite tendrán que asimilar la heterogeneidad de la industria y satisfacer las necesidades económicas de los productores pequeños.

Las alianzas binacionales de productores

La integración binacional de las industrias aguacateras de Michoacán y California significa que ambos grupos de productores cultivan fruta destinada para el mercado invernal de Estados Unidos. En el discurso público en ambos lugares, la integración es presentada como si fuera una competencia entre productores de dos países. Este mito exagera las tensiones entre los aguacateros de California y Michoacán pero conviene a los intereses financieros de las empresas. Varios aguacateros comerciales en Michoacán expresaron su resentimiento porque no pueden ser miembros de Calavo (la cooperativa de productores en Califor-

nia), a pesar de que abordaron el tema con sus representantes en Michoacán. Comentaron que una alianza binacional con los aguacateros en California sería importante para resolver sus diferencias y poder enfrentar a las empresas grandes. Ahora que Calavo se ha convertido en una empresa con fines de lucro, sus miembros conservan sus acciones, aunque en el futuro podrán venderlas a personas ajenas. Además, Calavo está contemplando ofrecer sus acciones en forma pública. De concretarse esta medida, los agricultores michoacanos y sus asociaciones podrían comprar acciones e invertir en esta empresa. Está claro que la directiva de Calavo planea transformarla en una empresa importadora-exportadora, aunque su proyecto ha desencadenado conflictos internos que no auguran resultados positivos para los productores en California. Ante esta situación, los aguacateros de los dos países tienen intereses comunes que pudieran llevarlos a formar una alianza binacional, siempre y cuando sean capaces de sobreponerse al legado histórico y a la mistificación de la competencia binacional.

Conclusión

En conclusión, el periodo de integración binacional de las industrias aguacateras de Michoacán y California se distingue por cambios importantes en las operaciones de las empresas y por rencorosas batallas entre los productores de las dos regiones. Este caso pone en relieve diferencias significativas en sus estrategias; es decir, en los intentos de los productores y las empresas importadoras de hacer efectivo su poder organizativo. Los productores de ambos países han tratado de defender sus intereses comerciales en el mercado estadounidense del aguacate fresco mediante acciones políticas que limitan el volumen de fruta involucrada. Los de California exigen que las agencias federales de su país intervengan y limiten el crecimiento de las exportaciones mexicanas, mientras que los de este último país organizan moratorios cuando bajan los precios. En esos momentos, las empresas importadoras simplemente expanden sus compras en otras regiones fuentes, o buscan nuevos proveedores para frustrar los intentos de los productores de afectar el mercado. Al mismo tiempo, las compañías expanden su presencia verticalmente para aumentar su influencia en el mercado al iniciar operaciones comerciales en las zonas productoras. Todos estos actos y sus consecuencias muestran que los productores no pueden enfrentar al mercado eficazmente mediante nexos individuales con las empresas compradoras. La competencia internacional entre productores michoacanos, californianos y chilenos ha beneficiado a los intereses económicos de las empresas importadoras, como Calavo, Mission y Chiquita. Es indispensable encontrar nuevas alternativas para que los productores tengan al menos una leve posibilidad de sobrevivir en este mercado cada vez más globalizado. Los nexos hori-

zontales entre productores de diferentes países podrían brindar una pequeña esperanza de seguir influyendo en el mercado. Si las compañías importadoras ahora se consideran empresas “globales” o “transnacionales”, los productores también deben ampliar su autoimagen. Además, los productores élite necesitan reconocer su responsabilidad en la región y las consecuencias de sus decisiones comerciales. Las operaciones que han emprendido en calidad de empresarios individuales les ha brindado beneficios sustanciales en el corto plazo, pero si no hacen algo frente a la heterogeneidad regional y las necesidades de los productores pequeños, habrá consecuencias a largo plazo que socavarán la viabilidad de la industria. Finalmente, a pesar de las medidas de privatización en el sector agrícola de México, el estado aún juega un papel importante en la búsqueda de alternativas comerciales, en abrir opciones a los diferentes tipos de productores y en apoyar el desarrollo de múltiples estrategias comerciales para esta importante industria agrícola regional. Es preciso, en Michoacán y en otras zonas rurales, enfrentar al globalismo, ya que las estrategias económicas adoptadas tendrán consecuencias políticas a largo plazo.

Convergencia: movimientos sociales en la era de la globalización neoliberal*

Humberto González

LA LITERATURA SOBRE movimientos sociales recientes en América Latina permite identificar tres características comunes en ellos. Primero, su habilidad para coagular sectores de población con una gran diversidad social y cultural (Matos, 1993), pertenecientes a diferentes clases sociales, los cuales forman organizaciones independientes de los partidos políticos (Foweraker, 1988). Segundo, su capacidad para articular grupos y organizaciones de distintas regiones geográficas del país y del extranjero, para los cuales las identidades y lealtades locales y regionales no son su principal soporte (Collier, 1995); su fuerza viene de la habilidad para articular y movilizar grupos e instituciones en los ámbitos local, nacional e internacional. Y tercero, su capacidad para introducir nuevos elementos en la relación entre Estado y sociedad civil al presentar otros significados de la noción de ciudadanía, la cual va más allá de una esfera estrictamente política al proponer un cambio en todo el complejo social y erradicar las desigualdades sociales en cuanto a raza y género profundamente arraigadas en las prácticas sociales (Álvarez *et al.*, 1998: 2).

El estudio de este movimiento, en particular, nos permitirá identificar nuevas formas de compartir experiencias en el proceso de globalización, en las que la heterogeneidad cultural no desaparece ni es un obstáculo para la formación de organizaciones con amplias bases y apoyo social. Sin embargo, este pluralismo que parece caracterizar a los movimientos sociales que surgen hoy en día en este mundo globalizado es mucho más que un rasgo característico de una poderosa estructura social que opera a nivel global. Es un propósito colectivo que integra a individuos y grupos que tienen objetivos e intereses comunes y realizan acciones para alcanzarlos de acuerdo con condiciones coyunturales y estructurales. De acuerdo con Jorge Alonso (1991), llamo a esta construcción social “convergencia”.

La convergencia que resulta de la voluntad colectiva puede tener una duración variable y manifestarse en una o más acciones, como variables pueden ser

* Para realizar este trabajo conté con el financiamiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

también la escala (local, regional, nacional, internacional) y el grado de institucionalización o formalidad que alcancen (Alonso, 1991); esto último debido a que una convergencia puede o no desembocar en una institución, o bien los actores que convergen pueden articularse con una institución sin formar parte de ella o integrarse a dos o más instituciones con base en acuerdos tácticos o estratégicos, donde además colaboren individuos y grupos sin filiación institucional. Con base en la propuesta de Alonso, y a partir del análisis del caso que presentaré en este capítulo, mostraré las características más importantes de las convergencias. La primera es la pluralidad, debido a que se articulan actores sociales marcadamente heterogéneos que aceptan coaligarse para dar mayor fuerza y proyección a sus acciones, sin que esto elimine sus diferencias, capacidad de decisión, acción independiente e identidad particular. La segunda característica es la dinámica propia de crecimiento y consolidación de la convergencia, lo que implica, por una parte, apertura y flexibilidad para enrolar nuevos miembros, hacer coincidir proyectos diversos de sus integrantes, adecuar el núcleo de la convergencia a las cambiantes circunstancias internas y externas y sortear los constantes conflictos que caracterizan a colectividades tan heterogéneas; por otra parte, la dinámica de las convergencias está relacionada con lo que Alonso llama la “cultura de la convergencia” que implica para los líderes e integrantes un aprendizaje en el arte de converger, sobre la base de consensos. La flexibilidad y el aprendizaje cultural explican que las convergencias conforme crecen son capaces de atraer nuevos miembros.

Una tercera característica de la convergencia está relacionada con las implicaciones que esta voluntad colectiva tiene en el sistema político en el que se presenta. La naturaleza misma de la convergencia –plural e incluyente– critica cualquier integrismo y autoritarismo y se convierte en una acción que reta dogmatismos –económico, en el caso que nos ocupa– y poderes autoritarios; además, las convergencias permiten desarrollar extensas redes, crear nuevos símbolos e identidades y emprender imaginativamente acciones y crear organizaciones que luchan por una sociedad más participativa e igualitaria.

El movimiento social a que hago referencia fue iniciado por deudores de la banca que no pudieron pagar sus adeudos dentro de los tiempos convenidos y enfrentaron órdenes de embargo de sus propiedades; desde tierras agrícolas, maquinaria, instalaciones industriales y de servicio hasta casas habitación. Todos ellos accedieron al crédito privado y oficial –del que carecían campesinos de subsistencia, indígenas, obreros y el sector urbano pobre– y pertenecían a un estrato económico medio y alto de la población rural y urbana de México. Ahora bien, al advertir numerosos usuarios de la banca que su problema de insolvencia crediticia compartido tuvo su origen en la política económica del gobierno federal, buscaron una solución colectiva a su problema. Ante la negativa de éste y de los banqueros a atender a sus demandas, los deudores buscaron diver-

los espacios de participación cívica y buscaron articularse entre sí a través de confederaciones y uniones nacionales de deudores; asimismo, promovieron un debate amplio en foros locales y nacionales sobre la legitimidad del Estado y sus políticas; por último, emprendieron diversas acciones para involucrar a los medios de comunicación masiva nacionales e internacionales.

Si bien este movimiento social no ha tenido la misma atención nacional e internacional que la movilización armada de los indígenas de Chiapas, articuló la participación activa de amplios sectores de la población mexicana en la mayoría de los estados y repercutió directamente en las transformaciones del sistema político de México. En este capítulo me propongo demostrar que este movimiento social de deudores promovió una amplia organización y movilización ciudadana en el campo y la ciudad que incidió en los comicios locales y estatales en varios estados de la República, en los que triunfaron candidatos de los partidos de oposición; cuestionó y redefinió el papel de organizaciones políticas y corporativistas; modificó o retrasó la aplicación de políticas económicas que afectaban a sus agremiados; cuestionó el centralismo y autoritarismo del gobierno federal y la independencia e imparcialidad del Poder Judicial, e influyó en su ejercicio a nivel local, al mismo tiempo que emprendió acciones en los niveles local y federal que buscaron revalidar el federalismo y el estado de derecho.

Este estudio se basa en entrevistas a miembros y líderes del movimiento de varios estados de la República durante las movilizaciones y los mítines que realizaron entre 1993 y 1997. Además, revisé la prensa nacional y, para los casos de los estados de Jalisco y Michoacán, también consulté los periódicos locales. Finalmente, parte del estudio se basa en investigaciones que otros colegas han realizado sobre este movimiento desde que surgió hasta nuestros días.

Este capítulo está compuesto de cinco apartados. En el primero señalo aquellos elementos de la política neoliberal que explican la dimensión nacional que alcanzó un movimiento social que cuestionó la legitimidad del Estado mexicano. En el segundo analizo las actividades que desarrolló este movimiento en la arena civil y los elementos que explican la participación de amplios y muy diversos sectores sociales. En el tercero profundizo en los elementos que llevaron a que la acción de este movimiento social se concentrara en la arena jurídico-política. En el cuarto explico por qué si en sus inicios se definió como apartidista terminó por articularse orgánicamente, a través de sus dirigentes, a un partido político. Finalmente, presento las conclusiones de este trabajo.

La política neoliberal en México

Tres son los rasgos de la política neoliberal que explican por qué surgieron organizaciones de deudores en prácticamente todos los estados del país y por qué for-

maron confederaciones nacionales. En primer lugar, la política neoliberal se caracterizó por excluir a todos aquellos actores económicos que carecían de los recursos de capital, tecnología, escala de producción y del conocimiento o los vínculos comerciales para competir con las empresas más modernas del mundo en una economía abierta. Gran número de empresas de pequeña y mediana escalas perdieron su mercado en aras de una "modernización" que les ofreció muy pocas oportunidades para "tecnificarse" o "reconvertirse" y que orilló a sus propietarios a endeudarse excesivamente y a operar en el sector informal, mientras que sus trabajadores quedaron desempleados o tuvieron que trabajar en Estados Unidos (González, 1993; Rodríguez y Torres, 1994; Chauvet, 1994; Girón, 1994).

A partir de 1990 creció aceleradamente el número de deudores de la banca con cartera vencida. Con ellos creció también la descapitalización y la falta de confianza a nivel internacional en las instituciones financieras mexicanas. En 1990 la cartera vencida representó el 2.1 por ciento del total de los créditos otorgados, 5.3 por ciento en 1992 y 10.6 por ciento en 1994. Estas cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores presentan una situación crítica del sector financiero mexicano; no obstante, subestiman la proporción real de deudores con cartera vencida (Calva, 1994; Girón, 1994). En el primer trimestre de 1995 más de la mitad de los bancos tenían problemas de capitalización debido al monto de su cartera vencida, que en promedio representó el 71 por ciento de su capital contable (*La Jornada*, 7 de abril de 1995). En octubre de 1996 la cartera vencida de los bancos alcanzó una marca histórica de 49.1 por ciento (*El Financiero*, 12 de noviembre de 1996).

El gobierno y los banqueros, preocupados por la fuerza que cobraron las movilizaciones de los deudores con cartera vencida, crearon diversos procedimientos para aquéllos con menos problemas financieros sanearan sus débitos y obtuvieran nuevos créditos. Esta medida, sin embargo, tuvo efectos limitados. Los productores que recibieron facilidades para reestructurar sus adeudos o subsidios del Estado volvieron a tener problemas de endeudamiento excesivo debido a la descapitalización de sus empresas, pero sobre todo, por los siguientes factores: la imposibilidad de operar con utilidades en un mercado abierto a las importaciones de productos baratos del extranjero, la sobrevaluación del peso y la contracción de la demanda nacional de bienes y servicios originada por la disminución del poder adquisitivo de los sectores medios y bajos (De Grammont, 1994; González, 1993; Girón, 1994).

En segundo lugar, la política neoliberal se caracterizó por ser marcadamente diferenciadora al otorgar apoyos y privilegios a empresas y grupos financieros que podían aprovechar mejor las oportunidades y tenían mayor capacidad de responder a los retos de la apertura comercial y la desregulación económica. Se modificó el marco jurídico para facilitar la inversión privada de

capital nacional y extranjero en prácticamente todos los campos de la economía; se vendió un gran número de empresas del sector público y se privatizó el sector financiero. Este último fue otorgado en concesión a los grupos financieros con mayor fuerza económica. El Estado dio a los nuevos dueños un trato privilegiado con respecto a otros sectores de la economía al retrasar y regular la entrada al país de la banca extranjera; asimismo, les concedió impunidad para que pudieran realizar operaciones al margen de las disposiciones jurídicas que norman la actividad del sector financiero nacional (Fentanes, 1995). Estas acciones permitieron a los nuevos dueños de la banca hacer de ella un negocio lucrativo con utilidades superiores a las que genera la banca de países como Estados Unidos y Canadá (Girón, 1994; Vidal, 1994).

El presidente Salinas, en su quinto informe de gobierno, justificó abiertamente estos privilegios cuando expresó: "sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la formación de grandes grupos financieros y empresariales", y agregó que sin éstos "difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad y quedaríamos fuera de los mercados mundiales".

En tercer lugar, la política neoliberal se caracterizó por centralizar las decisiones en el gobierno federal, sin mayor participación de los gobiernos estatales y municipales, y por ser marcadamente autoritaria. Si bien estas características han sido una cualidad persistente en la práctica política del Estado mexicano (Meyer, 1977), en la última administración se acentuó. En 1987, una camarilla de jóvenes funcionarios del sector financiero sin mayor experiencia en puestos de elección popular y con una gran afinidad ideológica ocuparon los puestos de mayor jerarquía política y económica del país: la Presidencia de la República, las secretarías de Estado que regulan la actividad económica y la presidencia del Partido Revolucionario Institucional (PRI) (Hernández, 1994) que gobernó a México desde 1929 hasta 2000 e integró corporativamente a los principales sectores de la sociedad mexicana como el campesino, el obrero y el popular urbano. La élite de funcionarios, encabezada por el presidente Carlos Salinas, instauró más ampliamente los principios del programa neoliberal.

El Presidente, por su parte, gobernó de manera pragmática y personal, con lo que debilitó a las instituciones que daban soporte al Estado y los ordenamientos formales que regulaban la convivencia y mediaban los conflictos (Hernández, 1994). El PRI enfrentaba escisiones internas y tenía que hacer frente a una situación contradictoria, ya que, por una parte, debía apoyar la política federal de austeridad, que reducía los programas sociales y los subsidios, y por otra, enfrentaba la demanda de sus agremiados, quienes buscaron inútilmente su apoyo para atenuar o modificar dichas políticas. Esta situación explica por qué las manifestaciones contrarias a la política económica del Estado se dirigie-

ron al poder federal, especialmente al Presidente, sin tomar en cuenta a los gobiernos estatales y municipales. Las acciones que emprendieron los deudores terminaron por ignorar a las organizaciones corporativas de empresarios, trabajadores y productores rurales vinculadas en mayor o menor medida con el partido gobernante.

Con base en una encuesta nacional, Capello (1995) concluye que la aplicación de las políticas neoliberales implicó que buena parte de los mexicanos perdieran la confianza en la validez de las instituciones públicas a partir de las cuales se realiza la participación ciudadana, entre ellas los partidos y los sindicatos. Asimismo, encontró consenso en cuanto a que los mexicanos valoran negativamente el desempeño de las instituciones de la administración pública que definen el rumbo de la economía nacional (la Secretaría de Programación y Presupuesto, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos); por último, también se valoraban negativamente las instituciones que imparten justicia en México. Aitken (1996), en estudios sobre las regiones de la costa y tierra caliente de Michoacán advirtieron que la política económica del Estado neoliberal debilitó considerablemente el papel de instituciones como ejidos y sindicatos, que tuvieron importancia crucial en la vida económica y política local y fueron la base de la construcción de las identidades locales. Estos cambios, como veremos más adelante, dan cuenta de importantes transformaciones en el sistema político mexicano, que redundaron en que las elecciones de 1997 el PRI perdiera la mayoría en la Cámara de Diputados y en las de 2000 la Presidencia de la República.

En síntesis, las políticas neoliberales, planteadas como solución a los viejos problemas nacionales, crearon un amplio consenso de inconformidad a nivel nacional. El movimiento de los deudores de la banca, que resultó de la convergencia de muy diversos grupos, pronto demandó cambios en la política nacional e instauró nuevas formas de participación ciudadana en asuntos que comprometían el futuro de la nación.

Deudores de la banca opuestos a la política neoliberal: la arena civil

Para explicar el surgimiento de un movimiento social como el de los deudores, no basta con señalar las implicaciones económicas y políticas de las políticas neoliberales, como lo hicimos en la parte anterior; es fundamental conocer también las condiciones en que una colectividad determinada percibió las consecuencias del cambio como ilegítimas e inaceptables (Scherer-Warren, 1989), así como las oportunidades políticas que vislumbró para cambiarlas con base en los recursos a su alcance (Tilly, 1999).

Las primeras movilizaciones públicas de los deudores de la banca en contra de la política económica del Estado nacional se presentaron en forma aislada en el estado de Chihuahua en 1992 (De Grammont, 1994). Al año siguiente, ocurrió en Jalisco otra manifestación que dio inicio y nombre al movimiento nacional. Los manifestantes fueron en su mayoría productores agropecuarios vinculados a los mercados nacional e internacional pertenecientes a organizaciones corporativas, la mayoría ligadas al partido gobernante (González, 1995).

La insolvencia de los productores agrícolas era un problema nacional, pero particularmente de las entidades donde se realizaba la agricultura más dinámica del país. En 1993 el 77 por ciento del total de la cartera vencida agropecuaria correspondía a los estados con agricultura más desarrollada y orientada a los mercados nacional e internacional (De Grammont, 2000, con base en información de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, SARH); el monto más alto de las carteras vencidas del sector agropecuario (62 por ciento) estaba en manos de la banca comercial, que prestó dinero a empresarios solventes, quienes representaban el 27 por ciento del total de los deudores (De Grammont, 2000.); finalmente, la mayoría de los deudores con problemas –el 73 por ciento– eran pequeños y medianos productores que habían solicitado crédito a la banca oficial o de desarrollo (De Grammont, 2000).

Antes de estas movilizaciones públicas, los deudores recurrieron a los gobiernos municipales y estatales, a los dirigentes estatales y nacionales de sus organizaciones gremiales e hicieron uso de sus redes de influencia para convencer a políticos de alto rango del gobierno federal de que éste debía crear programas de apoyo y capitalización en la región a la que pertenecían los productores. Las demandas planteadas por los deudores, que posteriormente mantuvieron en sus marchas y movilizaciones, fueron: 1. apoyo financiero del gobierno federal para reestructurar sus adeudos con la banca privada; 2. regulación de las importaciones de productos agropecuarios que afectaban a los productores nacionales; 3. un alto al embargo y remate de las propiedades de los deudores de la banca y un plan de apoyo para ellas, y 4. un ajuste del peso a su valor real respecto al dólar ya que por encontrarse sobrevaluado afectaba las exportaciones y favorecía las importaciones. Estas demandas planteaban un viraje de la política de desregulación económica y libre comercio del Estado, por lo que no fueron escuchadas. Los gobiernos locales y los dirigentes de las corporaciones vinculadas al PRI se plegaron a los designios del gobierno federal y obstaculizar las iniciativas de organización de los deudores.

Para los deudores, particularmente aquellos que tenían mayor experiencia política, era cada vez más claro que no habría cambios en la política económica del gobierno federal, que negociaba un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá y no iba a regular las fronteras ni a modificar el valor del

peso para atender las demandas de un grupo de empresarios agrícolas y ejidatarios con problemas económicos.

Cuando, en 1993, los bancos locales comenzaron a tomar posesión y a subastar las propiedades e implementos agrícolas de los deudores del sur de Jalisco, un grupo de ellos se apoderó del centro cívico de Autlán, una ciudad provincial, y estacionaron maquinaria agrícola en las calles y accesos a la plaza municipal. Este suceso, aparentemente aislado, tuvo impacto en las regiones circunvecinas, donde los deudores con cartera vencida les expresaron muestras de apoyo y solidaridad. Los deudores apostados en Autlán eligieron un comité que los representara ante la prensa local y estatal y negociara con las delegaciones de deudores de los municipios contiguos que los instaron a marchar con sus tractores a Guadalajara, la capital del estado de Jalisco.

Entre los participantes en esta movilización existían viejas rivalidades políticas en torno a una larga y en ocasiones cruenta reforma agraria efectuada de 1917 a 1991 (Otero, 1989) que enfrentó a “ejidatarios” o solicitantes de tierra con los propietarios afectados; sin embargo, en esta ocasión unos y otros tenían deudas asfixiantes con la banca privatizada, carecían de crédito para seguir trabajando y algunos además tenían órdenes de embargo pendientes en los tribunales locales. Esta alianza entre grupos rivales –con varios grados de intensidad– sería una característica constante en otras organizaciones locales y regionales de deudores del sector agrícola (González, 1995; Williams, 2001: 154-155). Todos ellos convergieron en la definición de intereses y objetivos comunes que les permitieran actuar de manera colectiva, dejando de lado las viejas rivalidades.

Varias semanas después de iniciado el plantón en Autlán, los deudores alistaron sus tractores, segadoras y camiones, y marcharon a Guadalajara, sin prestar atención a las advertencias del gobernador de Jalisco. La comitiva creció en el camino al unirse a ella deudores de municipios circunvecinos con quienes los líderes habían acordado realizar la marcha. Juntos tomaron la plaza de armas –símbolo del poder político, religioso y militar del estado– y ahí permanecieron durante 57 días (Rodríguez y Torres, 1994; González, 1995). El incidente fue difundido por la prensa nacional e internacional y los deudores recibieron llamadas telefónicas y delegaciones de deudores de otros estados que les informaron de acciones de protesta pública en otros estados de la República.

Los deudores de Jalisco, al tratar de identificarse y realizar acciones conjuntas con otros a nivel nacional, dieron nombre a su movimiento. Lo llamaron El Barzón, con el título de una canción popular que describe la situación de un peón que en los tiempos de la Revolución de 1910-1915 se encontraba sumido en la miseria y debía trabajar de sol a sol solamente para abonar al hacendado los intereses de su deuda con él; un buen día el peón, a instancias de su mujer, decidió afiliarse a un comité agrario y recibir del gobierno una parcela para tra-

bajarla por su cuenta. El barzón es la correa de cuero que amarra el yugo de madera que ata a los bueyes en la yunta con el timón del arado que se utiliza para arar la tierra. El corrido dice que el “barzón se reventó”, lo cual significa que el “peón” no obedecería más a su “amo” y se incorporaría a la Revolución contra el “supremo gobierno” que apoyaba a los terratenientes. Los integrantes de El Barzón fueron designados con el nombre de “barzonistas”.

Para los grandes empresarios resultaba extraño llamar al movimiento de deudores con el título de un corrido popular entre los grupos de campesinos que unas décadas antes, durante la reforma agraria, demandaron la tierra de algunos de sus conocidos o ancestros, los terratenientes. Sin embargo, la iniciativa provenía de los pequeños y medianos productores –varios de ellos beneficiados con la reforma agraria–, que fueron los más numerosos y los más aguerridos en las movilizaciones públicas.

La prensa estatal, nacional e internacional registró acciones públicas tales como la obstrucción de carreteras y autopistas, huelgas de hambre de deudores apostados frente a sucursales bancarias o palacios municipales y estatales, irrupción de deudores en las radiodifusoras locales, desplegados periodísticos, cartas en la secciones de lectores de los diarios, etcétera. Estas manifestaciones eran un recurso para formar y consolidar organizaciones locales de deudores que integraban indistintamente a individuos y organizaciones de diferentes estratos sociales y de distinta filiación política y religiosa, pero también eran acciones que en el ámbito local –municipio y región– desafiaban y enfrentaban al gobierno central y a los grandes consorcios económicos que adquirieron la banca al ser privatizada, entre 1990 y 1991.

Para los deudores del campo estaba claro que en la medida que articulaban a otras organizaciones de deudores se acrecentaba su fuerza y sus posibilidades de negociación con los banqueros y el Estado. Como veremos más adelante, diversas organizaciones y grupos vieron en este movimiento de empresarios agrícolas la oportunidad de plantear sus propias demandas, que convergieron en lo fundamental.

Para favorecer la unidad en medio de estas diferencias sustanciales, se crearon símbolos comunes, incluyendo la canción popular de *El barzón*, que dio nombre e himno al movimiento, el logotipo de un tractor que apareció en la mayor parte de las manifestaciones y desplegados públicos (pancartas, comunicados, desplegados, circulares, etcétera). En la creación de estos símbolos, los deudores utilizaron las tradiciones populares, a las que incorporaron los símbolos nacionales como la bandera y los héroes populares de la Revolución mexicana de principios del siglo xx que el Estado utiliza en los actos cívicos para acreditar su origen popular y “revolucionario”, así como para legitimarse como el principal garante del interés colectivo y formador de la identidad del México contemporáneo.

En octubre de 1993, los productores de Jalisco marcharon con su maquinaria hacia la capital del país, a donde llegarían al mismo tiempo que otros contingentes de deudores procedentes de otros estados. Antes de arribar a la ciudad de México, la Policía Federal de Caminos interrumpió la marcha y encarceló a los dirigentes. Cuando éstos quedaron libres, una semana después, convocaron a una reunión de organizadores de deudores agropecuarios en la que formaron la Confederación Nacional de Deudores de la Banca El Barzón (CNDB). Esta organización pronto se convirtió en el punto de convergencia de nuevos grupos de deudores de los sectores industrial y de servicios, y de muchos consumidores urbanos con hipotecas y deudas de tarjetas de crédito imposibles de pagar. La organización definió objetivos y coordinó acciones conjuntas a nivel nacional, incluida la negociación directa con las autoridades económicas del gobierno federal y los principales accionistas de los bancos.

A finales de 1993, en la ciudad regional de Fresnillo, y después también en la capital del estado de Zacatecas, los deudores realizaron un “plantón” de 69 días. Durante este tiempo hicieron contacto con grupos de deudores de esta entidad y de estados circunvecinos (Williams, 2001). En un principio los líderes de este movimiento contactaron a los organizadores de la CNDB y sopesaron la posibilidad de vincularse a ella; sin embargo, debido a diferencias ideológicas y a la desconfianza entre los líderes, no fue posible integrar los dos movimientos en uno solo.

La posición de los líderes de los “dos” Barzones se definió en la primera mitad de 1994, cuando Maximiano Barbosa –líder de CNDB, con experiencia política ligada al partido oficial– se presentó como candidato del PRI a la diputación federal; por su parte, dos de los tres líderes del movimiento en Zacatecas –Manuel Ortega y Alfonso Ramírez, este último militante en su juventud de movimientos de izquierda– se presentaron como candidatos del Partido de la Revolución Democrática (PRD). Los tres candidatos perdieron en las elecciones de sus respectivos distritos, y advirtieron que los partidos no eran las mejores alternativas para dar continuidad y fortaleza al movimiento de deudores; sin embargo, las diferencias y los ataques entre los dirigentes se acrecentaron hasta el punto que plantearon abiertamente la separación (Williams, 2001: 175). Los deudores de Zacatecas decidieron separarse y proponer la creación de una organización independiente a la que llamaron Unión Nacional de Productores Agropecuarios, Comerciantes, Industriales y Proveedores de Servicios El Barzón (UNPB), que integró a organizaciones de deudores de los estados de Oaxaca, Michoacán, Durango, Sinaloa y Chihuahua, y sus directivos establecieron relación estrecha con el PRD. Por su parte, la CNDB incorporó organizaciones de deudores en Michoacán y Chihuahua, donde también la otra UNDB tenía grupos de deudores, y se extendió a Guanajuato, Tabasco, Oaxaca, el Estado de México y Puebla (De Grammont, 2000; Mestries, 2000).

La metáfora que mejor describe la constitución de este movimiento es la de una "red" de organizaciones locales, la cual difunde información y programas de acción, sienta las bases para contender y reclutar nuevos miembros para transformarlos en un actores colectivos. La fortaleza de las organizaciones nacionales residía precisamente en el papel articulador y convergente de las organizaciones estatales y locales de deudores. En esta etapa del movimiento la toma de decisiones implicaba la participación y el compromiso de los representantes locales, quienes con sus recursos e iniciativas daban vida y continuidad al movimiento. En el caso de UNDB, Williams (2001: 198) señala que "cuando había diferencias de opinión entre los líderes locales y nacionales sobre asuntos o estrategias específicas, la posición de los líderes locales prevalecía debido simplemente a que la organización nacional tenía poco poder para censurar las iniciativas locales". Esta situación también la encontré entre 1994 y 1995 en las organizaciones de deudores que formaban parte de la CNDB.

La división de las dos organizaciones que compitieron por la representación del movimiento a nivel nacional no implicó un enfrentamiento constante entre ellas ni restó significativamente fuerza al movimiento de deudores. En primer lugar, porque su fuerza y continuidad residía en las asociaciones locales, que en todo momento buscaron ser incluyentes y presentar un frente amplio ante el gobierno y los banqueros. Estas asociaciones adoptan las consignas de la dirigencia en la medida en que les permite obtener ventajas tangibles en los medios locales; si las movilizaciones en las capitales estatales tenían un efecto local, acudían a ellas; si la estrategia de defensa jurídica en los tribunales daba resultado, independientemente de si venía de la UNDB o de la CNDB, sencillamente el grupo local la adoptaba y establecía contacto con una u otra organización.

En segundo lugar, las dos organizaciones nacionales tuvieron que presentar un frente único para conseguir apoyo de organizaciones políticas y civiles nacionales. El caso más notorio fue la alianza que formaron los dos Barzones para actuar conjuntamente con los diputados federales de los tres principales partidos de oposición, como veremos más adelante. Para lograr semejante apoyo tuvieron que formular una agenda política común. De esta manera, las confederaciones barzonistas fueron factor de unidad entre partidos contendientes, que vieron en este movimiento "de masas" una oportunidad de aumentar su clientela política.

Los deudores siguieron con gran interés las acciones del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas desde el 1o de enero de 1994 y en no pocas ocasiones amenazaron públicamente con la posibilidad de abandonar la lucha política no violenta. Los líderes de los dos Barzones se entrevistaron, cada uno por su lado, con los dirigentes del EZLN en Chiapas e hicieron públicas sus coincidencias, pero marcaron claramente la independencia y autonomía

de cada movimiento. Mestries sintetiza los elementos comunes de estos dos movimientos:

Para ambos el adversario principal es el modelo económico neoliberal y sus promotores, los tecnócratas y el capital financiero; ambos buscan organizar a la sociedad civil fuera de los partidos para democratizar el sistema político; ambos manejan un nuevo discurso “fresco”, “desideologizado”, crítico del capitalismo, como del socialismo de Estado; ambos tratan de darle dimensión internacional a su lucha y usan hábilmente los medios de información que tratan de impactar con acciones simbólicas espectaculares, más que con la violencia; y ambos han impulsado la participación política de las mujeres hasta en puestos de dirección (Mestries, 2000).

Ni el Estado ni los banqueros aceptaron la propuesta de negociar las demandas de los deudores. Los banqueros se negaron sistemáticamente a tratar con los dirigentes. A las reuniones convocadas por el gobierno federal en las que participaban los líderes de deudores y banqueros enviaron representantes sin capacidad de decisión. Su postura de sólo negociar con cada deudor en particular se mantuvo inamovible; sin embargo, posteriormente se modificó, ya que en la práctica otorgaron concesiones al conjunto de los deudores al condonarles parte de los intereses moratorios, ampliar los plazos de pago y suspender temporalmente el embargo de propiedades.

La devaluación del peso de diciembre de 1994 reveló la fragilidad de la economía mexicana y desencadenó una aguda crisis económica. El alza de las tasas de interés bancario y el desempleo, así como el estancamiento del aparato productivo, explican que en los primeros nueve meses de 1995 la cartera vencida de la banca mexicana creciera 112 por ciento, mientras que la cartera bancaria aumentó en apenas 11 por ciento (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en *El Nacional*, 4 de diciembre de 1995). Con este incremento en las tasas de interés, el número de deudores que no pudo pagar sus deudas se incrementó en forma acelerada. Ante la amenaza de perder sus bienes, las organizaciones de deudores se convirtieron en una alternativas de defensa de sus intereses para quienes las habían visto con recelo o las habían atacado públicamente.

El gobierno federal y los banqueros fueron identificados por los deudores como aliados en la labor de imponer un proyecto de desarrollo contrario a sus intereses y los de sus trabajadores. Los deudores convergieron en considerar que el llamado “proyecto modernizador” frustraba su participación como agentes económicos y los despojaba de la riqueza y los medios de vida que consideraban el patrimonio de su familia.

A medida que se incrementaba el número de deudores y desempleados de los sectores agropecuario e industrial y de servicios vinculados a éstos (maquinaria agrícola, insumos agropecuarios, laboratorios, etcétera), creció en todos la convicción de que el Estado nacional defendía un interés contrario al de un gran número de mexicanos. En este contexto, es posible advertir lo que Torres (1997) llama el “derecho de barzonear” y Williams (2001: 193) “culture of barzonismo”, que consistió en un llamado a la solidaridad de todos los afectados por la aplicación de la política económica, la confrontación no violenta y la desobediencia civil.

Los deudores de los sectores industriales y urbanos se organizaron en grupos e hicieron contacto con las organizaciones nacionales, las cuales se convirtieron en punto de confluencia de nuevas organizaciones rurales y urbanas. Los deudores urbanos, de manera individual o en grupo, establecieron relación con las organizaciones locales de agroproductores y desde adentro promovieron organizaciones que respondieran de manera más específica a su problemática. Se crearon en varias ciudades del país organizaciones como la Asociación de Usuarios de la Banca, el Frente para la Defensa del Patrimonio Familiar, la Asociación de Deudores y la Asociación Nacional de Tarjetahabientes. Todas ellas tenían su base y fuerza local. Muchas surgieron por iniciativa de organizaciones no gubernamentales civiles y religiosas, que buscaron alternativas de solución a un problema cada vez más generalizado entre sus agremiados y la población urbana en general. En los estados de Tabasco y Aguascalientes, por ejemplo, los líderes de los deudores los convocaron a través de la prensa y las radiodifusoras locales a reuniones de las que surgieron grupos organizados.

La capacidad de aglutinar asociaciones y organizaciones sociales del movimiento de deudores quedó de manifiesto cuando, en noviembre de 1995, se incorporó a sus filas un grupo de 500 “pequeños” y “medianos” accionistas de la banca. Éstos cambiaron de bando cuando se convirtieron en deudores con cartera vencida. Al ser privatizada la banca, éstos compraron acciones y obtuvieron de los mismos bancos créditos para incrementar el número de sus acciones de la banca, que entonces parecía ser un negocio muy rentable y seguro. También obtuvieron facilidades para conseguir créditos, que invirtieron en desarrollar y modernizar sus empresas. El alza de las tasas de interés y el estancamiento de la economía afectaron la capacidad de pago de estos deudores, que habían gozado de privilegios para endeudarse y manejar la banca al margen de las leyes y de los reglamentos jurídicos. Como los demás deudores, se resistieron a perder sus propiedades y, de manera oportunista, se acogieron a la suerte de un movimiento social que en sus principios no dudaron en reprobear. A pesar de su reticencia a identificarse con un movimiento de origen rural con una amplia base popular, participaron en las reuniones que promovía una de las con-

federaciones nacionales y abiertamente se declararon “barzonistas” y para ratificarlo algunos portaron un botón con la insignia del tractor en dorado. Con esta acción pretendían frenar el embargo y remate de sus propiedades. Los barzonistas acogieron en sus filas a los accionistas de la banca porque: 1. eran prueba fehaciente de que las políticas económicas habían fracasado; 2. dejaban al descubierto los privilegios y las irregularidades con las que se manejó la banca privatizada, y 3. evidenciaban que la organización corporativa de accionistas de la banca era, a fin de cuentas, controlada por los grandes consorcios financieros, que no dudaron en sacrificar a sus socios.

En síntesis, el movimiento El Barzón creció y se fortaleció conforme se movilizaron y articularon en dos organizaciones nacionales grupos de deudores rurales y urbanos de prácticamente todos los sectores de la economía nacional, que participaban en organizaciones gubernamentales (corporativas en muchos de los casos) y no gubernamentales de carácter religioso y laico. Los mítines y debates esenciales para la conformación de El Barzón permitieron definir los objetivos comunes y acordar los medios para alcanzarlos. Las acciones que imaginativamente desarrollaron permitieron que este actor colectivo se transformara en una fuerza social concreta y desarrollara una experiencia de convergencia entre sus miembros. Las rivalidades, divergencias y divisiones entre los barzonistas no desaparecieron ni cesaron de influir en el movimiento; sin embargo, sus miembros pudieron sobreponerse y tolerarlas en aras del interés y los objetivos compartidos. De esta manera, conformaron una gran coalición que les permitió enfrentar la alianza del Estado con los grandes empresarios de la banca privatizada.

La lucha en las arenas jurídica y política

En la mayor parte de las regiones, El Barzón logró que se pospusieran los embargos y los procesos legales en contra de los deudores en los tribunales (Rodríguez y Torres, 1994; González, 1995; Mestries, 2000; De Grammont, 2001). Los deudores denunciaron públicamente la corrupción y desarrollaron diversas tácticas para bloquear la aplicación de sentencias judiciales y obstruir el trabajo del Poder Judicial a nivel local. Entre ellas se encuentra la satirización de los jueces locales y magistrados, los actos públicos en los que se insultó y cortó el cabello a jueces imparciales y corruptos; la movilización de contingentes de deudores que bañaron con miel y arrojaron plumas a los abogados de los bancos. En algunas áreas rurales encontré que los terrenos agrícolas embargados por los bancos los seguían cultivando sus antiguos propietarios, sin que los funcionarios bancarios locales se atrevieran a impedirlo. Además, se recurrió a la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) para demandar a jueces y

magistrados corruptos y se publicaron en la prensa estatal y nacional listas con sus nombres.

Ahora bien, sin dejar de realizar movilizaciones y acciones públicas, hacia 1996 las organizaciones de deudores cambiaron de estrategia y se manifestaron primero en los juzgados locales y posteriormente en la SCJN y los congresos federal y estatales, donde impugnaron o alentaron iniciativas de ley en defensa de sus intereses. A través de estas acciones, las organizaciones de deudores cuestionaron la legitimidad del Estado como institución garante del cumplimiento de la ley y del interés nacional.

Las acciones realizadas por este mosaico de organizaciones de deudores, distribuidas en todo el territorio nacional y en la mayoría de las ramas económicas, fue demandar a las instituciones de crédito en los tribunales locales acusándolas de haber incurrido en prácticas prohibidas por la ley y pedir la anulación del contrato de crédito. De esta manera, los deudores acudieron a los juzgados ya no como demandados, sino como demandantes. Con esta acción, las organizaciones de deudores desenmascararon las prácticas deshonestas de los bancos—desde antes de ser nacionalizados— para incrementar los adeudos de sus clientes hasta niveles que fue imposible pagar. Una práctica común de los bancos fue el anatocismo, prohibido por la Constitución mexicana y que consiste en incorporar los intereses no pagados al capital de la deuda para de esta manera cobrar intereses sobre los intereses.

Entre 1995 y 1996, abogados de la mayoría de los estados fueron capacitados para identificar la ilegalidad de las operaciones de los bancos de acuerdo con la ley mercantil y presentar demandas en los tribunales locales. Esta labor fue iniciada por un jurista de apellido Fentanes (1995), quien publicó un estudio en el que documenta claramente las operaciones ilegales de los bancos para incrementar el monto de los intereses de sus clientes. Esta investigación tuvo amplia difusión entre los abogados que defendían a los deudores como entre los que contrataban los bancos. Además, este autor elaboró y publicó en McAllen, Texas—lugar donde se recluyó para no ser hostigado por la Secretaría de Gobernación de México—, los textos de las demandas para que fueran presentados rápidamente por los abogados de los deudores en los tribunales locales. De acuerdo con entrevistas a los líderes del movimiento en Jalisco, Tabasco, Michoacán y Chihuahua, en varios casos los tribunales locales fallaron a favor de los deudores, con lo que éstos salvaron sus propiedades y pagaron la cantidad que los bancos les prestaron sin ningún interés. Las primeras victorias legales se dieron a conocer pronto y los deudores acudieron a demandar a los bancos. Esta acción llevó a la saturación de los tribunales, que carecían del personal necesario para dar curso a las demandas presentadas. Esta táctica permitió a los deudores neutralizar—al menos de manera temporal— la principal arma de los banqueros.

Las actividades de los deudores y de la banca en la arena jurídica fueron intensas y pusieron a prueba la eficiencia del sistema judicial. Hasta julio de 1996 la organización de El Barzón había presentado 400,000 juicios a los tribunales y los deudores habían entregado 900,000 cartas a los bancos, en las que manifestaron su intención de pagar el capital pero no los intereses y, finalmente, los bancos habían presentado 1,145,000 juicios en los tribunales, buena parte de ellos de deudores con créditos hipotecarios (De Grammont, 2001).

Entre 1994 y 1997 el gobierno federal, con clara finalidad política, presentó una gama de programas que ofrecieron alternativas legales a los deudores que estaban en condiciones de reestructurar y continuar pagando sus adeudos. En marzo se presentó el Sistema de Reestructuración de la Cartera Vencida Agropecuaria; en agosto de 1995 el Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores; en mayo de 1996 se formularon programas de acuerdo con los diferentes tipos de deudores: el Acuerdo Financiero al Sector Agropecuario y Pesquero, el Programa de Beneficios Adicionales a los Deudores de Crédito para Vivienda y el Acuerdo de Apoyo Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; por último, en 1997 se dio a conocer el programa Punto Final, que ofreció las mayores facilidades de reestructuración y pago de adeudos, puesto que los bancos no podían deshacerse de la cartera vencida y enfrentaban problemas de liquidez.

Todos estos programas fueron rebasados por la crítica situación económica que vivió el país y no consiguieron la finalidad manifiesta del Estado, al notable incremento de las tasas de interés después de 1995; debido a que persistió en todo momento la falta de liquidez y rentabilidad de las empresas medianas y pequeñas que las llevó a la moratoria, se mantuvo la caída del valor real del ingreso familiar y el desempleo en los sectores medios de las áreas urbanas (González, 1995; De Grammont, 2002; Mestries, 2000). Finalmente, en el mediano y largo plazo, estos programas representaron para muchos deudores el aumento de su deuda, la cual se indexó al índice promedio anual de la inflación (Garrido y Leriche, 1998: 24).

Estos programas dejaron en claro la denuncia de los barzonistas de que había corresponsabilidad del gobierno federal y los bancos en el aumento injustificado de los adeudos (Mestries, 2000) y en la crítica situación por la que atravesaba el sector financiero. El problema de las carteras vencidas continuó siendo crítico, lo mismo que la situación del sector financiero, que para no caer en la insolvencia requirió una cada vez mayor intervención del gobierno federal mediante la compra indiscriminada de carteras vencidas (Garrido y Leriche, 1998: 24).

A las acciones jurídicas que realizaban los deudores en los tribunales y la crítica situación del sector financiero, el gobierno federal respondió con un conjunto de iniciativas enviadas al Congreso de la Unión en 1996. A juicio de las organizaciones de deudores estas iniciativas agilizaban la labor de los tribu-

nales para proceder en su contra y reducían su margen de defensa. Para los deudores la arena de lucha central fue el Congreso nacional y los congresos estatales, y sus principales aliados fueron los congresistas del PRD y de otros partidos, entre ellos el PRI, que manifestaron una opinión favorable a sus intereses y criticaron a la política económica federal. Esta alianza estratégica, basada en un principio de convergencia, implicó mayor discusión de las iniciativas en el Congreso a la luz de los intereses y demandas de los deudores, así como por otra, la eliminación de las propuestas más lesivas a sus intereses (De Grammont, 2002). Ahora bien, en los congresos estatales hubo mayores logros a favor de los deudores, ya que en 15 estados se aprobaron iniciativas de ley o se dictaron medidas que los favorecieron, entre ellas establecer moratorias para los deudores con carteras vencidas, prohibir que las propiedades de los deudores fueran bursatilizadas, prohibir que los tractores y vehículos de transporte fueran embargados, prohibición en ciertos estados del anatocismo, etcétera (Mestries, 2000). Con estas acciones El Barzón no sólo recibió el apoyo que obtuvo de los congresos estatales, sino además apoyó el federalismo.

Debido a las controversias entre las legislaciones estatales en torno al anatocismo, los asesores legales de las organizaciones de deudores, con la intervención del PRD, plantearon en 1997 a la SCJN la necesidad de que se pronunciara sobre la inconstitucionalidad de esta práctica. Con esta acción, se buscaba invalidar los montos de aquellos adeudos en los que se comprobara esta práctica y obligar a los bancos a disminuir considerablemente el monto de los intereses. En octubre del siguiente año, la SCJN falló en contra de los deudores y reconoció como legal la capitalización de los intereses.

Acción política y partidos políticos

Tanto en su formación como durante el tiempo de su consolidación a nivel nacional (1993 y parte de 1994), los barzonistas se presentaron como un movimiento apartidista que buscaba solución a un problema originado por la política económica del Estado y los privilegios e impunidad de que gozaron las corporaciones financieras nacionales. Los barzonistas, como dije, formaron una amplia red de organizaciones que operó básicamente a través de la mediación y el consenso. Su carácter convergente –inclusivo y plural– le permitió permanecer al margen de las luchas partidarias.

La vinculación con los partidos no es de extrañar debido al importante papel que éstos desempeñan en la estructura política de poder (Craig, 1994); pero también, como vimos en el parte anterior, a que los partidos permitieron a las organizaciones de deudores librar una lucha decisiva con el gobierno federal en la arena jurídico-política.

Estudios detallados a nivel local muestran que la orientación del movimiento hacia los cambios en la cultura y el sistema político nacional se presentó mientras se fortalecía el movimiento de deudores. Mestries (2000) refiere el caso de Veracruz, donde los líderes locales de deudores encabezaron un movimiento ciudadano a favor de un proceso electoral democrático, al margen de los tradicionales caciques y del control político de las organizaciones corporativas ligadas al partido oficial; de esta manera, en el municipio de Álamo, donde no existía el PRD, el líder de El Barzón ganó las elecciones; asimismo, encabezó un movimiento que desplazó a las élites que controlaban y lucraban con la principal organización de citricultores de la región. El estudio de Llamas (2000) nos muestra cómo un movimiento de productores de agave, materia prima del tequila, sin ser deudores, se vinculó la CNDB para luchar por una alza de los precios que las compañías tequileras pagaban por ella y en este proceso rebasaron a la organización corporativa del partido oficial y apoyaron abiertamente una transición política en la que el PAN desplazó al PRI en 1996 a nivel estatal y en municipios productores de agave. Ahora bien, estos dos casos son indicativos de un proceso de cambio político desde las esferas locales en el que surgen nuevos grupos políticos, se fortalece el sistema electoral y se debilita el sistema clientelar y corporativo del partido oficial.

Ahora bien, tanto para los líderes de las organizaciones como para un creciente número de sus integrantes estaba claro que sus metas de lucha sólo las podrían alcanzar en forma durable haciendo cambios de fondo en el sistema económico y político nacional. Sin embargo, la posibilidad de que orientaran sus acciones a alcanzar esta meta se debió a la apertura del sistema político mexicano, que ocurrió como resultado de un proceso histórico que involucró a muchos otros grupos e instituciones sociales. La reforma a la Ley Electoral de 1996 resultante de una lucha político-electoral de varias décadas ofreció a los mexicanos mayores garantías para tener elecciones libres e imparciales y limitar la corrupción electoral y la coerción mediante el voto corporativo. La contienda electoral de 1997 resultó de este cambio, ya que por primera vez en casi 70 años se eligió un Congreso en el que la alianza de los diputados de oposición al PRI logró la mayoría absoluta en la Cámara de Diputados. De esta manera, las coaliciones entre diputados de partidos de oposición se convirtieron en la clave para modificar, rechazar o aprobar cualquier iniciativa de ley.

En este contexto de apertura del sistema político se inscribe la creciente vinculación de las organizaciones barzonistas a los partidos; particularmente, el PRD que mostró mayor interés y apertura en las demandas de los deudores. Esto se facilitó debido a que los líderes de la UNDB habían militado en movimientos de izquierda y tenían vínculos con integrantes de ese partido. Ahora bien, en la discusión del primer paquete de leyes enviadas al Congreso en 1996 por el

Ejecutivo, como lo ya señalé, los barzonistas buscaron integrar a los diputados de otros partidos que convergieron con sus demandas. En cambio, en la discusión del paquete de iniciativas relacionadas con el sector financiero de 1997, éstas se plantearon desde el PRD, ya que dos de los líderes nacionales eran diputados federales y un tercero era senador.

En 1997 el Ejecutivo envió de nuevo un conjunto de iniciativas de ley sobre el sistema financiero al que se le llamó “paquete financiero” y contenía reformas importantes al sector. La principal de ellas era la propuesta de que los pasivos del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) se transformaran en deuda pública. Este fondo en 1996 había adquirido pasivos de los bancos y de importantes deudores por 40,000 millones de dólares; en 1998, cuando se aprobó la iniciativa, el valor del fondo se había incrementado a 60,000 millones de dólares, cantidad que representaba el 14.4 por ciento del PIB nacional (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, citado en Garrido y Leriche, 1998: 24). La iniciativa fue aprobada por los dos partidos mayoritarios –PRI y PAN– con el rechazo del PRD, en el que militaban dirigentes barzonistas.

En 1997 el PRD, con el apoyo de los líderes y de las representaciones estatales de los dos Barzones, presentó una iniciativa de ley para enfrentar el problema del Fobaproa. Esta iniciativa era menos costosa que la presentada por el Ejecutivo, pero sobre todo buscaba que el apoyo oficial se canalizara a los deudores en vez de adquirir la cartera incobrable de los bancos, como finalmente logró la coalición del PAN y el PRI. A juicio de Mestries (2000), esta fue la última carta que jugó de manera organizada a nivel nacional el movimiento El Barzón.

La alianza entre el PRD y la UNDB implicó que la otra organización nacional de deudores se debilitara y quedara impedida para actuar en la arena política nacional. Para el PRD la única organización representativa de los intereses de los deudores fue la UNDB. El líder de la CNDB desarrolló su actividad principalmente en Jalisco.

La cooptación del movimiento por parte del PRD, la subordinación a su estrategia electoral y plan de acción causó debilitamiento y desarticulación de las organizaciones locales y estatales que habían dado vitalidad al movimiento (Mestries 2000; De Grammont, 2002; Williams, 2001). Hoy día de cuando en cuando aparece en la prensa nacional información sobre acciones de un grupo de deudores que se hace llamar El Barzón; sin embargo, la fuerza de este símbolo ha perdido su identidad y capacidad de convocatoria.

Conclusiones

No obstante que el movimiento El Barzón no incluyó mayoritariamente a los sectores más marginados de la sociedad –aquellos que estuvieron al margen de

la banca oficial y privada-, llegó a ser el movimiento más integrado y plural en la historia del México contemporáneo. No encontramos otro movimiento social de esa magnitud y cobertura geográfica, capaz de coaligar individuos y grupos social y culturalmente tan heterogéneos.

El estudio de El Barzón nos permite considerar a la convergencia como un componente central de los movimientos actuales y explicar el papel transformador que tienen en el sistema y la cultura política nacional. Este movimiento surgió y se fortaleció a partir de que grupos de deudores social y culturalmente muy heterogéneos, al converger, buscaron dar mayor alcance y trascendencia a sus acciones.

En el proceso de convergencia, el movimiento El Barzón contribuyó a redefinir las formas y espacios de participación política en los niveles local, estatal y nacional. Los deudores señalan claramente los efectos de la rápida y amplia liberación comercial y la desregulación económica en su realidad inmediata y tomaron una posición perfectamente definida al respecto. Se organizaron y actuaron a nivel local pero al mismo tiempo promovieron la formación y articulación de redes de grupos de deudores rurales y urbanos. Tales redes fueron coordinadas por dos comités nacionales que permitieron a los deudores participar en la arena política y legal a nivel federal y estatal. El movimiento El Barzón no se oponía a la idea del cambio en la nación como resultado de una mayor articulación e interdependencia globales. Al contrario, sus integrantes objetaron la globalización neoliberal que los excluía y presentaba un futuro incierto para ellos y para sus hijos. Por ello, su interés de participar y orientar el curso que tomaba la nación en un nuevo contexto global.

Durante su existencia fue instrumento de defensa de los deudores que puso de manifiesto la corrupción e ilegalidad con la que actuaban los tribunales locales y federales y emprendió acciones que buscaron la aplicación de la ley y la impartición de justicia. Este movimiento se fortaleció mientras que se mantuvo como una colectividad plural, lo que permitió enfrentar disputas y rivalidades entre sus miembros; asimismo, pudo desarrollarse mientras tuvo formas efectivas de participación en la toma de decisiones interna que contravinieron el autoritarismo del Estado y el control que ejercían las corporaciones políticas ligadas al PRI. Este movimiento, por otra parte, abrió canales de participación política para plantear alternativas que buscaban solucionar a nivel local y nacional el problema de los deudores, el sistema financiero y la crítica situación económica que enfrentaron empresas pequeñas y medianas, además de un amplio sector de la población urbana sin posibilidades de pagar sus créditos hipotecarios.

Estos elementos nos permiten considerar que El Barzón fue un movimiento que produjo cambios en el sistema y la cultura política de los participantes,

pero también de quienes dieron seguimiento y se solidarizaron con las acciones que realizaban en los ámbitos local y nacional, las cuales promovieron una sociedad más participativa, inclusiva y con menos desigualdades. Así, El Barzón contribuyó a que la convergencia se planteara como una forma de participación ciudadana que mostró resultados una vez que la reforma electoral abrió un cauce de participación política que llevaría a que en el año 2000 un candidato de oposición ganara la Presidencia de la República.

Capítulo 14

Forjando democracia: economía global, política local

Gerardo Otero*

EL PROPÓSITO DE este capítulo es ofrecer una evaluación crítica del globalismo de izquierda y presentar una alternativa de política popular-democrática impulsada desde abajo, ejemplo de la cual ha sido la práctica del Ejército Zapatista de Liberación Nacional. La posición globalista arguye que las fuerzas de la globalización han debilitado fundamentalmente a los estados-nación, y que el destino de la política y los movimientos sociales progresistas, democráticos y de izquierda dependen ahora del grado en que cuenten con solidaridad internacional y de la conformación de una sociedad civil transnacional (véase por ejemplo Strange, 1996; Bronner, 1999 y 2002; Beck, 2000; Brysk, 2000). En contra de esta postura globalista, internacionalista o “cosmopolita”, mi argumento es que el Estado-nación sigue siendo la esfera crítica para la imposición de los intereses de las clases dominantes. De la misma manera, la lucha por cualquier mejoría de las condiciones económicas, políticas y culturales de las clases, las comunidades y los grupos subalternos tiene que darse en este mismo ámbito. Si bien la solidaridad internacional siempre será bienvenida; por sí misma, la internacionalización de la política no tendrá un impacto sustancial en el balance de fuerzas a escala local. De hecho, el lugar principal de la política sigue siendo el ámbito local o nacional para el logro de cambios sustanciales en las oportunidades de vida de las clases, las comunidades y los grupos subalternos. Ultimadamente, estos grupos podrán afectar la intervención estatal a su favor en la medida en que se constituyan político-culturalmente en el ámbito local, en la forma de una existencia organizada con capacidad de movilización.

El principal desafío para lograr la formación político-cultural se puede plantear de la siguiente manera: ¿Cómo pueden extraer concesiones del Estado las clases, las comunidades y los grupos subalternos sin que al hacerlo sean

*Agradezco los comentarios de Anthony Pereira y los dictaminadores anónimos de la *Canadian Review of Political Science* sobre una versión anterior de algunas partes de este capítulo, que se basan en el artículo que apareció en dicha revista (Otero, 2004a). Agradezco también al Consejo para las Ciencias Sociales y las Humanidades de Canadá por el financiamiento recibido a través del proyecto “Neoliberal Globalism and its Challengers”, dirigido por Gordon Laxer y del cual soy coinvestigador.

cooptados por el mismo, y por tanto desarticulados de las luchas popular-democráticas? Para enfrentar este desafío con éxito se requiere construir organizaciones democráticas para la lucha, un liderazgo responsable, que rinda cuentas a sus bases, y la participación de éstas en la toma de decisiones.

El primer apartado introduce el enfoque aquí propuesto y ofrece algunos antecedentes históricos sobre la movilización de los campesinos indígenas, que constituye el referente empírico del capítulo. En seguida, como ejemplo de la posición globalista, se hace una reseña crítica del planteamiento que hace Alyson Brysk (2000) sobre el surgimiento de los movimientos indígenas, quien concluye que los movimientos sociales se tienen que transnacionalizar para tener éxito. En el tercer apartado se presenta una propuesta alternativa a la perspectiva globalista, y que complementa la teoría de la formación político-cultural (FPC) introducida en el capítulo 1 de este volumen. Llamo a esta alternativa teórica y de práctica política el enfoque de las “vinculaciones de desde abajo” o VIDA. A la luz de las herramientas teóricas de FPC y VIDA, y con el propósito de mostrar su pertinencia, el cuarto apartado analiza una paradoja que se ha dado en el surgimiento y desarrollo del EZLN: que si bien surgió como un movimiento revolucionario, popular-nacional, eventualmente se vio reducido a una lucha indígena regional. Finalmente, las conclusiones resumen los argumentos del capítulo y sugiere una agenda para la investigación futura.

Enfoque y antecedentes

Como alternativa de la posición globalista, y complemento de la teoría de la formación político-cultural (FPC), aquí se propone un enfoque en torno a las vinculaciones desde abajo (VIDA). Las implicaciones de este enfoque son tanto teóricas como políticas. Desde el punto de vista teórico, VIDA nos induce a pensar en los nuevos desafíos que plantea el globalismo neoliberal, y la nueva relación entre el Estado y la sociedad civil. En este contexto, “globalismo neoliberal” alude al enfoque ideológico defendido por el gobierno de los Estados Unidos y la mayoría de las organizaciones supraestatales, tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que promueven un modelo de desarrollo basado de lleno en el mercado (véase el capítulo 1 de este volumen).

Como propuesta política, el enfoque que aquí se presenta está parcialmente de acuerdo con la que ofrece John S. Dryzek (1996) en torno a los prospectos para la profundización de la democracia en la era del capitalismo global. Para Dryzek, tales prospectos de profundización “son mejores en la sociedad civil que en las instituciones formales del gobierno, a través más que al interior de las fronteras nacionales, y en los ámbitos de la vida que no siempre se han reconocido como políticos” (Dryzek, 1996: 3-4). Estoy de acuerdo con Dryzek res-

pecto a los ámbitos primero y tercero que plantea para profundizar la democracia, pero sólo parcialmente con el segundo (“a través más que al interior de las fronteras nacionales”). Si bien reconozco que la escala internacional es relevante para la acción política, planteo que si la democracia ha de profundizarse, la lucha por esta meta debe estar firmemente enraizada en el nivel local-nacional. Es en este ámbito donde las clases, las comunidades y los grupos subalternos dan sus luchas y donde el Estado puede responder con políticas estatales en su favor (o no hacerlo), donde los dirigentes pueden ser responsables y rendir cuentas directamente a sus bases (o no hacerlo), y donde se puede dar mayor (o menor) grado de participación democrática de las bases.

Las referencias empíricas que respaldan el análisis de este capítulo provienen de las luchas de los campesinos indígenas en Latinoamérica y la amplia solidaridad que han recibido desde varias partes del mundo. Hemos presenciado una movilización extensa y vigorosa por parte de los campesinos indígenas de la región desde las últimas dos décadas del siglo XX, por lo cual no es coincidencia que se hayan escrito muchos libros al respecto (por ejemplo, Assies, Van der Haar y Hoekema, 2000; Brysk, 2000; Burguete Cal y Mayor, 2000; Díaz Polanco, 1997; Otero, 2003; Ramos, 1998; Van Cott, 2000; Wearne, 1996). Sus demandas principales quedan contenidas en la noción de *autonomía* e incluye los temas de autodeterminación, tierra y territorio. Mi argumento es que estas demandas, ultimadamente, sólo pueden satisfacerse a cabalidad en el ámbito del Estado-nación. Además, en Latinoamérica, estas demandas indígenas sólo pueden ser acomodadas trascendiendo los débiles regímenes de democracia liberal que empezaron a surgir en los años ochenta hacia formas de democracia societal, con una gran consolidación de la sociedad civil y la multiplicación de formas participativas en la vida política de las bases.

Autonomía, como ha sugerido Héctor Díaz Polanco (1997), se puede definir de dos maneras, pero sólo con una de ellas se pueden resolver satisfactoriamente las demandas indígenas. La primera es la definición liberal de autonomía, concebida como la dotación del “permiso” desde arriba por parte de las clases dominantes para que las comunidades indígenas se encarguen de sus asuntos y retengan por lo menos algo de sus costumbres. En este caso, la definición específica de autonomía depende de la discreción del antojo de las clases dominantes. La segunda definición, por contraste, implica el llegar a formular un régimen jurídico político que sea el resultado de un acuerdo mutuo, de una concertación que implique la creación de una verdadera colectividad política dentro de la sociedad nacional” (Díaz Polanco, 1997: 95). Aquí propongo que para llegar a acuerdo político y un régimen de autonomía se requiere que los pueblos indios se constituyan en actores formados político-culturalmente para exigir sus derechos y reivindicaciones. Es decir, una verdadera autono-

mía indígena sólo puede ser el resultado de una lucha desde abajo, y no de una graciosa concesión de las clases dominantes.

Si bien la discusión en este capítulo trata del campesinado indígena latinoamericano en general, se presta mayor atención al caso mexicano por tres razones principales: 1. México experimentó la primera gran revolución del siglo xx; 2. a la vuelta del siglo xxi ha vuelto a ser el escenario de una de las mayores movilizaciones de campesinos indígenas en la región; y 3. México ha estado a la vanguardia en la implementación de las reformas neoliberales desde mediados de los años ochenta. Entre otras cosas, la Revolución de 1910-1920 resultó en una gran reforma agraria, contenida en el artículo 27 de la Constitución de 1917. A través de esta reforma más de 3.5 millones de unidades domésticas campesinas se convirtieron en beneficiarias del reparto agrario, pero muchas tuvieron que esperar más de tres décadas para recibir tierra y otras más se quedaron esperando. De hecho, todavía existía por lo menos un millón de solicitantes de tierra cuando se introdujo la nueva Ley Agraria en 1992, como parte de las reformas neoliberales, que daría fin a la obligación del Estado de repartir la tierra. Este parteaguas legislativo se hizo en preparación para que México se uniera a sus vecinos del norte en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y contenía tres puntos principales: el Estado deja de tener la obligación del reparto agrario, establecida en el artículo 27; el ejido, que había sido la forma preferida de tenencia de la tierra bajo la cual se hacía el reparto agrario desde 1917, ahora se puede vender a otros ejidatarios o convertirse en propiedad privada; y se promueven legalmente las inversiones conjuntas entre ejidatarios y capitalistas privados (véase el capítulo de Bartra en este volumen; Otero, 2004d).

México ha visto la expresión más radical de la movilización campesino-indígena contemporánea: el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional o EZLN en 1994. A diferencia de la Revolución de 1910-1920, que resultó en instituciones que intentaron asimilar o integrar a los pueblos indios a la cultura mestiza nacional dominante, el levantamiento de 1994 ha puesto la cuestión de los derechos y la cultura indígenas al frente del debate público.

Los pueblos indios de México constituyen del 12 al 15 por ciento de la población total, es decir, algo más que el promedio latinoamericano de 10 por ciento. El rango en porcentaje en la región va de menos de 1 por ciento en Brasil hasta de 30 a 45 por ciento en Perú y Ecuador, hasta más del 60 por ciento en Guatemala y Bolivia (Van Cott, 2000: 14). Si consideramos que la población *rural* de México es de alrededor de 25 por ciento del total, entonces podemos inferir que cerca de la mitad del campesinado mexicano mantiene una identidad indígena, dada la concentración en áreas rurales de los indígenas. La pregunta es si la emergente democracia mexicana puede acomodar las demandas

de esta porción tan sustancial de su pueblo. Esta pregunta es relevante no sólo para México, sino para América Latina en general, sobre todo para los cinco países que concentran al 80 por ciento de la población indígena en la región: Bolivia, Ecuador, Guatemala, México y Perú (Van Cott, 2000: 14).

Podríamos argüir que la manera como los Estados latinoamericanos enfrenten las relaciones con sus pueblos indios determinará en gran medida el carácter y la profundidad de sus transiciones democráticas. Las clases dominantes tienen la opción de mantener a los pueblos indios como los grupos más explotados, oprimidos y excluidos políticamente, o de reconocer finalmente sus diferencias culturales y su derecho a tierra y territorio no sólo en el papel, sino en los hechos. En una medida cada vez mayor, sin embargo, esto ya no sólo es una cuestión de opciones desde arriba, para las clases dominantes y el Estado. El alcance del cambio dependerá de la movilización indígena desde abajo; de ahí la necesidad de un enfoque teórico y político de VIDA.

¿Economía global y política global?*

Se han dado dos enfoques principales que han intentado explicar el resurgimiento del movimiento indígena durante las últimas décadas del siglo xx. Uno ha estado representado por lo que podríamos denominar el marxismo tradicional, basado en la primacía de la pertenencia de clase como determinante del comportamiento político (Petras y Veltmeyer, 2001). En contraste, para el segundo enfoque la movilización indígena sería parte de los nuevos movimientos sociales, y por lo tanto su primacía causal es la identidad y no la adscripción de clase (Álvarez, Dagnino y Escobar, 1998; Brysk, 2000).

En este apartado no voy a discutir el marxismo tradicional, pues si bien representa un enfoque reduccionista que acentúa la pertenencia de clase y descarta la cultura y la identidad, no defiende la posición globalista (para una crítica de este enfoque, véase Otero 2004a; Otero y Jugenitz, 2003). El apartado se enfoca en el libro de Alyson Brysk, *From Tribal Village to Global Village: Indian Rights and International Relations in Latin America* (2000), que representa un ambicioso intento por mostrar cómo los movimientos indios latinoamericanos han sido afectados por la política identitaria y una sociedad civil transnacionalizada, la “villa global”, como ella la llama. Desde su perspectiva, la acción global y el poder fluyen a través de las fronteras en tres niveles: interestatal, donde lo más importante son la autoridad y la seguridad; los mercados, el ámbito donde se buscan las ganancias o bien los fines en sí mismos (como el intercambio para la

* La crítica de Brysk contenida en esta sección apareció como parte de mi artículo “Cuestión india y transición democrática en Latinoamérica. Clase, Estado y construcción de la identidad”, revista *Memoria* (Otero, 2004c).

reproducción simple); y la sociedad civil o el lugar donde se da el poder de los significados y la identidad. Brysk argumenta que, desde la sociedad civil, las “normas e identidades” se convierten en los agentes que reescriben las relaciones de poder. Basada en cinco estudios de caso (Ecuador, Bolivia, Brasil, México y Nicaragua), Brysk concluye que se necesita una villa –es decir, una villa global– con sus significados e identidades para cambiar las relaciones de poder.

La meta de Brysk es identificar “indicadores promisorios” para el “empoderamiento” de la mayoría de los pueblos marginales del capitalismo global. Propone rastrear qué es lo que funciona, a la vez que se tenga en mente una historia de los casos de fracasos (Brysk, 2000: 20). Al desarrollar su análisis, Brysk proporciona elementos de información sobre el papel de las clases y la estructura social que a menudo contradicen su argumento basado en los significados y la identidad. Su tendencia, sin embargo, es “interpretarlos” para poderlos “descartar” usando el prisma de su perspectiva de la “política identitaria”. Si bien Brysk reconoce algunas fortalezas en teorías alternativas de los movimientos sociales (tales como la de movilización de los recursos y el enfoque de la estructura de las oportunidades políticas), su objetivo principal es hacerlas a un lado y afirmar la superioridad de la perspectiva de los nuevos movimientos sociales, con énfasis en la política identitaria (para una útil síntesis de las teorías de los movimientos sociales estadounidenses y europeas, véase Tarrow, 1998; Buechler, 2000).

Parte del problema es que Brysk confunde la centralidad de la identidad en los movimientos indígenas con la necesidad de adoptar una perspectiva teórica con un sesgo hacia la política identitaria para interpretarlos (Brysk, 2000: 35). Curiosamente, sin embargo, la propia Brysk frecuentemente alude a la manera como identidad y relaciones internacionales se construyen a partir de una “combinación de estructura y agencia social” (véase, por ejemplo, Brysk, 2000: 36). A tales referencias abstractas a la “estructura y la agencia social” o los actores sociales, sin embargo, no se da seguimiento con ninguna elaboración concreta sobre las interacciones entre estructuras, identidad y acción social (pero véase Archer, 1996, para una elaboración teórica al respecto). En vez de ello, las ideas y los significados parecerían tener una vida propia, incorporados en las identidades que llevan a una “política de la persuasión” con aliados globales y Estados.

Incongruentemente, en sus capítulos sustantivos Brysk hace referencia a cómo se articulan las cuestiones de clase y cultura, pero no saca las conclusiones lógicas. Algunos ejemplos sobre la importancia de la interacción entre estructura e identidad incluyen las siguientes menciones de movimientos indígenas: “El movimiento Katarista (en Bolivia) exige explícitamente su carácter dual como movimiento campesino y cultural en su ideología central de «ver con

dos ojos» (clase y cultura)” (Brysk, 2000: 77). Citando a un activista referido en Wearne (1996: 175), nos enteramos de que “No puedes comer cultura, pero ciertamente puedes comer papas cultivadas como resultado de la recuperación cultural de viejas técnicas agrícolas” (Brysk, 2000: 144, en lo sucesivo, las referencias a páginas en esta sección corresponden a esta obra). Respecto a “clase y etnicidad”, nos encontramos con que “están íntimamente ligadas en toda Latinoamérica, con una clara jerarquía que correlaciona la proximidad a la identidad hispánica con riqueza y privilegio (los blancos son los más ricos y tienen el mayor poder, seguidos por los mestizos, los indios y los negros, en ese orden). La mayoría de los indios son pobres y una alta proporción de los pobres son indios” (p. 147). Por último, tras celebrar el impacto que ha tenido el movimiento indígena sobre sus bases (su conversión “de infrahumanos a sujetos políticos”), Brysk introduce las limitaciones estructurales en el proceso que “amenazan los logros institucionales y políticos del movimiento” (p. 282). Si todas estas referencias a la interacción entre clase y cultura constituyen un fuerte reconocimiento de que los factores estructurales son importantes, resulta muy informativo considerar el hecho de que los indicadores de “logros” o “éxitos” usados por Brysk se limitan a eventos en dos ámbitos: organización e identidad, por una parte, y cambio institucional y de política, por otra.

Si bien muy pocos estudiosos cuestionarían que los pueblos indios han tenido logros sustanciales en el terreno de la organización y la identidad, son precisamente los logros institucionales y de política los que podrían tener los mayores impactos en el avance de sus probabilidades de vida. Tales logros, sin embargo, han tenido el carácter, sobre todo, de triunfos de papel, como veremos en seguida (Van Cott, 2000). Por ejemplo, de un total de 17 países que han ratificado el Convenio 169 respecto a los derechos y la cultura indígena de la Organización Internacional de Trabajo, de 1989, 13 de esos países son latinoamericanos (ILO, 2003). El convenio anterior sobre pueblos indios de 1958, inspirado en las teorías de la modernización, era un documento típicamente asimilacionista e integracionista. La Convención 169, por contraste, reconoce los derechos de los pueblos indios a su propia cultura, la autonomía y el autogobierno, lo cual tiene implicaciones para el control de su territorio dentro del Estado-nación (aunque se excluye la posibilidad de secesión). Si bien algunos de los 13 países latinoamericanos han hecho ciertos cambios constitucionales para declararse “multiculturales” o “plurinacionales”, sin embargo, ninguno de esos países ha introducido leyes reglamentarias que traduzcan los preceptos de la nueva legislación en derechos defendibles a nivel local (Van Cott, 2000). Parecería que los gobiernos de estos países ratificaron el Convenio 169 primordialmente por razones de imagen, con poca o ninguna intención de implantarlo (Díaz-Polanco y Sánchez, 2003). Por lo tanto, el nuevo desafío para los pueblos indios comien-

za realmente en este punto: serán los logros organizativos del movimiento, junto con la identidad india consolidada, lo que podría acercar los logros formales a la realidad política e institucional del país. De ahí la importancia que tiene una teoría de la formación político-cultural (véase capítulo I en este volumen) dentro de un enfoque de VIDA.

Vinculaciones desde abajo (VIDA): sociedad civil y transición democrática

LA TORMENTA... la que está... Nacerá del choque de estos dos vientos, llega ya su tiempo, se atiza ya el horno de la historia. Reina ahora el viento de arriba, ya viene el viento de abajo, ya la tormenta viene... así será... LA PROFECIA... la que está... Cuando amaine la tormenta, cuando lluvia y fuego dejen en paz otra vez la tierra, el mundo ya no será el mundo, sino algo mejor.

SUBCOMANDANTE MARCOS, 1994

El fin de la Guerra Fría y el colapso del socialismo de Estado de la Unión Soviética representan un gran partaguas para las luchas progresistas y de izquierda alrededor del mundo. Como se sugirió en el capítulo I de este volumen, no sólo se trataba de un modelo de desarrollo desde arriba y autoritario, sino que el socialismo de Estado también fue desacreditado por sus fallas en el ámbito económico (Halliday, 1995). Si bien la lógica de movimiento del capitalismo es la búsqueda de la ganancia, en el socialismo de Estado lo que se trataba de maximizar era el poder de la élite burocrática y su Estado (Castells, 1997). La mayoría de las izquierdas del mundo habían tomado ese tipo de socialismo como el modelo a aspirar, y por tanto centraron sus fuerzas en la lucha directa por el poder estatal, una estrategia que Antonio Gramsci había cuestionado desde los años veinte para el caso de las democracias occidentales, a partir de su propia experiencia durante año y medio de estancia en la Unión Soviética (Hoare y Smith, 1971). Una de sus ideas centrales era que primero había que conquistar la hegemonía, o el liderazgo moral e intelectual de la sociedad, antes de aspirar al poder estatal. De lo contrario el resultado necesariamente sería un modelo de desarrollo desde arriba, autoritario, sin que necesariamente tomara en cuenta los designios de las masas.

Parte de las fallas económicas del socialismo de Estado ha de atribuirse a su falta de democracia en la mayoría de los niveles de la organización social, desde los talleres de ensamblaje de las fábricas hasta el Estado mismo (Burawoy, 1985). Esta ausencia democrática resultó en gran medida del enfoque desde arriba de las luchas previas y de la propia organización leninista del partido. La naturaleza vanguardista y elitista de esta teoría y práctica de la organización,

que contrasta claramente con la noción que Marx propuso de *praxis* y retomada por Gramsci, llevaba en sí la semilla del futuro autoritarismo estatal. El ideal leninista del “centralismo democrático” se convirtió en la práctica en un centralismo claramente inclinado hacia la jerarquía y el autoritarismo, no sólo en la Unión Soviética, sino en todos los países del llamado socialismo real, o de socialismo de Estado (Medvedev, 1975; Bahro, 1978; Konrád y Szelenyi, 1979; Eckstein, 1994; Otero y O’Byrian, 2002), o peor aún, como lo llamó Roger Bartra (1982), socialismo “trágicamente existente”.

Ahora bien, hay una paradoja en la reestructuración neoliberal: tal reestructuración asigna un papel decreciente para el Estado en la economía (Biers- teker, 1995) y contiene por tanto la posibilidad de introducir o fortalecer la toma de decisiones en forma democrático-participativa en los países semiperiféricos ricos en recursos naturales como México. Los países semiperiféricos son países que ocupan posiciones contradictorias en el sistema capitalista mundial: Tienen la conciencia de su dependencia pero también los medios para contestar el globalismo neoliberal (Laxer, 2004). Puesto que las fracciones dominantes del sector privado en México han estado de acuerdo y promovido el globalismo neoliberal (Valdés Ugalde, 1996), su crítica y contestación ha venido desde abajo. Por ello mismo, para poder desafiar al globalismo neoliberal desde abajo se requiere la existencia, promoción y profundización de la gobernación democrática en todos los niveles de la vida pública.

En Latinoamérica, este proceso de democratización se está dando de manera endógena en la mayoría de los niveles de la sociedad, aun cuando parecería que los requerimientos económicos de la globalización se imponen como factor exógeno, pero con la anuencia gustosa las clases dominantes y las élites burocráticas. A la larga, la profundización de la democracia en las sociedades semiperiféricas en desarrollo, a la par con la consolidación de las sociedades civiles también en los países de capitalismo avanzado o centrales, podría llevar a un cambio de modelo económico para el sistema mundial en su conjunto. Del globalismo neoliberal podríamos avanzar hacia algo más compatible con un modelo de desarrollo redistributivo y ambientalmente sustentable. Se trataría de trascender el nacionalismo burgués que ha prevalecido desde el siglo XIX, y que ha sido excluyente de los beneficios del desarrollo para la mayoría de la sociedad, y que ha marginado a los grupos que no encajaron o no quisieron encajar en la cultura mestiza dominante. La nueva sociedad podría semejarse a un nacionalismo de nuevo tipo de carácter popular-democrático y multicultural.

Puesto que las fuerzas que imponen en Latinoamérica el globalismo neoliberal parecerían ser abrumadoras, surge la pregunta siguiente: ¿qué tipo de estrategias políticas se le podrían oponer para resistir este proyecto, y para promover uno en favor del nacionalismo popular-democrático y multicultural? Mi

proposición es que la lucha encaminada hacia la toma directa del poder estatal (como las insurgencias en Centroamérica) han sido las menos efectivas para lograr la justicia y la democracia, aunque no han sido las menos comunes. Por otra parte, los movimientos popular-democráticos de las últimas tres décadas se han enfocado en la consolidación de la sociedad civil y en el cambio de la correlación de fuerzas entre sociedad civil y sociedad política, o Estado en sentido restringido (Evers, 1985; Foweraker y Craig, 1990; Eckstein, 1989; Escobar y Álvarez, 1992; Álvarez, Dagnino y Escobar, 1998; Pichardo, 1997). En la medida en que esto demuestre ser más efectivo para hacer avanzar los intereses de las clases, las comunidades y los grupos subalternos, entonces la mayoría de los movimientos revolucionarios de las décadas pasadas, los que se enfocaron en la toma directa del Estado, tendrían que ser reevaluados. En retrospectiva, se puede apreciar que todas las rebeliones basadas en el campesinado en Centro y Sudamérica durante los años setenta y ochenta enfocaron sus esfuerzos en la toma del Estado a la manera leninista (Brockett, 1990; Castañeda, 1993; Carr y Ellner, 1993; Palmer, 1994).

Hacia los años noventa, la combinación de estructuras de clases recalitrantes –excluyentes y represivas– y la determinación de los Estados Unidos de contener “la amenaza comunista” en su “patio trasero” selló el destino de las rebeliones y las revoluciones centroamericanas. Con algunas excepciones en Perú y Colombia, todos los movimientos guerrilleros han entrado en algún proceso de negociación con sus estados respectivos, de tal forma que sus actividades se han confinado al actuar de los partidos políticos en la sociedad política (Rochlin, 2003).

El contraste más novedoso con la tendencia leninista y vanguardista, así como también con los partidos políticos, la ha representado la lucha del EZLN (véase, por ejemplo, Harvey, 1998; Díaz-Polanco y Sánchez, 2003; Womack, 1999; Otero, 2004d). A diferencia de todos los movimientos guerrilleros previos en Latinoamérica, el EZLN no ha tratado de tomar el poder estatal directamente. Más bien ha apostado a que la “sociedad civil” se organice y obligue al Estado a que se logre una solución pacífica al conflicto militar. Desde su primera declaración pública en enero de 1994, el EZLN mostró ser un actor institucional. Si bien etiquetó al entonces presidente Carlos Salinas como ilegítimo producto de un fraude electoral, convocó no obstante a los otros dos poderes, el Legislativo y el Judicial, a que ejercieran su función y se deshicieran del usurpador. Esta primera Declaración de la Selva Lacandona invocaba también al artículo 39 de la Constitución mexicana como fuente de legitimidad para la rebelión del EZLN:

La soberanía nacional reside esencial y originariamente en el pueblo. Todo el poder público dimana del pueblo y se instituye para beneficio de éste. El

pueblo tiene, en todo tiempo, el inalienable derecho de alterar o modificar la forma de su gobierno (citado en EZLN, 1994).

Al ver la tremenda movilización de las organizaciones de la sociedad civil por detener el conflicto, sin embargo, el EZLN decidió cambiar su estrategia armada: de “guerra de movimientos” (confrontación militar directa) pasó a una “guerra de posiciones” (luchas en el ámbito moral y cultural a través de comunicados, marchas, encuentros, etcétera). Otro cambio crítico pronto después de levantamiento se refiere a las demandas del EZLN. Aunque la vasta mayoría de sus bases son las comunidades indígenas de Chiapas, las demandas iniciales del EZLN eran demandas típicamente clasistas, y se resumían en las siguientes: “trabajo, tierra, techo, alimentación, salud, educación, independencia, libertad, democracia, justicia y paz” (EZLN, 1994). Posteriormente, el diálogo con una multiplicidad de organizaciones indígenas llevó al EZLN a incluir la lucha por “la cultura y los derechos indígenas” como una de sus demandas centrales. Este énfasis indianista le costaría un relativo aislamiento del resto del movimiento popular-democrático (Bartra y Otero, 2005).

El enfoque del EZLN en la consolidación de la sociedad civil, sin embargo, ya tenía notables precedentes en México. De hecho, muchos de los movimientos populares durante los años setenta y ochenta tenían metas distintas a las de los partidos políticos: más que desafiar al Estado directamente en la sociedad política, querían fortalecer la existencia organizativa de las clases y los grupos subalternos en la lucha por sus derechos dentro de la sociedad civil. Con esta orientación, la mayoría de los grupos defendieron celosamente su independencia del Estado y su autonomía frente a otras organizaciones políticas, particularmente los partidos (Moguel, Botey y Hernández, 1992; Foweraker y Craig, 1990; Hellman, 1994; Cook, 1996; Otero, 2004c).

La rebelión del EZLN, por tanto, ha fortalecido esta tendencia a consolidar la sociedad civil como medio para lograr la transición democrática en México. Su novedad consiste en haber agregado la “guerra de movimientos” a la “guerra de posiciones” que habían contribuido los movimientos anteriores como estrategia para la transición democrática. La esperanza del EZLN era, no obstante, que el forzar una transición democrática, cualquier ulterior “guerra de movimientos” se haría innecesaria.

Se podría argüir que la inicial transición hacia la democracia electoral del 2000 se debió primordialmente a la presión ejercida desde fuera del sistema político por parte del EZLN, lo cual forzó a los partidos políticos a pasar las reformas legislativas suficientes en el terreno electoral como para que un partido de oposición pudiese acceder a la Presidencia. Antes del levantamiento zapatista los partidos de oposición, cuando mucho, contribuyeron a generar refor-

mas electorales que modernizaban el sistema autoritario. Pero dada la abrumadora dominación del Partido Revolucionario Institucional (PRI) las reformas electorales dejaban intacta la naturaleza autoritaria del sistema, en cuanto que no permitían una competencia electoral equitativa, justa y democrática (Cornelius, 2000; Camp, 1996; Otero, 1996). Ahora que se ha dado el inicio de una democracia electoral en México a partir de las elecciones del 2000, podría emerger una nueva relación entre los partidos y la sociedad. De una situación en que los partidos políticos sólo discuten entre ellos, ahora tendrán que enfrentar y dialogar con las organizaciones emergentes en la sociedad civil y otros electores. Si los satisfacen, los partidos políticos podrán ser reelectos; de lo contrario tendrán que ser revocados de sus cargos mediante recursos legales que están aún por establecerse.

La paradoja del EZLN

En este apartado utilizo los planteamientos de la teoría de la formación político-cultural (FPC) esbozados en el capítulo 1 para entender la forma como el EZLN ha desafiado las limitaciones de la emergente democracia liberal mexicana centrada en las elecciones. Esta discusión también nos servirá para resolver la paradoja del surgimiento y trayectoria del EZLN. A diferencia de la mayoría de las luchas indígenas en Latinoamérica, el EZLN lanzó su insurrección como una lucha típicamente clasista, con intenciones de articular un amplio movimiento revolucionario popular-nacional. La paradoja de su desarrollo consiste en que, pronto, después del levantamiento, el EZLN adoptaría como suyas las demandas de los pueblos indios, centradas en la lucha por los derechos y la cultura indígena. El problema es que una lucha exitosa contra el neoliberalismo y por una sociedad posliberal pluricultural y popular-democrática requiere el establecimiento de alianzas mucho más allá de las organizaciones indígenas. El desafío para las organizaciones indias se puede plantear en torno a tres dilemas.

Primero, ¿cómo pueden afirmar sus luchas por la cultura y la identidad indígena sin diluir sus demandas clasistas, primordialmente como campesinos? Segundo, puesto que los pueblos indios han sido los más marginados políticamente en las sociedades latinoamericanas, el lanzarse directamente a la política electoral y gubernamental conlleva graves riesgos. Aquí el dilema consiste en cómo entrar a la lucha política sin comprometer su independencia organizativa y evitando la cooptación de sus dirigentes. Por último, el tercer dilema está relacionado con el segundo: si la organización ha de enfocar sus luchas en la sociedad civil o en la sociedad política o el Estado, y qué tan estrecha o ampliamente debe construir sus alianzas. Al restringirse a sus bases indígenas la organización puede asegurarse de que sus demandas identitarias no serán diluidas

en luchas más amplias, pero sin alianzas más amplias corre el riesgo de aislarse y, ultimadamente, ser derrotada o ignorada por el Estado.

Para entender mejor estos dilemas hagamos una comparación somera entre el EZLN y la Confederación Nacional de Asociaciones Indígenas del Ecuador (Conaie), teniendo en mente también sus obvias diferencias (organización armada *versus* organización legal; táctica guerrillera *versus* movilizaciones pacíficas; enfoque en la sociedad civil *versus* incursiones en la política electoral y gubernamental, etcétera, respectivamente). Al igual que la mayoría de las luchas indígenas en Latinoamérica, el EZLN ha compartido metas similares, pero los medios para conseguirlas han variado. La Conaie, por ejemplo, inició su “levantamiento” de 1990 enmarcando sus luchas en torno a reivindicaciones identitarias, pero luego se expandió hacia las luchas de clases en una coalición nacional-popular. En contraste con esto, si bien el EZLN lanzó inicialmente una insurrección nacional-popular en 1994, con demandas económico-clasistas al centro, hacia la vuelta del siglo se había constituido en un movimiento india-nista que intenta construir la autonomía en su región inmediata (Burguete Cal y Mayor, 2000; Van der Haar, 2001).

¿Cómo podemos resolver esta paradoja desde el punto de vista de la teoría de la formación político cultural (FPC)? Esbochemos una solución a esta paradoja. Dado que la lucha indígena por la autonomía es esencialmente la misma, aquí se discuten solamente las otras dos mediaciones de la FPC, la intervención estatal y los tipos de dirigencia. A diferencia de Ecuador, que tiene un Estado más débil, en México el Estado cuenta con una red de organizaciones corporativistas mucho más fuerte. Aun después de la derrota electoral del PRI en las elecciones presidenciales de 2000, el corporativismo sigue siendo una de las características centrales del autoritarismo estatal y del control hegemónico-burgués (véanse los capítulos de Singelmann; de Mackinlay y Otero; y de De la Garza, en este volumen).

En contraste, por su debilidad, el Estado ecuatoriano hubo de recurrir a la dominación autoritaria hasta los años ochenta, aunque sin ser muy represivo. Por lo tanto, la Conaie no sólo ha podido contribuir en la consolidación de la sociedad civil mediante amplias alianzas, sino que también se ha aventurado a intentar reformar al Estado desde dentro: dos de sus representantes fueron nombrados miembros del gabinete durante el primer año de la administración de Lucio Gutiérrez, cuyo triunfo electoral en 2002 no habría sido posible sin el apoyo del movimiento indígena. Al mostrar sus credenciales neoliberales, y que no iba a cumplir sus compromisos con el movimiento indígena, sin embargo, la Conaie le retiró su apoyo a Gutiérrez y eventualmente jugó un papel central en su derrocamiento por parte del Congreso en 2005. Esto requirió una amplia movilización popular, que incluyó a varios de los presidentes municipales

de las principales ciudades ecuatorianas (véanse los principales diarios en línea de Ecuador: *El Universo*, www.eluniverso.com; y *El Comercio*, www.elcomercio.com; y el portal de la Conaie: conaie.nativeweb.org).

Por su parte, el EZLN se ha opuesto vehementemente a participar en la política electoral de un Estado que considera autoritario o, cuando mucho, una democracia electoral de élites. El Frente Zapatista de Liberación Nacional, auspiciado por el EZLN en 1996, se convirtió en una organización política cuyos miembros sólo actuarían en la sociedad civil, pero no buscarían el poder político en la sociedad política o el Estado en sentido restringido. En contraste con el Movimiento Pachakutik, auspiciado por la Conaie también desde 1996, el EZLN ha estado controlado muy de cerca por la dirigencia del EZLN y no ha logrado atraer a un rango muy amplio del pueblo mexicano. Se concentra sobre todo en la ciudad de México y su membresía se reduce principalmente a algunos intelectuales, académicos y estudiantes. Además, dado que los Acuerdos de San Andrés no se han legislado a cabalidad (Hernández Navarro y Vera Herrera, 1998), el EZLN se ha negado a negociar con el Estado, y también a que sus bases acepten fondos de cualquier programa estatal. Este enfoque ha resguardado al EZLN de divisiones internas que podrían resultar de la corrupción o la cooptación de sus miembros o dirigentes. Pero también ha significado depender del apoyo socioeconómico de las organizaciones no gubernamentales con fondos limitados y probablemente decrecientes.

La movilización de la Conaie y su participación en el derrocamiento de tres presidentes de Ecuador desde 1998 ha sido recibida con ambivalencia por la sociedad, pues algunos sectores la han tomado como señal de un compromiso insuficiente con la democracia. Además, su participación electoral o gubernamental desde 1998 (sobre todo mediante su apoyo a Pachakutik) ha puesto a la Conaie en una situación vulnerable –varias de las organizaciones que la constituyen han sido susceptibles de cooptación y divisiones internas. Esta tendencia se ha rectificado desde finales de 2004, cuando el congreso de la Conaie se volvió a atrincherar en la sociedad civil. Tras el derrocamiento de Lucio Gutiérrez el 20 de abril de 2005, la Conaie y su alianza popular-democrática podrían estar acercándose al logro de una de sus metas principales: la refundación del Estado hacia una sociedad plurinacional.

En contraste con lo anterior, la posición resguardada del EZLN en contra de la cooptación ha resultado en su aislamiento relativo de la sociedad, sobre todo desde que pasó la Ley Indígena espuria en abril de 2001, que no reconoce la autonomía a escala federal y no satisfizo a la mayoría de los pueblos indios. Esta posición cautelosa del EZLN seguramente responde al hecho de que el Estado mexicano es comparativamente un enemigo formidable. Prueba de ello la constituye el hecho de que en 2003 y 2004, una de las más grandes movilizaciones

ciones campesinas que se han dado en el México moderno en torno a “El campo no aguanta más”, o ECNAM fue dividida mediante la intervención estatal en octubre de 2004. La demanda central de ECNAM era la renegociación del capítulo agrícola del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero su sexta y última demanda era la resolución de los derechos y la cultura indígenas contenidos en los Acuerdos de San Andrés (véase el capítulo de Bartra sobre sus movilizaciones, y Celis Callejas, 2005 sobre su colapso). El EZLN, sin embargo, permaneció al margen de esta movilización.

Es irónico, entonces, que el Estado mexicano parecería haber aislado al EZLN al confinarlo a su lucha por los derechos y la cultura indígenas. Al “indianisarse”, parecería que el EZLN ha perdido de vista su lucha de clase original y su ímpetu para construir un frente pluricultural y popular-democrático amplio en contra del neoliberalismo y por la humanidad. Se habrían perdido de vista, entonces, los otros tres grandes temas de los zapatistas: tierra y economía, derechos de las mujeres y reforma del Estado. Y sin embargo, dado lo imponente de la cultura política y las instituciones corporativistas, el ECNAM se colapsó por las divisiones en su dirigencia y el inmediatismo de varias de sus organizaciones después de apenas dos años de surgimiento. Mientras tanto, el EZLN ha estado construyendo pacientemente la autonomía indígena en los hechos, a partir de sus vinculaciones desde abajo (VIDA). Acaso esta lucha paciente y a cuentagotas es la que se requiere para debilitar al Leviatán mexicano. La lucha por la autonomía sólo se resolverá mediante un régimen político formulado por acuerdo mutuo, lo cual permitirá crear una nueva colectividad política popular-democrática, incluyente y pluricultural.

Conclusiones

En este capítulo he cuestionado la posición globalista sobre varias bases. En primer lugar, el globalismo nos induce a enfocarnos en la política identitaria, como si los procesos de formación de las identidades colectivas no tuviesen nada que ver con la base material para la reproducción social de los productores directos. Mi argumento al respecto ha sido que, en general, pero de manera especial para los campesinados indígenas, una teoría sólida de la movilización y la formación político-cultural de las clases, las comunidades y los grupos subalternos debe incorporar sistemáticamente tanto las reivindicaciones materiales como las culturales para explicar sus resultados en cuanto a formación político-cultural. La teoría FPC ofrece justamente esta posibilidad al proponer tres mediaciones críticas entre los procesos estructurales y los resultados políticos.

En segundo término, la posición globalista aboga que los movimientos enfoquen sus luchas en la construcción de organizaciones para una sociedad ci-

vil transnacional. Esta sugerencia es tan vieja como el llamado de Marx y Engels en el *Manifiesto comunista* de 1848: “¡Proletarios del mundo, uníos!” Pero a más de siglo y medio de que se propuso esta consigna, debería quedar claro que si alguna clase se ha organizado en el terreno transnacional ha sido la burguesía mundial, encabezada por los intereses transnacionales y financieros de los Estados Unidos. Más aún, este hecho tiene su expresión en organizaciones supra estatales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio. Si bien los movimientos anti-globalización han logrado boicotear algunas de las reuniones de estas organizaciones, difícilmente podrían llegar a igualar su fuerza y menos desarrollar mecanismos democráticos internos para el ejercicio de una dirigencia responsable, con rendición de cuentas hacia sus bases.

Por lo tanto, aun si se tiene que conceder que la solidaridad y la organización internacional son sin duda importantes, he argumentado que el proceso de construcción de un proyecto popular-democrático alternativo que desafíe al globalismo neoliberal debe darse a partir de las vinculaciones desde abajo (o VIDA). Sobre la base de una organización que parta de estas vinculaciones desde abajo, sus ligas con organizaciones internacionales de solidaridad podrían ultimadamente convertirse en democráticas en una escala global. Pero en el futuro inmediato y de mediano plazo el Estado-nación sigue siendo la esfera más crítica para la acción política –tanto para la imposición de los intereses de las clases dominantes como para que las clases, las comunidades y los grupos subalternos se constituyan políticamente para resistir e intentar moldear la intervención estatal en su favor. Esta perspectiva es particularmente relevante para los países dependientes en general, pero sobre todo para los que podemos llamar “semiperiféricos”: dependientes, sí, pero con los recursos y las instituciones para resistir el globalismo neoliberal (Laxer, 2004).

En tercer lugar, a un nivel más sustantivo, las luchas de los pueblos indios latinoamericanos han tratado de desafiar las políticas homogeneizadoras del globalismo neoliberal mediante el logro de espacios económicos, políticos y culturales para el desarrollo autónomo. El éxito que puedan tener las luchas indígenas en el siglo XXI tendrá por tanto que medirse frente a esta meta: ¿Pueden reformarse los estados latinoamericanos como para trascender el globalismo neoliberal, de tal forma que puedan aceptar y respetar la diferencia a la vez que reconozcan los derechos de los pueblos indios para la autonomía? (Harvey, 2002; Díaz-Polanco y Sánchez, 2003; Otero y Jugenitz, 2003; Van Cott, 2000).

En una época en que algunos de los más prominentes politólogos se conforman con una definición “minimalista” de la democracia, (por ejemplo, Karl, 1990; Mainwaring, 1992; O’Donell y Schmitter, 1986), Van Cott (2000) ha argumentado que, por el contrario, para enfrentar adecuadamente los problemas

seculares de exclusión de los pueblos indios lo que se necesita es un tipo de democratización que se aproxime a la visión del mundo de los propios indígenas. En esta visión, la política estaría arraigada en un universo ético y cultural más amplio, en el que los ciudadanos obedezcan las leyes voluntariamente porque las aceptan, y no porque temen ser castigados. En última instancia, este tipo de cambio sólo podrá venir desde abajo, a partir de las organizaciones democráticas de la sociedad civil.

Finalmente, me permito sugerir algunos temas para la investigación futura. En éste capítulo, y en el capítulo 1 de este volumen, he tratado las identidades colectivas simplemente como otra forma de las “culturas regionales” que conforman las demandas de los movimientos sociales. Habría que preguntarse si existe algo específico de las culturas indígenas que interactúa con los tipos de dirigencia y que podría favorecer la formación de organizaciones democráticas, como lo ha sugerido Van Cott (2000). A pesar de la afirmación de Van Cott, el récord histórico es por lo menos ambiguo: algunas de las comunidades indígenas más “tradicionales” como la Chamula, Chiapas, han tenido estructuras políticas internas autoritarias y han sido cooptadas por el PRI (Gossen, 1999), y en la Huasteca algunos caciques han aprovechado la identidad indígena para consolidar su poder (Schryer, 1984 y 1990). Por otra parte, el EZLN y otras organizaciones indígenas han desarrollado formas democráticas y responsables de liderazgo (véase Otero, 2004c: 225-229). Jonathan Fox (1992) ha destacado que, en una organización de gran membresía con etnicidad mezclada, la elección de un líder indígena resultó en mayor participación y rendición de cuentas.

Cabe entonces preguntar si existe un vínculo entre algunos valores culturales indígenas con la conformación de tipos de dirigencia y modos de participación más (o menos) democráticos. O bien, ¿en qué grado depende la democracia interna de los tipos de relaciones organizativas (desde arriba, dialógicos, participativos, etcétera) que se establecen entre las bases y sus líderes? Para responder cabal y sistemáticamente estas preguntas se requiere hacer investigación comparada, tanto entre regiones de México, como entre varios países latinoamericanos. Un marco comparativo nos podría ayudar a entender por qué algunos movimientos populares han sido menos democráticos en algunos países (por ejemplo, Colombia, El Salvador), y más democráticos en otros (por ejemplo, Brasil, Ecuador, México). ¿En qué medida podemos explicar las diferencias a partir de historias y culturas nacionales, de tipos de dirigencia y estructuras organizativas, y/o a partir de sus posiciones en el sistema mundial (es decir, periférica o semiperiférica)?

La mayoría de estas preguntas nos convocan a prestarle atención a esferas de la vida social que no son ni estrictamente basadas en lo económico ni en las identidades culturales. Si hemos de trascender marcos explicativos monocausa-

les, entonces requerimos hacer uso de enfoques que contemplen las intersecciones entre los procesos estructurales de las clases y las culturas regionales, las formas específicas de intervención estatal, y los rasgos político-culturales de los tipos de dirigencia y organización. Además, para las comparaciones entre países, tenemos que tomar en cuenta la fortaleza (o debilidad) relativa de los Estados, así como sus posiciones en el sistema capitalista mundial, las cuales les puede conferir mayor o menor margen de acción. Asimismo, tratándose de forjar nuevas democracias, habría que atender al enfoque de las vinculaciones desde abajo, o VIDA.

Bibliografía

- AGARWAL, B., 1991, "Engendering the Environmental Debate: Lessons Learnt from the Indian Subcontinent", Michigan State University, CASID Distinguished Speaker Series, Monograph 8, East Lansing.
- AITKEN, R., 1996, "Privatización, autonomía y género: aspectos de internacionalización e identidades de género en Ciudad Lázaro Cárdenas, Michoacán", en H. González y J. Arroyo (coords.), *Globalización y regionalización, El Occidente de México*, México, Universidad de Guadalajara.
- ALEXANDER, J.M. y C. Mohanty, 1997, *Feminist Genealogies, Colonial Legacies, Democratic Futures*, Nueva York, Routledge.
- ALONSO, J., 1991, "Apuntes sobre la convergencia", Guadalajara, Jalisco, México, Impreso presentado en el Seminario Interno de CIESAS Occidente.
- ÁLVAREZ GALVÁN, José Luis y Enrique Dussel Peters, 2001, "Causas y efectos de los Programas de Promoción Sectorial (Prosec) en la economía mexicana: ¿un segundo TLCAN para con terceros países?", *Comercio Exterior* 51 (5), pp.446-456.
- ÁLVAREZ, S., E. Dagnino y A. Escobar, 1998, "Introduction: the Cultural and the Political in Latin American Social Movements", en S. Álvarez, E. Dagnino y A. Escobar (coords.), *Cultures of Politics, Politics of Cultures: Re-visioning Latin American Social Movements*, Boulder y Oxford, Westview Press.
- (coords.), 1998, *Culture of Politics, Politics of Culture: Re-visioning Latin American Social Movements*, Boulder y Oxford, Westview Press.
- ANDERSON, S., 2005, "The Contribution of Legal Immigration to the Social Security System", <http://www.immigrationforum.org/PrintFriendly.aspx?tabid=146>, consultado 23 de marzo de 2005.
- ANGUS, I., 2001, "Subsistence as a Social Right: A Political Ideal for Socialism?", *Studies in Political Economy*, 65 (verano), pp. 117-135.
- APPENDINI, K., 2001, *De la milpa a los tortibonos: la restructuración de la política alimentaria en México*, México, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.

- ARCHER, Margaret, 1996, *Culture and Agency: The Place of Culture in Social Theory*, Nueva York, Cambridge University Press.
- ARENAS MELO, M.L., 1981, *Factores que afectan la comercialización del café*, Colombia, ANIF, Fondo Editorial.
- ARROYO, A., 2003, "Promesas y realidades: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su noveno año", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 9 (2).
- ARTEAGA, A. y J. Carrillo, 1990, "Automóvil: hacia la flexibilidad productiva", *El Cotidiano* 21.
- ASPE ARMELLA, Pedro, 1993, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- ASSIES, W., G. van der Haar y A. Hoekema (coords.), 2000, *The Challenge of Diversity: Indigenous Peoples and Reform of the State in Latin America*, Amsterdam, Thela Thesis.
- AYALA ACEVES, A., 1999a, "Invertir en nuestra huerta: mensaje editorial", *El Aguacatero* 2 (8), p. 2.
- , 1999b, "Editorial: mantener un alto precio en el aguacate michoacano", *El Aguacatero* 2 (9), p. 2.
- , 2000a, "Editorial: productores de aguacate unidos", *El Aguacatero* 3 (12).
- , 2000b, "Editorial: promocionar el aguacate Hass", *El Aguacatero* 3 (13).
- , 2000c, "Editorial: comisión para la promoción del aguacate en México", *El Aguacatero* 3 (14).
- BAHRO, Rudolf, 1978, *The Alternative in Eastern Europe*, Londres New Left Books.
- BAKER, G., 1995, "Sector externo y recuperación económica en México", *Comercio Exterior*, 45 (5), pp. 398-408.
- BAKKER, I. (coord.), 1996, *Rethinking Restructuring: Gender and Change in Canada*, Toronto, University of Toronto Press.
- BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior), 1999, *México. Transición económica y comercio exterior*, México, Bancomext-Fondo de Cultura Económica.
- BANCO MUNDIAL, s/f/, "Central American Web page", en <http://www.worldbank.org/ca-env>, mayo de 2002.
- , 2000a, "Project Appraisal Document on a proposed Grant from the Global Environmental Facility Trust Fund in the Amount of sdr. 11.5 million to Nacional Financiera".
- , 2000b, "Mesoamerican Biological Corridor project", report 23132 ME, noviembre.
- , Private Property.
- , 2004a, *Poverty in México: An Assessment of Conditions, Trends, and Government Strategy*, Washington, D.C. BM.

- , 2004b, *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, Washington, D.C. BM.
- BANXICO (Banco de México), 2005, *Informe anual 2004*, México, Banxico.
- BARNDT, D., 2002, *Tangled Routes: Women, Work, and Globalization on the Tomato Trail*, Lanham, Maryland, Rowman & Littlefield Publishers y Aurora, Ontario, Garamond Press.
- BARREDA, A., 2001, "Peligros del Plan Puebla Panamá", en A. Bartra (coord.), *Mesoamérica. Los ríos profundos*, México, Instituto Maya.
- , manuscrito por publicar, "Cuatro casos de biopiratería en México", Laura Carlsen, Hilda Salazar y Tim Wise (coords.) *Enfrentando la globalización: integración económica y resistencia social*, Miguel Ángel Porrúa, México.
- BARRÓN, A., 1993, "Los mercados de trabajo rurales: el caso de las hortalizas en México", tesis de doctorado en economía, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.
- , 1999, "Mexican Women on the Move: Migrant Workers in México and Canada," en D. Barndt (coord.), *Women Working the NAFTA Food Chain: Women, Food and Globalization*, Toronto, Sumach Press, pp. 113-126.
- , 2000, *Personal Communication*, Miami, marzo.
- BARTH, F., 1969, "Introduction", en F. Barth (ed.), *Ethnic Groups and Boundaries: The Social Organization of Culture Difference*, Londres, George Allen & Unwin.
- , 1992, "Towards Greater Naturalism in Conceptualizing Societies", A. Kuper (coord.), *Conceptualizing Society*, Nueva York: Routledge.
- BARTRA, R. et al., 1978, *Caciquismo y poder político en México rural*, México, Siglo XXI Editores.
- , 1982, *Redes imaginarias del poder político*, México, Era.
- , 1985, *Los herederos de Zapata*, México, Era.
- (coord.), 1993, *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien años de la historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*, México, UNAM.
- , 1999, "El aroma de la historia social del café", *La Jornada del Campo*, México, 28 de julio, p. 32.
- (coord.), 2001, *Mesoamérica. Los ríos profundos*, México, Instituto Maya.
- , 2002, "La invención de Mesoamérica", *La Jornada*, 11 de mayo.
- , 2002, *Blood, Ink, and Culture: Miseries and Splendors of the Post-Mexican Condition*, Durham y Londres, Duke University Press.
- y G. Otero, 1988, "Crisis agraria y diferenciación social en México", *Revista Mexicana de Sociología*, 50 (1), pp. 13-50.
- , 2005, "Indian-Peasant Movements in México: The Struggle for Land, Autonomy and Democracy", en Sam Moyo y Paris Yeros (coords.), *Reclaiming the Land: The Resurgence of Rural Movements in Africa, Asia and Latin America*, Londres y Nueva York, Zed Books.

- BARTRA, A., L. Paz Paredes y J. Manuel Arrecochea, 1993, "La agricultura cañera-azucarera en los setenta. Redefinición del modelo en el contexto de una persistente crisis política, financiera y de producción", en Armando Bartra (coord.), *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien Años de la historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*, México, UNAM, pp. 215- 295.
- BASOK, T., 1997, "Forms of Control within the Split Labor Market: A Case of Mexican Seasonal Farm Workers in Ontario", Presentado a the Rural Sociology Conference, Toronto, Ontario, agosto.
- BECK, Ulrich, 2000, "The Cosmopolitan Perspective: Sociology of the Second Age of Modernity", *British Journal of Sociology* 51 (1), pp. 79-105.
- BIERSTEKER, Thomas J., 1995, "The «Triumph» of Liberal Economic Ideas in the Developing World", en Stallings (coord.), *Global Change, Regional Repunse: The New International Context Development University Press*, pp. 174-196.
- BIZBERG, I., 1990, *Estado y sindicatos en México*, México, El Colegio de México.
- , 2003, "Transition or Restructuring of Society?", en Joseph S. Tulchin y Andrew D. Selee (coords.), *México's Politics and Society in Transition*, Boulder y London. Lynn Rienner, pp. 143-175.
- y L. Meyer (coords.), 2002, *Cambio y resistencia: treinta años de política en México*, México, Océano.
- BLACKALLER AYALA, Carlos, 2005a, "Comunicado Urgente", <http://www.caneros.org.mx/suspension.pdf>.
- , 2005b, "Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar", <http://www.caneros.org.mx/20050318comentarios.pdf>, 22 de febrero.
- BLOCK, F. y M. Somers, 1984, "Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi", en T. Skocpol (coord.), *Vision and Method in Historical Sociology*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 47-84.
- BONILLA MACHARRO, C., 1975, *Caña amarga: Ingenio San Cristóbal 1972-1973*, México, Publicidad Editora.
- BOSHIER, D.H., C.E. Hughes y W.D. Hawthorne, 1999, "Biological Criteria for Corridor Selection and Design", Global Environment Facility, Mesoamerican Biological Corridor Project-México, Department of Plant Sciences, Oxford, Reino Unido.
- BRACHET-MÁRQUEZ, V., 1996, *El pacto de dominación: Estado, clase y reforma social en México (1910-1995)*, México, El Colegio de México.
- BRAIDOTTI, R., E. Charkiewicz-Pluta, S. Hausler y S. Wieringa (coords.), 1994, *Women, the Environment, and Sustainable Development: Toward a Theoretical Synthesis*, Londres, Zed Press.
- BRANDES, S., 1988, *Power and Persuasion: Fiesta and Social Control in Rural Mexico*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

- BROCKETT, Charles D., 1990, *Land, Power, and Poverty: Agrarian Transformation and Political Conflict in Central America*, Boston, Unwin Hyman.
- BRONNER, Stephen E., 1999, *Ideas in Action: Political Tradition in the Twentieth Century*, Lanham, MD y Oxford, Rowman & Littlefield.
- , 2002, *Imagining the Possible: Radical Essays for Conservative Times*, Nueva York, Routledge.
- BRUHN, K., 1997, *Taking on the Goliath: The Emergence of a New Left Party and the Struggle for Democracy in Mexico*, University Park, Pennsylvania State University Press.
- BRYSK, Allison, 2000, *From Tribal Village to Global Village: Indian Rights and International Relations in Latin America*, Stanford, Stanford University Press.
- BUECHLER, Steven M., 2000, *Social Movements in Advanced Capitalism: The Political Economy and Cultural Construction of Social Activism*, Nueva York, Oxford University Press.
- BURAWOY, Michael, 1985, *The Politics of Production: Factory Regimes under Capitalism and Socialism*, Londres, Verso.
- BURGUETTE CAL Y MAYOR, Aracely (coord.), 2000, *Indigenous Autonomy in Mexico*, Copenhagen, International Work Group for Indigenous Affairs.
- BUSCH, L. y A. Juska, 1997, "Beyond Political Economy: Actor Networks and the Globalization of Agriculture", *Science, Technology, and Human Values* 21 (1), pp. 3-27.
- CALVA, José Luis, 1994, "La reforma neoliberal del régimen agrario mexicano: implicaciones en el largo plazo", en E. Ochoa y D. Loren (coords.), *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- , 1997, "Mercado y Estado en la economía mexicana. Retrospección y prospectiva", *Problemas del Desarrollo*, 109, México, IIE-UNAM, abril-junio, pp. 71-101.
- CAMACHO, M., 1988, *El futuro inmediato*, México, UNAM-Siglo XXI.
- CAMP, Roderic Ai, 1996, *Politics in Mexico*, Nueva York, Oxford University Press.
- CAMPOS DÍAZ, M., 1998, Comunicación personal, Morelia, Michoacán, diciembre.
- CANCIAN, F., 1965, *Economics and Prestige in a Maya Community: The Religious Cargo System in Zinacantan*, Stanford, Stanford University Press.
- CANÓ VEGA, R., 1995, "Antecedentes, situación actual y perspectivas de la comercialización del aguacate en el estado de Michoacán", tesis inédita, Uruapan, Michoacán, Facultad de Agrobiología, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- CAPELLO, H., 1996, "Los procesos de globalización, la cultura política e identidad y carácter nacional en México", en D. Mato, M. Montero y E. Amodio

- (coords.), *América Latina en tiempos de globalización*, Venezuela, Centro Regional para la Educación Superior y UNESCO.
- CARDOSO, F.H. y E. Faletto. 1974. *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.
- CARLSEN, L., 2002, "Self Determination and Indigenous Autonomy in Latin America: One Step Forward, Two Steps Back", Available in Self Determination Profiles at Foreign Policy in Focus website: <www.fpif.org>.
- CARR, Barry y Steve Ellner, 1993, *The Latin American Left: From the Fall of Allende to Perestroika*, Boulder, CO, Westview Press.
- CARRILLO, J. y M. Ramírez, 1997, "Reestructuración, eslabonamientos productivos y competencias laborales en la industria automotriz en México", ponencia presentada en XX Internacional LASA, Guadalajara.
- CARRILLO, J., M. Mortimore y J. Estrada, 1998, "El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y de televisores", Santiago, CEPAL.
- CARRILLO, J. y María E. de la O, 2002, "Condiciones y relaciones laborales en la maquila", en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coords.), *La situación del trabajo en México* (en prensa a publicarse por la AFL-CIO).
- CASTAÑEDA, Jorge G., 1993, *La utopía desarmada: intrigas, dilemas y promesa de la izquierda en América Latina*, México, Joaquín Mortiz.
- , 2001, "Los ejes de la política exterior de México", *Nexos*, 288, pp. 66-74.
- CASTELLANOS CASTELLANOS, J.A., 2000, "Por una nueva cultura gremial", presentado en el Seminario Nacional: Estrategias para el Cambio en el Campo Mexicano, Chapingo, Universidad Autónoma de Chapingo.
- CASTRO SALAZAR, M., 2000, discurso en Managua, Nicaragua, el 11 de abril en la inauguración del proyecto de un Corredor Biológico Mesoamericano. Revisado el 28 de enero de 2003, www.undp.org.ni/cbm/discurso_maruicio_castro.htm (traducción del autor).
- CELIS CALLEJAS, Fernando, 2005, "El movimiento que no aguantó más". *Masiosare, La Jornada*, 3 de abril, <http://www/jornada.unam.mx/2005/abr05/050403/mas-celis.html> (consultado el 10 de abril 2005).
- CELIS, F., G. Ejea y L. Hernández Navarro, 1991, *Cafetaleros: la construcción de la autonomía*, México, Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras.
- CENTRAL AMERICAN PROTECTED AREAS, 2000, *Hoja Informativa*, 10 de enero. Disponible en www.capas.org/pdf/hoja/10.web.pdf, mayo de 2002.
- CEPAL, 2002, *Globalización y desarrollo*, Chile, CEPAL-ILPES-UN.
- , 2004, *México: evolución económica durante 2003 y perspectivas para 2004*, México, CEPAL.

- , 2005, *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2005*, Santiago de Chile, CEPAL.
- CHAND, V. K., 2001, *México's Political Awakening*, Notre Dame, IN, University of Notre Dame Press.
- CHARLES, J., 1999, "Searching for Gold in Guacamole: California Growers Market the Avocado, 1910-1914", ponencia presentada en el congreso, Food and Drink in Consumer Societies, Wilmington, Delaware, 11 de noviembre.
- CHAUVET, M., 1994, "El desafío de la modernización ganadera en México: del rancho familiar a la empresa ganadera", en E. Ochoa y D. Loren (coords.), *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- CHOLLETT, D., 1996, "Culture, ideology, and community, The dynamics of accommodation and resistance to restructuring of the Mexican sugar sector". *Culture & Agriculture* 18 (3), pp. 98-109.
- CICAFOC, 1996, Carta a los directores del CBM. Disponible con fecha de mayo de 2002, www.cicafoc.com
- CLEMENTS, H.P., 1996, "Hitting the Wall and Changing the Question: Studying Folk Art Production in Oaxaca", presentado en el American Anthropological Association Meeting, San Francisco, noviembre.
- CMSD, 1992, *Folleto del Museo Shan-Dany. Santa Ana del Valle, Tlacolula, Oaxaca*, Tlacolula, Oaxaca, Comité del Museo Shan-Dany, Instituto Nacional de Antropología e Historia, y Gobierno Constitucional de Santa Ana del Valle.
- COCKCROFT, J.D., 1983, *México: Class Formation, Capital Accumulation, and the State*, Monthly Press, Nueva York.
- COHEN, J.H., 1998, "Craft Production and the Challenge of the Global Market: An Artisans' Cooperative in Oaxaca, México", *Human Organization* 57, pp. 74-82.
- , 1999, *Cooperation and Community: Economy and Society in Oaxaca*, University of Texas Press, Austin.
- , 2001a, "The Shan-Dany Museum: Community, Economics and Cultural Traditions in a Rural Mexican Village", *Human Organization* 60, pp. 272-280.
- , 2001b. "Transnational Migration in Rural Oaxaca, México: Dependency, Development and the Household", *American Anthropologist* 103, pp. 954-967.
- COLLIER, George A., 1995, "Structural Adjustment and New Regional Movements: The Zapatista Rebellion in Chiapas", *Ethnic Conflicts and Governance in Comparative Perspective*, Working Papers Series, núm. 45, Washington, D.C., Woodrow Wilson Center for Information, pp. 28-50.
- , 1999, *Basta! Land and the Zapatista Rebellion in Chiapas*, Oakland, Food First, Edición revisada.

- COLLINS, P.H., 2000, *Black Feminist Thought: Knowledge, Consciousness, and the Politics of Empowerment*, Nueva York, Routledge.
- COMMISSION FOR ENVIRONMENTAL COOPERATION, 1999, *Measuring Consumer Interest in Mexican Shade-grown Coffee: An assesment of the Canadian*, Montreal, Canada, Mexican and US Markets, CEC Report, 37 pp.
- CONAPO, 2004, Migración internacional, en www.conapo.gob.mx, consultado el 7 de enero.
- COOK, María Lorena, 1996, *Mexico Organizing Dissent: Unions, the State, and the Democratic Teachers' Movement in*, University Park, PA, Pennsylvania State University Press.
- COOK, S., 1984, *Peasant Capitalist Industry: Piecework and Enterprise in Southern Mexican Brickyards*, Lanham, University Press of America.
- y L. Binford, 1990, *Obliging Need: Rural Petty Industry in Mexican Capitalism*, Austin: University of Texas Press.
- CÓRDOBA, José, 1991, "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos* 158, pp. 31-49.
- , 1974, *La política de masas del cardenismo*, México, Ediciones Era.
- CÓRDOVA, A., 1972, *La formación del poder político en México*, México City, Ediciones Era.
- CORNELIUS, W., 1996, *Mexican Politics in Transition: The Breakdown of a One-Party-Dominant Regime*, La Jolla, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- , 2000, *Mexican Politics in Transition*, La Jolla, CA, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- CORONA, R., 2001, "Monto y uso de las remesas en México", *El Mercado de Valores*, LXI (8), pp. 27-46.
- COVARRUBIAS, A., 1992, *La flexibilidad laboral en Sonora*, Hermosillo, El Colegio de Sonora.
- CRAIG, J., 1994, "La teoría de la movilización de recursos y el estudio de los movimientos sociales", *Zona Abierta*, 69.
- CRAIPEAU, C., 1993, "Actitudes diferenciadas de los pequeños productores en zonas cafetaleras marginales, Costa Rica", ponencia presentada en el Simposio Latinoamericano de Modernización Tecnológica, Costa Rica.
- CUNNINGHAM, N. y M. Young, 2001, "Redesigning environmental regulation. The case of biodiversity conservation", disponible www.elaw.org/resources/text.asp?ID=705, con fecha de mayo de 2002.
- CYPHER, J. M., 2001, "Developing Disarticulation Within Mexican Economy." *Latin American Perspectives*, 28 (3), pp. 11-37.
- , 2004, "Development Diverted: Socioeconomic Characteristic and Impacts of Mature Maquilization", en K. Kopinak (coord.), *The Social*

- Cost of Industrial Growth in Northern Mexico*, San Diego, University of California.
- DÁVILA, E., G. Kessel y S. Levy, 2000, "El sur también existe: un ensayo sobre el desarrollo regional de México", Subsecretaría de Egresos, Secretaría de Hacienda y Crédito Público (photocopy).
- DE GRAMMONT, H.C., 1979, "Historia de las luchas sociales en la zona cañera de Atencingo", en L. Paré (coord.), *Ensayos sobre el problema cañero*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 185-262.
- , 1994, "La organización gremial de los agricultores frente a los procesos de globalización", ponencia presentada en "México al Mediodía", Seminario del Centro Mexicano, Tx, Centro de Estudios para América Latina, Universidad de Texas en Austin.
- , M. Ángel Gómez Cruz, H. González y R. Schwentesius Rindermann (coords.), 1999, *Agricultura de exportación en tiempos de globalización: el caso de las hortalizas, frutas y flores*, México, Juan Pablo Editores.
- , 2000, "El Barzón, ¿un movimiento social en contra de la crisis económica, o un movimiento social de nuevo cuño?", disco compacto: *El ajuste estructural en el campo mexicano*, México, Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Sagar, UNAM y IICA.
- , 2001, "El Barzón, un movimiento social inserto en la transición hacia la democracia política en México", en N. Giarracca (coord.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Argentina, Clacso, Colección Grupos de Trabajo.
- DE LA GARZA, E., 1990, "Reconversión industrial y cambio en el patrón de relaciones laborales en México", en A. Anguiano (coord.), *La modernización de México*, México: UAM-X.
- , 1990, "La crisis del sindicalismo en México", en Graciela Bensusán (coord.), *Estado y Sindicatos en México*, México, UAM-Xochimilco-Fundación Ebert, pp. 73-90.
- , 1993, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, México, UNAM.
- , 1994, "El corporativismo: teoría y transformación", *Iztapalapa*, 34 (julio-diciembre), pp. 11-28.
- , 1998, *Modelos de Industrialización en México*, México, UAM-I.
- , 2001, *La formación socioeconómica neoliberal*, México, Plaza y Valdés.
- , 2004, "Modelos de producción en el sector maquilador: tecnología, organización del trabajo y relaciones laborales", ponencia presentada en el IX Foro de Investigación: Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, UNAM.

- y J. Melgoza, 1994, “Estrategias sindicales y productividad en México”, ponencia para el seminario *Inequalities and New Forms of Popular Representation in Latin America*, NY, Columbia University.
- DEL VILLAR, S. 1976. “Depresión de la industria azucarera,” *Foro Internacional*, 64, pp, 526-585.
- DELGADO-WISE, R., 2004, “Critical Dimensions of México-US Migration Under the Aegis of Neoliberalism and NAFTA”, *Canadian Journal of Development Studies*, 25 (4).
- y H. Rodríguez, 2001, “The Emergence of Collective Migrants and Their Role in México’s Local and Regional Development”, *Canadian Journal of Development Studies*, xxii (3), pp. 747-764.
- DELGADO, R. y G. Carlo, 2002, *La amenaza biológica. Mitos y falsas promesas de la biotecnología*, México, Plaza y Janés.
- DEWALT, B.R. y M. W. Rees y A. D. Murphy. 1994. *The End of Agrarian Reform in México: Past Lessons, Future Prospects*. Transformation of Rural México Series, núm. 3, Ejido Reform Research Project, La Jolla, CA, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- DÍAZ POLANCO, Héctor, 1997, *Indigenous Peoples in Latin America: The Quest for Self-Determination*, Boulder, CO, Westview Press.
- y Consuelo Sánchez, 2003, *México diverso: el debate por la autonomía*, México, Siglo XXI Editores.
- DICUM, G. y N. Luttinger, 1999, *The Coffee Book Anatomy of an Industry From Crop to the Last Drop*, Nueva York, New Press.
- DOERING, D., A. Casara, C. Layke, J. Ranganathan, C. Revenga, D. Tunstall y W. Vanasselt, 2002, *Tomorrow’s markets: Global trends and their implications for business*, World Resources Institute, UN Environment Program, World Business Council for Sustainable Development.
- DRYZEK, John S., 1996, *Democracy in Capitalist Times: Ideals, Limits, and Struggles*. Nueva York y Oxford, Oxford University Press.
- DUNLOP, J.T., 1958, *Industrial Relations System*, NY, H. Holt.
- DURÁN, J. y V. Ventura-Días, 2003, “Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud”, Santiago, CEPAL.
- DUSSEL E., 1996, “From Export-Oriented to Import-Oriented Industrialization: Changes in México’s Manufacturing Sector, 1984-1994”, en G. Otero (coord.), *Neoliberalism Revisited: Economic Restructuring and México’s Political Future*, Boulder: Westview, Press, pp. 63-83.
- , 1997, *La economía de la polarización*, México, Ed. Jus.
- , 2003a, “Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana 1988-2000”, *Investigación Económica* LXIII (243), pp. 123-154.

- , 2003b. "Ser o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?", *Comercio Exterior* 53 (4), pp. 328-336.
- , 2003c, *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder, CO, Lynne & Rienner.
- , 2004a, "Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica", México, CEPAL (LC/MEX/L.633).
- , 2004b, "Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003)", *Documentos de Estrategias de Empleo*, 10, (Organización Internacional del Trabajo).
- , 2005, "Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America", Bonn, Deutsches Institut für Entwicklung-German Development Institut.
- , Luis Miguel Galindo y Eduardo Loría, 2003, "Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro", México, BID-INTAL, UNAM y Plaza y Valdés.
- ECKSTEIN, Susan (coord.), 1989, *Power and Popular protest: Latin American Social Movements*, Berkeley, University of California Press.
- , 1994, *Back From the Future: Cuba under Castro*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- EDWARDS, Sebastian y Shahid Javed Burki, 1995, *Latin America After Mexico: Quickening the Pace*, Washington, DC, Banco Mundial.
- EJEA, G., 1991, "Uprocafé, una alternativa para la integración latinoamericana", en *Cafetaleros: la construcción de la autonomía*, editado por Fernando Celis, Gabriela Ejea, Luis Hernández Navarro y CEPACO, México, CNOC, pp. 173-188.
- EL-GUINDI, F. y H.A. Selby, 1976, "Dialectics in Zapotec Thinking", en K.H. Basso y H.A. Selby (coords.), *Meaning in Anthropology*, Albuquerque, University of New México Press.
- ENVIRONMENTAL DEFENSE FUND, 1996, Boletín de prensa, 9 de abril de 1996.
- ESCOBAR, Arturo y Sonia E. Alvarez (coords.), 1992, *The Making of Social Movements in Latin America: Identity, Strategy, and Democracy*, Boulder, CO, Westview Press.
- ESPINOSA, G., 1999, "Modelo infalible para armar una crisis. El caso de la agroindustria cañero-azucarera", *Nueva Época* 17-18, 142-163.
- y J. Manuel Aurrecochea, 1993, "La década de las sesenta. De la crisis de sobreexplotación a la expansión sostenida con exportaciones crecientes", en A.Bartra (coord.), *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien Años de la historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*, México, UNAM.

- EVERS, Tilman, 1985, "Identity: The Hidden Side of New Social Movements in Latin America", en David Slater (coord.), *New Social Movements and the State in Latin America*, Ámsterdam, CEDLA, FORIS.
- EZLN, 1994, "Declaración de la Selva Lacandona", Disponible en: <http://www.ezln.org/documentos/1994/199312xx.es.htm>. (consultado el 28 de Mayo de 2003).
- FACULTAD DE AGROBIOLOGÍA, 1999, "Control fitosanitario en la movilización de aguacate", *Memorias: octavo evento de aprobación y quinto evento de actualización en el manejo fitosanitario del aguacatero, NOM-066-FITO-1995*, 24-28 de mayo.
- FEDER, E., 1978, *Capital financiero y descomposición del campesinado*, Bogotá, Punta de Lanza.
- FENTANES, C., 1996, *Los actos ilícitos de la banca y los jueces. Aspectos jurídicos del capitalismo salvaje mexicano*, México, edición del autor.
- FLORES LÚA, G., 1987, "Historia de las organizaciones cañeras: 1940-1972", en L. Paré (coord.), *El Estado, los cañeros y la industria azucarera, 1940-1980*, México, UNAM.
- FOWERAKER, J., 1998, "Movimientos populares y transformaciones del sistema político mexicano", *Revista Mexicana de Sociología*, 51 (4).
- y Ann Craig, 1990, *Popular Movements and Political Change in Mexico*. Boulder y Londres, Lynne Rienner Publishers.
- FOX, Jonathan, 1992, "Democratic Rural Development: Leadership Accountability in Regional Peasant Organizations", *Development and Change*, 23: pp. 1-36.
- , 1994, *Political Change in Mexico's New Peasant Economy In: The Politics of Economic Restructuring. State-Society Relations*, San Diego, Center for US-Mexican Studies.
- , 1996, "How Does Civil Society Thicken? The Political Construction of Social Capital in Rural México", *World Development*, 24 (6), pp. 1089-2004.
- , 1997, "The World Bank and Social Capital: Contesting the Concept", *Journal of International Development*, vol. 9 (7), pp.963-971.
- y G. Gordillo, 1991, "Entre el Estado y el mercado: perspectivas para un desarrollo autónomo en el campo mexicano", en Armando Bartra *et. al.*, *Los nuevos sujetos del desarrollo rural*, Cuadernos de Desarrollo de Base núm. 2, México, ADN Editores, pp. 47-100.
- y J. Aranda, 1996, *Decentralization and Rural Development in Mexico: Community Participation in Oaxaca's Municipal Funds Program*, La Jolla, CA, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- FOX, V., 2001, "Anexo Estadístico del Primer Informe de Gobierno", México, Oficina de la Presidencia de la República.

- FRENKEL, Roberto y Jaime Ros, 2003, "Unemployment, macroeconomic policy and labor market flexibility. Argentina and México in the 1990s", junio, mimeo.
- FRIEDLAND, W. 1994, "The Global Fresh Fruit and Vegetable System: an Industrial Organization Analysis", en Philip McMichael (coord.), *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, Ithaca, Cornell University Press.
- , L. Busch, F. Buttel y A. Rudy (coords.), 1991, *Towards a New Political Economy of Agriculture*, Boulder, Westview Press.
- FUENTES, Noé Aarón, 2003, "Apertura comercial y divergencia económica regional en México", *Comercio Exterior* 53,(10), pp. 970-978.
- FUJI, G. 2000a, "Apertura externa y empleo manufacturero en México", *Momento Económico*, 109, pp. 47-59.
- , 2000b, "El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México", *Comercio Exterior*, 50 (11), pp. 954-967.
- , E. Candaudap y C. Gaona, 2005, "Salarios, productividad y competitividad de la industria manufacturera mexicana", *Comercio Exterior*, 55 (1).
- GARCÍA CANCLINI, N., 1993, *Transforming Modernity: Popular Culture in México* (traducción Lozano), Austin, University of Texas Press.
- , 1998, *La industria de la frutosa: su impacto en la agroindustria azucarera mexicana*, Chapingo, Universidad Autónoma de Chapingo-CIESTAAM.
- , 1997, *La agroindustria azucarera de México frente a la apertura económica*, Chapingo, Universidad Autónoma de Chapingo-CIESTAAM.
- , 1999, "Situación actual del barrenador pequeño del hueso (*Conotrachelus aguacatae*) en el Estado de Michoacán", *El Aguacatero* 2 (8).
- , 1998, "Norma Oficial Mexicana y Cartilla Fitosanitaria." *El Aguacatero* 1(2).
- GARCÍA GUZMÁN, M., 1997, "Exportación del aguacate hacia los Estados Unidos", *El Aguacatero* 1 (1).
- GARCÍA Y GRIEGO, M., 1988, "Hacia una nueva visión del problema de los indocumentados en EU", en Manuel García y Griego y Mónica Vereá (coords.), *México y EU frente a la migración de los indocumentados*, México, UNAM y Miguel Ángel Porrúa, pp. 139-153.
- GARCÍA ZAMORA, R., 2003, *Migración, remesas y desarrollo local*, México, doctorado en estudios del desarrollo-UAZ.
- , O. Pérez Veyna, G. Foladori, R. Delgado-Wise, M. Moctezuma, E. Reyes, H. Márquez y P. Rivera, 2006, "Paradojas de la migración internacional y la sustentabilidad", bajo dictaminación, en *Economía, sociedad y territorio*.
- y M. Moctezuma, 2001, "Trabajadores temporales contratados por EU. Informe sobre el programa piloto del gobierno de Zacatecas", presen-

- tado en Mesa Redonda Binacional, Programa de Trabajadores Temporales México-EU, Guadalajara, México, 16 de mayo.
- GARRIDO, Celso, 2001, "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México", *Comercio Exterior*, 51 (12), pp. 977-984.
- y C. Leriche, 1998, "Grandes grupos empresariales privados nacionales, crisis bancarias y Fobaproa", *El Cotidiano. Revista de la Realidad Mexicana Actual*, Universidad Metropolitana, año 15, noviembre-Diciembre, pp. 16-26.
- GERMANI, G., 1974, "Industrialization and modernization", en Helen Hemingway Benton (pub.), *Encyclopaedia Britannica*, 15a. ed., Estados Unidos, Encyclopaedia Britannica, Inc, pp. 520-527.
- GILLY, A., 1974, *La revolución interrumpida*, 4a ed., México, Editorial El Caballito.
- GIRÓN, A., 1994, "¿La banca comercial de México frente al TLC?", *Comercio Exterior* 44 (12), pp. 1068-1074.
- GIUGALE, M.M., O. Lafourcade y V.H. Nguyen (coords.), 2001, *Mexico: A Comprehensive Development Agenda for the New Era*, Washington, D.C., The World Bank.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE MICHOACÁN, 1997, *Reglamento de la Ley de Organizaciones Agrícolas del Estado de Michoacán de Ocampo*, documento inédito.
- GÓMEZ CRUZ, Manuel A., Rita Schwentesius y José Luis Calva, 2003, "¿Renegociar el capítulo agropecuario del TLCAN? Argumentos y contraargumentos". <http://www.agronet.com.mx/cgi/>, consultado el 13 de febrero.
- GONZÁLEZ, A. y R. Nigh, 2004, "Who says it's organic? Certification and Smallholder Participation in the Global Market", ponencia preparada para el X Encuentro Bienal de la International Association for the Study of Common Property, Oaxaca del 9-13 de agosto.
- GONZÁLEZ, H. 1993, "Liberalización económica y agricultura de exportación en la región costa de Jalisco", en J. Arroyo y D. Loren (coords.), *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del Tratado de Libre Comercio en Jalisco*, México, Universidad de Guadalajara.
- , 1995, "Movimiento «El Barzón»: una contrapropuesta al neoliberalismo autoritario del Estado Mexicano", en J. Arroyo y D. Loren (coords.) *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectiva del Tratado de Libre Comercio*, México, Universidad de Guadalajara.
- GORDILLO, G., 1988a, *Estado, mercado y movimiento campesino*, México, Plaza y Valdés.
- , 1988b, *Campesinos asalto al cielo: una reforma agraria con autonomía*, México, Siglo XXI Editores.
- GOSSEN, Gary H., 1999, *Telling Maya Tales: Tzotzil Identities in Modern Mexico*, Nueva York y Londres, Routledge.
- GRAIN, 1996, "Investing in Destruction. -The World Bank and Biodiversity", disponible en www.grain.org/publications/bio8-en-p.htm.

- GRAMSCI, A., 1971, *Selections from the Prison Notebooks*, coord. y trad. por Quintin Hoare y Geoffrey Nowell Smith, Nueva York, International Publishers.
- GREENFIELD, M., 1994, "Alternative Trade: Giving Coffee a New Flavor", *Making Coffee Strong*, Boston, Equal Exchange.
- GREENPEACE, Survey on ... www.greenpeace.org.
- GRUPO DE TRABAJO COLECTIVO DEL ISTMO DE TEHUANTEPEC, 2001, "Un territorio en disputa: el Plan Puebla Panamá en el istmo de Tehuantepec" (documento sin publicar), T. Ángel, L. Antonio, A. Román, W. Call, M. Godínez, L. Gómez, C. Beas.
- GUILLÉN, G., 2001, "Erradicarán crimen de áreas naturales", *El Universal*, 25 de diciembre de 2001.
- GUILLÉN, H., 1997, *La contrarrevolución neoliberal*, México, Era.
- GURRÍA TREVIÑO, José Ángel, 1993, *La política de la deuda externa*, México, Fondo de Cultura Económica.
- HALLIDAY, Fred, 1995, "The Third World and the End of the Cold War", en Stallings (coord.), *Global Change Regional Response: the New International Context of Development*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 33-66.
- HARAWAY, D., 1991, *Simions, Cyborgs, and Women: The Reinvention of Nature*, Nueva York, Routledge.
- HARDNER, J. y R. Rice, 2002, "Rethinking Green Consumerism", *Scientific American*, mayo.
- HARVEY, N., 1994, *Rebellion in Chiapas: Rural Reforms, Campesino Radicalism, and the Limits to Salinismo*, San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies.
- , 1998, *The Chiapas Rebellion: The Struggle for Land and Democracy*, Durham, NC, Duke University Press.
- , 2002, "PPP y derechos indígenas", *La Jornada*, 28 de diciembre.
- HELLMAN, J. A., 1983, *México in Crisis*. 2a. ed., Nueva York, Holmes y Meir.
- , 1994, "Mexico and Popular Movements, Clientelism, and the process of Democratization", *Latin American Perspectives*, 21 (2), pp. 124-142.
- HERNÁNDEZ, R., 1994, "Inestabilidad política y presidencialismo en México", *Mexican Studies* 10 (1), pp. 187-216.
- HERNÁNDEZ CASTILLO, Rosalva Aída y Ronald Nigh, 1998, "Global Processes and Local Identity Among Mayan Coffee Growers in Chiapas, Mexico", *American Anthropologist* 100 (1), pp. 136-147.
- HERNÁNDEZ NAVARRO, Luis y Ramón Vera Herrera (coords.), 1998, *Los acuerdos de San Andrés*, México, Ediciones Era.
- HEWITT DE ALCÁNTARA, C., 1978, *Modernización de la agricultura mexicana*, México, Siglo XXI Editores.
- , 1984, *Anthropological Perspectives on Rural México*, Boston, Routledge y Kegan Paul.

- HIDALGO MONROY, N., 1996, *Organic Agriculture and Indigenous Communities in Chiapas, México: An Alternative to Rural Development*, tesis doctoral del Departamento de Geografía, Universidad de California, Berkeley.
- HOARE, Quintin y Geoffrey Nowell Smith, "General Introduction", en Gramsci, Antonio 1971, *Selections from the Prison Notebooks*, coordinado y traducido por Quintin Hoare y Geoffrey Nowell Smith, Nueva York, International Publishers.
- HUERTA, A. 2004, "Estancamiento e incertidumbre de la economía nacional", *Economía Informa*, 322.
- HULSHOF, M., 1991, *Zapotec Moves: Networks and Remittances of US Bound Migrants from Oaxaca, México*, Ámsterdam, University of Amsterdam.
- ICO, 2003, *Informe sobre el mercado del café de la Organización Internacional del Café*, Noviembre. Disponible en: www.ico.org/electdocs/archives/cy2003-04/Spanish/edletter/nov03.pdf.
- IDB, 2001, "Puebla Panama Plan Finance Committee Analyses Outlook for Regional Integration and Development Projects", Press release, 7 August.
- IGUARTÚA, Gabriela y Francis Mestries, 1987, "El movimiento cañero de Veracruz a principios de los setenta", en L. Paré (coord.), *El estado, los cañeros y la industria azucarera, 1940-1980*, México, UNAM, pp. 87-165.
- ILO (International Labour Organization), 2003, "C169" [Cuadro de países que han ratificado la Convención 169, con fechas de ratificación]. <http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/ratifics.pl?C169> (consultado el 20 de mayo).
- INEGI, 2004, <http://www.inegi.gob.mx>, consultado el 15 de febrero de 2004.
- , 2005, <http://www.inegi.gob.mx>, consultado el 9 de julio.
- JPLN, 1998, López Novo Joaquín, "Clientelismo", en Salvador Giner, Emilio Lamo de Espinosa y Cristóbal Torres (coords.), *Diccionario de Sociología*, Madrid, Ciencias Sociales-Alianza Editorial, pp. 117-118.
- JUNGUITO, R. y D. Pizano, 1993, *El comercio exterior y la política internacional del café*, Colombia.
- KARL, Terry Lynn, 1990, "Dilemmas of Democratization in Latin America." *Comparative Politics*, 23: 1-21.
- KATZ, F. 1982, *La guerra secreta en México*, vol.2, México, Ediciones Era.
- KATZ, Jorge y M. Cimoli, 2002, "Reformas estructurales, brechas tecnológicas y el pensamiento del Dr. Prebisch", presentado en Seminario Internacional *El Desarrollo en el Siglo XXI* en conmemoración del centenario de Raúl Prebisch, Santiago de Chile, CEPAL.
- KEARNEY, M, 2000, "Transnational Oaxacan Indigenous Identity: The Case of Mixtecs and Zapotecs", *Identities*, 7: 173-195.
- , 1996, *Reconceptualizing the Peasantry: Anthropology in Global Perspective*, Boulder, Westview Press.

- KONRÁD, George y Ivan Szelenyi, 1979, *The Intellectuals on the Road to Class Power*, Translated by Andrew Arato y Richard E. Allen (trads.), Brighton, Harvester Press.
- KOPINAK, K. 1997, *Desert Capitalism: What are the Maquiladoras?*, Montreal, Black Rose Books.
- KOSE, M. Ayhan, Guy M. Meredith y Christopher M. Towe, 2004, "How has NAFTA affected the Mexican Economy? Review and Evidence", *IMF Working Paper*, 04/59, pp. 1-49.
- LACLAU, E. y C. Mouffe, 1985, *Hegemony & Socialist Strategy: Towards a Radical Democratic Politics*, Londres, Verso.
- LA JORNADA, 2002, "Declaración del Presidente de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos", 11 Julio.
- LARA FLORES, S. y M. Chauvet (coords.), 1996, *La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*, vol. 1, en Hubert C. de Grammont y Hector Tejera Gaona, (coords. de serie), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, México, Plaza y Valdés.
- LARA, S., 1998a, "Feminización de los procesos de trabajo del sector frutihortícola en el Estado de Sinaloa", *Cuicuilco*, 21, abril-junio, 29-36.
- , 1998b, *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*, México, Pablos.
- , 1994, "La flexibilidad del mercado del trabajo rural", *Revista Mexicana de Sociología*, 54(1): 41.
- LAXER, Gordon, 2004, "Preface to the Neoliberal Globalism Series", en Stephen Clarkson y Marjorie Cohen (coords.), *Governing Under Stress: Middle Powers and the Challenge of Globalization*, Londres, Zed Books.
- LÉONARD, E. y H. Mackinlay, 2000, "¿Apropiación privada u organización colectiva? Vicisitudes y expresiones locales de la desincorporación del monopolio estatal Tabamex en el estado de Veracruz", *Alteridades* 10(19): 123-141.
- LEVY, D. C., y K. Bruhn, con E. Zebadúa, 2001, *México: The Struggle for Democratic Development*, Berkeley, Los Ángeles y Londres, University of California Press.
- LEY DE DESARROLLO RURAL SUSTENTABLE, 2001, México D.F., Comisión de Agricultura y Ganadería y Comisión de Desarrollo rural.
- LITTLEFIELD, A., 1978, "Exploitation and the Expansion of Capitalism: The Case of the Hammock Industry of Yucatan", *American Ethnologist*, 5: 495-508.
- LLAMAS, J., 2000, "La génesis social de El Barzón del Agave", *Espiral*, VI(17): 121-145.
- LLAMBÍ, L., 1994, Comparative Advantages and Disadvantages in Latin American Nontraditional Fruit and Vegetable Exports, en Philip McMichael (coord.), *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, Ithaca, Cornell University Press, pp. 190-213.

- LOAEZA, S., 1999, *El Partido Acción Nacional: La larga marcha, 1939-1994: Oposición leal y partido de protesta*, México, Fondo de Cultura Económica.
- LOMBANA MEJIA, P. M., 1991, *Café año 2000: Investigación acerca de los efectos del rompimiento del pacto de cuotas del convenio internacional del café*, Manizales, Colombia, Papiro.
- LÓPEZ LUJÁN, J., 1998, "Mensaje editorial: fortalecer nuestra asociación", *El Aguacatero* 1(3).
- LUNA M. y R. Pozas (coord.), 1992, *Relaciones corporativas en un periodo de transición*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- MACKINLAY, H., 2002, "Rural producer's Organizations and the State in México", en Kevin Middlebrook (comp.), *Dilemas of Change in Mexican Politics*, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, forthcoming.
- , 1999, "Institutional transformation in the Tobacco Sector: Collective or Individualized Bargaining?", en Richard Snyder (coord.), *Institutional Adaptation and Innovation in Rural México*, La Jolla, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, pp. 9-50.
- , 1996, "La CNC y el Nuevo Movimiento Campesino (1989-1994)", en Hubert Carton de Grammont (coord.), *Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano*, México, IIS-UNAM, Plaza y Valdés, pp. 165-238.
- , 1991, "La política de reparto agrario en México (1917-1990) y las reformas al artículo 27 constitucional", en Alejandra Massolo *et al.*, *Procesos Rurales y Urbanos en el México actual*, México, Departamento de Sociología, UNAM-Iztapalapa, pp. 117-167.
- MAINWARING, Scott, 1992, "Transitions to Democracy and Democratic Consolidation: Theoretical and Comparative Issues", en Scott Mainwaring, Guillermo O'Donnell, y J. Samuel Valenzuela (coords.), *Issues in Democratic Consolidation: The New South American Democracies in Comparative Perspective*. Notre Dame, University of Notre Dame Press, pp. 294-342.
- MAKIN, K., 2001, "Workers' Right to Unionize Backed by Top Court", *The Globe and Mail*, 21 de diciembre.
- MANDEL, M., 2002, "Big Boom, Weak Profits", *BusinessWeek*, 12 de agosto, pp. 30-33.
- MARTÍNEZ, Gabriel y Guillermo Fárber, 1994, *Desregulación económica (1989-1993)*, México, Fondo de Cultura Económico.
- MARTÍNEZ, J., 1999, "Los emigrados y la nación mexicana: la evolución de una relación", en M. Moctezuma y H. Rodríguez (coords.) *Impacto de la Migración y las Remesas en Crecimiento Económico Regional*, México, Senado de la República, pp. 241-259.
- MARTINEZ-SALAZAR, E., 1999, "The Poisoning of Indigenous Migrant Women Workers and Children: From Deadly Colonialism to Toxic Globalization",

- en D. Barndt (coord.), *Women Working the NAFTA Food Chain: Women, Food, and Globalization*, Toronto, Sumach Press, pp. 100-109.
- MARTINEZ-TORRES, M.E., 2003, "Sustainable Development, Campesino Organizations and Technological Change among Small Coffee Producers in Chiapas, México", tesis doctoral, Universidad de California Berkeley, 2003.
- MASS, Alexandre H. y Thomas V. Dietsch, 2000, "Evaluating Shade Coffee Certification Programs: A Case Study Using Butterfly Diversity In Chiapas, México", Ponencia presentada en el XXII Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, Miami.
- MATOS, D., 1993, "Proceso de construcción de identidades transnacionales en América Latina en tiempos de globalización", en D. Matos (coord), *Teoría y política de la construcción de identidades y diferencias en América Latina y el Caribe*, Caracas, UNESCO y Editorial Nueva Sociedad.
- McMICHAEL, P. (coord.), 1994, *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, Ithaca, Cornell University Press.
- MEDA, D., 1995, "From cultural survival and liberation theology to medflies and political assassinations: a study of the ISMAM cooperative of Chiapas, México", ponencia presentada en la conferencia "The Politics of Sustainable Agriculture", Universidad de Oregon en Eugene, 1-8 de octubre.
- MEDIN, T., 1972, *Ideología y praxis política de Lázaro Cárdenas*, México, Siglo XXI Editores.
- MEDVEDEV, Roy A., 1975, *On Socialist Democracy*, translated from the Russian and edited by Ellen de Kadt, Nueva York, Knopf.
- MESTRIES BENQUET, F., 2000, "Globalización, crisis azucarera y luchas cañeras en los años noventa", *Sociología* 15/44: 41-68.
- MESTRIES, F., 2000, "El Barzón ¿Asociación ciudadana, organización de productores o movimiento político?", compact disk, *El ajuste estructural en el campo mexicano*, México, Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Sagar, UNAM y IICA.
- MEYER, L., 1977, "Historical roots of the authoritarian state in México", en J. L. Reina y R. Winert (coords.), *Authoritarianism in México* Philadelphia, Institute for the Study of Human Issues, pp. 19-22.
- MILLER, S. y A. Seymour, 2002, "Third Binational Roundtable on México-U.S. Migration: The New Bilateralism", *México-U.S. Advocates Network News* 12, http://www.enlacesamerica.org/news_esp/newsarchivespdf/México_US_Adv_Ntwk_1101.pdf. Consultado el 22 de febrero de 2002.
- MITTER, S., 1986, *Common Fate, Common Bond*, Londres, Pluto.
- MOCTEZUMA, M., 2001, "Clubes zacatecanos en los EU. Un capital social en proceso", presentado en Segundo Seminario sobre Migración Internacional, Remesas y Desarrollo Regional, Zacatecas, México, 21-22 de septiembre.

- MOGUEL, Julio, Carlota Botey y Luis Hernández (coords.), 1992, *Autonomía y nuevos sujetos sociales en el desarrollo rural*, México, Siglo XXI Editores y CEHAM.
- MOHAR, G., 2001, "Historia reciente y debate en EU sobre migración y presencia de los mexicanos", *El Mercado de Valores*, LXI(8): 47-55.
- MONDRAGÓN, Y., 1994, *Cambio en la relación corporativa entre Estado y sindicatos: el caso del STRM, 1987-1994*, tesis de maestría, México, Instituto Dr. José María Luis Mora.
- MONTIEL, Y., 1991, *Organización del Trabajo y Relaciones Laborales en VW de México*, México, Cuadernos de la Casa Chata.
- MOUNTZ, A. y R. Wright, 1996, "Daily Life in the Transnational Migrant Community of San Agustín, Oaxaca and Poughkeepsie, New York", *Diaspora*, 5: 403-428.
- MUIR, John, 1901, *Our National Parks*, Boston, Houghton Mifflin.
- MURRAY, D.L. y L.T. Reynolds, 2000, "Alternative Trade in Bananas: Obstacles and Opportunities for Progressive Social Change in the Global Economy", *Agriculture and Human Values*, 17: 65-74.
- MYHRE, D., 1998, "The Achilles' Heel of the Reforms: The Rural Financial System", en W. Cornelius y D. Myhre (coords.), *The Transformation of Rural México: Reforming the Ejido Sector*, La Jolla, CA, Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, pp. 39-65.
- NACEC (NORTH AMERICAN COMMISSION FOR ENVIRONMENTAL COOPERATION), 1999, "Measuring consumer interest in Mexican shade-grown coffee", 10 de enero de 1999. Disponible en www.cec.org/files/pdf/ECONOMY/shade-e_EN.pdf, con fecha de mayo de 2002.
- NADER, L., 1990, *Harmony Ideology: Justice and Control in a Zapotec Mountain Village*, Stanford, Stanford University Press.
- NASH, M., 1989, *The Cauldron of Ethnicity in the Modern World*, Chicago, University of Chicago Press.
- NIGH, R., 2002, "Acción colectiva, capital social y recursos naturales: Las organizaciones agroecológicas de Chiapas", en G. Vargas (coord.), *De lo privado a lo público: Organizaciones en Chiapas*, México, Porrúa, Ciesas, pp. 73-110.
- , 1997, "Organic Agriculture and Globalization: A Maya Associative Corporation in Chiapas, México", *Human Organization*, 56(4): 427-436.
- , 1992, "Associative Corporations, organic agriculture and peasant strategies in post-modern México", Paper presented at the Congress of the Latin American Studies Association, Washington, DC.
- NUÑEZ, Ma. Cristina, 1995, "¿Nuevos actores sociales en el campo cañero mexicano? Los productores de caña frente a la reestructuración de la agroindustria

- azucarera, en P. Singelmann (coord.), *Mexican Sugar Cane Growers: Economic Restructuring and Political Options*, Transformation of Rural México, núm. 7, University of California-San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, pp. 55-62.
- OCDE, 2005, "La emigración de mexicanos a EU", *Comercio exterior*, 55(2).
- O'DONNELL, Guillermo, 1999, "Horizontal Accountability in New Democracies", A. Scheduler, L. Diamond, y M. F. Plattner (coords.), *The Self-Restraining State: Power and Accountability in New Democracies*, Boulder, Lynn Reimner.
- O'DONNELL, Guillermo y Philippe C. Schmitter, 1986, *Transitions from Authoritarian Rule: Tentative Conclusions about Uncertain Democracies*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- OECD (ORGANIZACIÓN FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT), 2004, *Diversos datos estadísticos*. <http://www.oecd.org/dataoecd/48/5/2371372.pdf>. Consultado el 19 de octubre.
- , 2003, *OECD Territorial Reviews. México*, París, OECD.
- ONU, 2004, *World Economic and Social Survey 2004*.
- ORTEGA RIQUELME, J.M., 1997, "Sobre el desarrollo de la teoría del neocorporativismo", *Revista Mexicana de Sociología*, 59(4): 31-45.
- ORTIZ, Guillermo, 2002, "La política monetaria en México: el esquema de objetivos de inflación y la reducción de la incertidumbre", LXIV Convención Bancaria, México.
- OTERO, Gerardo, 2004a, "Global Economy, Local Politics: Indigenous Struggles, Citizenship and Democracy", *Canadian Journal of Political Science*, 37(2): 325-346.
- , 2004c, "Cuestión india y transición democrática en Latinoamérica: Clase, Estado y construcción de la identidad", *Memoria: Revista mensual de cultura y política*, 184, junio. Disponible en: <http://www.memoria.com.mx/184/otero.htm>.
- , 2004c, *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en México Rural*, México, M.A. Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas y Simon Fraser University.
- , 2003, "The «Indian Question» in Latin America: Class, State, and Ethnic Identity Construction", *Latin American Research Review*, 38(1): 248-266.
- , 1999, *Farewell to the Peasantry? Political Class Formation in Rural México*, Boulder, CO y Londres, Westview Press.
- , 1998, "Atencingo Revisited: Political class formation and economic restructuring in Mexico's sugar industry", *Rural Sociology*, 63(2): 272-99.
- , 1996, "Mexico's Economic and Political Futures", en G. Otero (coord.), *Neoliberalism Revisited: Economic Restructuring and México's Political Future*, Boulder, CO y Oxford, Westview Press, pp. 233-245.

- (coord.), 1996. *Neoliberalism Revisited: Economic Restructuring and Mexico's Political Future*, Boulder, CO y Oxford, Westview Press.
- , 1990, "El nuevo movimiento agrario: Hacia la autogestión y la producción democrática", *Revista Mexicana de Sociología*, 52(2): 93-124.
- , 1989, "Agrarian Reform in Mexico: Capitalism and the State", en William Thiesenhusen (coord.), *Searching for Agrarian Reform in Latin America*, Boston, Unwin Hyman, pp. 276-304.
- , 1989, "The New Agrarian Movement: Toward Self-Management and Democratic Production," *Latin American Perspectives*, 16(4): 29-59.
- y Heidi Jugenitz, 2003, "Challenging National Borders from Within: The Political-Class Formation of Indigenous Peasants in Latin America", *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 40(5): 503-524.
- y Janice O'Bryan, 2002, "Cuba in Transition? Civil Society's Challenge to the Castro Regime", *Latin American Politics and Society*, 44(4): 29-57.
- y Peter Singelmann, 1996, "Los cañeros y Estado en México: Garantías sociales y reestructuración económica en la industria azucarera", en Hubert C. de Grammont y Hector Tejada Gaona (coords.), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, vol. iv, Los nuevos actores sociales y procesos políticos en el campo, pp. 181-202.
- PALMER, David Scott (coord.), 1994, *Shining Path of Peru*, 2 ed., Nueva York, St. Martin's Press.
- PAPAIL, J., 2001, "Remesas e inversiones de los ex-migrantes internacionales radicados en áreas urbanas de Jalisco, Guanajuato y Zacatecas", presentado en Segundo Seminario sobre Migración Internacional, Remesas y Desarrollo Regional, Zacatecas, México, 21-22 de septiembre.
- PARAL, R., 2002, "Mexican Immigrant Workers and the U.S. Economy. An Increasingly Vital Role", *Immigration Policy Focus*, 1(2).
- PARÉ, L., 1987a, "Insubordinación de los líderes tradicionales: Las huelgas de la zafra 1974-75", en L. Paré (coord.), *El Estado, los cañeros y la industria azucarera 1940-1980*, México, UNAM, pp. 166-184.
- , 1987b, "Estudio de caso: Aspectos políticos y organizativos de la subordinación del trabajo y de la tierra campesina en la agroindustria azucarera: El caso de la zona cañera del ingenio *La Margarita*, Oaxaca", en L. Paré (coord.), *El Estado, los cañeros y la industria azucarera 1940-1980*, México, UNAM, pp. 247-279.
- , 1979, "El análisis económico de las clases sociales de Atencingo", en Luisa Paré (coord.), *Ensayos sobre el problema cañero*, México, UNAM, pp. 59-113.
- y Jorge Morett, 1987, "La unificación de las organizaciones cañeras", en L. Paré (coord.), *El Estado, los cañeros y la industria azucarera 1940-1980*, México, UNAM, pp. 202-229.

- PARRA, V. y R. Moguel, 1996, "Emergencia de ONG's de Cafeticultores Indígenas en Chiapas, Estrategias Frente a Las Políticas Agrícolas", San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.
- PAULSEN, L., 1999, "Globalization and Survival of the Smallholder: the Role of Agricultural Restructuring in Land Use Change in Michoacán, México", tesis de maestría, University of Arizona.
- PAZ VEGA, R., 1987, "La organización de los aguacateros en otros países, modelos para los Michoacanos?", *Fruticultura de Michoacán*, año 2, 1(12): 11-12, 15, 28.
- PEF (PODER EJECUTIVO FEDERAL), 2004, *Cuarto Informe de Gobierno*, PEF, México.
- , 2003, *Cuarto Informe de Gobierno*, PEF, México.
- , 2001, *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, Poder Ejecutivo Federal, México.
- PEMEX (PETRÓLEOS MEXICANOS), 2000, "Boletín de prensa", núm. 156/2000, 30 de julio.
- PÉREZ CASTAÑEDA, J. C., 2002, *El nuevo sistema de propiedad agraria en México*, México, Editorial Palabra al Vuelo.
- PÉREZ VALDEZ, Daniel, 2005, "Comunicación Urgente", Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar e Unión Nacional de Cañeros, www.org.mx/urgente03.pdf, 16 de enero.
- PÉREZ-GROVAS, V., E. Cervantes, y J. Burstein, 2002, "Case study of the coffee sector in México", documento sin publicar.
- PERKINS, E., 1997, "Introduction: Women, Ecology and Economics: New Models and Theories", Special Issue on Women, Ecology and Economics, *Ecological Economics*, 20(2).
- PETRAS, James, 2001, "La globalización: un análisis crítico" en John Saxe-Fernández y James Petras, *Globalización, Imperialismo y Clase Social*, Buenos Aires, Lumen-Hvmanitas.
- PETRAS, James y Henry Veltmeyer, 2001a, "Are Latin American Peasant Movements Still a Force for Change? Some New Paradigms Revisited", *Journal of Peasant Studies*, 28(2): 83-118.
- , 2001b, *Globalization Unmasked. Imperialism in the 21st Century*, Canada, Zed books/Fernwood Publishing Company.
- PICHARDO, Nelson A., 1997, "New Social Movements: A Critical Review", *Annual Review of Sociology*, 23: 411-430.
- PLAZA SANCHEZ, J.L., E. Contreras Murphy, y D.B. Barton, 1998, "A Basket of Benefits: Ecosystems, Economics and Organizations in the Production of Organic Coffee in Chiapas, México", Paper presented at the XXI Congress of the Latin American Studies Association, Chicago, IL.
- POLANYI, K., 1944, *The Great Transformation*, Nueva York y Toronto: Rinehart y Co.

- POSADA, M. y I. Velarde, 2000, "Estrategias de desarrollo local a partir de productos alimenticios típicos: El caso del vino de la costa en Buenos Aires, Argentina", *Revista Problemas del Desarrollo*, xxxi (121): 63-85.
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, 2001, "Primer Informe de Gobierno, 2001".
- PRESIDENCIA, 2002, *Plan Puebla Panamá*, con fecha de mayo de 2002, www.presidencia.gob.mx.
- PRZEWORSKI, A., 1989, "Democracy as a contingent outcome of conflict", en Rune Slagstad y Jon Elster (coords.), *Constitutionalism and Democracy*, Nueva York, Cambridge University Press.
- RAMOS, Alcida Rita, 1998, *Indigenism: Ethnic Politics in Brazil*, Madison y Londres, University of Wisconsin Press.
- RAYNOLDS, Laura T., 2002, "Consumer/Producer Links in Fair Trade Coffee Networks", *Sociologica Rurales*, 42: 404-424.
- , 2000, "Re-embedding Global Agriculture: The International Organic and Fair Trade Movements", *Agriculture y Human Values*, 00: 01-13.
- RECIO, P., 1998, "Trabajaré la Unión Agrícola en mejorar los productos agrícolas", *Cambios de Michoacán*, 14 octubre, p. 8.
- REICHERT, J., 1982, "A Town Divided: Economic Stratification and Social Relations in a Mexican Migrant Community", *Social Problems*, 29: 411-423.
- RELLO, F., 1986, *El campo en la encrucijada nacional*, *Foro 2000*, México, Secretaría de Educación Pública.
- RENARD, Marie Christine, 1999, *Los intersticios de la globalización: Un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café*. México, CEMCA, ISMAM, CEPCO, Chapingo Sociología Rural, Pidcafe, Embajada de Reyno de los Países Bajos.
- RESTREPO, J.C., 1990, *Ensayos de política económica cafetera*, Colombia, Editorial Presencia.
- REYNA, José Luis, 1977, "Redefining the Authoritarian Regime", J. L. Reyna y R. S. Weinert (coord.), *Authoritarianism in México*, Filadelfia, Institute for the Study of Human Sigues.
- RICE, P.D. y J. McLean, 1999, *Sustainable Coffee at the Crossroads*, Washington, DC, Consumer's Choice Council.
- ROCHLIN, James Francis, 2003, *Vanguard Revolutionaries in Latin America: Peru, Colombia, México*. Boulder, CO y Londres, Lynne Rienner Publishers.
- RODRÍGUEZ SOSA, C.F. 2001, "Por el respeto al derecho de libre asociación en el ramo cañero", México, UNPCA, unpublished document.
- RODRÍGUEZ, M.G. y G. Torres, 1994, "El Barzón y Comagro: la resistencia de los agroproductores a la política neoliberal", *Espiral*, 1(1): 70-94.
- ROLDÁN, G., 2001, "Política migratoria y derechos humanos", *Diversa*, 2-3: 71-87.
- RONFELDT, D. 1973. *Atencingo: The Politics of Agrarian Struggle in a Mexican Ejido*. Stanford, Stanford University Press.

- ROONER, L., 1981, "Las mujeres asalariados en los cultivos de exportación: el caso del municipio de Ensenada, Baja California Norte, México", Seminario Tripartito Regional para América Latina sobre el Desarrollo Rural y La Mujer, Pátzcuaro, Michoacán.
- ROS, Jaime, 1995, "La crisis mexicana: causas, perspectivas, lecciones", *Nexos* mayo, 33-49.
- RUEDA, I., 1998, *México: crisis, reestructuración económica, social y política*, México, IIE, UNAM-Siglo XXI.
- RUIZ CHÁVEZ, Rocío, 2003, "Condiciones de competitividad para el sector productivo en México: los programas para la competitividad", en Enrique Dussel Peters, coord. *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. UNAM/Canacintra/Centro de Desarrollo Empresarial UNAM-Canacintra, México, pp. 233-257.
- RUIZ DURÁN, Clemente, 2004, *Dimensión territorial del desarrollo económico de México*. UNAM, México.
- SACHS, C., 1996, *Gendered Fields*, Boulder, CO, Westview.
- SALAS, Carlos y Eduardo Zepeda, 2003, "Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform", Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda (coords.), *Confronting Development. Assessing México's Economic and Social Challenges*, California, Stanford University Press.
- SALAZAR, G., 1986, "Las obreras agrícolas en el cultivo de hortalizas. Estudio de caso en el Valle de Culiacán, Sinaloa", tesis de licenciatura en antropología social, Escuela Nacional de Antropología e Historia, México, diciembre.
- SALAZAR, L. (coord.), 1997, *Elecciones y transición a la democracia en México*, México, Cal y Arena.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos, 2000, *México, Un paso difícil a la modernidad*, México, Plaza y Janés.
- SAMSTAD, J. G., 2002, "Corporatism and Democratic Transition: State and Labor During the Salinas and Zedillo Administrations", *Latin American Politics and Society*, 44(4): 1-28.
- SÁNCHEZ LÓPEZ, R., 1990, *Manual práctico del cultivo biológico del café orgánico*, México, ISMAM.
- SANDILANDS, C., 1999, *The Good-Natured Feminist: Ecofeminism and the Quest for Democracy*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- SANDOVAL, J.M., 2001, "El plan Puebla-Panamá como regulador de la migración laboral mesoamericana", en A. Bartra (coord.), *Mesoamérica. Los ríos profundos. Alternativas plebeyas al Plan Puebla-Panamá*, México, Instituto Maya-El Atajo Ediciones-Fomento Cultural y Educativo-RMALC-Equipo Pueblo-CASIFOP-ANEC-CCECAM-SEMAPE CEN-PRI, pp. 215-267.

- SANTIBÁÑEZ, J., 2002, "Asociación dudosa: marginación y migración", *Enlace Informativo Sin Fronteras* 68, <http://www.sinfronteras.org.mx/sf.htm>. Consultado el 22 de febrero de 2002.
- SAXE-FERNÁNDEZ, J., 2001a, "América Latina-EU en la posguerra fría", en J. Saxe-Fernández y J. Petras, *Globalización, imperialismo y clase social*, Buenos Aires, Lumen-Hvmanitas.
- y O. Núñez, 2001, "Globalización e imperialismo: la transferencia de excedentes de América Latina", en J. Saxe-Fernández y J. Petras, *Globalización, Imperialismo y Clase Social*, Buenos Aires, Lumen-Hvmanitas.
- SCHERER-WARREN, I., 1989, "¿Qué hay de «nuevo» en los movimientos sociales en el campo?", *Revista Paraguaya de Sociología*, año 26, 75: 22-33.
- SCHATÁN, Robertó, 2002, "Régimen tributario de la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, 52(10): 916-926.
- SCHMITTER, P., 1974, "Still the Century of Corporatism?", *The Review of Politics*, 38: 85-131.
- SCHRYER, Frans J., 1990, *Ethnicity and Class Conflict in Rural México*, Princeton, Princeton University Press.
- , 1984, *Una burguesía campesina en la Revolución mexicana: los rancheros de Pisaflores*, México, Era.
- SAGAR (SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, Y DESARROLLO RURAL), 1998, *Cumplimiento del plan de trabajo para la exportación de aguacate Hass de México a los Estados Unidos de Norteamérica, 1997-1998*, Informe inédito, Sagar, Morelia, Michoacán, febrero de 1998.
- SHCP (SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO), 2004, "Informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública", México, SHCP.
- SHELL FOUNDATION, "Sustainable Energy Programme", 28 de enero de 2003, www.shellfoundation.org/sf/sf_main.html.
- SHIVA, V., 1994, "Development, Ecology, and Women," en Carolyn Merchant (coord.), *Ecology: Key Concepts in Critical Theory*, Atlantic Highlands, NJ, Humanities.
- SIERRA REYES, A., 1997, "Muy limitada, exportación del aguacate mexicano a E.E.U.U.: Enrique Bautista", *Guía*, 22 de junio, pp. 26-27.
- SINGELMANN, P., 2003, "La transformación política de México y los gremios cañeros del PRI", *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1): 117-52.
- , 2002, "Liberalización de mercados, privatizaciones y nuevas reglas de articulación entre los productores de caña y la industria azucarera en México", en *Alianzas Productivas para la Seguridad Alimentaria y el Desarrollo Rural*, Santiago, Chile, Food and Agriculture Organization (<http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/alianzas/casos.htm>).

- , 1998, “‘Se gana poco, pero se queda algo’: Liberalismo económico y los campesinos cañeros en Nayarit”, en Lourdes Pacheco Ladrón de Guevara y E. Heredia Quevedo (coords.), *Nayarit a fin del milenio*, Tepic, Universidad Autónoma de Nayarit, pp. 31-56
- , 1993, “The sugar industry in post-revolutionary Mexico: State intervention and private capital”, *Latin American Research Review*, 27(1): 61-88.
- , 1990, “La reorganización de la industria azucarera en el México postrevolucionario: Cambios y continuidades”, en Patricia Arias (coord.), *Industria y Estado en la vida de México*. Zamora, Michoacán: El Colegio de Michoacán, pp. 210-228.
- SINGELMANN, P. y J. Tapia, 1979, “La empresa cooperativa como medio de dominación: El caso de un ingenio azucarero”, en V. B. De Márquez (coord.), *Dinámica de la empresa mexicana: Perspectivas políticas, económicas y sociales*, México, D.F., El Colegio México, pp. 121-149.
- SINGELMANN, P., S. Quesada, y J. Tapia, 1982, “Land without liberty: The contradictions of peripheral capitalist development and peasant exploitation among the cane growers of Morelos, Mexico”, *Latin American Perspectives*, IX (3): 29-78.
- SMITH, D., 1987, *The Everyday World as Problematic: A Feminist Sociology*, Boston, Northeastern University Press.
- SMITH, G., 2002, “Farmers are Getting Plowed Under: With Tariffs Disappearing, U.S. Exports to Mexico may Soar”, *BusinessWeek*. 18 de noviembre, p. 53.
- SMITH, M. y L.E. Guarnizo, 1999, “The locations of transnationalism”, en M. Smith y L. Eduardo Guarnizo (coords.), *Transnationalism from Below*, Nueva Jersey, Transaction Publishers, New Brunswick.
- SNYDER, R. O., 2001, *Politics after Neoliberalism: Reregulation in México*, Nueva York, Cambridge University Press.
- SOJO GARZA-ALDAPE, Eduardo, 2005, “De la alternancia al desarrollo. Políticas públicas del gobierno del cambio”, México: Fondo de Cultura Económica,
- SPINOSO FOGLIA, R., 2001, “Contra la fragmentación excesiva de la representación gremial cañera y a favor del respeto a la libre asociación”, México, UNPCA, sin publicar.
- SRA (SECRETARÍA DE LA REFORMA AGRARIA), 1998, *La transformación agraria: origen, evolución, retos y testimonios*, México, Secretaría de la Reforma Agraria.
- STALLINGS, Barbara (coord.), 1995, *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Nueva York, Cambridge University Press.
- STANFORD, L., 2002, “Constructing «Quality»: The Political Economy of Standards in Mexico’s Avocado Industry”, *Agriculture y Human Values*, 19: 293-310.

- STAVENHAGEN, R., 2000, "Towards the Right to Autonomy in México", en A. Burguette Cal y Mayor (coord.), *Indigenous Autonomy in México*, Copenhagen, International Work Group for Indigenous Affairs, pp. 10-21.
- STEPHEN, L., 1991, *Zapotec Women*, Austin, University of Texas Press.
- STRANGE, Susan, 1996, *The Retreat of the State: the Diffusion of Power in the World Economy*, Nueva York, Cambridge University Press.
- SUBCOMANDANTE MARCOS, 1994 [1992], "Chiapas: el Sureste en dos vientos, una tormenta y una profecía", disponible en: <http://www.ezln.org/documentos/1994/199208xx.es.htm>. (consultado el 11 de mayo de 2005).
- TARROW, Sidney, 1994, *Power in Movement: Social Movements, Collective Action and Politics*, Londres, Cambridge University Press.
- TELLO, C., 1996, "La economía mexicana: Hacia el tercer milenio", *Nexos*, 223: 47-55.
- The Economist*, 2002, "México's Farmers: Floundering in a Tariff-Free Landscape", 30 de noviembre, pp. 31-32.
- TILLY, C., 1999, "Wise Quacks", *Sociological Forum*, 11(2): 589-601.
- TINOCO RUBÍ, Víctor Manuel, 1997, "Presentación: Comprometido con el campo", *Al Grano.*, 1 mayo: 4-6.
- TOLEDO, V. M., 2000, *La paz en Chiapas: Ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*, México Ediciones Quinto Sol/UNAM.
- TORRES, F., 1998, "Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua", CEPAL, LC/MEX/R.662.
- TORRES, G., 1997, "El derecho de barzonear y sus efectos políticos", en J. Alonso y J.M. Ramírez (coords.), *La democracia desde abajo*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- TVE EARTH REPORT, 2000, "The Path of the Jaguar", disponible en www.tve.org/erathreport/archive/25Aug2000.html, mayo de 2002.
- U.S. State Department, 2000, *Climate Change: Carbon Sinks and the U.S. View in 2000*.
- UNIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE CAÑA DE AZÚCAR (UNPCA), 2001, *Agroindustria de la Caña de Azúcar: Datos Básicos*, México, sin publicar.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA), 1997, *Avocado Import Guidelines, México*, documento inédito.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE/SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, Y DESARROLLO RURAL (USDA/Sagar), 1997, "Work Plan for the Exportation of Hass Avocados from México to the United States of America/Plan de Trabajo para la Exportación de Aguacate Hass de México a los Estados Unidos de Norte America", informe inédito, junio, 1997.
- UNIVERSITY OF CALIFORNIA, COOPERATIVE EXTENSION, 1988, *Economic Trends in the California Avocado Industry*, Berkeley, University of California, Cooperative Extension, Division of Agriculture and Natural Resources.

- USTR (UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE), 2004, National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, Washington, D.C.
- VALDEZ UGALDE, Francisco, 1996, "The Private Sector and Political Regime Change in México", en G. Otero (coord.), *Neoliberalism Revisited: Economic Restructuring and México's Political Future*, Boulder and Oxford, Westview Press, pp. 127-148.
- VALENZUELA FEIJÓO, J., 1996, *El Neoliberalismo en América Latina. Crisis y Alternativas*, La Paz, CIDES-UMSA.
- VAN COTT, Donna Lee, 2000, *The Friendly Liquidation of the Past: The Politics of Diversity in Latin America*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- VAN DER HAAR, Gemma, 2001, *Gaining Ground: Land Reform and the Constitution of Community in the Tojolabal Highlands of Chiapas, México*, Ámsterdam, Wageningen Universiteit y Rozenberg Publishers.
- VELTMEYER, H., 2000, *El capital global y las perspectivas de un desarrollo alternativo, México*, UNESCO-UAZ-COBAEZ.
- VELTMEYER, H. y A. O'Malley, 2001, *Transending Neoliberalism. Community-Based Development in Latin America*, Canadá, Kumarian Press.
- VIDAL, G., 1994, "Reforma económica, mecanismos de financiamiento y procesos de inversión", *Comercio Exterior*, 44(12): 1083-1092.
- VILLARREAL, René, 2000, "Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)", México, Fondo de Cultura Económica.
- VILLASEÑOR, B. y J. Morena, 2002, "Breve visión sobre las medidas de control migratorio en la frontera norte de México", en *Migración: México entre sus dos fronteras*, México, Foro Migraciones, pp. 11-24.
- WALL, E. 1992. "Personal Labor Relations and Ethnicity in Ontario Agriculture", V. Satewich (coord.), *Deconstructing a Nation: Multiculturalism and Racism in 90s Canada*. Halifax: Fernwood.
- WARMAN, Arturo, 1980, *Ensayos sobre el campesinado en México*, México, Nueva Imagen.
- WATANABE, J., 1992, *Maya Saints and Souls in a Changing World*, Austin, University of Texas Press.
- WEARNE, P., 1996, *Return of the Indian: Conquest and Revival in the Americas*, Foreword by Rigoberta Menchú, Londres, Cassell y Latin America Bureau.
- WEBER, Max, 1958, *From Max Weber: Essays in Sociology*, en H. H. Gerth y C. Wright Mills (coords. y trad.), Nueva York, Oxford University Press.
- WDI (WORLD DEVELOPMENT INDICATORS), 2004, <http://publications.worldbank.org/WDI/>, consultado el 20 de octubre.
- WIHTOL DE WENDEN, C., 1999, *Fault-il Ouvrir les Frontiers?*, París, Presses de Sciences PO, La bibliothèque du citoyen.

- WILLIAMS, H., 2001, *Social Movements and Economic Transition. Markets and Distributive Conflict in México*, Reino Unido, Cambridge University Press.
- WILLIAMS, R G., 1994, *States and Social Evolution. Coffee and the Rise of National Governments in Central America*, Chapel Hill, NC, The University of North Carolina.
- WILSON, E.O. y E.O. Willis. 1975. "Applied biogeography", en M.L. Cody y J.M. Diamond (coords.), *Ecology and Evolution of Communities*, Cambridge, MA: Belknap Press, pp. 522-534.
- WILSON, T.D., 2000, "Anti-Immigrant Sentiment and the Problem of Reproduction/Maintenance in Mexican Immigration to the United States", *Critique of Anthropology*, 20: 191-213.
- WOLF, E., 1999, *Envisioning Power: Ideologies of Dominance and Crisis*, Berkeley, University of California Press.
- , 1990, "Distinguished Lecture: Facing Power: Old Insights, New Questions", *American Anthropologist*, 92: 586-596.
- WOLF, E.R., 1966, *Peasants*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, Inc.
- WOMACK, JR., John, 1999, *Rebellion in Chiapas: An Historical Reader*, Nueva York, The New Press.
- WOMACK, JR., J., 1969, *Zapata and the Mexican Revolution*, Nueva York, Vintage Books.
- World Wildlife Fund. www.wwf.org.
- ZABLUDOVSKY, Jaime, 1990, "Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment", en Dwight S. Brothers y A.E. Wick (coords.), *México's Search for a New Development Strategy*, Boulder, CO, Westview Press, pp. 173-197.

Acerca de los colaboradores

DEBORAH BARNDT obtuvo grados de maestría y doctorado de Michigan State University. Actualmente enseña en la Facultad de Estudios Ambientales y es investigadora asociada del Centro de Investigación sobre Latinoamérica y el Caribe en la Universidad York, en Toronto, Canadá. Su investigación, educación y activismo se han enfocado en Perú (mediados de los años setenta), Nicaragua (principios de los ochenta) y México (fines de los noventa a la fecha). Su investigación más reciente da seguimiento al jitomate desde México hasta Canadá, lo cual ha resultado en dos libros, uno como coordinadora *Women Working the NAFTA Food Chain: Women, Work, and Globalization* (1998), y otro como autora *Tangled Routes: Women, Work and Globalization on the Tomato Trail* (2002). E-mail: dbarndt@yorku.ca.

ARMANDO BARTRA es director del Instituto de Estudios para el Desarrollo Rural Maya, AC. Entrenado originalmente en filosofía, ha sido autor o coautor de más de 30 libros en campos que van desde ensayos literarios y poesía hasta historia y las ciencias sociales. Durante los últimos 30 años su concentración principal de investigación ha sido la cuestión campesina. Sus publicaciones incluyen: *The Seduction of the Innocents: The First Tumultuous Moments of Mass Literacy in Postrevolutionary Mexico* (1994), *Guerrero bronco* (1996), y *Cosechas de la ira* (2003).

LAURA CARLSEN tiene grados de licenciatura y maestría de la Universidad Stanford. Actualmente es directora del IRC Programa de las Américas www.americaspolicy.org, con oficina en la ciudad de México. Sus trabajos incluyen investigación y publicaciones sobre el movimiento indígena en México y el TLCAN. Su publicación más reciente es un libro en co-coordinación, *Enfrentando la globalización: Respuestas sociales a la integración económica en México* (Miguel Ángel Porrúa y UAZ, 2003). E-mail: laura@irc-online.org.

JEFFREY H. COHEN obtuvo su doctorado en la Universidad de Indiana en 1994. Actualmente es profesor de antropología en la Universidad Estatal de Ohio. Se especializa en antropología económica y dirige un proyecto de largo

plazo financiado por la Fundación Nacional de la Ciencia de los Estados Unidos que se enfoca en el análisis de los resultados de la migración rural desde Oaxaca. Sus publicaciones incluyen tres libros, *Cooperation and Community* (University of Texas Press, 1999), *Economic Development: An Anthropological Approach*, coordinado con Norbert Dannhaeuser (Alta Mira Press, 2001) y el más reciente, *The Culture of Migration in Southern Mexico* (University of Texas Press, 2005). Sus artículos han sido publicados en varias revistas, incluidas la *American Anthropologist*, *Human Organization*, *Field Methods and Urban Anthropology*. E-mail: cohen.319@osu.edu.

ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO tiene doctorado en sociología y realizó investigaciones posdoctorales en la Universidad de Warwick, Reino Unido. Es profesor en el Programa de Doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, donde edita la revista *Trabajo*. Ha sido profesor visitante en la Universidad de California en Berkeley. Ha sido coordinador de *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (Fondo de Cultura Económica, 2000) y autor de *La formación socioeconómica neoliberal* (Plaza y Valdés, 2001). E-mail: egt57@hotmail.com.

RAÚL DELGADO-WISE se doctoró en Ciencias Sociales por la Universidad de Pennsylvania. Es profesor y director del Programa de Doctorado en Estudios del Desarrollo en la Universidad Autónoma de Zacatecas y miembro de la Academia Mexicana de Ciencias. Ha sido profesor visitante en la Universität Gesamthochschule Kassel, Alemania. En 1993 recibió el Premio Anual en Investigación Económica “Maestro Jesús Silva Herzog”. Es el Coordinador Editorial de la colección “América Latina y el Nuevo Orden Mundial” de la casa editorial Miguel Ángel Porrúa y es autor y editor de muchos artículos y libros sobre migración internacional y la economía política del desarrollo global. Sus libros más recientes incluyen *Oil in the World Economy: Transformation of the International Oil Industry*, New World Order Series, A.P.H. Publishing Corporation, New Delhi, 1999 y *Minería, Estado y gran capital en México*, Colección Alternativas, CIEICH-UNAM, Mexico, 2002. E-mail: rdwise@cantera.reduaz.mx.

ENRIQUE DUSSEL PETERS ha sido profesor en el Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México desde 1993. Obtuvo su licenciatura y maestría en la Universidad Libre de Berlín y su doctorado en la Universidad de Notre Dame. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel 3. Sus temas de investigación incluyen el desarrollo económico, la teoría de la organización y el comercio, la evolución de los patrones industrial, comercial y regional en América Latina y México. Sus publicaciones incluyen *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy* (Lynne Rienner Publishers, 2000) y *Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America* (DIF, 2005). E-mail: dussel@servidor.unam.mx.

HUMBERTO GONZÁLEZ obtuvo su doctorado en la Universidad Agrícola de Wageningen, Holanda. Es profesor de antropología social en el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social en Guadalajara. Ha escrito sobre la articulación y las interdependencias de México y los Estados Unidos en migración internacional y agricultura. Es coautor de *Return to Aztlán: The Social Process of International Migration from Western Mexico* (University of California Press, 1987), y co-coordinador de *Agricultura de exportación en tiempos de globalización: El caso de las hortalizas, frutas y flores* (Ciesas, UNAM and UACH, 2001). Su investigación actual versa sobre cadenas agroalimentarias y sustentabilidad. E-mail: hgc@udgserv.cencar.udg.mx.

HORACIO MACKINLAY es profesor en el Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Obtuvo la maestría en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, en México, y el doctorado en la Universidad Nacional Autónoma de México, ambos grados en ciencia política. Su investigación se ha concentrado en el movimiento campesino a escala macro. Su investigación a escala micro se ha enfocado en los cambios enfrentados por los pequeños productores campesinos como resultado de la privatización de Tabacos Mexicanos (Tabamex), en cuatro regiones. Entre sus principales publicaciones están: "Institutional Transformation in the Tobacco Sector: Collective or Individualized Bargaining?" pp. 9-50 in Richard Snyder, ed. 1999. *Institutional Adaptation and Innovation in Rural Mexico*, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego; y "Crisis and Change in Traditional Corporatist Relations: Rural Producer Organizations and the State in Mexico". In Kevin Middlebrook, ed. *Dilemmas of Change in Mexican Politics*. Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego (en prensa). E-mail: hmack@prodigy.net.mx.

MARÍA ELENA MARTÍNEZ-TORRES obtuvo su entrenamiento en geografía en la Universidad Nacional Autónoma de México y la Universidad de California en Berkeley, donde se doctoró. Su investigación se enfoca en las estrategias campesinas para el desarrollo rural y en los movimientos sociales. Ha impartido conferencias en los Estados Unidos, Tailandia, México, España, el País Vasco, Brasil, Costa Rica y Corea. Entre sus publicaciones está "Civil Society, the Internet, and the Zapatista Movement", en *Journal of Peace Studies* y su libro (en prensa) *Organic Coffee: Sustainable Development by Mayan Farmers* de la Ohio University Press. Ha sido investigadora visitante en el Programa de Estudios Mesoamericanos de la UNAM, y del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social en San Cristóbal de Las Casas, Chiapas. Actualmente es investigadora del Centro de Estudios de las Américas (CENSA) en Berkeley.

GERARDO OTERO es profesor de sociología y director de Estudios Latinoamericanos en la Universidad Simon Fraser en Vancouver, Canadá. Ha publica-

do más de 60 capítulos en libros y artículos en revistas de varias disciplinas de las ciencias sociales, de Estudios Latinoamericanos y de desarrollo. Es coordinador de *Neoliberalism Revisited: Economic Restructuring and Mexico's Political Future* (Westview 1996), *Food for the Few: Neoliberal Globalism and the Biotechnology Revolution in Latin America* (University of Texas Press, en prensa) y autor de *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en el México rural* (Miguel Ángel Porrúa, UAZ y SFU, 2004, su versión en inglés apareció en 1999 en Westview). Su investigación actual versa sobre Estado y luchas indígenas por la autonomía en la Américas. E-mail: otero@sfu.ca.

PETER SINGELMANN es profesor de sociología en la Universidad de Missouri en Kansas City desde 1971. Obtuvo su doctorado en la Universidad de Texas en Austin en 1972. Ha hecho estancias como investigador o profesor visitante en el Instituto Tecnológico Autónomo de México, Universidad Anáhuac, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Universidad Nacional Autónoma de México, Freie Universität Berlin. Sus publicaciones recientes incluyen "La transformación política de México y los gremios cañeros del PRI", *Revista Mexicana de Sociología* (2002) y "Market liberalization, privatization and new rules of articulation: Mexico's canegrowers and sugar industry". En Alianzas Productivas para la Seguridad Alimentaria y el Desarrollo Rural. Santiago, Chile: Food and Agriculture Organization (<http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/alianzas/casos.htm>, 2002). E-mail: singelmannp@umkc.edu.

LOIS STANFORD obtuvo su doctorado en antropología de la Universidad de Florida y es profesora asociada de antropología en la Universidad Estatal de Nuevo México. Sus publicaciones recientes incluyen: "Constructing «quality»: the political economy of standards in Mexico's avocado industry (1990-2000)," *Agricultural and Human Values*, 2001; "Campesinos en la Tierra Caliente de Michoacán: testimonios del campo", en José Eduardo Zárate, coordinador, *Tierra Caliente de Michoacán*. Zamora: El Colegio de Michoacán, 2001; y (con Julie Hogeland) "Designing organizations for a globalized world: Calavo's transition from cooperative to corporation", *American Journal of Agricultural Economics*, 2004. Actualmente está terminando un libro en el que compara la historia social y organizativa en los sistemas del aguacate en California y Michoacán. E-mail: lstanfor@nmsu.edu.

Índice

PRÓLOGO	7
Capítulo 1	
GLOBALISMO NEOLIBERAL, ESTATISMO Y SOCIEDAD CIVIL:	
DOS CICLOS DEL DOBLE MOVIMIENTO POLANYIANO EN MÉXICO	
<i>Gerardo Otero</i>	9
Globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil	11
Dos ciclos de movimientos dobles en México	21
Conclusiones y organización de este libro	27
Capítulo 2	
MILPAS AIRADAS: HACIA LA AUTOSUFICIENCIA	
ALIMENTARIA Y LA SOBERANÍA LABORAL	
<i>Armando Bartra</i>	35
¡El campo no aguanta más!	37
Breve historia del colapso	38
¿Cómo enfrentar al México de la cintura para abajo? El Plan Puebla-Panamá	46
Más allá del globalismo neoliberal	48
Conclusiones	50
Capítulo 3	
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN MÉXICO:	
¿QUIÉN SE HA BENEFICIADO?	
<i>Enrique Dussel Peters</i>	55
Estrategia de Liberalización (1988)	56
Desempeño macroeconómico (1988-2004)	59
Desempeño de la manufactura (1994-2004)	72

Innovación y desarrollo	80
Orientación externa	80
Conclusiones	81

Capítulo 4

FRUTOS DE LA INJUSTICIA: MUJERES EN EL SISTEMA ALIMENTARIO POSTERIOR AL TLCAN

<i>Deborah Barndt</i>	89
Preciosa carga humana	89
El Proyecto Tomasita	90
Un análisis interconectado del poder	92
Las trabajadoras mexicanas en México	94
Fábricas en los campos: producción en invernaderos de alta tecnología	97
En los campos	98
Las trabajadoras mexicanas en Canadá	101
Los frutos de la injusticia y las semillas de la esperanza	104

Capítulo 5

CONSERVACIÓN O PRIVATIZACIÓN: BIODIVERSIDAD, EL MERCADO GLOBAL Y EL CORREDOR BIOLÓGICO MESOAMERICANO

<i>Laura Carlsen</i>	107
El pensamiento conservacionista y el nacimiento de la conservación corporativa	108
La crítica de la conservación corporativa	112
El Corredor Biológico Mesoamericano	116
Un modelo alternativo de custodia indígena campesina	124
El modelo de custodia propia impulsa valores humanos ignorados por los sistemas de mercado	128

Capítulo 6

CORPORATIVISMO ESTATAL Y ORGANIZACIONES CAMPESINAS: HACIA NUEVOS ARREGLOS INSTITUCIONALES

<i>Horacio Mackinlay y Gerardo Otero</i>	131
Teoría sobre corporativismo y autoritarismo mexicano	133
El ejido mexicano y el autoritarismo corporativista	138
Hacia nuevos arreglos institucionales	146
Conclusiones	148

Capítulo 7

NEOLIBERALISMO ECONÓMICO, DEMOCRATIZACIÓN
POLÍTICA Y LOS GREMIOS CAÑEROS DEL PRI

<i>Peter Singelmann</i>	151
El régimen posrevolucionario y los gremios cañeros	152
Crisis de la industria y nuevos desafíos para los gremios	154
Organización interna y luchas por el control	157
Reconfiguración política en transición: gremios, partidos y gobierno	162
La ampliación del espacio político	165
Conclusiones	169

Capítulo 8

CORPORATIVISMO SINDICAL Y MODELO NEOLIBERAL EN MÉXICO

<i>Enrique de la Garza Toledo</i>	173
La macroeconomía en los noventa: la transición neoliberal	176
Los cambios en el sistema de relaciones industriales	179
Conclusiones	188

Capítulo 9

MIGRACIÓN E IMPERIALISMO: LA FUERZA DE TRABAJO
MEXICANA EN EL CONTEXTO DEL TLCAN

<i>Raúl Delgado-Wise</i>	191
El modelo exportador mexicano y las dinámicas del proceso de integración	192
La escalada del fenómeno migratorio	197
Dialéctica entre crecimiento exportador y migración internacional	201
Las vicisitudes de la agenda binacional	205
La comunidad migrante frente a los desafíos del globalismo neoliberal	209

Capítulo 10

COMUNIDAD, ECONOMÍA Y CAMBIO SOCIAL EN OAXACA,
MÉXICO: VIDA RURAL Y LÓGICA DE COOPERACIÓN
EN LA ECONOMÍA GLOBAL

<i>Jeffrey H. Cohen y Leila Rodríguez</i>	211
La comunidad	212

Usos y costumbres: algunas formas	
de cooperar en Santa Ana	213
Tequio	213
Basquetbol	215
Casa del Pueblo	215
Un acercamiento a la identidad	216
Santañeros del pasado y presente	218
Economía e identidad	220
Tradiciones de cooperación y cambio	223
Cooperación y solidaridad en la Santa Ana	
contemporánea	225
Conclusiones	226

Capítulo 11

ESTRATEGIAS DE RESISTENCIA A LA REESTRUCTURACIÓN NEOLIBERAL:

ORGANIZACIÓN CAMPESINA Y CAFÉ ORGÁNICO EN CHIAPAS

<i>María Elena Martínez Torres</i>	227
Café, neoliberalismo y mercados internacionales	228
Respondiendo a la reconfiguración del mercado	
y del estado	231
Conversión a café orgánico y nuevos sellos (<i>labels</i>)	234
El comercio justo y mercado nacional	235
ISMAM	238
Unión de Ejidos y Comunidades Majomut	240
Cooperativa MutVitz	242
Conclusiones	243

Capítulo 12

LA INTEGRACIÓN BINACIONAL DE LAS INDUSTRIAS AGUACATERAS DE

MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS: RESPUESTAS AL GLOBALISMO ECONÓMICO

<i>Lois Stanford</i>	245
El establecimiento, expansión y operación de la	
industria aguacatera en California y México	247
Las negociaciones del TLC	249
La campaña fitosanitaria en Michoacán	
y las negociaciones políticas	249
México entra en el mercado de Estados Unidos:	
el impacto del globalismo (1997-2002)	251
La integración del mercado	252

Las operaciones corporativas a nivel local	254
Las operaciones de las empresas en el mercado	256
Retos y alternativas al globalismo neoliberal:	
la alianza entre el estado y los productores élite	258
Conclusión	262

Capítulo 13

CONVERGENCIA: MOVIMIENTOS SOCIALES EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

<i>Humberto González</i>	265
La política neoliberal en México	267
Deudores de la banca opuestos a la política neoliberal: la arena civil	270
La lucha en las arenas jurídica y política	278
Acción política y partidos políticos	281
Conclusiones	283

Capítulo 14

FORJANDO DEMOCRACIA: ECONOMÍA GLOBAL, POLÍTICA LOCAL

<i>Gerardo Otero</i>	287
Enfoque y antecedentes	288
¿Economía global y política global?	291
Vinculaciones desde abajo (VIDA):	
sociedad civil y transición democrática	294
La paradoja del EZLN	298
Conclusiones	301

BIBLIOGRAFÍA	305
------------------------	-----

ACERCA DE LOS COLABORADORES	335
---------------------------------------	-----

AMÉRICA LATINA Y EL NUEVO ORDEN MUNDIAL
Director: Raúl Delgado Wise

Títulos publicados

¿ADIÓS AL CAMPESINADO? DEMOCRACIA Y FORMACIÓN POLÍTICA
DE LAS CLASES EN EL MÉXICO RURAL
Gerardo Otero

¿SUSTENTABILIDAD?
DESACUERDOS SOBRE EL DESARROLLO SUSTENTABLE
Guillermo Foladori • Naína Pierri
(Coordinadores)

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL SIGLO XXI.
PERSPECTIVA Y PROSPECTIVA DE LA GLOBALIZACIÓN
Francisco López Segrera • José Luis Grosso
Francisco José Mojica • Axel Didriksson • Manuel Ramiro Muñoz
(Coordinadores)

CLANDESTINOS. MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS
EN LOS ALBORES DEL SIGLO XXI
Jorge Durand • Douglas S. Massey

CONTRIBUCIONES AL ANÁLISIS DE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL Y
EL DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO
Raúl Delgado Wise • Beatriz Knerr
(Coordinadores)

CONTROVERSIAS SOBRE SUSTENTABILIDAD.
LA COEVOLUCIÓN SOCIEDAD-NATURALEZA
Guillermo Foladori

COLAPSO Y REFORMA. LA INTEGRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO
EN EL MÉXICO REVOLUCIONARIO, 1913-1932
Luis Anaya Merchant

CRÍTICA DE LA ECONOMÍA VULGAR.
REPRODUCCIÓN DE CAPITAL Y DEPENDENCIA
J. Osorio

DEL SIGLO AMERICANO AL SIGLO DE LA GENTE.
LATINOAMÉRICA EN EL VÓRTICE DE LA HISTORIA
Jesús Hernández Garibay

DESPUÉS DEL QUINTO SOL. CLASE Y RAZA EN NORTEAMÉRICA
James W. Russel

EL MÉXICO DE HOY. SUS GRANDES PROBLEMAS
Y QUÉ HACER FRENTE A ELLOS
Alonso Aguilar Monteverde • Fernando Carmona†
Guadalupe Barajas Zedillo • Rodolfo Barona Soriano
Agustín González • Jesús Hernández Garibay
Cecilia Madero Muñoz • Héctor Magaña Vargas
Ana I. Mariño • Gastón Martínez • Ana Francisca Palomera
Sofía Lorena Rodiles Hernández • Héctor Roldán Pérez

EN CONTRA DEL NEOLIBERALISMO:
EL DESARROLLO BASADO EN LA COMUNIDAD
Henry Veltmeyer • Anthony O'Malley

ENFRENTANDO LA GLOBALIZACIÓN.
RESPUESTAS SOCIALES A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO
Laura Carlsen • Tim Wise • Hilda Salazar
(Coordinadores)

FLEXIBLES Y DISCIPLINADOS. LOS TRABAJADORES BRASILEÑOS
FRENTE A LA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA
Noela Invernizzi

HACIA UNA POLÍTICA DE ESTADO PARA
LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO
Daniel Cazés Menache • Raúl Delgado Wise
(Coordinadores)

INDÍGENAS MEXICANOS MIGRANTES EN LOS ESTADOS UNIDOS
Jonathan Fox • Gaspar Rivera-Salgado
(Coordinadores)

LA ERA DE LA MIGRACIÓN.
MOVIMIENTOS INTERNACIONALES DE POBLACIÓN EN EL MUNDO MODERNO
Stephen Castles • Mark J. Miller

LA GLOBALIZACIÓN DESENMASCARADA:
EL IMPERIALISMO EN EL SIGLO XXI
James Petras • Henry Veltmeyer

LA TRANSFORMACIÓN DE LA UNIVERSIDAD MEXICANA.

DIEZ ESTUDIOS DE CASO EN LA TRANSICIÓN

Axel Didriksson T. • Alma Herrera M.

(Coordinadores)

LOS ESTADOS MEXICANOS. SUS ACTIVOS Y

SU DINAMISMO ECONÓMICO Y SOCIAL

Vidal Garza Cantú • José Polendo Garza • Francisco García Hernández

MÉXICO 2006-2012: NEOLIBERALISMO,

MOVIMIENTOS SOCIALES Y POLÍTICA ELECTORAL

Jan Rus y Miguel Tiniker Salas

MÉXICO EN EL PRIMER AÑO DE GOBIERNO DE VICENTE FOX

Raúl Delgado Wise • Carmen Galindo • Luis González Souza

Arturo Guillén • José Merced González • Josefina Morales

Ana García-Fuentes • Isaac Palacios • Juan José Dávalos

Fernando Paz Sánchez • Héctor Díaz Polanco

MÉXICO EN NUEVA YORK. VIDAS TRANSNACIONALES
DE LOS MIGRANTES MEXICANOS ENTRE PUEBLA Y NUEVA YORK

Robert Courtney Smith

NANOTECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS.

IMPLICACIONES SOCIALES DE LAS NANOTECNOLOGÍAS

Guillermo Foladori • Noela Invernizzi

(Coordinadores)

NUEVAS TENDENCIAS Y DESAFÍOS
DE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

Raúl Delgado Wise • Margarita Favela

(Coordinadores)

SANTOS, DURAZNOS Y VINO. MIGRANTES MEXICANOS Y
LA TRANSFORMACIÓN DE LOS HARO, ZACATECAS Y NAPA, CALIFORNIA

Sandra L. Nichols

México en transición: globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de julio del año 2006.

La edición, en papel de 75 gramos, consta de 2,000 ejemplares más sobrantes para reposición y estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.



Los colaboradores de esta obra, quienes están entre las autoridades más destacadas sobre México en varias disciplinas, exploran los impactos del globalismo neoliberal en el país durante los primeros 20 años de su aplicación, tras haber abandonado el modelo de desarrollo proteccionista, estatista y orientado hacia adentro. Con el modelo neoliberal, el Estado mexicano adoptó una serie de medidas como la eliminación de la mayoría de los subsidios, la privatización de las empresas paraestatales, la apertura comercial a productos del extranjero, y la desregulación de la inversión de capital y de la economía. Las investigaciones originales que aquí se han compilado ofrecen una mirada amplia, con sustento empírico actualizado, de los múltiples impactos que han tenido las políticas neoliberales en la práctica. El punto de amarre de estas políticas fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, integrando la economía del país con la de los Estados Unidos.

El libro cubre un amplio terreno, incluyendo la manera como los campesinos se han adaptado a las presiones de la globalización, o cómo los ha dejado atrás, a la vez que México ha perdido su soberanía alimentaria y laboral; el impacto del neoliberalismo sobre los salarios y la polarización social y regional de la industria manufacturera; los sindicatos y las nuevas relaciones industriales; el trabajo de las mujeres en ciertos sectores de exportación; la emergencia de nuevos movimientos sociales como centros de la resistencia y oposición al globalismo neoliberal como El Barzón y los zapatistas (EZLN); cómo el medio ambiente, específicamente la biodiversidad, se ha constituido en un blanco para la colonización por parte de las empresas transnacionales; las funciones de la migración a los Estados Unidos; y los complicados entrecruzamientos entre la liberalización económica y política.

México en transición ofrece una rica evidencia de lo que sucede a los diversos sectores de la economía, a su gente y a los recursos naturales, con la consolidación de la reforma neoliberal. Describe y explica también las diversas formas de resistencia y desafío que diferentes grupos afectados de la sociedad civil están oponiendo a un modelo que cada vez más muestra su lado oscuro.

México en transición



Miguel Ángel
Porrúa



SIMON FRASER
UNIVERSITY



Universidad
Autónoma
de Zacatecas



CONOCER
PARA DECIDIR
EN APOYO A LA
INVESTIGACIÓN
ACADÉMICA