



Año 10, número 1, enero-junio de 2015
Year 10, Issue 1, January-June 2015



© Universidad Nacional Autónoma de México
Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, año 10, número 1

Universidad Nacional Autónoma de México

José Narro Robles
Rector/President

Estela Morales Campos
Coordinadora de Humanidades/Coordinator of Humanities

Silvia Núñez García
Directora del CISAN/CISAN Director

**Cuidado de la edición/
Associate Managing Editor**
Astrid Velasco Montante

Corrección de estilo/Copy Editing
Teresita Cortés Díaz, María Cristina
Hernández Escobar, Hugo Espinoza
y Teresa Jiménez

**Formación y captura/
Typesetting and Lay-out**
María Elena Álvarez Sotelo

**Corrección de estilo en inglés/
English Copy Editor**
Heather Dashner Monk

Diseño gráfico/Graphic Design
Patricia Pérez

**Ventas y circulación/
Sales and Circulation**
Norma Manzanera Silva
Cynthia Creamer Tejeda

Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, está incluida en el Índice de Revistas Mexicanas de Investigación Científica de Conacyt y en los siguientes índices internacionales: LATINDEX, CLASE, HELA, REDALYC, SCIELO y AISP-IPSA.

Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM es una publicación semestral editada por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte, de la Universidad Nacional Autónoma de México (CISAN-UNAM). ISSN: 1870-3550. Certificado de Licitud de Título núm. 13961. Certificado de Licitud de Contenido núm. 11264, ambos expedidos por la Secretaría de Gobernación. Reserva al Título en Derechos de Autor, núm. 04-2005-061012425300-102, expedida el 10 de junio de 2005 por la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública. Editor responsable: Diego Ignacio Bugeda Bernal. Toda correspondencia deberá enviarse al CISAN, Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, c.p. 04510, México. D.F., Teléfono 5623-03-03, fax 5550-03-79, e-mail: <namerica@unam.mx>. Suscripciones: en México por un año (dos números) \$200.00 m.n., por dos años (cuatro números) \$320.00 m.n. Números sueltos: \$100.00 m.n., cada uno. En Estados Unidos: suscripción por un año \$26.00 U.S. dlls. Números sueltos: \$13.00 U.S. dlls. En Canadá, suscripción por un año \$34 U.S. dlls. Números sueltos: \$17 U.S. dlls. En América Latina, suscripción por un año \$34 U.S. dlls. Números sueltos: \$18 U.S. dlls. Resto del mundo: suscripción por un año \$48 U.S. dlls. Números sueltos: \$28 U.S. dlls. (incluye gastos de envío). La distribución está a cargo del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, c.p. 04510, México, D.F. Tiraje: 400.

Está estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de cualquier contenido tanto en medios impresos, electrónicos o mediante reprografía, sin el permiso expreso y por escrito de los editores. No se devolverán originales no solicitados. Las opiniones vertidas en los artículos son de la exclusiva responsabilidad de sus autores. *Norteamérica*, año 10, núm. 1, se terminó de imprimir en el mes de junio de 2015 en Acrom Impresores, S. A. de C. V., Juan José Eguiara y Eguren núm. 127, Col. Viaducto Piedad, México, D. F. Se utilizó papel cultural de 90 gramos. Impreso en offset.



Índice / Table of Contents

	ENSAYOS / ESSAYS	5
Shale Gas in the United States: Transforming Energy Security in the Twenty-first Century <i>Gas de lutita en Estados Unidos: la transformación de la seguridad energética en el siglo XXI</i> Maria Luisa Parraguez Kobek, Alberto Ugarte y Georgina Campero Aguilar		7
Competencia bancaria y política monetaria en América del Norte <i>Banking Competition and Monetary Policy in North America</i> Alicia Girón		39
Cómo ir y regresar del infierno: la desestructuración de los mercados y la mexicanización de las relaciones de trabajo de las Tres de Detroit o "El fin de una era" <i>To Hell and Back: the De-structuring of Markets and the Mexicanization of Labor Relations of Detroit's Big Three, or the End of an Era</i> Alejandro Covarrubias V.		67
ANÁLISIS DE ACTUALIDAD / CONTEMPORARY ISSUES		101
Exportaciones en México: un análisis de cointegración y causalidad (1980-2012) <i>Exports in Mexico: an Analysis of Cointegration and Causality (1980-2012)</i> Miguel Heras Villanueva y Carlos Gómez Chiñas		103

La desigualdad salarial entre inmigrantes latinoamericanos y nativos en Estados Unidos (1980-2010) <i>Wage Inequalities among Latin American Migrants and U.S.-Born Workers (1980-2010)</i> Maritza Caicedo R.	133
Jóvenes migrantes bajo el <i>foster care system</i> (sistema de cuidado de jóvenes adoptados): el caso de La Academia <i>Young Migrants in the Foster Care System: the Case of The Academy</i> Manuel Olivares Escobedo y Germán Vega Briones	165
Internalización de normas internacionales en materia de derechos de migrantes. El caso de Chiapas <i>Internalization of International Migrants' Rights Norms. The Case of Chiapas</i> José Álvaro Martínez Quezada y Adriana Sletza Ortega Ramírez	191
REFLEXIONES / REFLECTIONS	215
APUNTES BIBLIOGRÁFICOS / BIBLIOGRAPHICAL NOTES	
Los gobiernos locales y la cooperación transregional como alternativa a la política internacional de cambio climático Claudia Ocman Azueta	217
Sucesión y balance de poder en Canadá entre gobiernos liberales y conservadores Aaraón Díaz Mendiburo	229



ENSAYOS / ESSAYS

Shale Gas in the United States: Transforming Energy Security in the Twenty-first Century

**Maria Luisa Parraguez Kobek,
Alberto Ugarte y Georgina Campero Aguilar**

Competencia bancaria y política monetaria en América del Norte

Alicia Girón

Cómo ir y regresar del infierno: la desestructuración de los mercados y la mexicanización de las relaciones de trabajo de las tres de Detroit o "El fin de una era"

Alejandro Covarrubias V.

Shale Gas in the United States: Transforming Energy Security in the Twenty-first Century*

Gas de lutita en Estados Unidos: la transformación de la seguridad-energética en el siglo XXI

MARIA LUISA PARRAGUEZ KOBEK**

ALBERTO UGARTE***

GEORGINA CAMPERO AGUILAR****

ABSTRACT

The United States is the biggest energy consumer in the world, accentuating its energy security priorities in twenty-first century geopolitics. As an alternative to oil, shale gas has modified today's economic and global political scenario, providing Washington with new capabilities for redesigning its national and foreign energy policies toward innovative, self-sufficient development. The U.S. economy is highly dependent on energy resources; however, in the last decade, the shale revolution has aided the country in gaining relative economic stability in a volatile global economy. Shale gas has encouraged economic development in the North American region, while raising important environmental concerns about the extraction process called hydraulic fracturing or "fracking."

Key words: United States, energy security, geopolitics, shale gas, economy, foreign policy

RESUMEN

Estados Unidos es el mayor consumidor de energía en el mundo, lo que acentúa sus prioridades de seguridad energética en la geopolítica del siglo XXI. El gas de lutita, como un recurso alternativo al petróleo, ha modificado los escenarios político y económico actuales. Le ha dado a Washington nuevas posibilidades de rediseñar sus políticas energéticas exteriores y nacionales para que se enfoquen en un desarrollo innovador y autosuficiente. La economía estadounidense es muy dependiente de los recursos energéticos; sin embargo, la revolución del gas de lutita ha ayudado al país a adquirir una estabilidad económica relativa dentro de una economía global volátil. El gas de lutita ha estimulado el desarrollo económico en la región norteamericana, al mismo tiempo que aumentan las importantes preocupaciones respecto de su proceso de extracción, llamado fractura hidráulica o *fracking*.

Palabras clave: Estados Unidos, seguridad energética, geopolítica, gas de lutitas, economía, política exterior.

* We gratefully acknowledge the support provided for this project by YaleGlobal at the MacMillan Center for International and Regional Studies at Yale University and the Tecnológico de Monterrey.

** Leading researcher at 2014 Yale Research Summer Program; full-time professor and researcher in the Law and International Relations Department, Tecnológico de Monterrey, Mexico City campus, luisa.parraguez@itesm.mx.

*** Senior research assistant, 2014 Yale Research Summer Program, Tecnológico de Monterrey, Mexico City campus, augarte22@gmail.com.

**** Senior research assistant, 2014 Yale Research Summer Program, Tecnológico de Monterrey, Mexico City campus, ginacampero@gmail.com.

We're proving that it is possible
to grow our economy robustly
while at the same time doing
the right thing for our environment
and tackling climate change in a serious way.

BARACK OBAMA

Remarks by the President on Energy and Climate Change 2015

INTRODUCTION

The world's largest consumer of natural gas has found a way to deal with energy security and self-sufficiency in the first part of the twenty-first century by enhancing a new energy option in the United States: shale gas. Although oil continues to play a central role in the international energy market, the United States has doubled its production over the last six years and is now importing less (*The Economist*, 2014). This has, in part, affected the international price of oil as it has dropped to less than half from June 2014 at US\$115 a barrel to US\$53 in April 2015, almost to levels of the 2009 recession (*The Economist*, 2014; Bloomberg Business, 2015). The U.S. has increased its energy portfolio by using shale gas as a wildcard in the global energy game to offset geopolitical scenarios and it's challenging the rules by transforming part of the world's energy production and consumption.

As the United States positions itself in the global energy market, it also faces the task of overcoming environmental issues linked to the generation of electricity, energy, and fossil fuels. Since 2008, the Obama administration has increased energy efficiency by adopting an environmental policy to combat climate change. A highly efficient energy policy requires not only economic support, but also a sustainable long-term plan to achieve energy security. "This has been a team effort to make sure that we are doing everything we can to boost the energy efficiency of the American economy" (Obama, 2015). Even though renewable energy sources are still financially inefficient, the combination of conventional and renewable energy sources such as solar and wind, has had an impact on U.S. American environmental policy. In order to achieve ambitious environmental goals, the administration has instituted cutting greenhouse gas emissions 40 percent from the 2008 levels over the next decade and a 30-percent increase of federal renewable energy sources within the next 10 years (Obama, 2015).

Due to the low permeability of the shale rock formation, the extraction of this unconventional gas employs hydraulic fracturing of the rocks, or "fracking," a com-

bined process of vertical and horizontal drilling, which injects liquids at high pressure and induces seismicity to break the formation and releases the gas. In the past few years, it has become a controversial topic in countries that are rich in the resource. Supporters of shale gas production argue that it diminishes CO₂ greenhouse gas emissions in the long term compared to other fossil fuels. Others (David Hughes, Robert Howarth, Robert Jackson) point out that this practice creates a great demand for water, produces sizable quantities of wastewater, induces seismicity, releases methane greenhouse gas emissions, and pollutes groundwater.

President Barack Obama launched several bills regarding sustainability including the 2011 Blueprint, which outlined striving for sustainable development through clean, affordable, abundant, diverse, and secure energy sources; and the 2015 Department of the Interior (DOI) drilling rules on federal lands, which requires companies to ensure that the wells are safe and to disclose the chemicals used in the process. To regulate the environmental impact caused by fracking, the DOI rules represent an important standardization of the shale gas extraction technique: “The oil and natural gas industry has played a critical role in reviving [U.S.] America’s economy and hydraulic fracturing has been the key to this revival” (Warrick, 2015). Obama’s 2015 energy policy highlights the relevance of the shale gas revolution as a transitional energy resource, or a bridge, to a renewable energy portfolio.

BLUEPRINTING NORTH AMERICA’S ENERGY SECURITY

In 2011, President Barack Obama launched the U.S. Blueprint for a Secure Energy Future and stated: “Our best opportunities to enhance our energy security can be found in our own backyard —because we boast one critical, renewable resource that the rest of the world can’t match: American ingenuity, American know-how.” Shale gas is currently leading the United States toward a “golden age of gas” as it aims to become a net exporter of energy by the year 2020, according to the Energy Information Administration (EIA).¹ The shale gas boom is currently changing the rules of the game by transforming energy security in the North American region and by turning toward a new extractable resource.

Some authors go as far as to state that “shale gas will revolutionize the industry —and change the world— in the coming decades. It will prevent the rise of any new

¹ The EIA is the principal agency of the U.S. Federal Statistical System responsible for collecting, analyzing, and disseminating energy information to promote sound policymaking, efficient markets, and public understanding of energy and its interaction with the economy and the environment. The EIA is part of the U.S. Department of Energy.

cartels. It will alter geopolitics” (Myers and Hartley, 2011). The combined unconventional energy resources of the three North American countries (the United States, Canada, and Mexico) outweigh by far those of any other country, positioning the region as the number one energy powerhouse of the twenty-first century. “North America is on its way to being a net exporter of energy. The implications for geopolitical developments are vast. North America will have security of supply no matter what happens in the Middle East or elsewhere” (Shultz, 2013).

The United States and Canada are the only major producers of commercially viable natural gas from shale formations in the world; shale gas as a share of total natural gas production in 2012 was 39 percent in the U.S. and 15 percent in Canada (EIA, 2013). Mexico started to push shale gas development more actively in light of the initial EIA assessment in 2011 that suggested a resource base of 19 272.3 billion cubic meters, a volume approximately 57 times larger than the country’s proved reserves of natural gas in 2010 (Lozano Maya, 2013).² Mexican shale is now a sought-after commodity as basins have reached 15 423.5 billion cubic meters in 2014; Mexico has an estimated 545 trillion cubic feet of technically recoverable shale gas resources (EIA, 2014d). Although Mexico’s shale gas industry faces important challenges such as lack of infrastructure, insecurity, and uncertainty about the shale formations, technological advances in the hydraulic fracturing extraction process provide the country with the opportunity to match the regional energy perspectives, to create new jobs, to attract investment, and to increase competitiveness in the energy sector.

National deposits will provide the U.S. with a constant energy supply for the next 100 years (Obama, 2011). By 2035, the EIA projects that shale gas production will rise to 384.9 billion cubic meters (bcm), representing nearly half of all U.S. natural gas production. In 2012, capital expenditure on unconventional oil and gas activity in the United States surpassed US\$87 billion, providing 1.7 million jobs; it is projected to reach US\$172.5 billion in 2020, representing 3 million jobs, and more than US\$353 billion in 2035 (3.5 million jobs) (IHS Global Insight, 2012). The shale gas revolution is changing the energy balance in favor of shale-rich and technologically advanced countries and will continue to build on future financial projections as energy becomes the most valuable resource in the twenty-first century.

² Proven oil and gas reserves are the quantities of oil and gas that, by analyzing geoscience and engineering data, can be estimated with reasonable certainty to be economically producible from a given date forward, from known reservoirs, and under existing economic conditions, operating methods, and government regulations (Independent Petroleum Association of America, 2014).

THE ECONOMIC GIANT: THE UNITED STATES

“For some time, many people at home and abroad have bought into the myth of American decline, and increasing dependence on energy imports was often cited as evidence” (Nye, 2014). Despite numerous authors who argue the decline of the United States as a superpower (Eland, 2004; Chomsky, 2006; Johnson, 2007; Pollina, 2010; Buchanan, 2011; Ferguson, 2012), it is far from a weakening economic power. The U.S. is the biggest single-country economy in the world with a GDP of US\$16.8 trillion in 2013 and a purchasing power parity (PPP)³ of 18.6 percent of the global total, only below the European Union as a whole (World Bank, 2014a). It is the world’s third largest country in size and population, with almost 319 million people (United States Census Bureau, 2014 estimate) and holds the number one place in military expenditure with US\$640 billion in 2013 (SIPRI, 2013). The U.S. economy grew 2.8 percent in 2012, 1.9 percent in 2013, and is projected to reach 1.7 percent in 2014 and 3 percent by 2015 (International Monetary Fund, 2013).

The United States is ranked third –behind only Japan and Germany– in the United Nations Competitive Industrial Performance Report 2013, which measures a country’s ability to produce and export manufactured goods competitively and shows the impact of its industrial production on the world market (UNIDO, 2013). It is the nation with the highest research and development tax incentives, direct support, and business research and development intensity. “Cheaper energy makes industry more competitive internationally, particularly energy-intensive industries like petrochemicals, aluminum, steel, and others” (Nye, 2014). The U.S. remains the world’s richest large country, with an estimated per capita GDP of US\$45 000, while the richest European nations manage only around a US\$40 000 GDP per capita (*The Economist*, 2010).

Being on the top of global economic growth translates into consuming large quantities of energy resources. “We consume about 25 percent of the world’s oil. We only have 2 percent of the reserves. So the only way for America’s energy supply to be truly secure is by permanently reducing our dependence on oil” (Obama, 2011). The United States has approximately 2.3 percent of the world population and consumes almost 20 percent of the world’s energy (EIA, 2013). Its consumption is more than that of the UK, Germany, China, Iran, Japan, and Canada combined (Enerdata, 2014b). By 2035, shale gas production will rise to 385.1 million cubic meters, representing nearly half of all U.S. natural gas production. Just 28.3 billion cubic meters of natural gas is enough to heat 15 million homes for one year, generate 100 billion ki-

³ Gross domestic product (GDP) refers to the value of all final goods and services produced within a nation in a given year. Purchasing power parity (PPP) is the use of standardized international dollar price weights to determine the value of goods and services produced in a given economy.

lowatt hours of electricity, or fuel 12 million natural-gas-fired vehicles for one year (U.S. Department of Energy, 2012).

While energy statistics continue to show negative outputs, Washington continues to strive toward energy efficiency. President Barack Obama pointed out in the launching of the United States 2011 Energy Blueprint, “America’s oil and natural gas supplies are critical components of our nation’s energy portfolio. Their development enhances our energy security and fuels our nation’s economy” (Obama, 2011). The United States is the number one natural gas consumer in the world, absorbing 735 billion cubic meters (bcm) in 2013, compared to Russia’s 464 bcm and China’s 160 bcm (Enerdata, 2014a). The Obama administration recognizes that consumption of these fuels will continue despite environmental concerns, and that alternative energy sources are needed to meet the demand.

Shale gas is still, after all, a hydrocarbon. The climate change debate on the environmental impact of hydraulic fracturing on greenhouse gas emissions is a major issue (see Casler, 2014). On the one hand, traditional fossil fuel consumption such as oil emits CO₂ into the air. Yet, shale gas extraction releases methane, an aggressive heat-trapping agent, into the atmosphere. Issues of wastewater management and induced seismicity in the extraction process have also been raised.

THE GEOPOLITICAL IMPORTANCE OF SHALE GAS

With an established industry in the United States and Canada and growing markets in other nations such as Australia, Argentina, China, and European countries (see Figure 1), the shale gas market will see a capital expenditure of US\$41.43 billion in 2014 (Visiongain, 2014).⁴ The main issue, however, is not only having the resource but being able to extract the supply with the corresponding technology and know-how. For example, 70 percent of Chinese energy consumption comes from coal; however, shale gas extraction across its territory could dramatically reduce this percentage (David, 2013). Taking into account the size of China’s economy, the global energy markets could rapidly be influenced when China starts extracting shale gas.

China and Russia have also signed a 30-year, US\$400-billion gas deal for 38 billion cubic meters in May 2014, giving Moscow a mega-market for its leading export and linking two major powers that, despite a rocky history of alliances and rivalries, have drawn closer to counterbalance the clout of the United States and Europe (Per-

⁴ Capital expenditure or “capex” refers to the money spent by a company to acquire or upgrade physical assets such as property, industrial buildings, and equipment. This tends to be a very large expense for companies with significant manufacturing facilities.

lez, 2014). President Vladimir Putin is boosting diplomatic and bilateral relations with Beijing in order to secure one of the biggest energy regions in the world. Despite recent U.S. foreign policy efforts to shift toward the Asia Pacific region, Russia continues its energy agreements not only with China but also with countries such as Uzbekistan and Turkmenistan. While Russia and China are aiming to achieve Eurasian energy security, a North American regional energy agreement could rapidly have a positive impact for U.S. foreign policy (Jacoby, O'Sullivan, and Paltsev, 2012: 190).

Figure 1
2013 BASINS WITH ASSESSED SHALE OIL AND SHALE GAS FORMATIONS⁵



Source: Energy Information Administration (EIA, 2013b).

Foreseeing the twenty-first century demand around the world, President Barack Obama launched an energy approach to deal with energy security and global economic stability by 2020 (White House, 2011). This document analyzed the United States' energy past in order to build its future, concluding that global market tendencies are unstoppable as is its move toward world leadership. Washington confirms U.S. America's continued world presence to ensure global economic and political stability (White House, 2011). U.S. foreign policy has been adapting to these new energy alternatives by decreasing its military presence in certain regions like the

⁵ Basins with assessed shale oil and gas formations are a bounded area where the rock boundaries dip inward toward the center and have an official estimate amount of shale oil and/or gas.

Middle East, while the shale gas boom sustains the idea of creating a North American region that satisfies both green development and energy security.

In an economically volatile world, the U.S. has turned to its natural neighbors and allies in North America: Canada and Mexico. Canada and the U.S. possess 54 percent of viable natural gas in the region,⁶ which could increase if efficient shale gas extraction becomes a reality. North American shale represents an opportunity for U.S. economic leadership in the world (Fitterling, 2013). The regional impact of this unconventional gas across Mexico, Canada, and the United States may be the first step toward the integration of North America as a single energy power zone (Fitterling, 2013: 4-6). Table 1 shows the countries with technically recoverable shale gas resources, and the United States, Canada, and Mexico make up 50 4589 billion cubic meters (BCM), more than Russia and China combined.

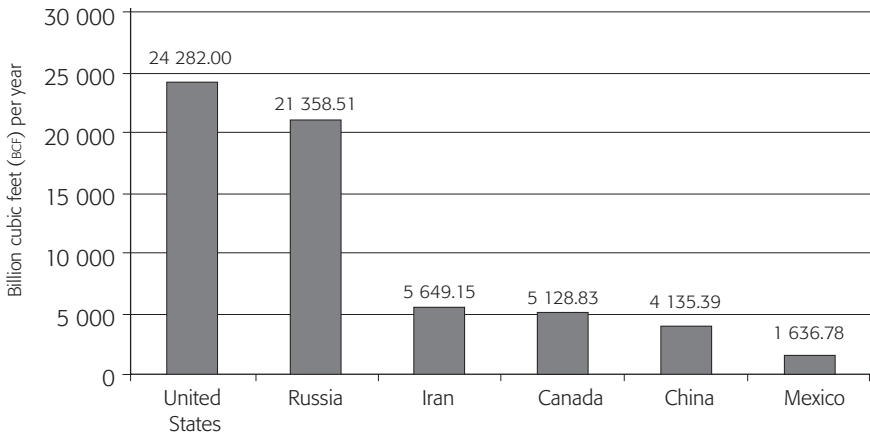
Rank	Country	Shale gas (billion cubic meters)	Shale gas (trillion cubic feet)
1	China	31 554.5	1 115
2	Argentina	22 696.6	802
3	Algeria	20 008.1	707
4	U.S.	18 819.5	665
5	Canada	16 215.9	573
6	Mexico	15 423.5	545
7	Australia	12 367.1	437
8	South Africa	11 037	390
9	Russia	8 065.5	285
10	Brazil	6 933.5	245
	World Total	163 121.2	7 299
	North American Total	50 458.90	1 783

* According to the Energy Information Administration (2013), when considering the market implications of abundant shale resources, it is important to distinguish between a technically recoverable resource and an economically recoverable resource. Technically recoverable resources represent the volumes of oil and natural gas that could be produced with current technology, regardless of oil and natural gas prices and production costs.
Source: Authors' compilation based on data provided by the Energy Information Administration (EIA, 2014).

⁶ Viable natural gas from an economic perspective is the natural gas that has a long-term survival and is able to provide sustainable profits over a period of time.

Since natural gas markets are considerably less internationally integrated than global oil markets, the fast growth in shale gas production since 2006 has pointedly lowered natural gas prices in the U.S. and Canada compared to prices elsewhere, according to the EIA. In 2013, the production of natural gas in the U.S. was 24 282 billion cubic feet (bcf) (see Graph 1), yet consumption still shows a deficit with an average consumption of 26 037 billion cubic feet (bcf) (see Graph 2) (Enerdata, 2014b). With the exception of 2009, gas consumption increased for the twelfth year in a row in 2013. It rose at a rate of 2.8 percent per year, in line with the historical average of 2.7 percent (Forbes, 2009). This trend was mainly driven by U.S. demand, which represents one-third of G-20 consumption, with a 4.6 percent increase boosted by the use of shale gas (Enerdata, 2014a).

Graph 1
NATURAL GAS PRODUCTION (SELECTED COUNTRIES, 2013)



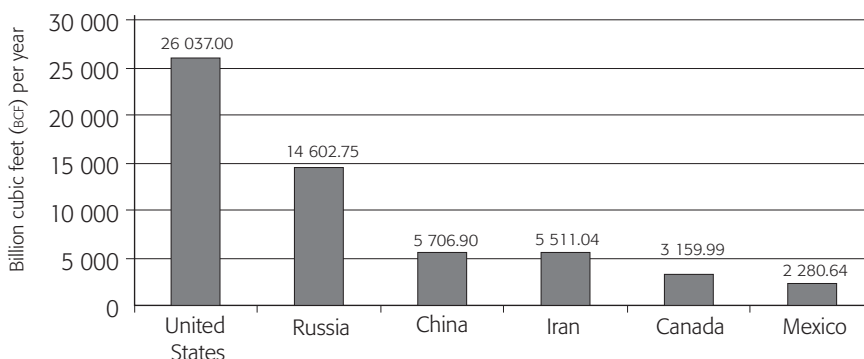
Source: Authors' compilation from data provided by the Energy Information Administration (EIA, 2014c).

Canada is one of the world's five largest energy producers and one of the top natural gas producers, with 5,128.83 billion cubic feet (bcf) in 2013, and the main source of U.S. energy imports.⁷ In 2011, Canada's energy exports were valued at US\$120 billion, with 90 percent going to the U.S. in natural gas exports, representing

⁷ A quarter of Canada's GDP is represented by exports to the U.S., and key industries such as car and truck manufacturing are integrated across North America for all practical purposes. Canadian and U.S. capital markets are inextricably linked through institutional arrangements, fund flows, interest rates, exchange rates, and stock markets (McCallum, 2011).

13 percent of U.S. consumption (Government of Canada, 2013). In 1980, technological development in horizontal drilling became commercially available in Canada, increasing its productive capacity not only in shale but also in conventional resources such as natural gas and oil (Government of Canada, 2013). The bilateral relationship between Canada and the United States has changed since U.S. shale basins have now become economically recoverable, transforming the North American region from a consumption giant to a major production area. Table 5 shows a total combined production of 30 798 billion cubic feet (bcf) in 2012. The economic partnership among these nations has the power to boost the regional economy (McCallum, 2011).

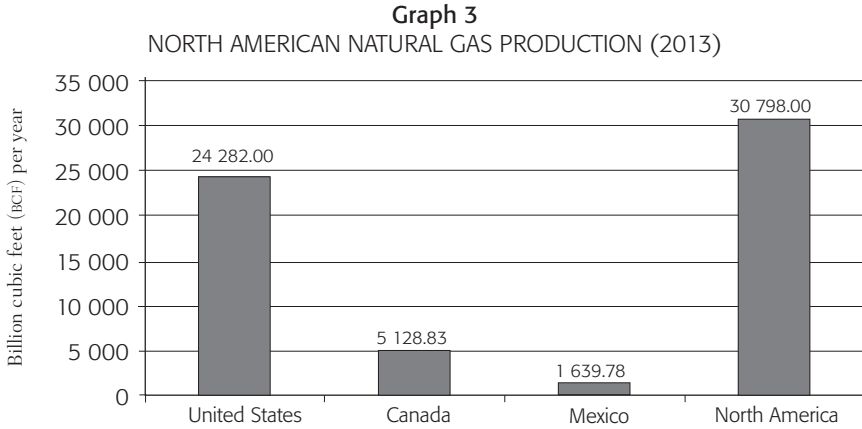
Graph 2
 NATURAL GAS CONSUMPTION (SELECTED COUNTRIES, 2013)



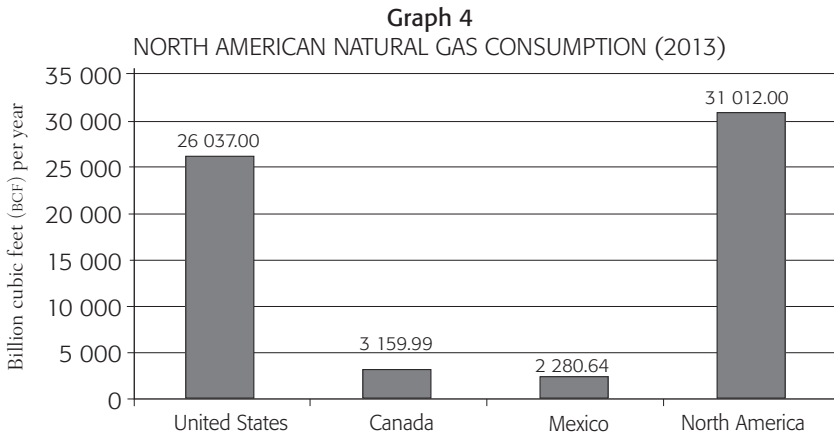
Source: Authors' compilation from data provided by the Energy Information Administration (EIA, 2014c).

In December 2013, Mexico passed several constitutional reforms mostly related to the energy sector, striding toward energy efficiency and the technology it requires. These reforms have advantages for both Mexico and the United States: with private investment in alliance with the state-owned oil company, *Petróleos Mexicanos* (Pemex),⁸ production will reinforce the notion of a North American regional powerhouse, while the Mexican energy sector will gain technological development. In coming years, the Mexican energy market has the capacity to reduce energy prices and increase its national production (Government of Mexico, 2014).

⁸ *Petróleos Mexicanos* (Pemex) is Mexico's largest company and one of the biggest in Latin America. In 2012, total revenues amounted to Mex\$1.647 trillion (US\$125 billion), earning a net operating income of Mex\$905 billion (US\$69 billion), and investment reached Mex\$311 billion (US\$24 billion) (Pemex, 2014).



Source: Authors' compilation from data provided by the Energy Information Administration (EIA, 2014c).



Source: Authors' compilation from data provided by the Energy Information Administration (EIA, 2014c).

ECONOMIC FACTORS IN ENERGY SECURITY IN NORTH AMERICA

Energy plays a vital role in U.S. Americans' lives and in the U.S. economy as a whole, particularly in the provision of electricity, transportation, heating and cooling, and industrial processing, the four main energy-consuming sectors of the economy. These four sectors consumed the equivalent of 8.4 percent of the gross domestic product (GDP) in 2010. Petroleum products power 97 percent of all air, sea, and land

transportation in the United States, making it extremely dependent on energy resources (McFarlane, 2012).

Due to the complexity, uncertainty, and investment involved in shale gas production, cost reduction is vital to increasing the supply. While the cost of a vertical well is approximately US\$800 000 the amount increases to US\$2.5 million or more for a horizontal well (Lozano Maya, 2013). In this case, unlike other markets where monopolies often guide production or are responsible for it, the U.S. oil extraction industry is owned by a large number of producers, predominantly medium-sized and small.

With a shale gas structure, producers' decisions are less restricted and more productive and flexible, thus creating an environment that favors the development and transfer of technology. Additionally, the economic benefit from the production of shale gas is important. It could take time to create a competitive market for means of transportation, and it will entail dedicated guidance for the U.S. to put an end to oil's virtual monopoly of transportation fuel. Making oil compete with alternative energy commodities has not only lowered its international price but has also begun to change the geopolitical balance of power in favor of net oil importers and governments with the resources to become non-petroleum fuel producers.

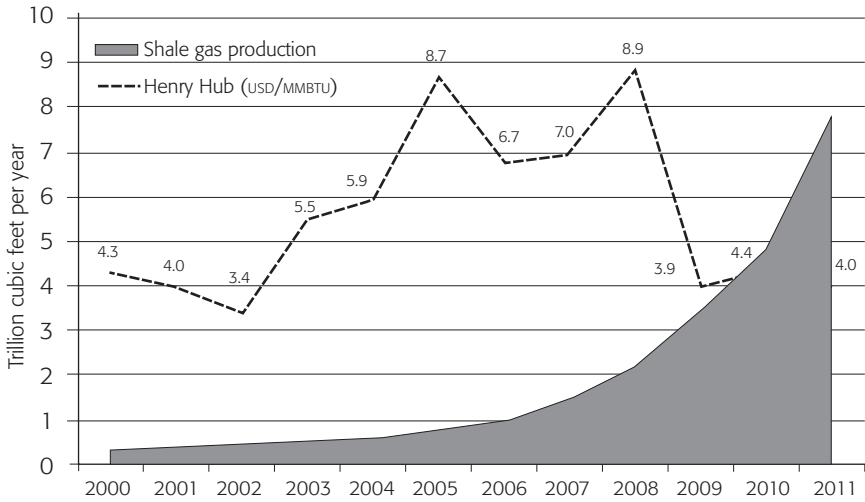
Price deregulation is another key element of the industry, since greater reciprocity exists between price movements and producers' activity, transmitting market signals to agents more efficiently. In the same way that the 164-percent increase in net Henry Hub prices from 2002 to 2008 triggered the production of shale gas (Berman, 2012),⁹ more recently, as the gap between the price of natural gas and the price of oil tightens due to the latter's contraction, it still encourages investors to capitalize their resources and concentrate efforts on sites with higher content of liquids.

The gas industry's competitiveness extends to prices, which are deregulated and encourage a more effective dissemination of information amid producers and clients (Lozano Maya, 2013). Since 1980 when policies were applied to deregulate gas prices and through the ultimate creation of the Henry Hub (see Graph 5) as a reference for spot and future transactions, producers have been extremely responsive to gas prices. Consequently, shale gas production flourished in reaction to the steady growth in gas prices from 2000 despite the fall of prices starting in 2009.¹⁰

⁹ The Henry Hub price refers to spot and future natural gas prices set at the Henry Hub gas distribution pipeline in the United States, denominated in \$/mmbtu (millions of British thermal units) and normally seen as the primary price set for the North American natural gas market. North American unregulated wellhead prices are closely correlated to those set at Henry Hub.

¹⁰ During the 2008 economic crisis, oil prices dropped by over two-thirds since their peak in July of that year. Slower economic activity brought less demand for oil, and this was sufficient to completely reverse the market.

Graph 5
SHALE GAS PRODUCTION IN THE UNITED STATES
AND THE HENRY HUB PRICE (2000-2011)



Source: Lozano Maya (2013).

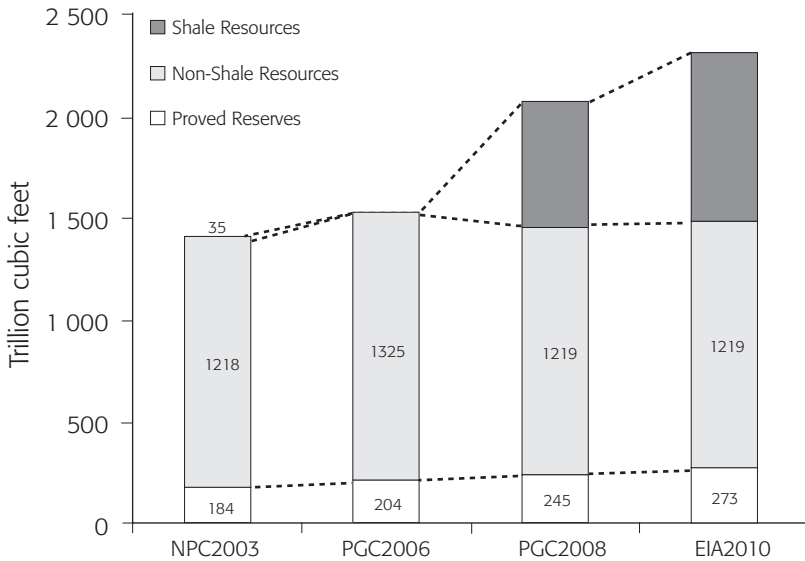
Finally, the legal system of land use that allows private ownership of hydrocarbons has accelerated the total area under production. Unlike most countries, where oil is owned by the government, in the United States, citizens who own property with shale gas resources can sell them for a profit or lease their land to gas-producing companies. Private ownership of these lands allows individuals to decide to sell in order to receive royalties for the resources.

SHALE GAS AS AN ALTERNATIVE ENERGY SOURCE FOR THE UNITED STATES

Ever since the 1973 Arab oil embargo, one U.S. president after another has paid at least rhetorical attention to the need for the federal government to develop an energy independence policy (Barlas, 2012). Black gold dominated the energy scenario during the twentieth century, and natural gas production was originally forecast to decrease by 2025 (EIA, 2014b). According to the EIA, in 2013, U.S. energy production supplied 84 percent of its total consumption due primarily to oil restraints, an extremely important figure to consider at the microeconomic level. Shale gas as an unconventional natural resource increased the energy power of the U.S. *vis-à-vis* its local

consumption and U.S. American world leadership. According to the Massachusetts Institute of Technology Emissions Prediction and Policy Analysis (MIT-EPPIA), shale gas has the strength to modify more than one policy inside the U.S. government as it has the power to build new outstanding links to the environment, the economy, and foreign policy (see Graph 6).

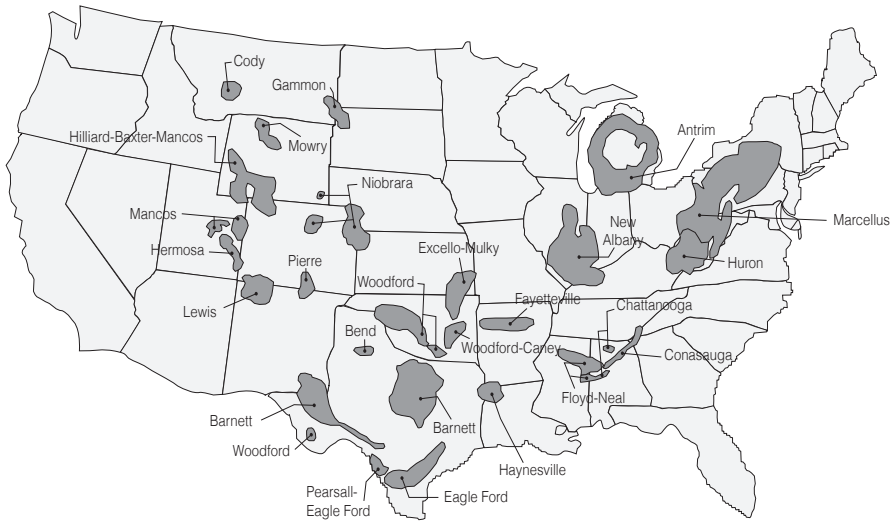
Graph 6
 IMPACT OF SHALE GAS ON ESTIMATES OF U.S. RESOURCES
 AND PROVED RESERVES (2003-2010)



Source: International Association for Energy Economics (Jacoby, O'Sullivan, and Paltsev, 2012).

The North American region has one of the biggest shale gas formations in the world, just under the size of the Siberian-Chinese gas reserves (EIA, 2013). It is transforming the entire region into a new energy power giving the three countries financial and economic strength. The main fields in the U.S. are the Barnett, Haynesville, Fayetteville, and Woodford shale in Texas, Louisiana, Arkansas, and Oklahoma, along with the Marcellus Play under parts of the states of Pennsylvania, West Virginia, and New York (see Figure 2).

Figure 2
MODERN SHALE GAS DEVELOPMENT IN THE UNITED STATES

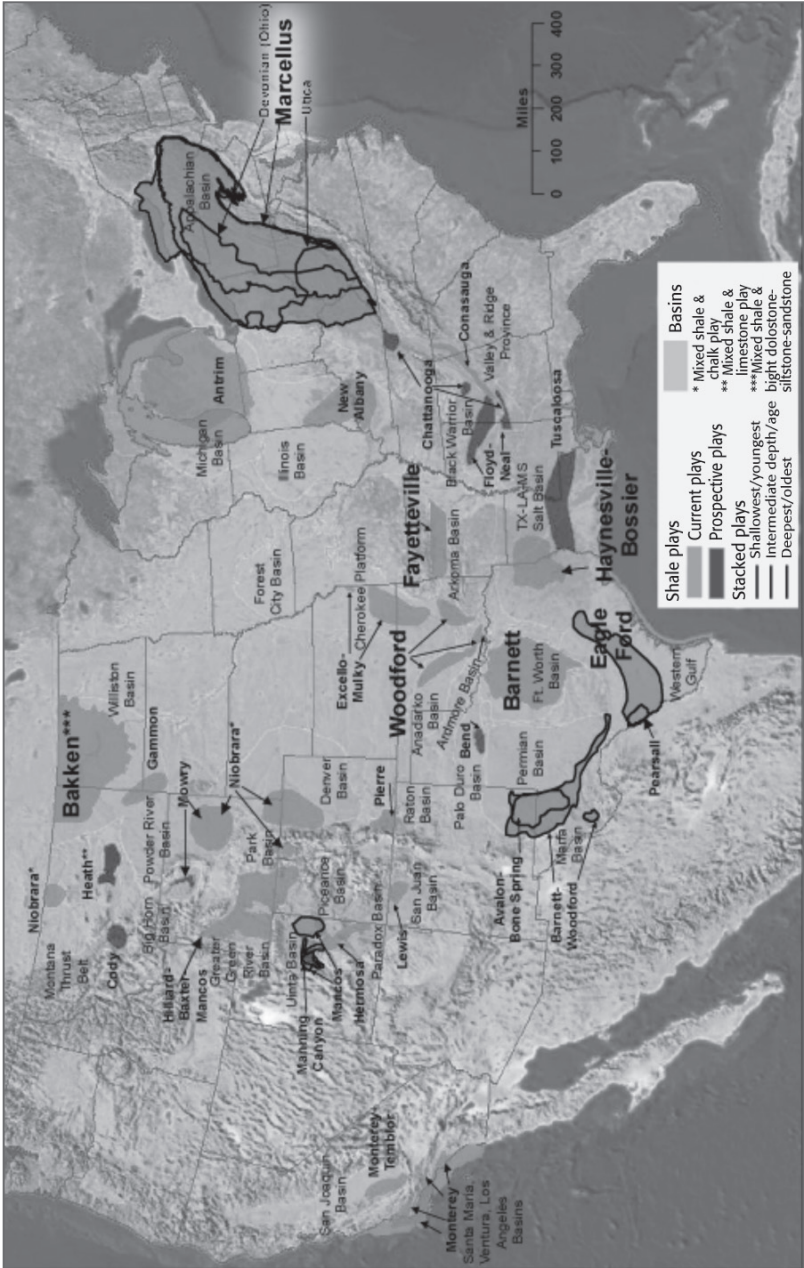


Source: U.S. Department of Energy, 2009.

The Marcellus Play is the largest producing shale gas basin in the United States (see Figure 3 and Graph 7), exceeding 15 billion cubic feet per day (BCF/d) in July 2014, thus accounting for 40 percent of U.S. production (EIA, 2014e). It has developed infrastructure and, therefore, the capacity to sustain well drilling and pipeline network construction beyond those built in recent years (EIA, 2014e). This will provide natural gas to highly populated areas in the United States such as New Jersey, New York, and New England.

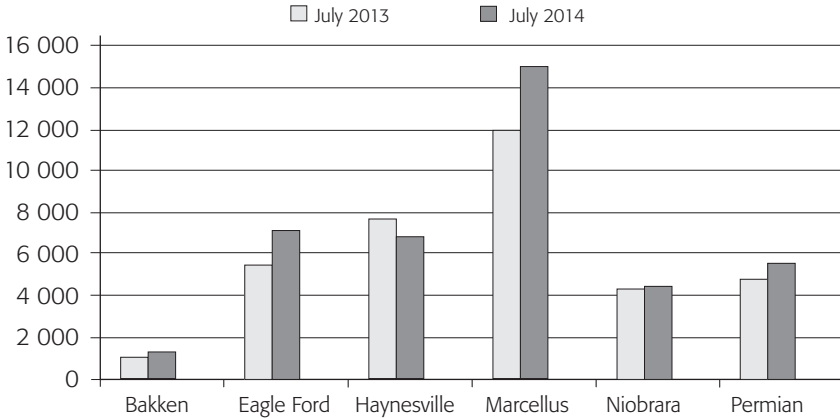
The economic dimension lies in how Marcellus Play productivity helps boost local economies. Thus, the country's reliance on importing natural gas from other international producers decreases. At the same time, Marcellus meets the economic approach via pipeline construction. Each time pipelines intersect, a new market hub has to be established and price rate changes (Standard and Poor's, 2012). Finally the key role of the Marcellus Play addresses two major issues: the first is its ability to drive local companies in reaching transnational operations; and second, it helps strengthen the transnational impact of U.S. oil and gas companies.

Figure 3
 SHALE GAS PLAYS IN THE UNITED STATES (LOWER 48 STATES SHALE PLAYS)



Source: Energy Information Administration (EIA, 2011).

Graph 7
U.S. NATURAL GAS PRODUCTION BY PLAY (MILLION CUBIC FEET/DAY)
(2013 AND 2014)



Source: Energy Information Administration (EIA, 2014f).

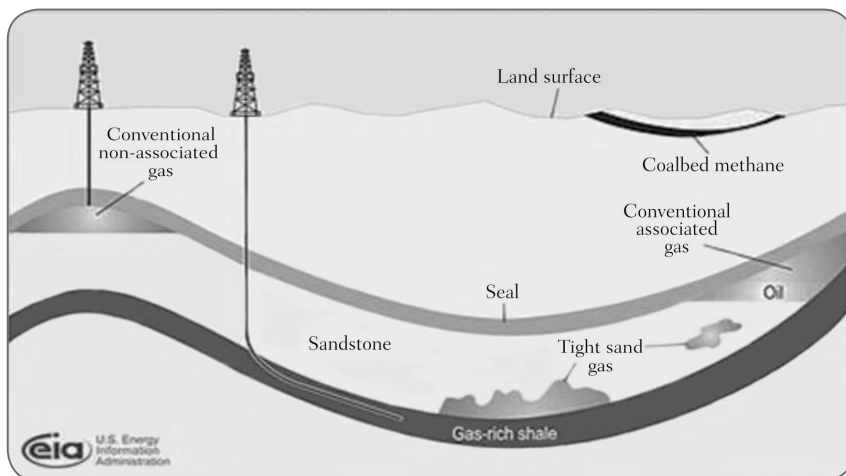
“FRACKING” IN THE UNITED STATES

The two extraction methods for shale gas are horizontal drilling and hydraulic fracturing, known as “fracking.” Due to the geological heterogeneity of the shale deposits,¹¹ optimization of production in the United States has relied on applying specific methods depending on the complexity of the basins and sites with different depths and recovery factors (see Figure 4). This indicates the level of uncertainty in shale exploitation, in that the risk of not producing gas is higher compared to conventional reservoirs because it requires greater technological and human capacity.

The “fracking” process consists of injecting fluids (mainly water), sand, and chemical agents into the layer formation at high pressure, causing fissures that allow resources to move freely from the rock pores where they are trapped. Conventional extraction of fossil fuels uses coal resources over several drilling pads, with a negative impact on the environment and global warming. Shale gas drilling, on the other hand, is done through a single pad site, thus reducing the surface presence of access roads, trucks, and pipelines (Energy from Shale, 2013). Since coal fuel use decreases in the process of hydraulic fracturing, the CO₂ footprint is also reduced.

¹¹ Shale gas can be found in fine-grained sedimentary rocks including sandstone, limestone, and shale.

Figure 4
SCHEMATIC GEOLOGY OF NATURAL GAS RESOURCES



Source: Energy Information Administration (EIA, 2013).

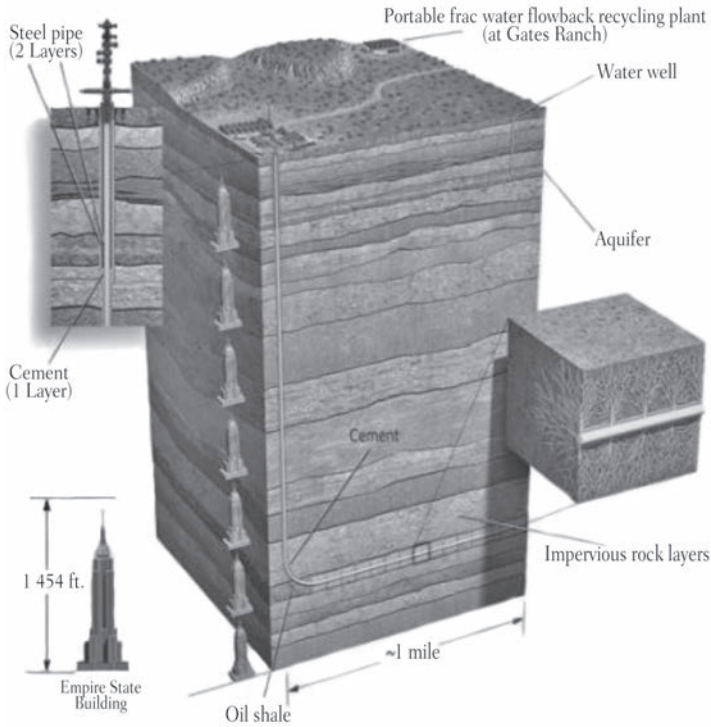
A major point of contention in the current “fracking” debate is the issue of leaked methane gas, CH₄ (Jackson et al., 2011). Shale gas contains around 90 percent of methane gas, which is odorless, colorless, and tasteless. Methane has a global warming potential (GWP) 21 times higher per metric ton than CO₂,¹² causing a resistant and very powerful radiation trap in the atmosphere, creating a much higher impact on the greenhouse effect (EPA, 2014). “Burn natural gas and it warms your house. But let it leak, from fracked wells or the melting Arctic, and it warms the whole planet” (Lavalle, 2012).

Another environmental impact associated with the development of shale gas is related to water; first, the possibility of the use, treatment, and recycling of the water, or “flow-back” water, containing among other products the fluids injected into the well to fracture the rock. The water is mixed with approximately 70 chemicals, some considered toxic, mutagenic, and carcinogenic (Schmidt, 2011: 350). According to the U.S. Environmental Protection Agency (EPA, 2014), only 15 percent to 80 percent of the flow-back water is recovered, creating additional concerns. Secondly, the process requires considerable volumes of water and varies depending on the geological cha-

¹² The U.S. Environmental Protection Agency stipulates that certain greenhouse gases create more global warming than others. These are defined with two specific characteristics: 1) the global warming potential (GWP), or how well the gas absorbs energy in a 100-year lapse; 2) how long it remains in the atmosphere. For example, carbon dioxide has a GWP of 1 and methane of 21, which means that methane has 21 times the warming effect as CO₂ over 100 years.

racteristics of the deposit. It is estimated that 35 000 wells are fractured in the United States annually, representing approximately the amount of water used by some five million people (Schmidt, 2011: 352). There is also environmental concern about the contamination of groundwater, or aquifers, in the extraction process as methane is liberated from the shale formations through induced fracturing (see Figure 5).

Figure 5
HYDRAULIC FRACTURING SCHEME OF SHALE GAS



Source: FracFocus Chemical Disclosure Registry (2010).

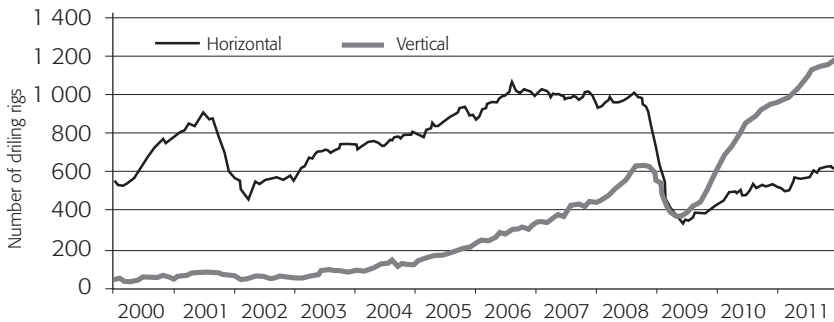
Other factors to consider in the exploitation and extraction of shale gas are the intensive transfer of supplies and equipment to battery production, emissions from mobile sources, the levels of road traffic noise, disruption in the environment, and seismicity due to the fracking technique. It is fundamental, therefore, to establish adequate protection and control of the drilling sites. Since the useful life of the wells is shorter, it is necessary to maintain more intensive production-level drilling, which involves greater delivery capacity. This approach has been favored in the United

States due to the availability of comprehensive infrastructure for natural gas including an extensive network of pipelines, underground storage, and liquefied natural gas. U.S. companies use intensive infrastructure for the production of this resource, which facilitates the exploitation, transformation, and transportation of shale gas resources.

The Energy Information Administration defines economically recoverable resources as those “that can be profitably produced under current market conditions” (EIA, 2013). The economic recoverability of oil and gas resources rest on three factors: the expense of drilling and completing wells, the quantity of oil or natural gas obtained from an average well over its lifetime, and the prices recovered from oil and gas production. Current experience with shale gas in the U.S. and other countries shows that economic recoverability may be considerably influenced by above-ground aspects along with geology. The main positive above-ground benefits in the United States and Canada include private ownership of sub-surface rights, which provide solid encouragement for development; obtainability of numerous independent operators and supporting contractors with relevant expertise and appropriate drilling rigs; pre-existent gathering and pipeline infrastructure; and the availability of water resources for use in hydraulic fracturing.

Also, the oil industry has been able to meet the specific needs of shale gas production in the field of logistics and support services, such as horizontal drilling equipment, pumping equipment, water treatment, trucking for freight and equipment, and water and injected fluids (see Graph 8). According to Enerdata’s Global Energy Statistical Yearbook 2014, the United States ranks third in crude oil production, followed by Canada in sixth place, and Mexico in tenth.

Graph 8
U.S. ROTARY DRILLING RIG COUNT FOR OIL AND GAS PRODUCTION
BY TYPE (2000-2011)



Source: Lozano Maya (2013).

In the United States, production of shale gas and, more specifically, the environmental effects of hydraulic fracturing, had not been subject to federal regulation until the March 2015 Department of the Interior drilling rules for federal lands were published. Environmental issues and controversies about water, however, are confined mainly to local authorities.¹³ This, coupled with producers' cooperation with the communities where they operate and royalty and pumping payments to citizens whose property they rent, have helped reduce the social resistance compared to other countries –Canada being in one of them– where the environmental factor or social impacts represent the main obstacles to producing shale gas.

CONCLUSIONS

Globalization embeds new environmental challenges as global warming and its repercussions have created economic and political concerns with major impacts on energy policies around the world. The United States' economy has adapted to and survived global disruptions in great part due to its ability to innovate. While Russia and China use oil and gas to negotiate geopolitically, the U.S. has turned to shale gas as its twenty-first-century tool of empowerment in energy security. "There has been a tectonic shift in the geopolitics of energy, but it was not the Russia-China gas pipeline deal" (Nye, 2014).

The Obama administration has indicated that shale gas reduces carbon emissions thus helping the environment, yet major concerns exist about methane emissions and water contamination, putting it still a long way from reaching complete green energy development. "With more research and incentives, we can break our dependence on oil with biofuels, and become the first country to have a million electric vehicles on the road by 2015" (White House, 2011:15). It is important to emphasize, nonetheless, that the 2015 regulation of the fracking method in the United States is part of the legitimization of this technique. Despite pressure by environmentalists, shale gas is seen by the U.S. government as an important bridge between conventional energy resources and sustainable development for achieving a greener future in the long run.

The twenty-first-century environmental paradigm has modified international concern regarding the energy industry; even though shale gas is a fossil fuel, U.S. technological developments and regulations allow for a more controlled extraction. President Barack Obama has pointed out with regard to U.S. energy needs, "We

¹³ The Department of the Interior rules apply only to oil and gas drilling on federal lands, or about a quarter of the country's current fossil-fuel output. At least four times as many fracking operations are carried out on private or state land, where they are subject to local regulations, ranging from stringent to non-existent.

have [found] natural gas. But . . . we've got to make sure that we're extracting natural gas safely, without polluting our water supply" (2011). United States industry has improved its performance by using shale gas efficiently, while local shale transportation reduces financial costs, as in the case of the Marcellus Play. Shale gas has become an important contributor to U.S. American economic industrial growth.

A North American energy alliance may increase the level of engagement among Mexico, Canada, and the United States. Geography and economic treaties like NAFTA already bind these countries together; more importantly, shale gas is found across the North American region. While the three countries have very different legal structures regarding the energy sector, a strategic alliance would transform them into the world's biggest energy region with vast resources and the technology to extract, process, and transport shale gas.

Energy security and shale gas do not represent the end of U.S. involvement in regions like the Middle East or with OPEC nations, but rather imply a broader range of action on a global scale. Having found a new fossil fuel to complement its energy consumption without being constrained to foreign energy diplomacy, the United States continues to defend its energy position and sustain its values in the international arena. However, it is not a final solution in the U.S. American security portfolio. The importance of shale gas lies in providing the United States enough time to develop and affordable, sustainable strategy. Attaining energy security is not an isolated goal for the U.S.; it is an important part of its geopolitical strategy in the twenty-first century.

Finally, although it might not be the ultimate solution to U.S. energy security, shale gas has provided the country with more time to develop an affordable energy strategy and sustainable alternative technologies in the future. As Joseph Nye has outlined, achieving security is part of a bigger geopolitical shift: economically, shale gas lowers U.S. energy imports and stabilizes the financial market by boosting national energy investments; and, politically, energy independence allows Washington to extend its sphere of influence around the globe. The United States will continue to face off against other nations such as China and Russia as political contenders in the world arena as energy security becomes increasingly more critical in our time.

BIBLIOGRAPHY

- BAFFES, JOHN, M. AYHAN KOSE, FRANZISKA OHNSORGE, and MARC STOCKER
2015 "The Great Plunge in Oil Prices—Causes, Consequences, and Policy Responses," March, http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Research/PRN01_Mar2015_Oil_Prices.pdf, accessed March 26, 2015.

BARLAS, STEPHEN

2012 "Does the U.S. Really Need an Energy Policy?" January, <http://www.highbeam.com/doc/1G1-279139186.html>, accessed July 15, 2014.

BAUMANN, FLORIAN

2008 "Energy Security as Multidimensional Concept," March, http://edoc.vifapol.de/opus/volltexte/2009/784/pdf/CAP_Policy_Analysis_2008_01.pdf, accessed July 24, 2014.

BERMAN, ARTHUR

2012 "U.S. Shale Gas after the Gold Rush: Will Natural Gas Be There When We Need It (and at What Price)?" June, <http://www.publicpower.org/files/nationalconference/berman.pdf>, accessed July 8, 2014.

BLOOMBERG BUSINESS

2015 "Energy & Oil Prices," April, <http://www.bloomberg.com/energy/>, accessed April 14, 2015.

BUCHANAN, PATRICK

2011 *Suicide of a Superpower*, New York, Macmillan.

CAPUTO, JAMES

2011 "Shale Plays: Basic Geological and Engineering Concepts," American Association of Professional Landmen, http://www.landman.org/docs/white-papers/03-caputo_aapl_shale_play_seminar_part1_final.pdf, accessed August 15, 2014.

CASLER, ANDREW

2014 "Conversation with Bob Howarth: Cornell Climate Change, Methane Expert Formed Opinion after Research," January, <http://www.sustainablecampus.cornell.edu/blogs/news/posts/conversation-with-bob-howarth-cornell-climate-change-methane-expert-formed-opinion-after-research>, accessed July 30, 2014.

CATHLES, L. M.

2012 "Assessing the Greenhouse Impact of Natural Gas," Cornell University, June, <http://www.geo.cornell.edu/eas/PeoplePlaces/Faculty/cathles/Natural%20Gas/Assessing%20the%20greenhouse%20impact%20of%20natural%20gas%20FINAL%20UNFORMTTED.pdf>, accessed March 20, 2015.

CEASER, JAMES W.

2012 "The Origins and Character of American Exceptionalism," <http://www.polisci.wisc.edu/Uploads/Documents/Ceaser.pdf>, accessed 8 July, 2014.

CHOMSKY, NOAM

2006 *Failed States: The Abuse of Power and the Assault on Democracy*, New York, Henry Holt, Metropolitan Books.

CHONG, JED, and MILANA SIMIKIAN

2014 "Shale Gas in Canada: Resource Potential, Current Production and Economic Implications," January, <http://www.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/2014-08-e.htm#a3>, accessed July 6, 2014.

CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE

2012 "Energy Security in the United States," May, <http://cbo.gov/topics/energy-and-natural-resources>, accessed July 6, 2014.

DAVID, VICTOR

2013 "China's Energy Challenge: Setting the Scene," *Program on Energy and Sustainable Development II*, Palo Alto, California, Stanford University.

DELOITTE

2012 "Deloitte White Paper: Shale and Renewable Energy," December, <http://www.slideshare.net/MarcellusDN/deloitte-white-paper-shale-renewable-energy>, accessed July 6, 2014.

DODO, MAHAMAT K.

2014 "The Securitization of China's Engagement with Africa: EU Energy Security Strategy," *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences*, vol. 5, no. 4, pp. 744-774.

THE ECONOMIST

2014 "Why the Oil Price Is Falling," December, <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/12/economist-explains-4>, accessed April 14, 2015.

2010 "Why Is America So Rich?" November, <http://www.economist.com/blogs/freexchange/2010/11/growth>, accessed July 22, 2014.

ELAND, IVAN

2004 *The Empire Has No Clothes: U.S. Foreign Policy Exposed*, Oakland, California, The Independent Institute.

EIA (ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION)

2014a "Drilling Productivity Report," <http://www.eia.gov/petroleum/drilling/>, accessed August 15, 2014.

2014b "Liquid Fuels and Natural Gas in the Americas," February, <http://www.eia.gov/countries/americas/>, accessed July 13, 2014.

2014c "Countries Analysis," <http://www.eia.gov/countries/>, August, accessed July 22, 2014.

2014d "Mexico: Overview," April, <http://www.eia.gov/beta/international/analysis.cfm?iso=MEX>, accessed March 8, 2015.

2014e "Marcellus Region Production Continues Growth," August, <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=17411>, accessed March 8, 2015.

2014f "Drilling Productivity Report: For Key Tight Oil and Shale Gas Regions," http://www.eia.gov/petroleum/drilling/archive/dpr_jun14.pdf, accessed June 23, 2015.

2013 "North America Leads the World in Production of Shale Gas," October, <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=13491>, accessed July 23, 2014.

2013b "Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States," June <http://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/>, accessed June 26, 2015.

2013c "International Energy and Data Analysis," <http://www.eia.gov/countries/>, accessed June 26, 2015.

2011 "Review of Emerging Resources: U.S. Shale Gas and Shale Oil Plays," July, <http://www.eia.gov/analysis/studies/usshalegas/pdf/usshaleplays.pdf>, accessed June 23, 2015.

ENERDATA GLOBAL ENERGY STATISTICAL YEARBOOK

2014a "Global Energy Year Book 2014: Natural Gas Production, Soaring Unconventional Gas Production in the USA," <http://yearbook.enerdata.net/world-natural-gas-production.html>, accessed July 2, 2014.

2014b "Natural Gas Domestic Consumption," <http://yearbook.enerdata.net/natural-gas-consumption-in-the-world.html>, accessed July 6, 2014.

2013 "Global Energy Statistical Yearbook 2014: Crude Oil Production," January, <http://yearbook.enerdata.net/#crude-oil-production.html>, accessed July 14, 2014.

ENERGY FROM SHALE ORGANIZATION

2013 “Energy from Shale,” <http://www.energyfromshale.org>, accessed August 1, 2014.

ENERGY TOMORROW ORGANIZATION

2009a “Gasoline Taxes by State,” January, <http://energytomorrow.org/economy/gas-prices/gasoline-taxes-by-state>, accessed July 9, 2014.

2009b “Oil and Natural Gas Power America’s Economy,” March, <http://energytomorrow.org/economy>, accessed July 26, 2014.

EPA (UNITED STATES ENVIRONMENTAL PROTECTION AGENCY)

2014 “Overview of Greenhouse Gases: Methane Emissions,” <http://www.epa.gov/climatechange/ghgemissions/gases/ch4.html>, accessed August 15, 2014.

FERGUSON, NIALL

2012 *Colossus: The Rise and Fall of the American Empire*. UK, Penguin.

FITTERLING, JIM

2013 “Shale Gas and American Manufacturing: Jobs, Growth and Economic Development,” *Vital Speeches of the Day*, vol. 6, no. 79, June, pp. 187-190.

FORBES

2009 “A Global Break Down of the Recession in 2009,” February, http://www.forbes.com/2009/01/14/global-recession-2009-oped-cx_nr_0115roubini.html, accessed July 20, 2014.

FRACFOCUS CHEMICAL DISCLOSURE REGISTRY

2010 “Hydraulic Fracturing: The Process,” July, <https://fracfocus.org/hydraulic-fracturing-how-it-works/hydraulic-fracturing-process>, accessed June 23, 2015.

GOLDWYN, DAVID L.

2014 “Refreshing European Energy Security Policy: How the U.S. Can Help,” March, <http://www.brookings.edu/research/articles/2014/03/18-european-energy-security-policy-goldwyn>, accessed July 6, 2014.

GOVERNMENT OF CANADA

2013 “Energy Relations,” October, <http://www.can-am.gc.ca/relations/energy-energie.aspx?lang=eng>, accessed July 19, 2014.

GOVERNMENT OF MEXICO

- 2014 “Energy Reform,” <http://reformas.gob.mx/en/energy-reform/myths>, accessed August 30, 2014.

IHS GLOBAL INSIGHT

- 2013 “America’s New Energy Future: The Unconventional Oil and Gas Revolution and the US Economy Volume 3: A Manufacturing Renaissance,” September, http://www.api.org/~media/Files/Policy/American-Energy/Americas_New_Energy_Future_Mfg_Renaissance_Main_Report_4Sept13.pdf, accessed July 6, 2014.
- 2012 “America’s New Energy Future: The Unconventional Oil and Gas Revolution and the US Economy Volume 1: National Economic Contributions,” October, http://marcelluscoalition.org/wp-content/uploads/2012/10/IHS_Americas-New-Energy-Future.pdf, accessed March 18, 2015.

INDEPENDENT PETROLEUM ASSOCIATION OF AMERICA

- 2014 “Oil and Natural Gas Reserves-Definitions Matters,” <http://oilindependents.org/oil-and-natural-gas-reserves-definitions-matter/>, accessed August 15, 2014.
- 2011 “The Economic Contribution of the Onshore Independent Oil and Natural Gas Producers to the U.S. Economy” April, <http://www.ipaa.org/wp-content/uploads/downloads/2012/03/IHSFinalReport.pdf>, accessed March 21, 2015.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY

- 2011 “Are We Entering a Golden Age of Gas?” June, http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebiste/2011/GAS_Launch_London_June.pdf, accessed July 7, 2014.
- 2007 “Report: United States,” January, <http://www.iea.org/statistics/statistics-search/report/?country=USA=&product=naturalgas&year=Select>, accessed July 11, 2014.

INTERNATIONAL MONETARY FUND

- 2013 “Repunte gradual del crecimiento mundial en 2013,” January, <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2013/update/01/pdf/0113s.pdf>, accessed July 24, 2014.

ISENBERG, DAVID

- 2008a “Hard Look at China’s Soft Power,” May, <http://www.cato.org/publications/commentary/hard-look-chinas-soft-power>, accessed July 11, 2014.

JACKSON, ROBERT, BROOKS RAINEY PEARSON, STEPHEN G. OSBORN,
NATHANIEL R. WARNER, and AVNER VENGOSH

2011 "Research and Policy Recommendations for Hydraulic Fracturing and Shale-Gas Extraction," <https://nicholasinstitute.duke.edu/sites/default/files/publications/researchandpolicyrecommendationsforhydraulic-fracturing-and-shale2010gasextraction-paper.pdf>, accessed June 23, 2015.

JACOBY, HENRY D., FRANCIS M. O'SULLIVAN, and SERGEY PALTSEV

2012 "The Influence of Shale Gas on U.S. Energy and Environmental Policy," International Association for Energy Economics, http://www.iaee.org/eeep/EEEP01_01_A05_Jacoby-EPUB/eeepissue.aspx, accessed June 23, 2015.

JOHNSON, CHALMERS

2007 *Nemesis: The Last Days of the American Republic*, New York, Macmillan.

JONES, TOBY

2012 "America, Oil, and War in the Middle East," June, <http://jah.oxfordjournals.org/content/99/1/208.full>, accessed July 1, 2014.

KLARE, MICHAEL

2007 "The Futile Pursuit of Energy Security by Military Force," *Brown Journal of World Affairs*, vol. 1, no. 1, pp. 130-200.

LARUELLE, MARLE, and SEBASTIAN PEYROUSE

2013 *Globalizing Central Asia: Geopolitics and the Challenges of Economic Development*, Armonk, New York, Elliot School of International Affairs.

LAVALLE, MARIANNE

2012 "Methane: Good Gas, Bad Gas," December, <http://ngm.nationalgeographic.com/2012/12/methane/lavelle-text>, accessed August 10, 2014.

LOZANO MAYA, JUAN ROBERTO

2013 "The United States Experience as a Reference of Success for Shale Gas Development: the Case of Mexico," http://aperc.ieej.or.jp/publications/papers/journal_articles/The_US_experience_as_a_Reference_Lozano_Maya.pdf, accessed July 2, 2014.

LUFT, GAL

- 2014a “What Does America’s Energy Revolution Mean for China?” February, *Oxford Energy Forum*, no. 95, at http://www.iags.org/Luft_Oxford.pdf, consulted July 2, 2014.
- 2014b “Hard Truths, Difficult Choices: Recommendations to the G-7 on Bolstering Energy Security,” May, Institute for the Analysis of Global Security, <http://www.iags.org/G7energysecurityreport.pdf>, accessed July 3, 2014.
- 2014c “The Sino-Russian Gas Deal,” May, http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&view=article&id=551:sino-russian-gas-deal&catid=143:issue-content&Itemid=435, accessed July 8, 2014.
- 2011 “Changing Energy Markets and U.S. National Security,” December, http://www.iags.org/HFC-Energy_Dec2011.pdf, accessed July 5, 2014.

McCALLUM, JOHN S.

- 2011 “Canadian Executive, The Canadian Economy and U.S. Job Growth,” February, <http://iveybusinessjournal.com/departments/viewpoint/canadian-executives-the-canadian-economy-and-u-s-job-growth#.VANvocV5Mmt>, accessed July 6, 2014.

McFARLANE, ROBERT C.

- 2012 “A Flex-Fuel Mandate Is Pro Market,” *The Wall Street Journal*, March, <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052970204653604577251722168929822>, accessed July 12, 2014.

McFARLANE, ROBERT C., and GEORGE OLAH

- 2013 “Let the Market Decide Our Energy Sources,” March, *Financial Times*, http://www.usesc.org/energy_security/ft030313.pdf, accessed July 11, 2014.

MURKOWSKI, LISA

- 2014 “Powering the Future” February, United States Senate, http://www.energy.senate.gov/public/index.cfm/files/serve?File_id=3c485574-7d19-4ee9-ae0e-c7e8f986032e, accessed March 18, 2015.
- 2013 “Energy 20/20” February, United States Senate, http://www.energy.senate.gov/public/index.cfm/files/serve?File_id=099962a5-b523-4551-b979-c5bac6d45698, accessed March 22, 2015.

MYERS, A., B. KENNETH, and PETER R. HARTLEY

- 2011 “Shale Gas and U.S. National Security,” July, *Energy Forum*, James Baker III

Institute for Public Policy, Rice University, <http://bakerinstitute.org/files/496/>, accessed March 18, 2015.

NYE, JOSEPH

2014 “Shale Gas Is America’s Geopolitical Trump Card,” June, <http://online.wsj.com/articles/joseph-nye-shale-gas-is-americas-geopolitical-trump-card-1402266357>, accessed July 4, 2014.

OBAMA, BARACK

2015 “Remarks by the President on Energy and Climate Change,” March, <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/03/19/remarks-president-energy-and-climate-change>, accessed April 14, 2015.

2011 “Remarks by the President on America’s Energy Security,” March, <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/03/30/remarks-president-americas-energy-security>, accessed July 16, 2014.

OCDE (ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT)

2011 “R&D Tax Incentives, Direct Support and Business R&D Intensity,” <http://www.oecd.org/innovation/rd-tax-stats.htm>, accessed July 9, 2014.

2007 “Energy Policies of the IEA Countries: The United States 2007 Review,” January, <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/us2007.pdf>, accessed July 13, 2014.

ORGANIZATION OF THE PETROLEUM EXPORTING COUNTRIES

2013 “OPEC: Brief History,” January, http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/24.html, accessed July 20, 2014.

PERLEZ, JANE

2014 “China-Russia Reach 30-Year Gas Deal,” May, *The New York Times* http://www.nytimes.com/2014/05/22/world/asia/china-russia-gas-deal.html?_r=0, accessed August 28, 2014.

PETRAS, JAMES

2014 *The Politics of Empire: The U.S., Israel and the Middle East*, New York, Clarity Press.

POLLINA, R.

2010 *Selling Out a Superpower: Where the U.S. Economy Went Wrong*, Amherst, New York, Prometheus Book.

POSNER, RACHEL

2014 "DoD Program: DoD Releases Comprehensive Energy Policy," April, United States Department of Defense, <http://energy.defense.gov/Blog/tabid/2569/Article/8676/dod-releases-comprehensive-energy-policy.aspx>, accessed July 11, 2014.

ROUBINI, NOURIEL

2009 "A Global Break Down of the Recession in 2009," January, *Forbes*, http://www.forbes.com/2009/01/14/global-recession-2009-oped-cx_nr_0115roubini.html, accessed July 4, 2014.

SCHMIDT, CHARLES W.

2011 "Blind Rush?: Shale Gas Boom," *Proceeds amid Human Health Questions*, August, JSTOR. A348-A353, <http://www.jstor.org/stable/41233450>, accessed August 15, 2014.

SHULTZ, GEORGE P.

2013 "The North American Global Powerhouse," July, <http://www.hoover.org/research/north-american-global-powerhouse>, accessed March 18, 2015.

SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute)

2013 "SIPRI Military Expenditure Database," http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database/milex_database, accessed July 14, 2014.

STANDARD AND POOR'S RATING SERVICES

2012 "How the Marcellus Shale Is Changing the Dynamics of the U.S Energy Industry," October, Standard and Poor's Ratings Direct, <http://www.clermontwealth.com/pdf/SP%20Report-%20Marcellus%20Shale%20A%20Game%20Changer.pdf>, accessed July 14, 2014.

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)

2013 "Industrialized Countries Still Top Performance Index, According to New UNIDO Report," September, <http://www.unido.org/news/press/industrialized-t.html>, accessed July 17, 2014.

UNITED STATES CENSUS BUREAU

2014 "U.S. and World Population Clock," September, <http://www.census.gov/popclock/>, accessed July 25, 2014.

UNITED STATES DEPARTMENT OF ENERGY

- 2012 “Producing Natural Gas from Shale,” January, <http://energy.gov/articles/producing-natural-gas-shale>, accessed August 15, 2014.
- 2009 “Modern Shale Gas Development in the United States: A Primer,” http://energy.gov/sites/prod/files/2013/03/f0/ShaleGasPrimer_Online_4-2009.pdf, accessed June 23, 2015.

UNITED STATES ENERGY SECURITY COUNCIL

- 2014 “Energy Security,” http://www.usesc.org/energy_security/, accessed July 13, 2014.
- 2013 “Fuel Choice for American Prosperity,” June, <http://www.iags.org/fuel-choices.pdf>, accessed July 18, 2014.

VISIONGAIN

- 2014 “Shale Gas Market 2014-2024: Expenditure Forecasts for Key Markets, Plays and the Prospects for Leading Companies,” <https://www.visiongain.com/Report/1313/Shale-Gas-Market-2014-2024>, accessed September 6, 2014.

WALT, STEPHEN

- 2006 *Taming American Power: The Global Response to U.S. Primacy*, UK, Norton.

WARRICK, JOBY

- 2015 “Obama Administration Tightens Federal Rules on Oil and Gas Fracking,” March, <http://www.washingtonpost.com/news/energy-environment/wp/2015/03/20/obama-administration-tightens-rules-on-oil-and-gas-fracking/>, accessed March 30, 2015.

THE WHITE HOUSE

- 2011 “Blueprint for a Secure Energy Future,” March, http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/blueprint_secure_energy_future.pdf, accessed July 25, 2014.

WOOLSEY, JAMES

- 2012 “Destroying Oil’s Monopoly and OPEC’s Cartel,” *Geopolitics of Energy*, March, <http://www.usesc.org/JRWGeopoliticsofEnergy0312.pdf>, accessed July 10, 2014.

WORLD BANK

- 2014a “Gross Domestic Product 2013,” July, <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>, accessed July 19, 2014.
- 2014b “United States Data,” <http://data.worldbank.org/country/united-states>, accessed July 16, 2014.

Competencia bancaria y política monetaria en América del Norte

Banking Competition and Monetary Policy in North America

ALICIA GIRÓN*

RESUMEN

Más allá de un acuerdo comercial entre los tres países de América del Norte, detrás del escenario se encuentra la recomposición del sistema financiero de estos países, a partir de cambios en la legislación bancaria y en materia de política monetaria, en los cuales la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) ha jugado un papel preponderante para el reposicionamiento de los grandes conglomerados. El fortalecimiento del sistema financiero, cuyo dominio actual descansa en el proceso de *financiarización* en el nivel internacional, sembró la fragilidad financiera y quiebras bancarias, y generó el reposicionamiento de los inversionistas institucionales, lo que desembocó en una crisis financiera de gran magnitud.

Palabras clave: TLCAN, *financiarización*, banca comercial, FED, política monetaria, tasas de interés.

ABSTRACT

Beyond the trade agreement among the three countries of North America, behind the scenes, their financial systems are restructuring based on changes in legislation and monetary policy in which the U.S. Federal Reserve (FED) has played a preponderate role in repositioning the big conglomerates. The strengthening of the financial system, currently dominated by international financing, created financial fragility and bank failures, and repositioned institutional investors, which then led to a huge financial crisis.

Key words: NAFTA, financialization, commercial banking system, FED, monetary policy, interest rates.

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM; <alicia@unam.mx>. La autora agradece a Andrea Reyes, becaria del Conacyt, a Miguel Ángel Jiménez, adscrito al proyecto “Empleo, género y migración: entre la austeridad y la incertidumbre” y a Luis Espinosa, adscrito al proyecto “Competencia financiera global y regional: modelos de financiamiento post-crisis”, ambos de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM, por el apoyo en la recopilación de datos estadísticos para la elaboración de los cuadros.

INTRODUCCIÓN

El estudio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)¹ ha sido uno de los ejercicios más importantes en materia académica desde el punto de vista económico, político y social de las últimas dos décadas, y se ha hecho énfasis en las ventajas comparativas entre los países signatarios para impulsar los flujos económicos y financieros en la región. El objetivo principal de este trabajo, más allá de ver las bondades y perjuicios de ese instrumento comercial, es mostrar lo que sucedió detrás del escenario del propio tratado en los sistemas bancarios y monetarios de estos países. Se parte de la hipótesis de que los cambios impulsados en el TLCAN indujeron a la política monetaria a propiciar una estabilización económica, aun en contra de las posibilidades de crecimiento de la menor de las economías firmantes.

Aunque la estabilización generó ganancias de la banca comercial, principalmente debido a la expansión de negocios de la banca estadounidense, la transformación más significativa sucedió a partir de la profundización de la financiarización² en los circuitos financieros internacionales. Por ello, al mismo tiempo que la estabilización económica fue creando espacios de elevada rentabilidad financiera, se agudizó su fragilidad, lo que detonó consecuencias de amplio espectro de la gran crisis sobre la economía mexicana.

¿POR QUÉ UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA DEL NORTE?

Tras el escenario del TLCAN, la banca comercial de los tres países experimentó reacomodos como resultado de reformas económicas y financieras tanto en el plano nacional como en el internacional. Los procesos de desregulación y liberalización financiera, están interrelacionados precisamente porque amplían las fuentes de liquidez y permiten la profundización de los mercados de títulos. Una parte de esta profundización tuvo su correlato institucional en la creación y fortalecimiento de los inversionistas institucionales. Las finanzas estructuradas se convirtieron en fuente de liquidez para bancos y otros intermediarios financieros, en la medida en que el dinámico

¹ Se usa el acrónimo TLCAN para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. NAFTA (North American Free Trade Agreement) es la forma inglesa. En francés es Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Los presidentes que negociaron el acuerdo fueron Carlos Salinas de Gortari (México), George H.W. Bush (Estados Unidos de Norteamérica) y Brian Mulroney (Canadá).

² "El proceso de financiarización corresponde a la compra y venta de activos o títulos financieros que puede darse en forma ordenada en el mercado de capitales. En esto intervienen las formas de financiamiento de la nueva rearticulación de los grandes conglomerados mediante operaciones fuera de balance, como son los derivados o productos y servicios financieros resultado de la innovación tecnológica y financiera" (Girón y Chapoy, 2009: 168).

crecimiento de los mercados financieros y la rentabilidad financiera reducían el soporte de liquidez de los bancos centrales, incluyendo la Reserva Federal de Estados Unidos (FED), puesto que éstos se proponían descensos importantes en la creación monetaria como mecanismo para controlar la inflación. Así, en los años noventa, se generaron dos fuerzas: una clara contracción económica por parte de las autoridades monetarias en casi todo el mundo desarrollado, en su búsqueda por controlar la inflación, y una creciente expansión de la liquidez financiera en manos de conglomerados financieros globales en expansión, lo que se ha caracterizado como deflación económica con inflación financiera (Correa y Girón, 2004).

En los noventa, la FED respondía a los intereses de los conglomerados financieros a través de decisiones de política monetaria, fiscal y financiera dando prioridad a la estabilidad económica. Por ello, los flujos de capital profundizaron la internacionalización de los circuitos financieros y monetarios en un entorno de competencia y valoración del capital financiero de origen estadounidense en el nivel internacional.

La existencia de una zona económica única cuyas fronteras entre Canadá, Estados Unidos y México formaría un mercado común que posibilitaría reformas económicas contundentes, no sólo comerciales sino también financieras, así como una mayor competitividad demandada por los conglomerados que permitiría el fortalecimiento de las finanzas estructuradas a través de los inversionistas frente a la zona monetaria del futuro mercado del eurodólar, así como a la zona monetaria del yen. Todo ello, sin duda, en el contexto de la enorme confrontación competitiva de aquellos años en los que se estaba iniciando el debilitamiento económico y pérdida de liderazgo estadounidense y de sus corporaciones financieras y no financieras.

El contundente movimiento hacia la internacionalización de la producción también vino acompañado en esos años de una nueva etapa de expansión financiera, por tanto, las consecuencias de la desinversión y el desempleo en el propio territorio estadounidense han venido haciéndose más evidentes.

El eje del presente artículo enlaza el nacimiento del TLCAN con las transformaciones en política monetaria y financiera en Estados Unidos. Después de dos décadas, era evidente que dichas transformaciones avanzaron por la vía de fortalecer la competitividad global de la banca comercial, la banca de inversión y los inversionistas institucionales, pero a su vez generaron por todo el mundo un amplio sistema financiero paralelo cuya gran transformación se llevó a cabo durante la gestión del presidente William Clinton (D' Arista, 1994: 288). Otros autores se refieren a dicho sistema como sistema financiero sombra (*shadow banking*), principal vehículo de la financierización (Girón, 2010; 2012: 63).

La financierización se entiende desde diferentes perspectivas. Para Epstein, responde al creciente número de operaciones efectuadas en los mercados financieros

por los inversionistas institucionales, los agentes financieros y las instituciones financieras junto con las elites nacionales e internacionales, quienes han conformado economías integradas financieramente que responden a intereses de esa naturaleza (Epstein, 2005: 3). Para Arrighi, las olas del desarrollo económico en un capitalismo global incluyen cambios hegemónicos a nivel geográfico. Al haber una desaceleración económica, el proceso de financiarización se intensificó a partir de una competencia mayor entre las actividades financieras sobre las actividades productivas (Arrighi, 1999: 7-8). Por su parte, Stockhammer menciona que la financiarización es un concepto que encierra una serie de cambios entre la relación “real” y el sistema “financiero”, dando mayor peso a los actores financieros (Stockhammer, 2012: 45). Girón y Chapoy describen la financiarización como la compra y venta de activos financieros que se desarrolla en el mercado de capitales. Muchas de estas transacciones las realizan los grandes conglomerados a través de derivados o productos financieros apoyados en la innovación tecnológica y financiera en operaciones fuera de balance (Girón y Chapoy, 2011: 168). Palley coincide con las definiciones anteriores pero destaca que la financiarización transforma los sistemas económicos no sólo en el nivel macroeconómico sino también en el microeconómico. Esto se atribuye a la evolución del sector financiero (Palley, 2007: 2). Lo más importante de la financiarización es que se trata de un proceso que ha sido capaz de concentrar enormes flujos de ganancias procedentes de todo el mundo y de muchas empresas y sectores de la actividad económica en los mercados financieros, especialmente Wall Street y Londres.

En el caso de México, la inserción de los intermediarios financieros a los circuitos internacionales fue inmediata. A menos de un año de la firma del TLCAN se presentó la crisis bancaria de finales de 1994, así como el proceso de privatización de la banca comercial mexicana, que se aceleró entre 1995 y 2001. En un periodo muy corto de tiempo, el sistema financiero mexicano pasó de manos privadas (1992) a convertirse en una banca de filiales de las principales matrices de bancos a nivel internacional (1996-1999). No sólo se perdió el sistema financiero mexicano, sino que la banca de desarrollo se desdibujó, lo cual abrió el mercado para el ingente negocio de las microfinancieras.

Así, más allá de lo que a la letra se incorpora en el TLCAN, es posible observar la enorme importancia que éste ha tenido para la integración de una región financiera, aunque está muy lejos de convertirse en una de corte monetario. El tratado fue más allá del inicio de una serie de acuerdos comerciales a nivel regional en Latinoamérica, pero se queda justo a un paso de lo que sería una zona monetaria como la Unión Monetaria Europea (UME). Las reformas financieras tanto de México como de Estados Unidos en los años posteriores a la crisis de 2007 son evidencia clara de las profundas interrelaciones financieras existentes entre estos países, creadas y condicionadas ampliamente por el propio TLCAN.

Así, se dieron tres grandes transformaciones en las leyes financieras estadounidenses desde mediados de los noventa.³ La Ley Glass-Steagall de 1933 fue reemplazada por la Gramm-Leach-Bliley en 1999 y posteriormente, por la Ley Dodd-Frank⁴ firmada en 2010. Esta última ley fue resultado de la quiebra de los bancos “too big to fail, too big to rescue” que, a partir de la quiebra de Lehman Brothers, demandó la actuación de una regulación más profunda, así como el seguimiento de la capitalización de los bancos.

En el presente siglo, la irrupción de China en el mercado global y la crisis económica y financiera, aunque debilitaron al TLCAN en materia del intercambio comercial incluso antes de la Gran Crisis y del periodo de la Gran Recesión, fortalecieron la región financiera, configurando un verdadero mercado financiero integrado, pero operando tres monedas diferentes. En realidad este proceso se consolidó diez años después del inicio del acuerdo. Fue evidente quiénes se habían beneficiado y quiénes eran los perdedores en el TLCAN (Girón, 2004). Los cambios en el sistema bancario de Canadá, Estados Unidos y México mostraban el proceso de concentración y centralización de activos y ganancias de los intermediarios financieros. El proceso de financiarización se hizo evidente previo al derrumbe de Lehman Brothers en 2008.

Más allá de un acuerdo de libre comercio, las operaciones financieras se fortalecieron y al mismo tiempo se crearon las bases de la inestabilidad financiera expresada, en primera instancia, en la crisis *subprime* y posteriormente en el resquebrajamiento del sistema monetario internacional y la quiebra del banco de inversión de Lehman Brothers. A partir del rescate de la banca comercial y de la banca de inversión estadounidense por parte de la FED, así como de los incentivos para la capitalización de estos intermediarios, sobrevino un periodo de recesión en los circuitos productivos que afectó profundamente a la economía mexicana y a todo el circuito laboral regional y, en consecuencia, a la demanda agregada. Las políticas de austeridad hasta el día de hoy no han logrado sacar de la tendencia recesiva a los países del TLCAN, pero sí han generado una dinámica en la esfera financiera cuyo futuro es impredecible. Un sistema financiero comandado por inversionistas institucionales y operaciones basadas en finanzas estructuradas tienen como resultado grandes ganancias, de tal modo que parece indispensable subrayar que es la financiarización lo que ha estado detrás del acuerdo del TLCAN, puesto que permitió a los bancos obtener grandes ganancias a través de la titulización y expandir este modelo de negocios financieros por

³ A estas leyes suelen denominarlas coloquialmente así quienes en la Cámara de Representantes de Estados Unidos abanderaron las diferentes disposiciones para regular el sistema financiero en sus distintas etapas y ante la necesidad de regular o desregular las operaciones financieras (Lee, 2014).

⁴ La *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* introduce aportaciones significativas en relación con la regulación financiera, entre ellas las propuestas de Volcker. El objetivo principal es evitar las quiebras bancarias y prevenir una crisis financiera. Esta Ley fue firmada por Barack Obama el 21 de julio de 2010.

toda América Latina. A fin de poder entender este proceso es necesario puntualizar algunas tendencias presentes en la región, previas a la firma del tratado.

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA EN LOS OCHENTA

La crisis con doble inmersión de principios de los ochenta en Estados Unidos deterioró su posición económica y financiera a nivel mundial. Otros grandes conglomerados fueron crecientemente disputando la posición estadounidense en diferentes áreas geográficas y sectores. Para muchas áreas del poder económico y político de esta nación comenzó a ser cada más evidente la necesidad de fortalecer a nivel mundial el liderazgo de Estados Unidos. Uno de los caminos más cercanos aunque con resultados no tan fácilmente previsibles era la integración de América del Norte.

Su objetivo era aprovechar la potencialidad de una zona comercial dinámica y fuerte a través de cambios estructurales en materia económica, financiera y monetaria, aunque desde su inicio estaba claro que ello no incluiría acciones para la apertura de las fronteras para las personas y en particular para los trabajadores. A juicio de Genna y Mayer-Foulkes:

el TLCAN en sí mismo fue parte de una política abierta a la liberalización que se inició en los ochenta con Reagan y Thatcher. La expansión de este movimiento de libre comercio, inversión y desregulación coincidieron con la introducción en la economía de mecanismos de mercado en China a partir de diciembre de 1978 y la caída del Muro de Berlín en 1989, y el resurgimiento de la globalización cuya profundidad y extensión fue inesperada (2013: 2).

El desafío para integrar a América del Norte en una zona de libre comercio no se podría entender sin profundizar en los antecedentes en materia financiera y monetaria de los años setenta y el inicio de los ochenta. Esos primeros años post-Bretton Woods se caracterizaron por tasas de inflación y de interés crecientes, y por una tendencia a la caída en la productividad en Estados Unidos. A su vez, los bancos comerciales de ese país pusieron en práctica una política de enorme crecimiento del crédito evadiendo todas las regulaciones sobre tasas de interés hasta que éstas fueron retiradas. Por ello, no fue una casualidad la contratación de deuda externa con los bancos comerciales estadounidenses, principalmente por parte de países como Argentina, Brasil y México, debido a esto, al comenzar los años ochenta, la banca comercial estadounidense canalizó fondos por más de 40 000 000 000 de dólares a esos países. La dependencia de estos flujos comenzó a definirse en la medida en que eran indispensables para refinanciar el principal de la deuda y los intereses de la misma. Así, cualquier cambio en

el sentido del crédito internacional otorgado por dichos prestatarios se convertiría en crisis financiera en los países deudores, lo cual sentó las bases de la fragilidad económica y financiera de los años siguientes.

En Estados Unidos hubo la necesidad de desregular y liberalizar el sistema financiero como bandera prioritaria. Se consideraba que la Ley Glass-Steagall⁵ de 1933 separaba las actividades financieras de las instituciones bancarias de las de las empresas de seguros y de las de la banca de inversión, con lo cual se impedía la posibilidad de elevar el monto de activos disponibles y las mayores operaciones en los mercados financieros internacionales. Al mismo tiempo, el gobierno estadounidense pretendía hacer frente a los llamados *twin déficit* (déficits gemelos)⁶ (Chapoy, 1998: 53-54) y a la crisis de los bancos *saving & loans* provocada por la desregulación de los mercados financieros, que le costó cerca de 150 000 000 000 de dólares en la primera mitad de los años ochenta. Los movimientos de las tasas de interés por parte de la FED se convirtieron en fuerzas internas sobre la estabilidad de la economía y las finanzas en México, de manera que, cuando Volcker, presidente de la FED, decidió iniciar una política de aumento en la tasas de interés con el objetivo de enfrentar los *twin deficit*, detonó también el incremento del servicio de la deuda externa, no sólo en México sino también en Brasil, Argentina y el resto de los países de mayor endeudamiento externo con la banca comercial estadounidense. En México, el alza de las tasas de interés coincidió con una caída en los precios de exportación del petróleo procedente de la caída de la actividad económica e incidió, en su momento, en una “crisis de caja”⁷ que pronto se convirtió en una crisis financiera, al no poder enfrentar el pago de la deuda externa en agosto de 1982.

⁵ La Ley Glass-Steagall de 1933 fue sustituida por la Ley Gramm-Leach-Bliley (GLB). A partir de la Ley Gramm-Leach-Bliley, cuyo nombre oficial es Financial Services Modernization Act of 1999 (Pub.L. 106-102, 113 Stat. 1338, aprobada el 12 de noviembre de 1999) se permite a los inversionistas financieros realizar conjuntamente operaciones entre compañías bancarias, operaciones de seguros y de inversión. Esto fortalece las fusiones y megafusiones entre los diferentes inversionistas institucionales y se consolidan sus operaciones en los circuitos financieros a nivel internacional. Se aprobó durante el gobierno de William Clinton.

⁶ Mientras el déficit fiscal estructural de Estados Unidos se elevó drásticamente después de 1981, los déficits de Alemania y Japón (países con tasas de ahorro mucho más altas) se fueron reduciendo paulatinamente. Este proceso vino acompañado del alza de las tasas de interés reales a nivel mundial, encabezada por la Reserva Federal. Como consecuencia de lo anterior, la balanza en cuenta corriente estadounidense se deterioró rápidamente: de un superávit de 4 481 millones de dólares en 1981, pasó a un déficit de 11 600 millones al año siguiente, y fue aumentando hasta ser de 124 470 en 1985. El empeoramiento del déficit en cuenta corriente de Estados Unidos afectó la posición de ese país como inversionista internacional. El efecto más visible y evidente de los llamados déficit gemelos de Estados Unidos (el comercial y el fiscal) fue la apreciación del dólar estadounidense respecto del resto de otras monedas. De sus niveles promedio en diciembre de 1980 a sus cimas en febrero de 1985, el dólar se apreció alrededor del 25 por ciento frente al yen japonés, un 75 por ciento respecto del marco alemán y un 125 por ciento frente a la libra esterlina. Después de febrero de 1985, el dólar se depreció drásticamente. En diciembre de 1986, a quince meses del Acuerdo del Hotel Plaza, el valor del dólar era cerca de un 25 por ciento inferior al yen, respecto del nivel de diciembre de 1980; regresó aproximadamente al mismo nivel que había tenido respecto del marco alemán a fines de 1980 y perdió casi la mitad del nivel alcanzado frente a la libra esterlina.

⁷ Palabras del entonces secretario de Hacienda Jesús Silva Herzog, en agosto de 1982.

El pánico financiero y la moratoria frente a los acreedores estadounidenses propiciaron la creación de un “plan de salvamento” por parte de las autoridades gubernamentales, el Banco de México (en negociación con el Fondo Monetario Internacional [FMI]), el Banco Mundial y el Club de París para poder afrontar el pago de la deuda externa de México. El debilitamiento y la fragilidad de la economía mexicana provocaron una crisis de insolvencia frente a los acreedores de la banca comercial estadounidense, por lo cual durante la década de los ochenta –o de la austeridad, la insolvencia y la pérdida para México y la región latinoamericana– se impusieron severos programas de estabilización y tres renegociaciones hasta la puesta en práctica del Plan Brady (Girón y Correa, 2013).

En combinación con los profundos cambios en el sistema financiero estadounidense de finales de los años ochenta, México fue desarrollando una de las más importantes reformas económicas y financieras, que son el antecedente más significativo de las efectuadas en 2013 y se trató de medidas ampliamente sustentadas a partir del Consenso de Washington.⁸ En esa ocasión se organizó un debate precisamente sobre las ideas acerca de las reformas estructurales que estuvieron vigentes entre los diferentes actores económicos (principalmente bancos comerciales) y autoridades gubernamentales en Washington durante la crisis de la deuda externa mexicana en 1982. Uno de los componentes del famoso decálogo es la liberalización comercial, por ello, México ingresó a la OMC y más tarde inició las negociaciones con el gobierno estadounidense y canadiense sobre el TLCAN.

Sin duda, todas estas reformas han sido elaboradas sobre un soporte teórico-económico fundado en las ideas neoclásicas que cobraron vida en el pensamiento de economistas como Friedman y Hayek, ideas que confrontan una realidad completamente diferente de sus supuestos analíticos. Su papel hegemónico se sustenta en la defensa del libre mercado y de la teoría de las ventajas comparativas (Genna y Mayer-Foulkes, 2013; Seccareccia, 2014). Estas teorías traspasaron todas las fronteras teóricas y los dirigentes de los países en desarrollo las hicieron suyas, adquiriendo el estatuto de pensamiento hegemónico, con lo que se abandonan las ideas estructuralistas en América Latina. Dicho pensamiento se hace visible en la corriente monetarista, bajo el símbolo del FMI, a través de sucesivos planes de estabilización y políticas de austeridad.⁹ La teoría de las ventajas comparativas se convirtió en el paradigma del desarrollo de las economías y a través de estas ideas se justificaron todos los

⁸ En la conferencia organizada por John Williamson se presentó el decálogo de las reformas instrumentadas por el FMI y el Banco Mundial en 1989.

⁹ Si bien estas políticas ya fueron experimentadas, ante la crisis europea han vuelto a ser implementadas por los agentes económicos en busca de mayor rentabilidad a costa del cero crecimiento, para enfrentar las deudas soberanas de los países de la periferia de la zona monetaria del euro.

cambios estructurales: hacer competitiva a la región, a los países, a los sectores económicos y a las empresas, aunque ello significara abandonar todos los planes y programas de desarrollo público, desaparecer las políticas contra-cíclicas, disminuir la fuerza de los sindicatos, alentar el constante descenso de los salarios y permitir un sostenido desempleo, lo que en conjunto definió a lo que se conoce como la “década perdida” en América Latina.

Sin embargo, muy pronto estas políticas de apertura y liberalización tuvieron su segundo mayor tropiezo cuando, antes de finalizar el primer año del TLCAN, estalló la crisis bancaria mexicana, catalogada como la primera del siglo XXI por el entonces presidente del FMI (Camdessus, 1995), además de haber sido la más profunda en la historia del México independiente. Por supuesto, su estallido fue muy contrario a los supuestos por los que se firmó el capítulo XIV del TLCAN, por lo que a tan sólo un año del inicio del tratado ya se habían incumplido las promesas de estabilidad y creciente financiamiento. Las pérdidas fueron incuantificables, si pensamos no solamente en la propia crisis bancaria, la insolvencia de algunos bancos, las necesidades de capitalización y el correspondiente freno del crédito, sino también debido a las enormes pérdidas económicas que se producen por la profunda recesión económica y el desempleo, más aun cuando los bancos, después de haber sido rescatados con fondos públicos, pasaron a ser propiedad de banqueros extranjeros en menos de un lustro.

Por ello en 2015, a veintinueve años de haberse firmado el TLCAN, el debate en el ámbito académico sigue causando fuertes discusiones entre quienes están convencidos de la necesidad de debatir y quienes continúan creyendo en sus bondades. Posen (2014) en un artículo del *Financial Times* expone la manera en la que los consumidores han ganado en ambos países así como las cadenas productivas establecidas a partir del tratado, las cuales, dice, han beneficiado la creación de empleo; sin embargo, reconoce también cómo la competencia ha ido disminuyendo el empleo tanto en Canadá como en México propiciando el flujo de migrantes mexicanos hacia Estados Unidos. Por un lado Posen plantea un “nuevo NAFTA” y por el otro lado hay una fobia irracional hacia ese tratado.

POLÍTICA MONETARIA Y COMPETENCIA BANCARIA

¿Qué hay detrás del escenario del TLCAN? Los recurrentes planes de estabilización firmados entre México y el FMI fueron forjando un proceso de desregulación y liberalización financiera en México. Se logró filtrar ese pensamiento económico –las ideas monetaristas– en México y en la región latinoamericana, entre los dirigentes de los bancos centrales, a partir del primer acuerdo de estabilización en 1976 con la influencia

de Friedman (1956), Mundell (1963) y McKinnon (1963). Sus ideas y políticas monetarias respondieron en gran medida a las directrices de quien fija la tasa de interés, es decir, la FED. En México, la reforma financiera y la desincorporación bancaria, así como el sendero de una transformación económica, fueron el reto desde finales de los ochenta y principios de los noventa (Aspe, 1993; Ortiz, 1994). El eje principal del sexenio de 1988-1994 fue adecuar la política monetaria y financiera de México a los intereses de la FED en la estabilización del tipo de cambio, la tasas de interés y de inflación.

Es importante mencionar que desde la nacionalización de la banca mexicana en 1982 hasta el regreso de los bancos a manos privadas a partir de 1989, la privatización estuvo diseñada para abrir paulatinamente la banca comercial a los inversionistas extranjeros, proceso que se aceleró con la crisis bancaria de 1994. En síntesis, en los dirigentes de México existía la ilusión del camino del crecimiento con las transformaciones de la legislación bancaria y el marco jurídico que posibilitarían no sólo el fortalecimiento interno, con la privatización de los bancos, sino también una extraña ilusión de penetrar en el sistema financiero estadounidense.

Al observar los condicionamientos del capítulo XIV del TLCAN, referentes a los servicios financieros, puede notarse que la apertura hacia los inversionistas extranjeros tenía un carácter paulatino debido a que se establecía en la normatividad del acuerdo de trato nacional,¹⁰ lo cual hizo suponer que la banca mexicana sería más competitiva una vez realizada la asociación con la banca extranjera.

La crisis del sistema financiero a finales de 1994 y la quiebra bancaria generalizada en 1995 provocaron que la ejecución de ciertas cláusulas del tratado se adelantara para permitir la capitalización de los bancos por parte de nacionales y extranjeros. En primera instancia, el saneamiento de la banca se hizo a través de fusiones y del Fondo Bancario para la Protección del Ahorro (Fobrapoa). Posteriormente, vinieron las fusiones entre los bancos nacionales y después la venta de dichos bancos a empresas bancarias extranjeras. Hasta el presente ningún banco de origen mexicano ha penetrado en el mercado norteamericano como lo preveía el capítulo XIV en su artículo 1405, cuando se habló de "trato nacional" en la operación y conducción de instituciones financieras e inversiones en el país vecino.

El sistema financiero mexicano comenzó a ser controlado por instituciones extranjeras como BBVA, Santander, HSBC, Scotia y Citibank.¹¹ Tan sólo diez años después de la firma del tratado, el 66 por ciento de las inversiones directas en el sector financiero

¹⁰ En el artículo 1405, al hablar sobre el "trato nacional" se menciona que "cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte trato no menos favorable del que otorga a sus propios inversionistas, en circunstancias similares, respecto del establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otras formas de enajenación de instituciones financieras e inversión en instituciones financieras en su territorio".

¹¹ En 1998 se unen Citicorp y Travelers Group formando Citigroup.

eran de origen estadounidense y el 15.5 por ciento de origen español (Girón, 2004). Hoy, en México, el sistema financiero sigue siendo de filiales de Santander y BBVA, bancos muy importantes en España, así como de Citibank, banco estadounidense, el resto siguen siendo de inversionistas financieros filiales de bancos extranjeros; no obstante, las matrices bancarias de las filiales de los principales bancos en México se encuentran entre los primeros a nivel mundial. De esta forma, la política monetaria está estrechamente ligada a los intereses de los conglomerados financieros extranjeros que mantienen filiales en el *país*, especialmente cuando la ley del Banco Central expresa como principal objetivo el control de precios.

El gobierno mantiene ciertas posibilidades de acción con la política fiscal, que es utilizada para mantener la economía del mercado interno sin que esté muy deprimida o muy activa, como la única fórmula de estabilidad cambiaria posible. Y sus posibilidades de endeudamiento dependen de las condiciones del mercado y especialmente de la voluntad de los inversionistas extranjeros que adquieren deuda pública en pesos en el mercado nacional.

POSICIONAMIENTO DE LA BANCA COMERCIAL

El TLCAN abrió nuevos espacios de competencia bancaria, específicamente crediticia, en América del Norte. Muchas de las grandes empresas que operan en México van obteniendo su financiamiento a través de sus empresas matrices en el extranjero o de bancos, también fuera del país. El crédito en el país en moneda nacional no solamente dejó de crecer, sino que ha disminuido consistentemente en estos años del tratado. La financiarización en pesos para las empresas locales es sumamente reducida y para muchos sectores, especialmente aquellos no exportadores que dependen del mercado interno, es prácticamente inexistente. El nuevo crecimiento del crédito se ha venido dando a través del crédito al consumo, especialmente en los últimos años cuando éste consolidó un enorme mercado a través de la titulización.

El incremento de los activos y las ganancias bancarias entre 1990 y hasta antes de la crisis de 2007 muestran, más allá del proceso de concentración y centralización dentro de los grandes conglomerados financieros, cómo ha sido posible ganar sin prestar, precisamente a través del cobro de comisiones, y la rentabilidad de la compra y venta de títulos. Las filiales de bancos extranjeros están operando, sobre todo, como inversionistas en títulos, por ello este trabajo no podría dejar de lado la evolución que han tenido los sistemas bancarios de los países del TLCAN. El posicionamiento, así como la quiebra de los bancos de Canadá, Estados Unidos y México entre 1990-2012 han venido respondiendo a las regulaciones financieras implícitas

de la FED y los intereses de ganancias irracionales en operaciones del mercado de valores.¹²

La composición en forma de activos del sistema bancario de América del Norte mostraba cómo Citicorp poseía, antes de la crisis de 1994, la mayor cantidad de ellos y de ganancias entre los diez bancos más importantes de Estados Unidos, pues sus reservas sumaban 2.33 veces los activos de BankAmerica Corp que ocupaba el segundo lugar en el *ranking*. Lo anterior demuestra que ese año Citicorp acaparaba la mayor parte de dichos recursos en el contexto del sistema bancario. En Canadá, quienes concentraban los activos eran el Royal Bank of Canada, el Canadian Imperial Bank of Commerce, el Toronto-Dominion Bank, el Bank of Montreal y el Bank of Nova Scotia. México encabezaba la lista como sede del banco con mayor rentabilidad: Bancomer, el cual, junto con el Banco Nacional de México (Banamex) y Nacional Financiera, concentró la mayor cantidad de activos. Cabe resaltar que anteriormente Nacional Financiera (hoy Nafinsa), una banca de desarrollo, ocupaba un lugar importante por poseer la mayor cantidad de activos, incluso por encima de Bancomer y, al comparar los sistemas bancarios, los diez primeros bancos de Estados Unidos estaban por encima de sus homólogos canadienses y mexicanos. Citicorp representaba 2.5 veces el tamaño de su homólogo canadiense Royal Bank of Canada y 12.3 veces el de Nacional Financiera.

Al entrar en vigor el TLCAN, los activos bancarios estaban concentrados principalmente en Citicorp, BankAmerica Corp., Chemical Banking Corp., JP Morgan & Co., NationsBank y Chase Manhattan. Los bancos más importantes en Canadá eran, según el volumen de activos, Canadian Imperial Bank of Comm., Royal Bank of Canada, Bank of Montreal, Scotiabank y Toronto-Dominion Bank. La banca comercial de México estaba representada por Banamex, Bancomer y Banca Serfín. Entre 1990 y 1994, Bancomer y Serfín habían aumentado más de dos veces sus activos, por lo que Banamex y Bancomer concentraron la mayor cantidad de ganancias. Destaca la marcada diferencia entre las ganancias de estos bancos (1058 y 843 000 000 de dólares, respectivamente) mientras que el resto de los principales bancos mexicanos no rebasaban los 400 millones de dólares.

A pesar del importante negocio que ha significado para las matrices la operación de sus filiales en México, es verdad que no ha sido suficiente para enfrentar la enorme competencia global que se creó en los noventa con la apertura y desregulación

¹² El 5 de diciembre de 1996, Alan Greenspan pronunció el discurso "El desafío de la banca central en una sociedad democrática", durante la cena anual del American Enterprise Institute for Public Policy Research en Washington, D. C. Allí utilizó la expresión "exuberancia irracional" para referirse al sorprendente aumento en el precio de las acciones y a la boyante economía de esos años. Al día siguiente, el NYSE registró una fuerte caída. La frase se hizo célebre para explicar el entorno especulativo del mercado accionario, incluso augurando un escenario semejante al de Japón (Girón y Chapoy, 2009: 50).

financieras. Al inicio de la primera década del presente siglo se habían llevado a cabo dos megafusiones: Citibank con la compañía de seguros Travelers y Salomon Smith Barney, uno de los mayores bancos de inversión, formaron Citigroup; a ellos se sumó la fusión de JP Morgan Chase & Co., de manera que Chase Manhattan pasó a formar parte de JP Morgan y se convirtió en una sola institución financiera con más de 600 000 000 000 de dólares en activos para el año 2000, y hacia 2004 realizaría otra importante fusión con otro de los cinco principales bancos estadounidense Bank One Corp. También se debe mencionar la importante adquisición que hizo NationsBank de BankAmerica Corp. para tomar su nombre y conformar Bank of America Corp.

Antes del estallido de la crisis financiera internacional iniciada en Estados Unidos, los activos y las ganancias estaban muy concentrados en Bank of America Corp., Citigroup y JP Morgan Chase & Co. con la incorporación del Wachovia Corporation. La cantidad de activos de estos bancos volvió a tener en 2007 un incremento considerable respecto al 2001, como sucedió con Bank of America Corp. que duplicó sus activos durante este periodo. Las ganancias de cada uno de estos bancos rebasaron los 10 000 000 000 de dólares, pero las de Bank of America Corp. y Citigroup en particular fueron cercanas a los 30 000 000 000 de dólares.

Lo anterior demuestra que Bank of America Corp. y Citigroup dominaban el sistema bancario de Estados Unidos antes de la gran crisis. La razón principal del aumento acelerado de sus activos habría que buscarla en los múltiples procesos de concentración y centralización en el periodo 2001-2007. El caso por excelencia sería la principal institución bancaria en 2007, Bank of America Corp., que en 2004 logró la fusión con otro de los principales bancos: Fleet Boston Financial Corp.¹³

En Canadá, Royal Bank of Canada, Scotiabank, Toronto-Dominion Bank, Bank of Montreal y Canadian Imperial Bank of Commerce continuaban muy por encima de los demás competidores en términos de activos y ganancias; aunque existía una diferencia marcada entre los activos de Royal Bank of Canada y los del resto de los bancos mencionados (1.4 veces con Scotiabank, 1.3 veces con Toronto-Dominion Bank y 1.7 veces con Bank of Montreal y Canadian Imperial Bank of Commerce). Royal Bank of Canada, Scotiabank, Toronto-Dominion Bank, Bank of Montreal y Canadian Imperial Bank of Commerce siguieron al concentrar la mayor parte de las ganancias.

En México, BBVA Bancomer, Citibank Banamex y Santander concentran la mayor cantidad de activos y ganancias hacia esos años (ambos rebasan los 2 000 000 000 de dólares), éstas fueron más del triple de las de los otros bancos. Banco Mexicano y Multibanco Comermex aparecieron en medio del *ranking*; sin embargo, la cantidad de

¹³ Este banco ocupaba el séptimo lugar en términos de activos en 2001 con 179 346 000 000 de dólares. En 2006, Bank of America compró MBNA Corp., cuyos activos representaban 38 666 000 000 de dólares en 2001.

activos representaba alrededor de la mitad de los activos de cada uno de las otras instituciones mencionadas. En 2007, los principales bancos de América del Norte continuaban incrementando la brecha de activos y ganancias con respecto a los demás participantes con tasas de crecimiento de dos dígitos.

La crisis de Lehman Brothers es el parteaguas del sistema financiero mundial y tuvo un efecto inmediato en la caída en picada del precio de los activos bancarios. En 2009 se observaron cambios importantes en los principales bancos estadounidenses. En términos de activos, JP Morgan Chase & Co., Bank of America Corp., y Citigroup se encontraron en lo más alto del *ranking* con un importante incremento en sus activos con respecto a 2007 y, en el caso específico de JP Morgan Chase & Co., con un aumento de casi el 100 por ciento de los activos que poseían en 2007 producto de la compra de Bear Stearns primero y, meses después, de Washington Mutual en 2008 al aprovechar la situación financiera comprometida de estas instituciones bancarias a raíz de la crisis. Por su lado, Bank of America adquiere Merrill Lynch en 2008. Uno de los casos más interesantes en cuanto al proceso de centralización es Wachovia Corporation, que en 2001 poseía 73 950 000 000 de dólares en activos y en tan sólo seis años aumentaron a 707 121 000 000 de dólares, casi diez veces el capital anterior, ubicándose con ello en el cuarto sitio entre los bancos con mayor cantidad de activos. En 2004 Wachovia Corporation realizó la compra de cuatro bancos: South Trust, Westcorp Inc., Golden West Financial y World Savings Bank. Wells Fargo & Co., en plena crisis y sin asistencia gubernamental, adquirió Wachovia Corporation, que ya se encontraba en pláticas con Citigroup.

La crisis se hizo evidente en las ganancias, pues todos los bancos sufrieron importantes reducciones. En el caso de los principales bancos estadounidenses, las ganancias pasaron de 10 000 000 000 de dólares en 2007 (y en algunos casos hasta 31 973 000 000 por parte de Bank of America Corp.) a menos de 4 000 000 000 de dólares. Hubo importantes pérdidas en Citigroup y Wells Fargo & Co. que sumaron 53 055 000 000 de dólares y 47 788 000 000 de dólares, respectivamente.

En Canadá los principales bancos mantuvieron importantes incrementos: Royal Bank of Canada, Scotiabank, Toronto-Dominion Bank y Bank of Montreal ocupan los lugares más altos del *ranking*. Royal Bank of Canada, tuvo un incremento en activos más que sobresaliente, casi duplicándolos en comparación con 2007. En términos de ganancias, con excepción del Canadian Imperial Bank of Commerce, con pérdidas por 4 311 000 000 de dólares, los principales bancos se mantuvieron por encima de los 2 000 000 000 de dólares. En lo que se refiere a México, los principales bancos incrementaron su número de activos con respecto a 2007, pero no de forma extraordinaria. Las ganancias muestran un decrecimiento importante al igual que la banca estadounidense.

Como se mencionó anteriormente, la quiebra de Lehman Brothers significó un antes y un después en el análisis de los mercados financieros. Las instituciones bancarias que a partir de los años noventa mostraron un crecimiento sobresaliente, principalmente concentradas en Estados Unidos y Canadá, llegaron al año 2009 con un importante *stock* en activos. Del mismo modo, en términos de ganancias, los flujos tuvieron fuertes caídas.

Resulta importante destacar las inmensas diferencias que existen, en todos los sentidos, entre los tres sistemas bancarios. Tomemos como ejemplo las pérdidas de dos de los “grandes” bancos estadounidenses (Citigroup y Wells Fargo & Co.), los que, juntos, tuvieron pérdidas por más de 100 000 000 000 de dólares, mientras los activos de los dos principales bancos mexicanos (BBVA Bancomer y Santander) sumaron 122 869 000 000 de dólares, lo cual muestra la distancia enorme entre los dos sistemas bancarios en esos años.

Durante el periodo comprendido entre 2012 y 2013, el sistema bancario estadounidense creció a un ritmo mucho más lento. En términos de ganancias, con excepción de JP Morgan Chase & Co., que tuvo ganancias por poco menos de 30 000 000 000 de dólares, no se recuperaron los niveles de ganancias de 2007. Por su parte, JP Morgan Chase & Co., Citigroup y Bank of America Corp. continuaron entre los principales bancos estadounidenses en términos de activos, aunque no de ganancias. En cuanto al sistema bancario canadiense, el crecimiento de sus tres principales bancos (Royal Bank of Canada, Scotiabank y Toronto-Dominion Bank) fue también mínimo en comparación con las cifras de años previos a la crisis, pero en términos de ganancias los niveles alcanzados son incluso un poco mayores que en 2007. Es claro que la crisis afectó el dinamismo del sistema bancario canadiense, pero también es evidente (al menos en las cifras de activos y ganancias) su recuperación. El sistema bancario mexicano entre 2012 y 2013, a diferencia de la dinámica de desaceleración en el crecimiento de las instituciones estadounidenses y canadienses, experimentó una expansión muy importante. El que vivió el mayor crecimiento en activos durante este periodo fue BBVA Bancomer; Citibank Banamex y Santander vivieron algo semejante; sin embargo, el tope de activos de estas instituciones aún se encuentra en los 100 000 000 000 de dólares, suma considerablemente pequeña si se toma en cuenta que ése era el tope en activos en la banca canadiense durante 1990; no obstante, cabe resaltar que los principales bancos mexicanos ya rebasan los mil millones de dólares en ganancias.

En términos generales puede hablarse de que se mantiene una tendencia de crecimiento del sistema bancario de América del Norte, pero ya no con el dinamismo de otros periodos, como 1994-2001 y 2001-2007, que se generó a raíz de un proceso de concentración y centralización (CEPAL, 2011: 113). Al término de los noventa, la dinámica financiera se vio contagiada por dos tendencias:

- a) La rápida e intensa integración de los mercados financieros.
- b) El surgimiento y la proliferación de innovaciones financieras y de operadores con alta propensión al riesgo (CEPAL, 2011: 110).

Estos hechos no fueron casuales, como lo explica CEPAL. La evolución de los sistemas bancarios de América del Norte (aunque no únicamente) ha quedado determinada por algunos factores históricos de principios de dicha década y, dado el lugar predominante de la industria bancaria, podríamos incluso hablar de evolución en los sistemas financieros de América del Norte. Los puntos principales vuelven a ser el papel de la regulación financiera, la manera en la que desde los ochenta fue perdiendo campo de acción cuando comenzó a reinterpretarse la Ley Glass-Steagal, así como la forma en que los negocios de inversión dejaron de ser exclusivos, permitiéndosele la entrada a empresas subsidiarias (CEPAL, 2011: 110).

La crisis de la deuda dio entrada a las recomendaciones del Consenso de Washington que, aunadas a la situación imperante en las economías, rápidamente originaron reformas: apertura de cuenta de capitales, flexibilización de las tasas de interés y liberalización del sector bancario, que en el caso mexicano se resumió en la venta de la banca pública y la apertura a entidades extranjeras (CEPAL, 2011: 110-111).

Una vez que la regulación se convirtió en un asunto de segundo término, los grandes excedentes de capital en los países industrializados al no encontrar mayores márgenes de rentabilidad cruzaron sus fronteras (CEPAL, 2011: 112). La búsqueda de mayores márgenes de rentabilidad, la desregulación del sistema bancario, la apertura al capital extranjero, la acelerada integración y la innovación financiera resultaron el marco idóneo para un crecimiento exacerbado –demostrado con anterioridad– de los sistemas bancarios de América del Norte (CEPAL, 2011: 112-113).

El fin de esta etapa se encuentra claramente marcado por la crisis, en donde se frenó el crecimiento acelerado de la industria y se propició una oleada más intensa de concentración y centralización. Lo más preocupante es que no parece haber cambio en la forma de pensar y por tanto en las fórmulas para enfrentar las crisis financieras desde una perspectiva que no proponga más liberalización y desregulación.

UNA LECTURA DEL TLCAN A PARTIR DE KEYNES

La dinámica del crédito en el área del TLCAN requiere ser explicada desde una óptica distinta a la prevaleciente en el pensamiento hegemónico. Las aproximaciones teóricas monetaristas desde la óptica neoclásica sólo explican los éxitos y fracasos de las políticas monetaria y fiscal en la región. Ello es así, puesto que se considera el dinero

solamente como un equivalente a cargo del intercambio y el crédito solamente como un reparto entre agentes superavitarios (depositantes) y deficitarios (deudores).

Las transformaciones de los sistemas financieros, especialmente del estadounidense, fueron observadas entre otros por Minsky, quien estableció con relativa nitidez cómo, cuando los bancos centrales están restringiendo la liquidez y con ello poniendo en problemas el refinanciamiento de los clientes bancarios, los propios bancos fueron construyendo sus fuentes de creación y expansión de la liquidez a través de la titulización y la emisión de productos derivados.

En la reunión anual de la Reserva Federal de Chicago,¹⁴ Minsky hablaba sobre la política monetaria de la FED como el acicate para que los bancos transitaran hacia operaciones de mayor rentabilidad (Minsky, 1994: 55). Por su parte, Jane D'Arista mencionaba en la misma conferencia que "en las últimas dos décadas, el sistema de Estados Unidos ha sido remodelado por la propagación del conglomerado financiero multifuncional y el surgimiento de un sistema bancario paralelo no reglamentado" (D'Arista, 1994: 289). El crecimiento de las fuentes de liquidez privada estaban creando nuevas formas de circulación crediticia y nuevos intermediarios financieros o fortaleciendo aquellos previamente existentes, entre ellos los propios bancos de inversión, pero especialmente los fondos de todo tipo y los fondos de fondos.

Muchos otros autores postkeynesianos ahora se refieren al capitalismo dominado por las decisiones de estos inversores, a la manera de Minsky, como "Money Management Capitalism" (Wray, 2011). Una de las condiciones de operación de este capitalismo ha sido precisamente la pérdida de soberanía monetaria de muchos países que, envueltos en la apertura y desregulación financieras, han experimentado diferentes fórmulas de expansión y control crediticio por los conglomerados financieros crecientemente globales. La soberanía monetaria no se esfuma, en realidad se transfiere, especialmente en el caso de la economía mexicana, y ello ha sido a través de la expansión del crédito en moneda nacional, pero operado por intermediarios extranjeros, quienes son, además, los grandes tenedores de bonos públicos y privados en moneda local.

Así, puede explicarse el fortalecimiento de los inversionistas institucionalistas en el marco del proceso de desregulación y liberalización financiera desde finales de los setenta, el resquebrajamiento del sistema económico-político de los Acuerdos de Bretton Woods y la quiebra del patrón oro dólar (Polanyi, 2007). En su lugar fue observándose el paulatino y poderoso posicionamiento de los conglomerados financieros cada día más globales que ejecutan las operaciones de titulización y valorización

¹⁴ La trigésima reunión de la Reserva Federal de Chicago, en mayo de 1994, giró alrededor de la disminución de las operaciones de la banca comercial, principalmente norteamericana, y se tituló "The Declining Role of Banking".

en los mercados financieros y acumulan una fracción importante de estos en los balances de los inversionistas institucionales. Todo ello está siendo estudiado con mayor profundidad a partir de la categoría de financiarización acuñada en los años noventa (Chesnais, 1996; Epstein, 2005; Guttman, 2009).

Esta lectura tiene dos fundamentos en relación con las aproximaciones heterodoxas. La previamente señalada, a la luz del concepto "Money Management Capitalism" y la del dinero endógeno, según la cual el dinero es una creación *ex nihilo* o, mejor dicho, algo creado por los bancos. El dinero es una relación social, mientras que la tasa de interés no depende de las decisiones del mercado. En realidad las fluctuaciones tanto de la tasa de interés como de la oferta monetaria son parte de las decisiones de los bancos en competencia y en *íntima relación con el banco central*. Son estos actores económicos y financieros, los inversionistas institucionales, los responsables tanto de la creación del dinero, como de las bases de la Gran Crisis.

Comprender las consecuencias financieras del TLCAN en estos 20 años requiere entonces, situar el proceso de creación del dinero y del crédito en las condiciones de filiales de bancos globales. El peso mexicano se ha convertido en una denominación eficiente para la creación de segmentos rentables del mundo financiero articulados básicamente por la expansión del balance de las matrices. La segmentación financiera así creada ha llevado a los bancos locales a depender del fondeo en moneda extranjera, mientras que las filiales de bancos extranjeros operando en el país puede administrar sus balances con la matriz a través de operaciones fuera de balance y la inversión en títulos. Desde la crisis del invierno 1994-1995, la economía mexicana ha permanecido estable, con un crecimiento económico acompañado de una migración creciente y una profundización de la interdependencia con Estados Unidos. Esta caracterización de la economía mexicana ha profundizado la dependencia del ciclo económico con el país vecino sin expectativas de buscar alternativas de política monetaria para lograr mayor empleo, crecimiento y desarrollo económicos.

La crisis financiera estadounidense 2007-2009 tiene un claro referente directo en el análisis de Fisher (1999a) relativo al sobreendeudamiento en el ciclo ascendente y al proceso de la deflación, algo también explorado por Minsky, como la limpieza de las deudas: "Su hipótesis de la 'inestabilidad financiera' siembra las bases de un análisis endógeno de las fluctuaciones macroeconómicas" (Nasica, 1997; Brossard, 1998).

El sobreendeudamiento producido por los mismos bancos es un proceso acelerado de titulización con rentabilidad creciente. Esta rentabilidad de los proyectos emprendidos, se encuentra también en el origen de la degradación de la estructura financiera de los agentes. Desde una situación financiera sana en la que la expansión prospera, podemos movernos hacia una situación cada vez más frágil e inestable caracterizada por un incremento de la proporción de agentes con estrategias especulativas

y Ponzi.¹⁵ “El riesgo de aparición de una crisis financiera aumenta porque la probabilidad de que el alza de las tasas de interés induzca la reversión de los valores actualizados es cada vez mayor cuanto más elevado es el peso del financiamiento especulativo y Ponzi” (Minsky, 1982, citado por Nasica, 1997: 858).

En otros términos, una situación financiera estable puede generar inestabilidad financiera. Los trabajos de Minsky (1982; 1986) dotan a la teoría postkeynesiana de un análisis de la dinámica de las economías monetarias, que nos muestra que el funcionamiento natural de nuestro sistema puede acompañarse de inestabilidad creciente que, al mismo tiempo, forma parte del origen de las crisis que marcan su desarrollo (Piégay y Rochon, 2005). Un periodo largo de estabilización sentó las bases de la fragilidad bancaria de acuerdo con la hipótesis de la “Inestabilidad financiera” de Minsky. Contraria a la visión postkeynesiana, Ben Bernanke presidente de la FED, sostenía vehementemente la posibilidad de continuar con la burbuja especulativa por mucho más tiempo:

Mi visión es que el mejoramiento de la política monetaria, por supuesto, no es el único factor, pero probablemente ha sido la fuente de la Gran Moderación. En particular, no creo que la disminución de la volatilidad macroeconómica durante las dos últimas décadas haya sido resultado de la buena suerte, como algunos han argumentado; no obstante, la suerte también incide. El eje central de mi postura es que “el mejoramiento de la política monetaria” explica la Gran Moderación (Bernanke, 2004).

Tres años después de esas palabras los bancos “too big to fail, too big to rescue” iniciaron un proceso de quiebras y reconocieron la inminente necesidad de contar con la participación del prestamista de última instancia. En un periodo de tres años los bancos recibieron cerca de tres billones de dólares por parte del gobierno de Estados Unidos, la participación de la FED fue inmediata.

La crisis no sólo arrasó a Estados Unidos, a pesar de la quiebra de Lehman Brothers, que fue donde se desató el quiebre de los circuitos financieros. En realidad la crisis se expandió rápidamente hacia otros mercados, los anglosajones principalmente, pero también por todos aquéllos en donde el modelo de negocios de la titulación estaba siendo la mayor fuente de rentabilidad financiera. La recesión ha prolongado menores inversiones, que son el resultado de las políticas fiscales de estímulo-freno que han prevalecido en el contexto de las políticas de austeridad; sin

¹⁵ “el financiamiento visto como un proceso de adquisición de activos, atraviesa tres fases principales y en cada fase los agentes asumen posiciones financieras diferentes: posición Hegde, posición especulativa y posición Ponzi”. La posición Ponzi hace referencia a agentes económicos que no son capaces de cubrir los intereses del préstamo adquirido y por lo tanto tienen que recurrir a un nuevo préstamo que les permita hacer frente a los intereses del préstamo anterior, a esto Minsky (1986) le denomina posición Ponzi.

embargo, ello resulta aún más grave cuando se considera que la fórmula elegida para la estabilización de los conglomerados financieros ha sido contener la depreciación de los activos de mala calidad a través de la expansión del crédito público. Esto último, en lugar de ser el soporte de la recuperación de la demanda y el empleo, se ha utilizado para salvar a los bancos quebrados. Es evidente que sin una real recuperación de la demanda y el empleo no será posible ni la estabilidad de los conglomerados financieros ni que desarrollen un nuevo modelo de negocios viable. De ahí la importancia del TLCAN como un tratado internacional de plena vigencia, pues condiciona las acciones del gobierno mexicano frente a las filiales de bancos extranjeros cuando las matrices puedan presentar problemas de liquidez o insolvencia.

Las reformas financieras aprobadas en 2013 dieron continuidad a la legislación Dodd-Frank en materia de resolución de entidades financieras insolventes o quebradas, con lo que el gobierno de México está asumiendo un conjunto de compromisos que además son plenamente exigibles debido al TLCAN.

CONCLUSIONES

Por todo lo anterior, sostenemos que en materia financiera el TLCAN requiere una profunda reestructuración. Más allá de la puesta en marcha de una regulación financiera que pueda recuperar en alguna medida la soberanía monetaria y financiera perdidas, es indispensable lograr cambios en el condicionamiento de los circuitos financieros que permitan el fortalecimiento de la demanda y del empleo más que lograr el saneamiento y el rescate de los activos especulativos y sin valor. La reestructuración del TLCAN tendrá que enmarcarse en la innegable realidad de que fueron los bancos estadounidenses y canadienses los que más ganaron con el tratado y salieron fortalecidos, mientras que México sufrió la pérdida irreparable de su sistema financiero al pasar éste a manos extranjeras.

De manera muy rápida este artículo busca responder a las preguntas que se plantearon al inicio: ¿cuáles fueron las condiciones que propiciaron un TLCAN?, ¿quiénes ganaron y quiénes fueron los perdedores?, ¿cuáles fueron los cambios por parte de la Reserva Federal que propiciaron la desregulación y liberalización financiera? Al cierre de este trabajo, la evaluación del TLCAN tiene que hacerse de manera urgente, cuando estamos frente a las importantes decisiones que se enfrentan en las negociaciones del Trans-Pacific Partnership (TPP) y el Transatlantic Free Trade Area and Investment Partnership, conocido como el TTIP o TAFTA; ambos acuerdos entre Estados Unidos y once países del Atlántico y la Unión Europea son clave para el posicionamiento de las empresas transnacionales y los conglomerados financieros.

ANEXO

PRINCIPALES BANCOS DE AMÉRICA DEL NORTE						
ACTIVOS						
MILLONES DE DÓLARES						
Estados Unidos						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Citicorp ¹	227 037	216 574	902 210	1 882 556	1 938 470	1 864 660
Bank of America Corp	97 231	186 933	642 191	1 459 737	1 819 943	2 212 004
JP Morgan & Co. ²	87 628	133 888	715 384	1 351 520	2 175 052	2 359 141
Canadá						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Royal Bank of Canada	87 544	120 045	182 118	478 115	721 156	825 843
Canadian Imperial Bank of Commerce	77 599	101 574	169 350	270 762	349 238	393 739
Bank of Montreal	66 460	85 747	147 185	278 574	411 590	525 922
Scotiabank	61 616	78 471	160 018	337 584	501 625	668 646
Toronto-Dominion Bank	53 111	61 177	166 987	349 972	558 824	811 837
México						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Banamex-Citi-EEUU ³	18 406	43 012	34 902	44 555	46 517	91 974
Bancomer-BBVA-España ⁴	15 930	36 134	nd	53 161	85 812	106 364
Serfin-Santander-España ⁵	8 591	21 390	nd	34 721	37 057	57 674

¹ A partir de 1998 se une Citicorp y Travelers group formando Citigroup.

² A partir de 2001, tras la fusión de Chase Manhattan Corporation y JPMorgan & Co. Se conoce como JPMorgan Chase & Co.

³ A partir de 2001, Citibank y Banamex forman parte de Citigroup.

⁴ A partir de 2000, Bancomer se fusiona con BBV para formar BBVA-Bancomer (BBVA Bancomer y BBVA Bancomer Servicios). A partir de 2009, BBVA Bancomer y BBVA Bancomer Servicios se fusionan para formar BBVA Bancomer.

⁵ A partir de 2000, Santander y Serfin se fusionan para formar Santander-Serfin. A partir de 2006, esta fusión es denominada Santander.

Fuente: *The Banker*, varios años.

PRINCIPALES BANCOS DE AMÉRICA DEL NORTE
GANANCIAS
MILLONES DE DÓLARES

Estados Unidos						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Citicorp ¹	1 538	2 888	21 143	29 639	-53 055	7 497
Bank of America Corp	1 349	3 428	11 788	31 973	4 428	3 072
JPMorgan & Co. ²	-1 099	2 691	8 733	19 886	2 773	28 917
Canadá						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Toronto-Dominion Bank	857	331	1 008	4 923	4 153	7 570
Royal Bank of Canada	714	245	2 448	5 526	6 077	9 648
Canadian Imperial Bank of Commerce	591	896	1 809	2 953	-4 311	4 047
Scotiabank	307	921	1 951	4 052	3 998	8 053
Bank of Montreal	77	910	1 908	3 078	2 005	5 132
México						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Bancomer-BBVA-España ³	345	843	nd	2 157	1 714	2 891
Banamex-City-EEUU ⁴	nd	1 058	1 009	2 452	836	1 950
Serfín-Santander-España ⁵	nd	376	nd	775	893	1 638

¹ A partir de 1998 se une Citicorp y Travelers group formando Citigroup.
² A partir de 2001, tras la fusión de Chase Manhattan Corporation y JPMorgan & Co. Se conoce como JPMorgan Chase & Co.
³ A partir de 2000, Bancomer se fusiona con BBV para formar BBVA-Bancomer (BBVA Bancomer y BBVA Bancomer Servicios). A partir de 2009, BBVA Bancomer y BBVA Bancomer Servicios se fusionan para formar BBVA Bancomer.
⁴ A partir de 2001, Citibank y Banamex forman parte de Citigroup.
⁵ A partir de 2000, Santander y Serfín se fusionan para formar Santander-Serfín. A partir de 2006, esta fusión es denominada Santander.

Fuente: *The Banker*, varios años.

PRINCIPALES BANCOS DE AMERICA DEL NORTE						
RENTABILIDAD						
Estados Unidos						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Citicorp ¹	0.68	1.33	1.94	1.20	na	0.40
Bank of America Corp	1.39	1.83	0.97	0.69	1.77	0.14
JPMorgan & Co. ²	-1.25	2.01	na	0.99	na	1.23
Canadá						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Toronto-Dominion Bank	1.61	0.54	0.81	0.25	na	0.93
Royal Bank of Canada	0.82	0.20	0.90	0.40	0.96	1.17
Canadian Imperial Bank of Commerce	0.76	0.88	1.07	0.43	na	1.03
Scotiabank	0.50	1.17	1.56	0.91	0.40	1.20
Bank of Montreal	0.12	1.06	1.04	0.36	1.10	0.98
México						
	1990	1994	2001	2007	2009	2013
Bancomer-BBVA-España ³	3	2.16	2.33	na	3.99	na
Banamex-City-EEUU ⁴	na	2.46	3.66	4.18	na	2.12
Serfín-Santander-España ⁵	na	na	na	0.90	na	2.84

¹ A partir de 1998 se une Citicorp y Travelers group formando Citigroup.

² A partir de 2001, tras la fusión de Chase Manhattan Corporation y JPMorgan & Co. Se conoce como JPMorgan Chase & Co.

³ A partir de 2000, Bancomer se fusiona con BBV para formar BBVA-Bancomer (BBVA Bancomer y BBVA Bancomer Servicios). A partir de 2009, BBVA Bancomer y BBVA Bancomer Servicios se fusionan para formar BBVA Bancomer.

⁴ A partir de 2001, Citibank y Banamex forman parte de Citigroup.

⁵ A partir de 2000, Santander y Serfín se fusionan para formar Santander-Serfín. A partir de 2006, esta fusión es denominada Santander.

Fuente: *The Banker*, varios años.

BIBLIOGRAFÍA

ARRIGHI, GIOVANNI

1999 *El largo siglo xx: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, trad. de Carlos Prieto del Campo, Madrid, Akal.

ASPE ARMELLA, PEDRO

1993 *El camino de la transformación Económica*, México, Fondo de Cultura Económica.

BERNANKE, BEN

2004 "The Great Moderation", 20th Eastern Economic Association, <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2004/20040220/default.htm#f15>, febrero.

BROSSARD, OLIVIER

1998 "L'Instabilité financière selon Minsky: l'incertitude et la liquidité au fondement du cycle?", *Revue économique*, vol. 49, no. 2, pp. 407-435.

CAMDESSUS, MICHEL

1995 "This Was the First Major Crisis of Globalized Financial Markets, the First Crisis of the 21st Century", <<http://articles.chicagotribune.com/keyword/michel-camdessus>>, febrero.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

2011 "Crisis financiera internacional, sector bancario e inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe" en *La inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe 2011*, <<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/46570/LIE2011-Cap3.pdf>>.

CHAPOY BONIFAZ, ALMA

1998 *Hacia un nuevo sistema monetario internacional*, México, IIEC, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.

CHESNAIS, FRANÇOIS

1996 *La Mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, París, Syros.

CORREA, EUGENIA, y ALICIA GIRÓN

2004 "Desregulación y crisis financieras", en Eugenia Correa y Alicia Girón, coords.,

Economía financiera contemporánea t. I, México, Senado de la República, FCA, IIEC, UNAM/UAM Iztapalapa/Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.

D'ARISTA, JANE

1994 "The Parallel Banking System", *The Declining Role of Banking*, Federal Reserve Bank of Chicago, pp. 288-312.

EPSTEIN, GERALD

2005 *Financialization and the World Economy*, Massachusetts, Edwar Elgar Publishing.

FISHER, IRVING

1999a "The Debt-Deflation Theory of Great Depressions", *Econométrica*, vol. 1, no. 4, octubre [1933], pp. 337-357.

1999b "La teoría de la deuda-deflación en las grandes depresiones", *Revista Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 30, no. 119, octubre-diciembre, pp. 189-210.

FRIEDMAN, MILTON, ed.

1956 "The Quantity Theory of Money—A Restatement", *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, University of Chicago Press.

GENNA, GASPARE M., y DAVID A. MAYER-FOULKES

2013 *North American Integration. An Institutional Void in Migration, Security and Development*, Routledge Studies, Nueva York, Routledge.

GIRÓN, ALICIA

2012 "Regulando el sistema financiero paralelo", en A. Girón y E. Correa, coords., *El reto del siglo XXI. Regular el sistema financiero global*, México, IIEC, UNAM.

2010 "Hegemonía del dólar y sistema financiero. Sombra o paralelo", en E. Correa y A. Palazuelos, coords., *Opacidad y hegemonía en la crisis global*, Madrid, Catarata.

2004 "The Financial Sector: Ten Years After NAFTA What Did We Earn and What Did We Lose?", en Western Economic Association International 79th Annual Conference, Canada, North American Economics and Finance Association en Vancouver.

GIRÓN, ALICIA y ALMA CHAPOY

2011 *Sistema financiero, desequilibrios globales y regulación*, México, IIEC, UNAM.

2009 "Financiarización y titulización: un momento Minsky", *Economía UNAM*, vol. 6, no. 16.

GIRÓN, ALICIA Y EUGENIA CORREA

2013 *México en la trampa del financiamiento. El sendero del desarrollo*, México, IIEC, UNAM.

GUTTMANN, ROBERT

2009 "Una introducción al capitalismo conducido por las finanzas", *Ola financiera*, no. 2, enero-abril, pp. 20-59.

KEYNES, JOHN MAYNARD

1965 *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica.

LEE, PAUL L.

2014 "Glass-Steagall 1933, The Gramm-Leach-Bliley Act in 1999, Dodd-Frank, Volcker 2010: Why All the Eponyms?", *Financial Times*, 8 de enero.

McKINNON, RONAL I.

1963 "Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, vol. 53, septiembre, pp. 717-725.

MINSKY, HYMAN

1994 "Financial Instability and the Decline (?) of Banking: Public Policy Implications", en *The Declining Role of Banking*, Federal Reserve Bank of Chicago, pp. 55-68.

1986 *Stabilizing an Unstable Economy*, New Haven, Yale University Press.

1982 *Can "It" Happen Again: Essays on Instability and Finance*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.

MUNDELL, ROBERT

1963 "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, vol. 51, septiembre, pp. 659-665.

NASICA, ERIC

1997 "Comportements bancaires et fluctuations économiques: l'apport fondamental d'H.P. Minsky à la théorie des cycles endogènes et financiers", *Revue d'économie politique*, vol. 107, no. 6, pp. 853-873.

ORTIZ, GUILLERMO

1994 *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, México, Fondo de Cultura Económica.

PALLEY, THOMAS

2007 "Financialization: What It Is and Why It Matters", The Levy Economics Institute of Bard College, working paper 525.

PIÉGAY, PIERRE y LOUIS-PHILIPPE ROCHON

2005 "Teorías monetarias postkeynesianas: una aproximación de la escuela francesa", *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, vol. 36, no. 143, octubre-diciembre, pp. 33-58.

POLANYI, KARL

2007 *La gran transformación*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

POSEN, ADAM

2014 "The Errors of Conservatives Obscure the Case for Trade", *Financial Times*, 22 de julio.

SECCARECCIA, MARIO

2014 "Were the Original Canada-U.S. Free Trade Agreement (CUSFTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) Significant Policy Turning Points? Understanding the Evolution of Macroeconomic Policy from the Pre- to the Post-NAFTA Era in North America", *Review of Keynesian Economics*, vol. 2, no. 4.

STOCKHAMMER, ENGELBERT

2012 "Financialization, Income Distribution and the Crisis", *Investigación económica* vol. LXXI, no. 279, enero-marzo, pp. 39-70.

WRAY, RANDALL

2011 "Minsky's Money Manager Capitalism and the Global Financial Crisis", working paper no. 661, Levy Economics Institute of Bard College, marzo.

Cómo ir y regresar del infierno: la desestructuración de los mercados y la mexicanización de las relaciones de trabajo de las Tres de Detroit o El fin de una era*

To Hell and Back: the De-structuring of Markets and the Mexicanization
of Labor Relations of Detroit's Big Three, or the End of an Era

ALEJANDRO COVARRUBIAS V.**

RESUMEN

Al empezar el siglo XXI, Beck advirtió la inminencia de la precarización de las relaciones de empleo en los países centrales. Tomando a Brasil como modelo, llamó a esta tendencia la brasileñización laboral de Occidente. En este trabajo se identifica la reestructuración de los mercados de trabajo de las tres grandes firmas automotrices de Estados Unidos como factor de su actual relanzamiento productivo y financiero. Juntas han acabado de desmontar las reglas históricas de las relaciones laborales del sector, en procesos que semejan la mexicanización de las relaciones de trabajo.

Palabras clave: trabajo, automotriz, relaciones, crisis, contratos, mexicanización.

ABSTRACT

At the beginning of the twenty-first century, Beck noted the imminent appearance of precarious labor relations in the central countries and, using Brazil as a model, called this trend the labor Brazilianization of the West. This article identifies labor market restructuring in the United States' Big Three auto manufacturers as a factor in their current productive and financial resurgence. Together, they have managed to de-structure the historic rules in the sector's labor relations in processes that look like the Mexicanization of labor relations.

Key words: labor, auto, relations, crisis, contracts, Mexicanization.

* Este artículo forma parte de la investigación financiada por Conacyt, "La reconfiguración de los sistemas sociales de producción y los sistemas de empleo en la industria automotriz de Norteamérica" (Proyecto referencia SEP-Conacyt 2011-02-167814). El autor agradece cumplidamente este apoyo.

** Profesor investigador del Centro de Estudios de América del Norte, El Colegio de Sonora, <acova@colson.edu.mx>.

INTRODUCCIÓN

Al empezar el siglo XXI, Beck advirtió la inminencia de la precarización de las relaciones de empleo en los países centrales. En México, la desestructuración y precarización del empleo constituyen el *benchmark* para quienes privilegian la reducción de costos laborales como estrategia competitiva. La reestructuración de los mercados de trabajo de las tres grandes empresas automotrices de Estados Unidos ha sido fundamental en su relanzamiento productivo y financiero. Juntas han acabado de desmontar las reglas históricas de relación laboral del sector, en procesos que semejan la mexicanización de las relaciones de trabajo.

La recuperación del mercado y de las empresas automotrices estadounidenses conocidas como “las Tres de Detroit” (o D3¹) son tan sorprendentes como el colapso que sufrieron en 2008-2009, prefigurando la crisis financiera global del periodo. Sumadas las caídas de producción de ambos años, el mercado de Estados Unidos se desplomó más del 50 por ciento, un descenso tres veces superior a lo acontecido en el mercado mundial. Del lado de las ventas, alrededor de seis millones de unidades nuevas dejaron de colocarse durante los mismos años; empero, en 2010, la producción creció un 35.4 por ciento, las ventas remontaron a 11.7 millones de unidades y la tendencia a la alza de ambos indicadores ha continuado hasta nuestros días. A nivel de empresas, se registró y ha evolucionado una situación similar. En 2008, General Motors reportó pérdidas cercanas a los 31 000 000 000 de dólares, Ford a los 15 000 000 000 y Chrysler a los ocho mil, tras lo cual se precipitó su sonada bancarrota y el escenario para su rescate e intervención por parte del gobierno de Barack Obama;² no obstante, de 2010 en adelante, los números negros de las D3 han regresado a los libros contables de una manera más que espectacular. Tan sólo entre 2010 y 2012, General Motors reportó ganancias cercanas a 18 000 000 000 de dólares, Ford de 20 000 000 000 y Chrysler mucho más modestas, pero positivas.

Estamos frente a una recuperación financiera de las tres grandes compañías automotrices de Norteamérica tan rápida como extraordinaria, pero ¿cómo explicarla? Es evidente que existe un vínculo entre este comportamiento financiero y el retorno del crecimiento, tanto en la producción como en la venta de vehículos. Por otra parte, la tendencia del mercado estadounidense se ha correspondido con la tendencia inter-

¹ La modificación de la etiqueta (de “Las Tres Grandes de Detroit” a “Las Tres de Detroit” o D3) apropiadamente refleja la evolución histórica (de más a menos) de Chrysler, Ford y General Motors. Esto es, primero dejaron de ser las corporaciones líderes en el mundo del auto y luego debieron luchar por sobrevivir y requirieron ayuda del gobierno para lograrlo, como otras tantas corporaciones.

² El rescate de Chrysler y General Motors, promovido por Ford, fue una operación de más de 80 000 000 000 de dólares, algo sin precedente en la historia de la industria mundial (Covarrubias, 2011).

nacional del sector en estos años.³ La reactivación del mercado fue de tal magnitud en 2010 y 2011, que las corporaciones invirtieron 17.4 millones de dólares en Estados Unidos y Canadá en ambos años, aumentando el ritmo de introducción de nuevos vehículos y de tecnologías avanzadas en tres de los renglones más sensibles de la industria actual,⁴ pero, además de estos factores de inversión, producción y ventas, ¿qué otros aspectos individuales o articulados apuntalarían su evolución actual? El objetivo de este trabajo es presentar razonamientos que contribuyan a responder esta pregunta, desde una perspectiva de análisis que combina la teoría organizacional y de relaciones industriales.

Nuestra hipótesis es que uno de los factores que subyacen en la recuperación financiera de tales empresas es la desestructuración de los mercados tradicionales de trabajo. La estructuración se lograría con la institucionalización de reglas y recursos para regular la producción y reproducción de prácticas sociales entre actores acotados espacial y temporalmente (Giddens, 2003), pero el estudio de la estructuración de las organizaciones específicas debe revelarnos con base en cuáles arreglos y tipos de interacciones emergen las fronteras definidas de dominación, consenso o coalición organizacional, al igual que los flujos de información y entendimiento del lugar que ocupan sus actores principales (DiMaggio y Powell, 1983).

Si enfatizamos los arreglos laborales y las bases tecnológicas en que acontece la acción organizacional, la estructuración se muestra ante nosotros como entramados socio técnicos (De la Garza, 2010), de ahí que la desestructuración debe poder indicarnos claramente qué tipo de institucionalidad, espacialidad, fronteras y arreglos son rotos, y cuáles toman su lugar para crear una nueva estructuración e institucionalidad.

Por desestructuración de los mercados tradicionales de trabajo, nos referimos al desmontaje de la red de reglas que permitieron a los obreros de la industria automotriz estadounidense convertirse en el modelo laboral nacional e internacionalmente en la segunda mitad del siglo xx, por su capacidad de incidencia en tres ámbitos: la mejora continua en el ingreso y protección del empleo, la capacidad de interconectar las negociaciones hasta establecer un patrón de contratación a través de empresas y la de vincular las funciones de trabajo al puesto y al empleo, y hasta controlar los contenidos del trabajo (Katz, 1985).⁵ Avanzada la desestructuración, las reglas previas son

³ La producción y venta de autos nuevos en el mundo se desplomó y se recuperó al igual que en Estados Unidos, sólo que globalmente la caída fue menos violenta y la reactivación, menos fuerte.

⁴ Dichos renglones son los de aumento en los contenidos electrónicos de las unidades, articulados con los sistemas de seguridad, conectividad y entretenimiento, así como mejoras en el rendimiento y uso de combustibles y en la seguridad total.

⁵ En su texto fundacional, Katz (1985) plantea que estos tres elementos alcanzados por la United Automobile Workers (UAW) en negociaciones con las D3 crearon el modelo patrón que habría de seguirse no sólo en el sector, sino en toda la industria de Estados Unidos desde mediados del siglo xx.

sustituidas por otras que crean subsistemas de empleo fragmentados con nula o acotada presencia sindical, poca seguridad en el empleo, costos laborales considerablemente más bajos, crecientemente vinculados con el riesgo y la casuística variable de los estados financieros de las empresas. De ahí que los nuevos tres ámbitos de la relación laboral que toman el lugar de las estructuras desplazadas sean la precariedad, la inseguridad/incertidumbre y la discontinuidad.

Geográficamente, un movimiento clave de la desestructuración en la industria automotriz de Estados Unidos es el aceleramiento de la emigración de la producción y el empleo hacia el sur; primeramente hacia estados sureños de Estados Unidos y hacia México, en particular, si bien el cambio se encuadra dentro de una transformación mayor, que entraña la crisis terminal de la era industrial en el norte desarrollado y su traslado hacia el sur en desarrollo (Covarrubias, 2013).

Este movimiento, que ha afectado y reconfigurado los mercados de trabajo, no es nuevo y de él ha dado cuenta una abundante bibliografía especializada (Zapata, 2005; Katz, 1985; Kenney y Florida, 1993; Womack, Jones y Roos, 1990; Babson, ed., 1995; Deyo, 1996; Boyer y Freyssenet, 2002; Carrillo, Lung y Tulder, eds., 2004; Covarrubias, 2000; Charron y Stewart, eds., 2003; Moreira y Covarrubias, eds., 2006; De la Garza y Neffa, 2010); lo nuevo es la celeridad que cobra en un periodo tan escaso de tiempo (los últimos seis años), hasta potenciar los puntos de inflexión que romperán los moldes contenedores de las viejas relaciones laborales, dando lugar a las nuevas y conformando en conjunto un fenómeno que llamaremos la *mexicanización* de las relaciones de trabajo en la industria automotriz de Norteamérica.

Tempranamente, Ulrich Beck (2000) advirtió la precarización de las relaciones laborales en los países centrales, basadas en un esquema de “importar” modelos sin regulación, sin seguridad y con bajos salarios, característicos de los países en desarrollo. Tomando a Brasil como modelo, nombró a esta tendencia “*brasileñización* del trabajo en Occidente”. Creemos que el concepto es bueno, pero el modelo no es el más adecuado. Un ejemplo más acabado de relaciones de empleo desestructuradas y precarias lo constituye México, al ser el mayor de los llamados países “emergentes”, donde el desplome laboral es más drástico, la informalidad se traslada a los mercados formales (Zapata, 2005) y las corporaciones pueden ser tan flexibles como lo deseen (Bensusán, Carrillo y Ahumada, 2011).⁶ Brasil representa lo opuesto: siendo uno de

⁶ Zapata (2005) planteó que la implantación del modelo neoliberal en México concitó la proliferación de mercados de trabajo informales, en una situación en la que los mercados formales presentaban varias de estas características, verbigracia, la subcontratación, el trabajo parcial y remuneraciones incluso inferiores al mínimo, etc. Por otra parte, como subrayan Bensusán, Carrillo y Ahumada (2011), en el país las corporaciones son favorecidas por un sistema de relaciones laborales que les permite escoger el sindicato y el tipo de radios de flexibilidad que deseen.

los mayores países de las economías emergentes, su recuperación laboral –en ingresos y regulación– es notable. Entonces, sostenemos, resulta más apropiado hablar de la *mexicanización* global de las relaciones de empleo.⁷

La mexicanización de las relaciones de trabajo en la industria de Estados Unidos es un suceso histórico que marca la alteración definitiva de los compromisos de gobierno previos entre representaciones gerenciales y obreras, y las palabras de moda en el mundo gerencial (flexibilidad, innovación/productividad y posicionamiento competitivo) se traducen en precariedad, inseguridad/incertidumbre y discontinuidad de las biografías laborales.

El objetivo propuesto es importante, ya que a la fecha no hay estudios que aborden con esta perspectiva la recuperación financiera de las D3; si bien algunos autores se han ocupado de dimensiones conexas con explicaciones alternativas.

El análisis se divide en cuatro apartados: en el primero, “Los recuentos y los números de la recuperación”, citamos algunos de los estudios que se han ocupado del relanzamiento de la industria estadounidense para, entonces, explorar en detalle los números y los significados de estas evoluciones. En el segundo, nos enfocamos en la situación financiera de las D3, abundamos en las desorbitadas pérdidas en que se incurrió antes de la crisis y mostramos las extraordinarias ganancias con las que han emergido después del rescate financiero y la intervención del gobierno de Estados Unidos. En el tercer apartado se analiza la desestructuración y mexicanización de las relaciones de empleo que producen los acuerdos colectivos avanzados por las empresas y la UAW en 2007. Mostramos que la consolidación definitiva de estos cambios acontece con las negociaciones en medio de la crisis, en 2009, y su ulterior ratificación en las negociaciones 2011-2015. Enmarcamos la discusión mostrando, primero, cuáles fueron los pilares del viejo modelo de relación laboral del sector, dominante hasta fines de los setenta, así como la pérdida y emigraciones masivas de empleos en dirección sur que se aceleró a partir de la última década.

En el capítulo final de la discusión, las conclusiones, se abordan las implicaciones de la desestructuración de los mercados de trabajo y la mexicanización de las relaciones de empleo que inician en estos años. Se abunda sobre cómo la difusión, en

⁷ La evolución de las remuneraciones en las industrias de México y Brasil es ilustrativa. De 1997 a 2011, la remuneración promedio en las manufacturas de Brasil fue de entre 7 y 11.6 dólares por hora, mientras que en México osciló entre los 3.5 y los 6.5 dólares. Tomando a Estados Unidos como base, ello significa que mientras las remuneraciones en Brasil representaron el 33 por ciento de las de Estados Unidos, las de México apenas constituían poco más de la mitad de las de Brasil (un 18 por ciento) (datos procesados del BLS, 2013). En la industria automotriz, en 2007 la remuneración promedio por hora en México fue de 3.95 dólares *versus* los 11.4 dólares que recibía un trabajador en Brasil. Esto significa que mientras las remuneraciones de México en dicho ramo representaban el 12 por ciento del nivel de Estados Unidos en ese año, las de Brasil constituían el 34 por ciento (datos tomados de Stanford, 2010).

tanto patrón imitable de la relación laboral del modelo antiguo, se ha convertido en una forma de conectividad inversa, pues el modelo exportable viene ahora de México y cómo algunos aspectos clave de éste se ensayaron por vez primera en las negociaciones de la Ford Hermosillo en 2006.

LOS RECUEENTOS Y LOS NÚMEROS DE LA RECUPERACIÓN

Los recuentos

Organismos líderes del sector, consultoras de primer orden y especialistas coinciden en señalar el relanzamiento de la industria en años recientes, aunque cada quien subraya diversos elementos determinantes. En el reporte de abril de 2013, Auto Alliance de Estados Unidos nota que la última vez que la industria del automóvil creció con la pujanza de hoy, fue en los primeros años de la década de los setenta (Auto Alliance, 2013). El reporte de Booz and Company (2012) reveladoramente se subtitula "A return to optimism" ("Un regreso al optimismo"). Esta consultora especializada señala que el índice de confianza de los ejecutivos es "boyante", pues tiene una percepción clara de cómo el sector puede ser un motor de ganancias cuando se alinean oferta y demanda —o se da el regreso a los "fundamentos", como ellos prefieren llamarlo—. Más específicamente, advierten, está en curso una revolución en esa industria y los factores que explican el optimismo y el retorno de las ganancias son los esfuerzos significativos por "limpiar" las hojas de balance, remover los excesos de capacidad y reestructurar costos.

Se trataría del ensayo de una nueva clave/modelo de negocios consistente en volver más eficiente la capacidad actual y obtener ganancias con volúmenes más bajos. A ello se ha agregado el rebote extraordinario en las ventas, estimulado, a su vez, por la demanda acumulada, las facilidades de crédito y una mejora en la confianza de los consumidores (Booz and Company, 2012). La consultora KPMG (2013), dando por descontada la extraordinaria recuperación del sector, concentra su atención en las tensiones y prioridades de los ejecutivos frente a las demandas ambientales, tecnológicas, regulatorias y de mercado que ahora se vislumbran.⁸

⁸ En la KPMG's, Global Automotive Executive Survey (KPMG, 2013) se muestra que los ejecutivos de la industria tienen puesta la atención en la creciente importancia de los mercados de los países emergentes. La adquisición de vehículos electrónicos y otros cambios en los medios ambientes urbanos generan cambios en la conducta de los consumidores al momento de elegir un auto, mayores regulaciones y restricciones para conducir y mayores controles sobre las emisiones de dióxido de carbono (CO₂), tendencias que en conjunto inciden en el posicionamiento de la "movilidad como un servicio" y proliferan alternativas a la posesión de autos como las modalidades de "auto compartido" o "paga y usa".

McAlinden y Chen (2012) indican que la palabra clave de la recuperación de las empresas automotrices estadounidenses es la “disciplina de precios”, subrayando con ello que, producto de la crisis, la bancarrota de las empresas y los acuerdos del rescate financiero se ha resuelto el problema esencial que –en su entender– les afectaba: la sobrecapacidad productiva y de empleo, generada en años previos tras una lucha infructuosa por no perder sus cuotas en el mercado local abatiendo precios y proveyendo incentivos financieros y crediticios a los consumidores. A ello se sumaba el intento de utilizar a toda costa la capacidad instalada, a fin de mantener ocupada a una fuerza de trabajo que era igual o más costoso despedir.

En unos y otros recuentos existe un denominador común, por ejemplo, la compactación y relanzamiento del mercado de productos y empleos como uno de los centros de la recuperación de las D3, pero ¿cómo ha sido posible?

Los números

Es bastante conocida la caída que sufrió la industria automotriz en los años 2008-2009. A nivel global, la producción bajó un 3.7 por ciento en el primer año y un 12.4 por ciento al año siguiente. Como ya dijimos, sumados ambos años, el mercado estadounidense se desplomó más del 50 por ciento, un descenso más de tres veces mayor que la del mercado mundial. Con excepción de Rusia, donde la caída de la producción se acercó al 60 por ciento tan sólo en 2009, ninguna de las naciones con mayor producción de autos experimentó un desplome como el de Estados Unidos. En México y Canadá éste fue similar en 2009 (de 28 por ciento), pero mientras que México logró crecer en 2008, la producción de Canadá cayó un 19 por ciento (OICA, 2013; Ward’s Auto, 2013).

En realidad, la crisis 2008-2009 culminó una década que en varios aspectos fue terrible y detonadora de puntos de inflexión para el sector en Norteamérica⁹ y estadounidense en particular. Desde 2003, las tasas negativas se apoderaron del escenario en este país, de manera que, cuando estalló la crisis, aún estaba fresco el hecho de que, durante cuatro años continuos (de 2003-2006), los números habían sido negativos. En Canadá las cosas fueron similares, con excepción de 2004, cuando creció al 6.2 por ciento, aunque, paradójicamente, había iniciado la década con una caída bastante severa. Del lado mexicano, el signo fue diferente: de crecimiento en los cuatro años previos al estallido, pero de tasas negativas durante 2001-2003.

Si observamos las tasas de crecimiento de la producción mundial de la década, que fueron modestas pero de progresión más o menos constante desde 2002 y hasta

⁹ Usamos indistintamente los términos mercado o región norteamericana y del TILCAN, para referirnos a la región y mercados de Estados Unidos, Canadá y México.

2007, podemos localizar un primer punto de inflexión: la advertencia de que la problemática productiva de la industria se instaló mayormente en la región del TLCAN durante la primera década del siglo XXI (véase cuadro 1).

Cuadro 1 PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ. TASAS DE CRECIMIENTO (%) DE NORTEAMÉRICA VS. EL RESTO DEL MUNDO (PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XXI)										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estados Unidos	1.7	10.7	7.5	-1.3	-1	-0.4	-6.0	4.5	-19.4	-34.1
Canadá	-3.2	-14.5	3.8	-2.9	6.2	-0.9	-4.3	0.3	-19.3	-28.4
México	24.9	-4.9	-2	-12.7	0.1	6.8	22.4	2.4	3.5	-28
Mundo	3.8	-3.5	4.8	2.8	6.3	3.1	4.1	5.8	-3.7	12.4

Fuente: Elaboración propia, con datos de OICA (2013).

Este punto de inflexión se extiende también a las ventas, en la medida en que en ninguna otra región del mundo descendieron tanto las ventas de unidades nuevas como en Norteamérica. En efecto, en 2007 la comercialización de autos nuevos en el mundo llegó a 71.2 millones. En los años críticos de 2008-2009 descendió al 68.1 y al 65.4, es decir, la caída fue del 8.1 por ciento. En Norteamérica, las ventas pasaron de 19.2 a 12.8 millones, por lo que hubo una caída del 33.3 por ciento. De nuevo, el mayor impacto de este desplome lo sufrió Estados Unidos, donde las ventas descendieron de 16.4 a 10.6 millones de unidades (véase cuadro 2), lo que representa un descenso del 35 por ciento contra una caída del 12 por ciento en Canadá y del 31 por ciento en México.

Ahora bien, en los últimos tres años se recuperó la producción y se registraron las ventas en la región en los términos espectaculares previamente mencionados. Es momento de focalizar mejor los elementos de este relanzamiento. En Estados Unidos, la producción creció un 35.4, un 11.5 y un 19.3 por ciento en 2010, 2011 y 2012, respectivamente; en México, el crecimiento fue del 50, el 14.4 y el 12 por ciento, y en Canadá del 38.8, el 3.2 y el 15.4 por ciento en los mismos años.

En el mundo, la producción también se recupera, en estos años (un 25.9, un 3.1 y un 5.3 por ciento, respectivamente). Si bien estos datos muestran que el relanzamiento de la producción en Norteamérica ha sido superior a la media mundial, lo que no podemos perder de vista es que, a pesar de ello, la región fue desplazada por Asia, con China a la cabeza, como la zona líder de la producción mundial.

Cuadro 2
VENTAS DE AUTOS. NORTEAMÉRICA Y RESTO DE AMÉRICA (2005-2012)

	2005	2006	2007	2008
América	23 276 227	23 287 602	23 546 381	20 854 880
Norteamérica	20 206 239	19 854 707	19 250 526	16 192 207
Canadá	1 630 142	1 666 008	1 690 345	1 673 522
México	1 131 768	1 139 718	1 099 866	1 025 520
Estados Unidos	17 444 329	17 048 981	16 460 315	13 493 165
	2009	2010	2011	2012
América	17 494 287	19 655 177	21 499 758	23 597 495
Norteamérica	12 838 518	14 176 013	15 566 720	17 489 861
Canadá	1 482 232	1 583 388	1 620 221	1 716 178
México	754 918	820 406	905 886	987 747
Estados Unidos	10 601 368	11 772 219	13 040 613	14 785 936

Fuente: Elaboración propia, con datos de OICA (2013).

Aquí se localiza, pues, un segundo punto de inflexión decantado por la crisis. Sus componentes son múltiples y se enlistan como sigue: primero, desde 2006, Estados Unidos no es más el centro primero de producción automotriz. En este año es superado por Japón, que produjo 11.5 millones de unidades, tres millones más que Estados Unidos, pero, mientras durante estos años de recuperación este país produjo más autos que Japón, desde 2008 China pasó a tomar la posición de mayor centro productivo mundial, con 9.2 millones de unidades. Éstas literalmente se duplicaron en 2011 (18.4 millones) y en 2012 suman 19.3 millones (casi dos veces lo producido en Estados Unidos); luego, la producción estadounidense, con todo y su recuperación, aún es el 20 por ciento menor –2.4 millones– a la de doce años atrás y aún está por verse cuándo y cómo podría alcanzar esas cifras (véase cuadro 3).

Por otro lado, México es el país de la región en donde, en el mediano plazo, se instala una tendencia al alza de la producción, al contrario de Canadá y Estados Unidos, donde opera la tendencia opuesta. Así, entre 2000 y 2012, en México la producción se incrementó un 55 por ciento, mientras que en estos países decreció el 17 y el 19 por ciento, respectivamente.

Cuadro 3
PRODUCCIÓN DE NORTEAMÉRICA (AÑOS SELECCIONADOS)

	2000	2007	2012
Estados Unidos	12 799 857	10 780 729	10 328 884
Canadá	2 961 636	2 578 790	2 463 732
México	1 935 527	2 095 245	3 001 974

Fuente: Elaboración propia, con datos de OICA (2013).

Las ventas han seguido un patrón similar de recuperación, lo cual nos faculta a agregar un componente más a este punto de inflexión, cuya implicación apunta en la misma dirección. Por ejemplo, Estados Unidos ha dejado de ser el mayor centro de comercialización de autos: las ventas, que entre 2007 y 2009 descendieron en 6 300 000 000 de unidades en la región, en 2012 sumaron tres años de crecimiento sostenido, pero los 17.5 millones de unidades vendidas en 2012 son casi dos millones menos que las colocadas en 2007, el año previo a la crisis. Más aún, en el caso de Estados Unidos, los 14.8 millones de unidades vendidas en 2012 son similares a las ventas extraordinarias alcanzadas cuatro décadas antes y repetidas en 1977;¹⁰ son también casi tres millones menos que las vendidas en 2005 y menos aún de las alcanzadas en el año récord de 2000 (véase cuadro 2). En tanto, en 2009, China rebasó a Estados Unidos en la colocación de unidades nuevas –13 600 contra 10 600 000 000– y en 2012 llega al récord histórico de 19 300 000 000.

La evolución de las ventas en el caso de México, que contrasta visiblemente con la de la producción y se estanca alrededor de un millón de unidades, es prueba del carácter esencialmente exportador que ha cobrado la industria en su caso. Del lado de Canadá, la evolución de las ventas, de 1 600 000 000 a 1 700 000 000 de 2005 a 2012, exhibe que existen límites estructurales al crecimiento de su mercado que van más allá, por tanto, de los eventos cíclicos de crisis y recuperación.

AL INFIERNO Y DE REGRESO: CAÍDA Y RELANZAMIENTO DE LAS D3

Los recuentos

¿Es posible asociar la evolución reciente de las D3 con estas evoluciones del mercado de Norteamérica? En varios sentidos, desde luego que sí. Previo a la crisis, las D3 experimentaron una situación cada vez más delicada, cuyos orígenes se remontan a la década de los setenta, cuando los choques petroleros empezaron a cambiar para siempre el destino de países, empresas e industrias basadas en los repositorios de las energías fósiles. Productivamente, década tras década, año tras año, pasó a serles más difícil mantener su posición en los mercados, empezando por el local, lo que se ha vuelto particularmente lesivo para su reputación y viabilidad como empresas.

Tecnológicamente, las compañías asiáticas y europeas progresaron al mostrar mayor capacidad para obtener el liderazgo en diseños de producto y de manufactura

¹⁰ En efecto, en 1973 se colocaron 14.6 millones de unidades en el mercado y en 1977, 14.8. Ocho años después, en 1985, se rebasaría por primera vez la cifra de quince millones (Ward's, Auto, 2013).

simultáneamente, actuar desde sistemas de ingeniería y organización más esbeltas y eficaces, y ofrecer respuestas a la demanda de sistemas de desplazamiento alternativos, con economías de combustible, y ambientalmente más amigables. Financieramente, la rentabilidad se desplomó o ha sido presa de oscilaciones graves revelando la vulnerabilidad de sus portafolios de oferta vehicular y su dependencia de modelos, mercados y condiciones únicas (como las SUV, que se convirtieron en su principal fuente de ingreso en los años noventa, desde el mercado estadounidense, en la coyuntura especial de suministro de gasolinas baratas).

Senter y McManus (2009) sostienen que los problemas de General Motors se remontan a la década de los setenta, cuando la empresa asistió al fin de la era de crecimiento sostenido y, en su lugar, se abrió una época de oscilación entre ganancias y pérdidas y un retroceso continuo en su posición dentro del mercado de Norteamérica.¹¹ Mercer (2009) señala que el declive de Ford se remonta a mediados de los noventa, en un contexto de una acusada pérdida de dirección y fallidos experimentos de financiamiento de la empresa para hacerla proveedora de los bienes y servicios automotrices más diversos, causando un severo daño a la imagen y a los objetivos primarios de su existencia: la producción y venta de autos. Belzowski (2009) afirma que si hay una compañía que ha vivido al filo del desastre y la desaparición desde los setenta, ésta es Chrysler, experimentando alianzas y fusiones que han dejado clara su dificultad para sobrevivir y adoptar una fisonomía internacional por sí misma.

Los números

La pérdida del mercado interno es de gran importancia para todo fin práctico. En 1986, las D3 cubrían el 72.4 por ciento de la venta de unidades nuevas en dicho terreno, dejando el resto a un reducido grupo de empresas y marcas extranjeras. Para 2011, la historia había cambiado por completo. Las tres cubrían apenas el 46.7 por ciento, mientras las extranjeras habían conquistado la mayor parte del mercado. Este punto de inflexión se alcanzó aun antes de la crisis, pues en 2007 las ventas de las empresas “internacionales” superaron a las de las empresas de casa en su propio mercado.

Si bien es notable el positivo desempeño reciente de las tres empresas, en ningún caso logran manufacturar el total de unidades que producían en 2005, 2000 o 1995;

¹¹ Los autores asocian los retrocesos de General Motors a su lentitud para ajustar su estructura “sloanista” a los requerimientos de operaciones crecientemente internacionalizadas. Otros elementos, apuntan, han tenido una influencia notable, como su énfasis en el diseño de productos, mientras otros fabricantes de equipamiento original (OEM) alcanzaron el liderazgo en tecnología de manufactura o la influencia perniciosa de accionistas poderosos que fueron exitosos en llevar la empresa a terrenos de su interés, pero sin conocer o interesarse en la industria del auto.

no lo hacen para el mercado mundial, como tampoco lo logran en el norteamericano. Similarmente, la proporción de producción aportada al mercado regional por las D3 continuó descendiendo. En 1980, los productores foráneos producían el 3 por ciento de los autos; en 2009, el 45 por ciento, mientras las D3 siguieron descendiendo.

De 2000 a la fecha, la proporción del mercado conservada por General Motors se deslizó del 31 al 19 por ciento, la de Ford, del 26 del 17 por ciento, y la de Chrysler, del 16 al 13 por ciento. He aquí el correlato en términos de producción con el punto de inflexión relativo a ventas que antes notamos. Esto es particularmente problemático, pues por origen y tradición han sido históricamente dependientes del mercado norteamericano (Mercer, 2009), aun cuando en las últimas dos décadas General Motors y Ford han buscado compensar esta pérdida de mercado regional con un mayor y mejor posicionamiento como empresas internacionales.¹²

Entre 2005 y 2007, General Motors perdió alrededor de cincuenta mil millones de dólares, sumando saldos negativos año tras año, en tanto que Ford sumó pérdidas por catorce mil millones y Chrysler a duras penas se mantuvo en pie. Era el producto acumulado de esos años de ceder mercados dentro y fuera de Estados Unidos frente a las empresas asiáticas y europeas, en particular con las primeras; a ello se agregó un exceso de capacidad instalada y una sobreproducción que elevó costos y redujo los márgenes de ganancia por unidad de producción. Durante el estallido de la crisis, General Motors perdió 32 000 000 000 más, Ford 12 000 000 000 y Chrysler, cerca de 13 000 000 000 (Stanford, 2010).

En el cuadro 4 se observa esta situación, pero también la recuperación impresionante de sus ganancias en los tres últimos años; empero, los 17 200 000 000 acumulados por General Motors de 2010 a 2012 aún se quedan cortos frente a las pérdidas de la crisis, al igual que los 2 500 000 000 de Chrysler. La de Ford es una historia diferente, pues en estos años ha acumulado poco más de veinte mil millones de dólares en ingresos netos, muy por encima de lo que perdió en la crisis, lo que la mantiene con una posición financiera fuerte y despejada. ¿Cómo lo hicieron? A continuación mostraremos que una parte de la respuesta radica en el mundo del trabajo.

¹² Tratándose de Chrysler, la dependencia del mercado regional es prácticamente de cien por ciento, del 42 por ciento en el de Ford y del 47 por ciento en el de General Motors. Cabe destacar que décadas antes dicha dependencia era mucho más acentuada: por ejemplo, en 1995, en el caso de Ford, era del 65 por ciento, y en el de General Motors llegaba al 70 por ciento.

Cuadro 4
INGRESOS NETOS DE LAS D3 EN AÑOS SELECCIONADOS (MMD)

	General Motors	Ford	Chrysler
2004	2.7	3.5	1.9
2005	-10.6	1.4	2.2
2006	-2.0	-12.6	- 3.0
2007	-38.7	-2.7	(*)
2008	-30.9	-14.6	-8.0*
2009	-1.2	2.7	-4.9*
2010	4.7	6.6	0.65
2011	7.6	20.2**	0.18
2012	4.9	5.7	1.7

* No se publicó información completa al respecto.
 ** Incluye ingresos por ganancias en impuestos diferidas. Sin ellos, los ingresos netos fueron de ocho mil millones de dólares.
Fuente: Elaboración propia, con base en reportes financieros de las empresas.

LOS ARREGLOS DE LAS CRISIS: LA DESESTRUCTURACIÓN DE LOS MERCADOS Y RELACIONES DE TRABAJO

Todo tiempo pasado fue mejor

En la historia de las relaciones laborales de Estados Unidos, el sector automotriz fungió como un creador de patrones y tendencias. Altamente sindicalizado, el sistema laboral del sector actuó como un modelo del sistema de relaciones entre gerencias y sindicatos que dominó la escena industrial durante la posguerra en Estados Unidos (Katz, 1985; Piore y Sabel, 1984).

Tres pilares se situaron como claves en la estructuraron de una relación laboral que significó incrementos sostenidos de salarios y empleos para las organizaciones obreras, de acuerdo con Katz (1985): reglas salariales que aseguraron un crecimiento en el tiempo en las remuneraciones, la denominada conectividad en la negociación (o la estandarización de acuerdos a través de empresas y fabricas) y un foco sindical en el control del trabajo. Por el primero, desde las negociaciones de 1948 ente la UAW y General Motors, se introdujo la fórmula de mover los salarios con base en un factor anual de mejora (AIF), que fue del 3 por ciento en promedio, más un ajuste por coste de vida, por el que automáticamente se ajustaron los salarios al índice de precios al

consumidor (COLA).¹³ Esto correspondió, en términos generales, al incremento anual promedio de la productividad de este periodo.¹⁴

Paralelamente, los beneficios y prestaciones crecieron de manera importante en renglones de seguridad social, seguros, vacaciones y días libres, pero lo más sustancioso fue el alcance para la protección de los derechos de antigüedad, separación y reconstrucción de los obreros activos, fomentando la estabilidad en el empleo al sortear las vueltas cíclicas del sector. Por ejemplo, en mejoras sucesivas relacionadas con despidos, en las negociaciones de 1967 se acordó que en lugar de despedir a los trabajadores durante los periodos depresivos de la industria, se los mandaría a casa con pagos de hasta del 95 por ciento del total de sus remuneraciones y por un periodo de hasta cincuenta y dos semanas –lo que incluía el seguro de desempleo proporcionado por el gobierno.

Más tarde, en 1984, se introdujeron los bancos de trabajo (o *job banks*) por los cuales la United Automobile Workers (UAW) y las empresas acordaron que aquellos trabajadores despedidos debido a programas de modernización (por automatización de una planta, por ejemplo) o reestructuración (por flexibilización de la organización, entre otros) continuarían recibiendo su pago, tan sólo con la condición de que se mantuvieran en contacto con un *job bank*¹⁵ y continuaran buscando trabajo.¹⁶

Al implementarse esta prestación, inició la era de retrocesos y cesiones de conquistas laborales de los ochenta –la *concessionary bargaining*, de acuerdo con Kochan, Katz y McKersie (1986)–, que no siguió un desarrollo lineal, de continuidad, en don-

¹³ Los términos relacionados con el factor anual de mejora (Annual Improvement Factor [AIF]) y el ajuste por costo de vida (Cost-of-Living-Adjustment [COLA]) se incorporaron al lenguaje usual de la relación laboral, más allá de las fronteras de la industria automotriz.

¹⁴ Esta fórmula, que ató el incremento en salarios al incremento de la productividad general de la economía, más el cambio en el índice de precios, fue la base para el modelo económico e industrial según preceptos keynesianos que generó el círculo de crecimiento virtuoso de la posguerra (Piore y Sabel, 1984). Un modo de distribución del ingreso nacional coordinado y moderadamente jerarquizado (Boyer y Freyssenet, 2000) como mecanismo de regulación clave para estimular la prosperidad y el éxito del modelo industrial, porque aseguraron una demanda para una oferta creciente de bienes que salían de las fábricas especializadas. Conforme la producción en masa situó su nicho de operación en bienes de consumo durables –automóviles, para empezar– e industrias ligadas a ellos –como la del acero, llantas y vidrio– la economía se hizo más dependiente del consumo masivo. El círculo virtuoso de producción/consumo en masa se fue completando hasta cimentar la prosperidad de la posguerra.

¹⁵ Los bancos de trabajo son instituciones públicas en Estados Unidos que operan a través de los estados apoyando la búsqueda de empleo en favor de la población activa en paro forzoso.

¹⁶ El contrato 2007 entre la General Motors y la UAW estipuló que los trabajadores despedidos que mostraran haberse reportado con un *job bank* y continuaran buscando empleo recibirían cien por ciento de su pago; en tanto aquellos que optaran por irse a su casa y no buscaran empleo recibirían el 85 por ciento de su pago. Para 2006, el programa había alcanzado su máximo con quince mil obreros protegidos por su clausulado. Un año después, disminuyeron a 3 500, por haber reducido la duración máxima del programa a dos años y ofrecer paquetes de retiro (*buyouts*) de cuarenta mil dólares –y a quienes acordaron jubilarse de manera temprana hasta de 140 000 dólares– para trabajadores con al menos diez años de antigüedad que renunciarían a beneficios como pensiones y cuidados de la salud. En años previos, no hubo restricción temporal, por lo que llegó a haber beneficiarios que lo disfrutaron hasta por quince años.

de todo vendría a representar pérdidas para los trabajadores. La conectividad en la negociación significó la estandarización de la relación salarial, traducida en la imitación de acuerdos, a través de empresas e intraempresas, en las diferentes plantas de una corporación. El foco de control sobre los contenidos del trabajo se tradujo en negociaciones para establecer un detallado sistema de puestos y requerimientos de trabajo –con reglas y procedimientos legales–, arbitraje de terceros en caso de disputas, procedimientos rígidos de movilidad vertical y horizontal con base en la antigüedad y remuneraciones ligadas al puesto y no al trabajador particular.¹⁷

De acuerdo con Katz (1985), esta estructuración de la relación laboral permaneció vigente hasta 1979 y generó grandes beneficios en los trabajadores de las D3. En 1948, un obrero automotriz ganaba 1.58 dólares por hora, contra 1.23 dólares promedio que ganaba un asalariado del sector privado no agrícola, para un radio de 1.29. Hacia 1980, el radio se había incrementado a 1.55 o 10.33 contra 6.66 dólares por hora.¹⁸ Para este año, los obreros de Estados Unidos obtenían ingresos que casi duplicaban los de Francia y eran superiores en un 27 por ciento a los de Alemania.¹⁹

A partir de 1980, en medio de una intensa competencia dentro y fuera de casa, el descenso masivo de ventas y recortes de empleos en igual proporción, a lo que se sumó la inminente bancarota de Chrysler, la UAW empezó a aceptar incrementos menores y aún el congelamiento de salarios y a ceder en cuestión de prestaciones y reglas de trabajo, abriendo la puerta a la era de las “concesiones contractuales”. Posteriormente, las gerencias introdujeron programas para el reparto de las ganancias (*profit sharing*), hubo una mayor discrecionalidad en la asignación de contenidos y cargas de trabajo, esquemas de mayor compromiso organizacional obrero, conceptos de trabajo en equipo e iniciativas para compactar las categorías de puestos.

DE LAS CONCESIONES A LA DESESTRUCTURACIÓN

La crisis y la debacle financiera de 2008-2009 sobrevinieron después de tres décadas de tensión por –y cesión de– las conquistas laborales. Pero los años de concesiones, si bien impactaron los elementos centrales que estructuraron las anteriores relaciones y mercados de trabajo, no los desestructuraron, cuando mucho lo hicieron parcialmente. La desestructuración definitiva inició con los acuerdos laborales de 2007 entre la UAW

¹⁷ A cambio, los trabajadores y sus sindicatos cedieron las decisiones productivas y de negocios de las fábricas y pasaron a ser ámbitos exclusivos de las gerencias.

¹⁸ A precios de 1948, la remuneración total de los obreros de la industria automotriz fue de 1.62 a 6.28 dólares por hora entre ese año base y 1981.

¹⁹ De acuerdo con datos reportados por Katz (1985: 22-23).

y las D3 y culminó con otros de 2009, que se impusieron a la UAW como parte del plan de rescate financiero y relanzamiento de las empresas. Ésta es la tesis central de nuestro trabajo, por lo que a continuación argumentaremos sobre ello.

En efecto, las negociaciones y reglas específicas que se introducen desde los contratos de 2007, luego en 2009 y que se ratificaron en 2011 resquebrajaron los tres elementos constitutivos de la institucionalidad previa (por ejemplo, los mecanismos de mejora del salario y de protección del empleo, la conectividad o patrón de negociación a través de empresas y el control del trabajo). Comencemos por hablar, en seguida, de dos fenómenos previos y que a la vez son consecuencia de todo esto.

LA CAÍDA Y LA EMIGRACIÓN DEL EMPLEO

Al sumar los puestos en plantas automotrices y de fábricas de autopartes en 2012, el sector generó 651 100 empleos en Estados Unidos. El dato refleja de una recuperación en ese rubro en los tres últimos años, pues en julio de 2009 la caída de la producción arrasó con 560 000 empleos; empero, comparado con los empleos existentes al despedir el siglo xx e iniciar el xxi, el sector automotriz estadounidense empleaba tan sólo el 58 por ciento de aquél total. En este periodo, los obreros mexicanos automotrices sumaban ya 505 000 en las plantas terminales y de autopartes, más aún, la brecha se cerró aún más en las autopartes, pues los 438 100 obreros empleados en México están muy cerca de los 476 000 empleados en Estados Unidos en 2012.

Trasladado el foco a las D3, observamos que el comportamiento de los mercados de trabajo de estas empresas explica una buena parte de lo acontecido con los empleos del sector. La reducción de la fuerza de trabajo es un proceso continuo en las D3 y su aportación de empleos a la industria disminuyó también proporcionalmente.

En 1995, los empleos generados por las tres empresas representaban el 63 por ciento del empleo total del sector. En 2012, la cifra decreció al 38 por ciento; en ese año General Motors estaba generando aproximadamente apenas un tercio de los empleos que aportaba diecisiete años antes; un cuarto de los que creaba en la región de América del Norte y la mitad de los que generaba en sus plantas del resto del mundo. En tanto Ford ahora aporta la mitad de los empleos de hacía diecisiete años; el 42 por ciento de los empleos que tenía en la región en 1995 y poco más de la mitad de los que aportaba en el resto del mundo. En Chrysler, la situación era diferente, pero sólo porque a partir de 2009 se fusionó con Fiat y sus números crecieron, pero luego de terminar su relación con Daimler (2007), en 2008 –año de la bancarota–, sus cifras de empleo descendieron hasta representar menos de la mitad de lo de 1995 y su oferta de producción y luego de trabajo se concentró totalmente en Norteamérica.

Las cifras corresponden a lo que antes conocimos en materia de producción. Esto es, la restructuración de operaciones de las D3 es mayor y más intensa en casa, y la emigración de instalaciones, inversión, producción y empleos evidencia que –al menos– una parte de lo que se cancela internamente se inaugura externamente. En otras palabras, observamos los resultados de la combinación de dos de las mayores decisiones estratégicas tomadas por las empresas en los últimos años. Por una parte, la de devenir empresas globales, cerrando plantas y eliminando empleos para salir de las fronteras tradicionales de la región de casa; por la otra, su decisión de reestructurar la relación laboral de acuerdo con el concepto de compresión del empleo. Lo primero cada una lo logra por diferentes caminos y temporalidades. General Motors sólo en el punto de inflexión de la crisis dejó de tener su principal base de operación en la región, pues si bien entre 1996 y 1999 se había movido en esa dirección, entre 2000 y 2007 regresó a refugiarse en las fronteras internas. Chrysler, por su parte, no ha sido capaz de salir por sí misma de su base netamente regional, en tanto Ford desde 2000 tiene más producción y empleos fuera de la región del TLCAN.

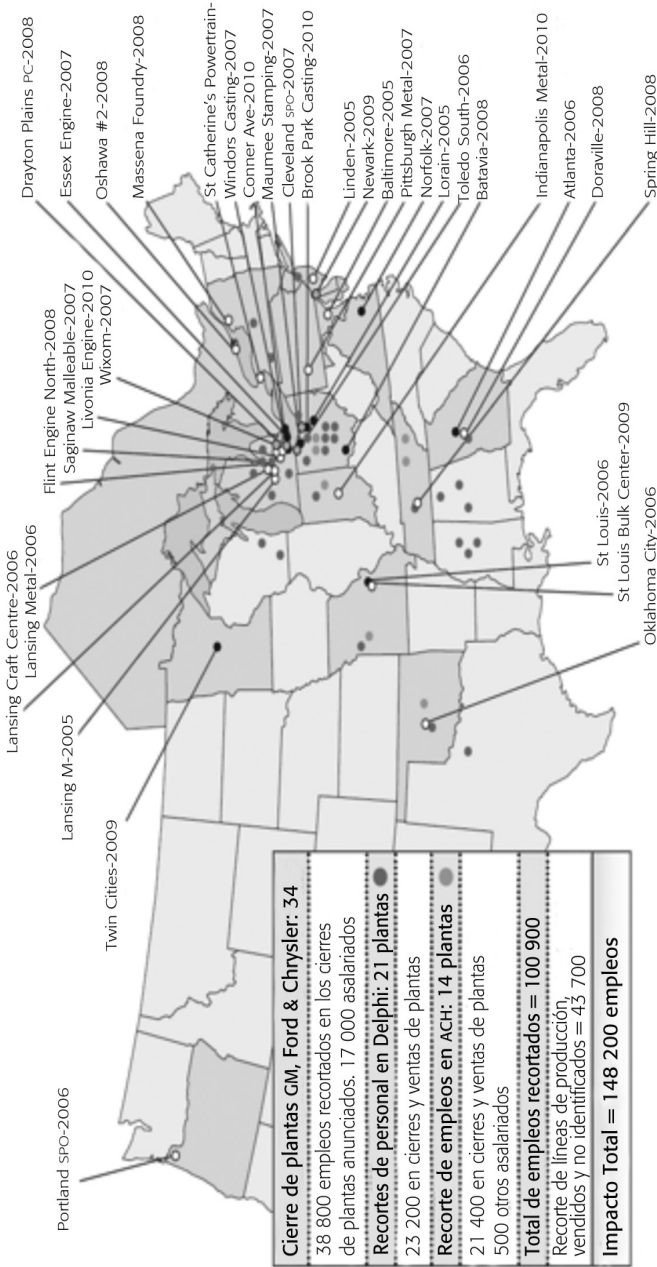
En 1980, las D3 tenían cincuenta y seis plantas de ensamblaje operando en dieciocho entidades de Estados Unidos. En 2010, les quedaban diecinueve concentradas en ocho (Klier y Rubenstein, 2011). Un estudio del Center for Automotive Research (CAR) muestra que, desde 2005, las tres corporaciones aceleraron el proceso de cierre y emigración de plantas, así como de compactación y emigración de empleos. El mapa 1 revela que entre 2005 y 2011 se programaron y ejecutaron sesenta y nueve cierres de plantas. Respecto del empleo, desde el primer año se precipitó una avalancha de reducción de líneas de producción y programas de retiro temprano de empleados, al lado del despido contundente de quienes vieron cerrar sus centros de trabajo para siempre.

La pregunta obligada es ¿adónde van los empleos? La respuesta: se han reubicado, primero, en el sur de la zona del TLCAN. Más precisamente, se han desplazado del “Central Manufacturing Belt” (que va desde Milwaukee, Wisconsin y Buffalo, y Nueva York hasta el sureste de Michigan) y Ontario a la región del “Auto Alley”, de acuerdo con Klier y Rubenstein (2010).²⁰ Es un movimiento iniciado en los años ochenta y acelerado en la última década, cuya dirección apunta cada vez más hacia el sur estadounidense y México.²¹ Hasta mediados de los noventa, las empresas que se instalaron en

²⁰ Los autores delimitan el corredor “Auto Alley” de los Grandes Lagos al golfo de México, con una extensión de casi 1,130 kilómetros de largo por 160 kilómetros de ancho. Al Noroeste se extiende por la carretera 401 hasta alcanzar el suroeste de Ontario, Canadá (Klier y Rubenstein, 2011: 337).

²¹ El movimiento hacia “Auto Alley” arrancó en los ochenta con la instalación de los “transplantes” japoneses, seguido por los planes de restructuración de las D3, que buscaron que las empresas foráneas abandonaran los sindicalizados “brown-fields” y tomaran ventaja de los incentivos fiscales y menores costos salariales que proveían los “green-fields” de las nuevas regiones de producción y consumo que se abrían hacia el sur.

Mapa 1
CIERRES DE PLANTAS ANUNCIADOS Y EJECUTADOS
EN ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (2005-2011)



● ACH

● Delphi

○ Chrysler

● Ford

○ GM

Fuente: CAR (2008: 17).

el sur lo hicieron tanto en estados “con y sin derecho al trabajo”,²² pero enseguida se organizó una mudanza y las empresas se trasladaron preferentemente hacia estados con derecho al trabajo, por lo que se adentraron más y más en el “sur profundo”. Así, de las diez plantas inauguradas entre 1997 y 2008, ocho se localizaron en ese bajo sur; la mayoría fueron armadoras foráneas, por lo que se consolidó una división dentro de la geografía del “Auto Alley”, que ya se venía esbozando. Se trata de la división que ubicó a las D3 en la parte norte del nuevo cinturón y a las empresas foráneas, en el sur.

En 2010, los productores foráneos poseían dieciocho plantas de ensamblaje ubicadas –excepto una– en estados del Auto Alley; en tanto las D3 se habían movido a siete estados de este nuevo cinturón. Con frecuencia, dicho tipo de desplazamientos ha acompañado el emprendido por fábricas de proveedores, a los que se han sumado nuevos y viejos empleos que gravitan en torno a aquéllas; es decir, los de distribuidores, talleres de autos, servicios administrativos y financieros, etcétera.

Incluyendo dichos empleos en torno al sector, para 2012 los estados de Ohio, Indiana, Illinois, California, Texas, Tennessee, Florida, Pensilvania y Kentucky poseían el mayor número de plazas (cerca de 50 por ciento del total).

Tratándose de plantas de ensamblaje, empero, para octubre de 2013 los estados que llevaban la delantera eran Ohio con cuatro fábricas y 13 492 empleos, Kentucky con cuatro fábricas y 12 741 empleos, Tennessee con tres fábricas y 10 976 empleos, Missouri con tres fábricas y 9 842 empleos, Illinois con cuatro fábricas y 9 579 empleos, Indiana con tres fábricas y 9 564 empleos, Alabama con tres fábricas y 8 100 empleos, Carolina del Sur con una fábrica y siete mil empleos, y Texas con dos plantas y 5 665 empleos.²³

Mientras que México, a partir de la crisis 2008-2009, se ha convertido en uno de los tres mayores destinos de inversión automotriz. No sólo existe una gama de proyectos que han venido a ampliar o crear nuevas plantas de ensamblaje (doce) (véase el mapa 2), sino una intensificación extraordinaria en la recepción de nuevas plantas de motores, transmisiones, así como centros de diseño y pruebas, cerca de veinte desde entonces, según Covarrubias (2014).

²² Las leyes de derecho al trabajo (*Right-to-work-laws*) establecen como condición para obtener un empleo no estar afiliado a un sindicato y para ello se remiten a la sección 14 (b) de la *Taft-Hartley Act* de 1947. Es la variante de lo que en México son las cláusulas de exclusión, en su versión de ingreso al empleo.

²³ Los datos son de Auto Alliance (2013). De acuerdo con la misma fuente, en octubre de 2013 se hallaban operando en Estados Unidos cuarenta y cinco plantas de ensamblaje. En Michigan se concentran doce, lo que representa 32 400 empleos.

Mapa 2
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS PLANTAS ARMADORAS EN MÉXICO



Fuente: PwC México (r: 12), 2014.

LA BANCARROTA Y LAS REGLAS QUE INFLEXIONAN LA RELACIÓN LABORAL Y SALARIAL

Con la prolongación del tiempo y los costos del retroceso de las D3 en el mercado frente a la competencia asiática y europea, las baterías se dirigieron crecientemente al tema laboral. El supuesto de que los costos laborales eran tan elevados que fungían como causa primera para inhibir su posición competitiva, se asumió como una verdad demostrada. Paralelamente, el tema de las pensiones entró en escena,²⁴ en la

²⁴ En 2007, General Motors anunció que gastaría al año 4 600 000 000 de dólares en prestaciones vinculadas con la salud de sus trabajadores activos y jubilados. Un importe mayor, enfatizaba, que sus erogaciones en acero para ese año (Terlep y Dolan, 2011).

medida en que, naturalmente, luego de más de ocho décadas de operaciones de las empresas pioneras, un conjunto creciente de obreros retirados y jubilados se sumó a los costos fijos de operación, creándose un déficit considerable en su sistema de fondeo.²⁵ Por eso, previo al estallido de la crisis, las empresas encontraron el ambiente propicio para minar los elementos estructuradores de la antigua relación laboral y lo hicieron al formalizar en el contrato 2007-2011 el traslado de la administración del fondo de pensiones (la Voluntary Employee Benefit Association [VEBA])²⁶ a la UAW y al establecer salarios de catorce dólares para el nivel de entrada; a la par, se congelaban los salarios de los trabajadores en activo. Con esto último arrancó un sistema salarial de dos niveles, dual o de estructuras paralelas (*Two-Tier System*). Como compensación, a los nuevos trabajadores se les otorgó un bono (el *signing bonus*) a cargo de la empresa que los contrataba de tres mil dólares.²⁷ El congelamiento salarial para los trabajadores en activo se extendió durante los cuatro años siguientes. Como compensación, se fijaron pagos totales únicos (o *lump sums*) del 3 al 4 por ciento anual, con base en el desempeño y posición competitiva de las empresas.

En suma, las reglas introducidas en los contratos de 2007 pusieron en marcha la aceleración de mecanismos para transitar de la relación salarial previa –de mecanismos fijos de estabilidad y mejora del ingreso obrero– a una de remuneración variable y casuística, apoyada en bonos y estímulos. Agregado a ello, el traslado de la administración de pensiones de la VEBA a la UAW en la práctica selló términos de una nueva relación laboral destinada a cargar los riesgos del desempeño de las corporaciones a la cuenta de los trabajadores.

El contrato 2009-2011 se negoció en el tenor de la consigna “todos a salvar las compañías”, mientras las empresas hablaban abiertamente de la necesidad de alcanzar la competitividad laboral de los “trasplantes” que operaban en el sur del país. Por ello, se intentaron consolidar los logros obtenidos en 2007 y se introdujeron elementos que derrumbaron lo que aún quedaba en pie del viejo modelo laboral. Un movimiento clave fue que la UAW, a través de las fiduciarias de pensiones VEBA, tomó el 41.5 por ciento de las acciones de Chrysler y el 10.3 por ciento de las de General Motors,²⁸ sellando el movimiento de traspaso pleno de administración de las VEBA a

²⁵ Los jubilados de la General Motors, por ejemplo, ascienden a 400 000, incluyendo a sus esposas. Al cierre de 2011, el déficit de fondos del sistema de pensiones de las D3 se estimó en 8.7 mil millones de dólares.

²⁶ La Voluntary Employee Benefit Association (VEBA) o Asociación Voluntaria de Beneficios para Empleados se introdujo en 2005 por parte de las D3.

²⁷ Se entiende por *signing bonus* un mecanismo contingente de remuneración, pues se otorga una sola vez y no genera ningún precedente para las compañías, como tampoco ningún derecho para los trabajadores.

²⁸ De manera que los recursos aportados por la UAW al paquete de rescate financiero la obligaron a ser ésta –y no las empresas– la que tomara entre sus manos el enorme problema representado por los fondos para sostener a un conjunto cada vez mayor de jubilados y pensionados. El ambiente era propicio, en la medida en que la crisis y la solicitud de rescate de las empresas atizaron las discusiones en torno a los costos here-

la UAW, se dio su constitución como “fideicomisos independientes”,²⁹ con lo que se convirtió en el mayor fideicomiso de su tipo en el mundo.³⁰

Adicionalmente, en 2010 se introdujo la *Pension Relief Act*, la cual otorga a las empresas un plazo de hasta quince años para cubrir sus adeudos con los fondos de pensiones y la seguridad social. Otro mecanismo fue la formalización del *Two-Tier-System*, por el cual quedaron establecidos dos sistemas paralelos de remuneración: uno para los obreros en activo y otro para los entrantes –que pasan a ser el “*tier 2*” o nivel de entrada–, con ingresos y prestaciones prácticamente a la mitad de los existentes. El tercer elemento decisivo fue la suspensión del programa de ajuste salarial por incrementos en el costo de vida (COLA).³¹

Durante las negociaciones del contrato 2011-2015, la regla de las empresas fue “mantener en línea los costos” y establecer compromisos productivos en transacción por compromisos de empleos. Como telón de fondo, Ford anunció el cierre de Twin Cities, Cleveland Engine 2 y Walton Hills Stamping, y General Motors el cierre de Shreveport. En las negociaciones la lucha entre gerencias y UAW se agudizó en relación con el techo de trabajadores que pueden contratarse en el sistema de dos niveles. Mientras las empresas presionaron porque no hubiera ningún límite o techo para su contratación, la UAW trató de mantenerlo en el rango del 20 al 25 por ciento del total de trabajadores. Las corporaciones presionaron también por no adquirir más responsabilidades relacionadas con las pensiones y el sistema de salud; mantener y progresar en la introducción de un sistema variable de remuneraciones sin COLA o nada que se le parezca; evitar cualquier incremento salarial y, en cambio, aumentar el margen de remuneraciones variables sujetas a sus estados financieros, vía bonos y sumas únicas de estímulos.³²

datos de pensionados y jubilados (legacy costs, en la terminología estadounidense). De acuerdo con Dan Neil (2008), experto del sector citado durante las discusiones, el precio de cada vehículo nuevo incluye dos mil dólares transferidos por los costos de pensiones, cuidados de salud y beneficios de jubilación.

²⁹ Lo que desde la perspectiva de las empresas constituyó un desprendimiento de las obligaciones financieras y la “limpieza de sus libros contables”, desde la de los sindicatos se convirtió en un último esfuerzo por salvar las prestaciones de cuidados de la salud y otros beneficios para sus miembros, todo en un contexto de reestructuraciones y bancarrotas de los corporativos manufactureros, principalmente de los pertenecientes a los viejos sectores industriales, que cargaron con una amplia base de trabajadores jubilados y pensionados. Terlep y Dolan (2011) apuntan que en 2011 sólo el 26 por ciento de las mayores corporaciones que proveían prestaciones de cuidados de la salud extendieron sus beneficios a los jubilados, una cifra muy por debajo del 37 por ciento de una década atrás.

³⁰ El fideicomiso de la UAW (el UAW Retiree Medical Benefits Trust) se convirtió en la mayor VEBa del mundo, con activos por 45 000 000 000 de dólares hacia junio de 2010 y una cobertura de 820 000 personas.

³¹ Las empresas arguyeron que el COLA les resultaba muy oneroso por ser automático, con independencia de sus estados financieros y se agregaba al nivel salarial.

³² Una cuestión adicional sobre la operación de las VEBa es ilustrativa de varios de estos elementos. Un reporte de 2011 advirtió que las VEBa de la UAW tenían un déficit de fondos de 20 000 000 000 de dólares, debido a alzas imprevistas de los precios de los costos médicos y los pobres desempeños financieros de sus instrumentos de inversión, pues una parte de ellos fue anclada a los valores accionarios de las D3, lo

Del lado de la UAW, el objetivo fue mejorar las prestaciones de salud de los trabajadores de nivel uno, incrementar los salarios de los de nivel dos y ganar más empleos sindicalizados en compensación por aceptar las concesiones. En estricto sentido, la UAW mostró cómo ha mudado su postura de resistencia y lucha por mejoras para los trabajadores por una de aceptación en la que la viabilidad y competitividad de las empresas es primero.³³ Se reflejó como se indica:

1. Los salarios base se establecieron en veintinueve dólares. Los de los niveles de entrada del segundo escalón de la estructura salarial quedaron en una banda de 15.8 a 19.3 para Chrysler y Ford, y de 14.8 a 19.3 para General Motors.
2. Se determinó aplicar el factor de incremento salarial anual sólo a puestos y empleos de entrada, es decir, sólo se otorgó a los obreros de nuevo ingreso empleados en el segundo escalón de la estructura salarial.
3. El esquema COLA siguió suspendido. En su lugar, Ford otorgó pagos anuales de mil quinientos dólares para "protección por inflación". General Motors hizo lo mismo, pero el pago fue de mil dólares durante tres años (2012-2014).
4. Se otorgaron pagos totales únicos (*lump sums*) de 3 500 dólares en Chrysler; la mitad se cubriría en 2011 y el resto dependiendo de si se lograba que las ganancias de la empresa fueran superiores a sus intereses netos durante cinco cuatrimestres consecutivos. Se entregarían de mil a dos mil dólares adicionales por año, esto sujeto a calidad y desempeño. Ford otorgó seis mil dólares el primer año y 1 750 dólares adicionales durante cada uno de los cuatro años. General Motors acordó cinco mil el primer año y 1 250 durante tres años.
5. Chrysler acordó otorgar bonos por "asistencia perfecta", Ford por competitividad y General Motors por calidad.
6. En materia de beneficios, se mantuvo el esquema de reparto de ganancias (*profit sharing*). Un dólar por cada millón de ganancias con techo máximo de doce mil por año en las D3.
7. Se acordaron mejoras en cuidados de la salud con copagos por atención urgente, incrementos en copagos por medicamentos (sólo en el caso de Ford) y pagos de veinte a veinticinco dólares por visitas médicas dentro de las oficinas. Estos copagos no se destinarían a los trabajadores de nuevo ingreso. A ello se agrega un seguro de vida en las D3. El fondo de cuidado a la salud de la UAW

que les otorgó una dosis adicional de volatilidad (Terlep y Dolan, 2011). Al respecto, considérese que en 2009 el valor de las acciones de GM había descendido un 28 por ciento desde sus salidas primeras para recabar fondos en el mercado abierto en 2008, las llamadas Initial Public Offering (IPO). Por otra parte, las UAW se crearon según la premisa de que se necesitaría obtener retornos financieros del 9 por ciento anual para asegurar su viabilidad hasta por ochenta años, asumiendo incrementos en los costos de salud del 5 por ciento anual.

³³ Éstos son elementos que requieren estudiarse y discutirse con más detalle.

podía obtener recursos adicionales de hasta el 10 por ciento de los pagos por reparto de ganancias.

8. No hubo incrementos para el fondo de pensiones; por vez primera desde 1950. Chrysler difirió pagos atrasados a la VEBA por 1 800 000 000 de dólares de 2012 hasta 2023. General Motors proyectó no realizar desembolsos al fondo de pensiones, sino a partir de 2015. Ford, en cambio, aceptó pagar el total de sus responsabilidades en una sola exhibición.³⁴
9. En materia de seguridad en el empleo, se acordó que la plaza de cada trabajador jubilado se reemplazaría por una nueva contratación, según el esquema de segundo escalón, lo que significa percepciones alrededor de la mitad de lo estipulado en los contratos anteriores. General Motors y Chrysler determinaron que no habrá tope –sino hasta 2015– en el número de trabajadores que se contratarían en ese segundo escalón. Se acordó que el tope fuera entonces del 25 por ciento de la fuerza de trabajo. Ford estableció un tope del 20 por ciento desde este contrato.
10. Ford y General Motors ofrecieron “paquetes financieros” (*buyouts*) para la jubilación temprana: Ford, cincuenta mil dólares para trabajadores de producción y cien mil para obreros calificados; General Motors, 75 000 para calificados que se jubilaran antes de 2013 y diez mil para obreros de producción que se retiraran durante ese año.
11. Sobre empleos temporales, mientras Ford aceptó que el 65 por ciento de sus empleados “suplementarios” se convirtieran en trabajadores permanentes, General Motors y Chrysler no hicieron concesiones al respecto.
12. Se fijaron compromisos de abrir nuevos empleos. Chrysler prometió 2 100 nuevos empleos, más la conservación de diez mil previamente contratados/comprometidos; Ford, 5 750 más la retención de seis mil previamente contratados/comprometidos; General Motors, 6 400 más la retención de 11 800 previamente contratados/comprometidos. Chrysler comprometió 4 500 000 000 de inversión, Ford 16 000 y General Motors 7 000 000 000.³⁵
13. Y un paso más fundamental fue dado: los “bancos de trabajo” (o *jobs banks*) se eliminaron.
14. Continuaron los avances de las empresas en su intento de reducir las clasificaciones de puestos, abatiendo reglas centrales del control del trabajo previo

³⁴ La medida se fundamenta en la citada 2010 Pension Relief Act, que abrió el camino para esos diferimientos.

³⁵ En 2011, la UAW contó con una membresía de 110 000 obreros en las D3 y con sus acuerdos de empleo espera agregar diez mil más en 2015. Las empresas se comprometieron a generar 14 750 empleos de 2011 a 2015, incluyendo a empleados no asalariados. Así, la oferta de las D3 crecería en una banda anual del 2 al 2.4 por ciento.

del lado sindical. El foco se centró en los puestos calificados (*skilled trades*), que se redujeron a tres grupos: mecánicos, eléctricos y herramientas y matrices. También se acordó no contratar nuevos aprendices. Una estrategia más –introducida en los acuerdos– fue la de forzar a los trabajadores calificados a hacer trabajo de producción –para lo que se cambiaron las reglas dando poder a las gerencias para proceder al respecto–. Asimismo se promovió la capacitación para ciertos puestos. La meta de las empresas en esta historia ha sido precisa: hacer estos puestos competitivos *frente a* los de los “transplantes” en términos de costos, número, habilidades multitarea, mejora continua y flexibilidad.

DE LA CONECTIVIDAD ROTA A LA CONECTIVIDAD INVERSA

La conectividad en las relaciones laborales ha sido destruida por tres vías. Primero, si bien las D3 continúan apegándose a muchos de los términos de negociación, entre ellas se ha abierto una brecha en lo tocante al salario y la protección del empleo. En el extremo superior aparece Ford, que ofrece mejores condiciones, mientras en el inferior encontramos a Chrysler. General Motors se sitúa en medio. Por ejemplo, los costos de remuneración promedio por hora de General Motors en 2011 fueron de cincuenta y seis dólares, los de Ford, de cincuenta y ocho, los de Chrysler, de cincuenta y dos. Segundo, aspectos clave de esta desestructuración –como el sistema salarial de dos niveles y la eliminación del COLA– no se han extendido a Canadá. La razón es simple: la Canadian Auto Workers (CAW) se ha resistido a su implementación, negociando, en su lugar, mayores compromisos de productividad, con lo que se ha roto la transferibilidad del patrón de relación laboral a través de empresas y fronteras.

Tercero, con el sistema de salarios de dos niveles se procedió a usar como patrón un sistema similar ensayado por Ford en la planta de Hermosillo, Sonora, desde 2006. Este mimetismo, que llamaremos “conectividad a la inversa”, es uno de los ejemplos más acabados de la mexicanización de las relaciones laborales de las automotrices estadounidenses.³⁶ A continuación abundaré sobre la introducción del sistema dual salarial en esa ensambladora del norte de México.³⁷

³⁶ En estricto sentido, los sistemas salariales de dos niveles o duales (*Two-Tier Systems*) se aplicaban en las industrias de Estados Unidos por lo menos desde fines de los ochenta. Holley, Jennings y Wolters (2009) reportan que, en 2008, el 25 por ciento de los contratos colectivos incorporaban estas estructuras duales de relación laboral y salarial; sin embargo, en ninguno de estos antecedentes se había logrado penetrar el núcleo duro del sector automotriz.

³⁷ Se ofrecen mayores detalles sobre esta experiencia en Covarrubias (2009). Se encuentra en elaboración un análisis más acucioso de su significado para la industria regional, titulado *La mexicanización de las relaciones laborales en la industria automotriz de Norteamérica: la conectividad inversa*.

En efecto, en 2006 Ford negoció con el sindicato de la planta de Hermosillo los términos de una nueva relación laboral, como parte de su estrategia para expandirse en la región con un proyecto de punta –el CD3– duplicar prácticamente la planta de empleo –contratando mil ochocientos obreros más para sumar 3 800– y apoyar el relanzamiento de la empresa desde México con un proyecto productivo de vanguardia. Se trataba del plan para producir los modelos Ford Fusion y Lincoln Zephyr, destinados a competir en el segmento de autos semicompactos con el Honda Accord y el Toyota Camry; plan y proyecto que a la vuelta de un par de años se convertiría en los lanzamientos más exitosos de la compañía.³⁸

Los cambios introducidos en la relación laboral fueron notables; el primero y más importante fue que empresa y sindicato acordaron reducir el salario de entrada para todos los obreros de nuevo ingreso. Luego se introdujeron nuevas reglas de clasificación que ampliaron los escalones salariales y suprimieron algo que representaba una conquista y que permitía, a los obreros de nuevo ingreso comenzar en el escalón tres, con lo cual partirían desde el principio, del uno. “Con ello Ford regresó el reloj de la historia a 1986 en términos de la relación salarial” (Covarrubias, 2009: 37).

En suma, los acuerdos produjeron dos subsistemas de empleo bien diferenciados. En uno quedaron los viejos obreros con mejores salarios y prestaciones, mayor movilidad en el escalafón y acceso a posiciones líderes en los grupos de trabajo. En el otro entraron los obreros nuevos cuyo ingreso representaba la mitad de lo que percibían sus antecesores, con prestaciones menores y tiempos de espera más prolongados para progresar en el escalafón. Estas modificaciones separaron a los obreros en trabajadores de primera y de segunda categoría; no obstante que en la fábrica estuvieran juntos y haciendo las mismas tareas (Covarrubias, 2009).

¿El resultado? De ser Ford Hermosillo una de las tres fábricas con mejores ingresos y prestaciones laborales, se convirtió en lo contrario: una de las armadoras donde se gana menos y se tiene menor protección al empleo.

³⁸ En 2005, Ford anunció el lanzamiento del CD3 como uno de sus proyectos más importantes de los últimos años, con un desembolso récord de 1 200 000 000 de dólares y como parte de una estrategia clave para relanzar la compañía, recuperar mercado en Norteamérica y dejar atrás los años de números rojos recrudescidos desde 2001. El CD3 también fue importante porque introdujo en la compañía un sistema modular completo. Diecinueve proveedores de primer y segundo nivel, alrededor de diez mil trabajadores, se alinearon en un parque industrial construido ex profeso a un costado de la fábrica armadora y comunicado con ella por medio de túneles y vías de circulación exclusiva. Técnica y organizativamente, pusieron en marcha procesos complejos de manufactura sincrónica, por medio de los cuales los proveedores se coordinan para producir sistemas y subsistemas (módulos) completos del vehículo y entregarlos en la línea de producción los obreros de Ford para su ensamblaje final.

TODO TIEMPO PRESENTE ES PEOR

Los antiguos mercados y relaciones laborales aportaron grandes beneficios a los trabajadores y los convirtieron en un referente nacional e internacional. Thomas J. Sugrue señalaba hace tres años: “los obreros ganaban salarios decentes, [tenían] seguro médico, beneficios de desempleo y planes de pensiones [...]; luego eran capaces de adquirir una casa y pudieron enrumbar a sus hijos hacia la universidad [...] y pudieron incluso probar las mieles de lo que es una buena vida comprando cabañas pequeñas y casas de campo. Se daba por hecho que trabajar para las automotrices era tener boleto para ascender a la clase media” (Sugrue, 2012: A41).

Ahora, la desestructuración y mexicanización de la relación salarial han dejado una huella profunda en la posición de los obreros automotrices estadounidenses respecto de sus pares de otros países. Al finalizar la década de los setenta, como ya comentamos, los estadounidenses poseían los mejores salarios de la industria no sólo de Norteamérica, sino del mundo: en cuatro de los otros cinco países líderes del sector, los obreros prácticamente percibían la mitad o menos de sus salarios. En 2007, punto de inflexión de esta relación laboral y salarial, las cosas habían cambiado drásticamente. Hoy en día sólo los obreros italianos ganan menos que los estadounidenses, mientras los demás los han rebasado y Alemania se sitúa a la cabeza.

CONCLUSIONES

El proceso de bancarrota y habilitación de General Motors y Chrysler tuvo implicaciones laborales de gran magnitud. McAlinden y Chen (2012) refieren que debido a ello y a los acuerdos con la UAW ambas empresas se liberaron de 80 000 000 000 de dólares en obligaciones, mientras que Ford se benefició de estos acuerdos y aplicó las mismas líneas de negociación con la UAW.

He aquí el mundo al revés. Ochenta años después de que la UAW creó un modelo de relación laboral que diseñó los estándares a seguir en toda la industria, las D3 dan vuelta a la moneda y lo que unos crearon para destruir esos estándares o reducir sus alcances, los otros simplemente lo acatan. En el caso de General Motors, 54 400 000 000 de dólares de deuda y 20 000 000 000 en obligaciones relativas a fondos de pensiones y jubilación fueron reducidos a 17 400 000 000 de pasivos de largo plazo.³⁹ Más aún, los acuerdos, en el caso de esta empresa, redujeron sus costos fijos de operación anual a 19 000 000 000 de dólares, 8 000 000 000 menos que su estimado previo.

³⁹ Estas obligaciones eran con la VEBA.

Líneas antes señalamos que la remuneración promedio por hora de General Motors en 2011 era de 56 dólares, la de Ford de 58 y la de Chrysler de 52 dólares. Estamos hablando de una reducción de aproximadamente un 30 por ciento respecto de las remuneraciones de cinco años atrás. ¿Cómo se logró esta reducción? Un estudio de CAR (2012) estima que el 68 por ciento de esta reducción corresponde al traslado de la administración de la VEBa a la UAW, el 11 por ciento se debe a la supresión de cláusulas relacionadas con la seguridad en el empleo –como lo relacionado con los bancos de trabajo–, el 7 por ciento es producto de la reducción en salarios, el 5 por ciento de la reducción del tiempo extra, el 2 por ciento de la merma en el tiempo libre y el 7 por ciento restante se debe a otras causas.

Por otra parte, de acuerdo con la misma organización, el *Two-Tier-System* le permitirá a Chrysler ahorrar 226 000 000 de dólares durante la vigencia del contrato, 937 000 000 a Ford y 894 000 000 a General Motors, lo que suma alrededor de dos mil millones de dólares.⁴⁰ Si a ello le agregamos los miles de millones eliminados de deuda y déficit de pensiones por las VEBa y los acuerdos de “limpieza financiera” ordenados por el rescate gubernamental, más lo ahorrado por el cierre de plantas, la eliminación de empleos y la emigración hacia las regiones del sur –incluyendo México–, entonces cobra sentido una de las hipótesis de nuestro estudio, de que uno de los factores subyacentes en la sorprendente recuperación financiera de las D3 era la desestructuración de los anteriores mercados y esquemas de relaciones laborales.

Nuestro estudio documenta cómo en unos pocos años hemos presenciado la caída y la recuperación más extraordinaria de la industria automotriz de Norteamérica. Las D3 son la pieza central de esta historia, pues su desplome y regeneración productiva, en ventas y finanzas, han sido aún más extraordinarias. El rebote de la industria y las empresas estadounidenses ha cobrado tal magnitud que consultoras y especialistas del sector han señalado que nos encontramos frente a un auge inédito desde hace cuatro décadas, al tiempo que señalan los factores que a su entender explican los aciertos de las empresas. Sobre todo, “disciplina de precios” y “limpieza de los estados financieros”, producto de la bancarrota de las empresas y los acuerdos del rescate financiero que impusieron un guión estricto de eliminación de sobrecapacidad productiva, eliminación de empleos y de costes laborales acumulados que –en su entender– no les permitían ser competitivos.

⁴⁰ La interacción de los diferentes elementos negociados para abatir los costes laborales se halla en las siguientes estimaciones: los términos del contrato 2011-2015 prevén que los costos laborales se incrementarán en una banda de apenas el 0.68 al 1.65 por ciento anualmente. Esto es posible gracias a que el 17, el 12 y el 23 por ciento de la fuerza de trabajo de GM, Ford y Chrysler, respectivamente, forman el segundo escalón de la estructura.

En este trabajo demostramos que las armadoras de Detroit se apegaron a este plan aún antes de la crisis y del rescate interventor de las administraciones de George W. Bush y Barack Obama. Las negociaciones y acuerdos contractuales antes descritos permiten observar que bastó el lustro de 2007 a 2011 para –en movimientos sucesivos– echar por tierra los pilares de la anterior relación laboral y fue un movimiento orquestado de desactivación, uno a uno de los elementos que estructuraron el modelo laboral del sector dominante por casi medio siglo.

Cuando la crisis estalló, la UAW cargaba sobre sus espaldas el hecho de que había aceptado, durante los cuatro años previos, que se congelaran los salarios base de sus trabajadores de los escalones superiores. En estricto sentido, se trató del inicio de un viraje profundo en las relaciones de empleo del sector automotriz, que fue mucho más allá de la política de *concessionary bargaining* –o “concerta-cesiones”– aplicado en las décadas previas, de ahí que los engranajes de mejora salarial y de protección del empleo fueran desmontados para sujetarlos a la casuística e incertidumbres de las finanzas de las empresas, las cotizaciones de mercado, las prospectivas del valor de las acciones y los cierres fiscales vividos año con año.

El control del trabajo sustituido por reglas de flexibilidad y polivalencia en el empleo colocó en un callejón cada vez más estrecho los últimos reductos de control del proceso guiados por los obreros calificados. La conectividad del patrón laboral fue minimizada o vuelta obsoleta, las negociaciones ya no arrojan los mismos resultados para las D3, los acuerdos tampoco es posible extrapolarlos de un lugar a otro como en el pasado, y en el caso específico de Norteamérica los canadienses con la CAW al frente han debido bregar más por escribir su propia historia.

En todo caso, la conectividad ha pasado a realizarse a la inversa, en un desplazamiento mayor por partida doble. Por una parte, los modelos que habrán de seguirse laboralmente ahora los dicta la empresa; por la otra, ahora provienen del sur, cada vez más de México, que, merced a un sindicalismo automotriz fragmentado y débil, resulta una plataforma propicia para ensayar ajustes productivos y laborales que no podrían experimentarse en casa, pues resultan inimaginables o, mejor dicho, lo eran en el pasado. Por eso el sistema salarial de dos niveles que las 3D consolidan en medio del torbellino de la crisis y el rescate de 2008-2009, en realidad fue una copia de lo que se ha practicado en la Ford Hermosillo desde años antes.

He aquí el sentido más profundo de nuestro argumento: la desestructuración de los mercados de trabajo y la mexicanización de las relaciones laborales vienen mano con mano, y en la industria automotriz de Norteamérica entrañan el fin de una era, constituyen un hecho histórico que marca la alteración definitiva de los compromisos de gobierno previos entre representaciones gerenciales y obreras, en cuyo contexto las palabras de moda en el mundo gerencial (flexibilidad, innovación/productividad y

posicionamiento competitivo) se traducen en precariedad, inseguridad/incertidumbre y discontinuidad de las relaciones laborales.

No es para menos, pues la desestructuración final de los mercados de trabajo y la mexicanización de las relaciones laborales corren paralelamente al desmantelamiento del modo productivo con el cual alcanzó su punto máximo de ganancia y liderazgo el modelo industrial encabezado justamente por las automotrices durante el siglo xx.

FUENTES

AUTO ALLIANCE

2013 "Jobs Report", abril, en <<http://www.autoalliance.org/index.cfm?objectid=41FA7C20-AB7E-11E2-9CE9000C296BA163>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

BABSON, STEVE, ed.

1995 *Lean Work: Empowerment and Exploitation in the Global Auto Industry*, Detroit, Wayne State University Press.

BECK, ULRICH

2000 *Un nuevo mundo feliz: la precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós.

BELZOWSKI, BRUCE

2009 "Can Chrysler Survive Its Reinvention?", en Michel Freyssenet, ed., *The Second Automobile Revolution: Trajectories of the World Carmakers in the 21st Century*, Basingstoke, Palgrave Macmillan/Gerpisa, pp. 206-222.

BENSUSÁN, GRACIELA, JORGE CARRILLO e IVICO AHUMADA

2011 "¿Es el sistema nacional de relaciones laborales mexicano un obstáculo o una ventaja para la competitividad de las CMN?", *Revista Latinoamericana de Estudos do Trabalho* no. 25, año 16, pp. 121-154.

BOOZ AND COMPANY

2012 "U.S. Automotive Industry Survey and Confidence Index: A Return to Optimism", en <http://www.booz.com/media/file/BoozCo_2012-US-Automotive-Industry-Survey-and-Confidence-Index.pdf>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

BOYER, ROBERT y MICHEL FREYSSENET

2000 *The Productive Models. The Conditions of Profitability*, Basingstoke, Palgrave Macmillan/Gerpisa.

BUREAU OF LABOR STATISTICS (BLS)

2013 "Automotive Industry. Employment, Earnings and Hours", en <<http://www.bls.gov/iag/tgs/iagauto.htm>>, consultada el 25 de octubre de 2013.

CARRILLO, JORGE, YANNICK LUNG y ROB VAN TULDER, eds.

2004 *Cars, Carriers of Regionalism?* Basingstoke, Palgrave Macmillan/Gerpisa.

CENTER FOR AUTOMOTIVE RESEARCH (CAR)

2012 "Detroit 3-UAW Labor Contract Negotiations", en <<http://www.cargroup.org/assets/files/labor.pdf>>, consultada el 15 de noviembre de 2013.

CHARRON, ELSIE y PAUL STEWART, eds.

2004 *Work and Employment Relations in the Automobile Industry*, Basingstoke, Palgrave Macmillan/Gerpisa.

COVARRUBIAS V., ALEJANDRO

2011 "The Mexican Auto Industry: From crisis to Greater Region-centric Influence", en *Norteamérica* vol. 6, no. 2, julio-diciembre, pp. 115-155.

2000 *Mercados de trabajo y subsistemas de empleo de México y Brasil: un modelo analítico y dos estudios de caso en la industria automotriz*, Hermosillo, El Colegio de Sonora.

2009 "Mercados de trabajo y relaciones laborales en la industria automovilística de Sonora", *Comercio Exterior* vol. 59, no. 1, enero, pp. 34-43.

DEYO, FREDERIC C., ed.

1996 *Social Reconstructions of the World Automobile Industry: Competition, Power and Industrial Flexibility*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

DiMAGGIO, PAUL J. y WALTER W. POWELL

1983 "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, vol. 48, no. 2, pp. 147-160.

DOLAN, MATTHEW

2010 "UAW Fund: \$45 Billion for Investing", en <<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052748704324304575306921536410884>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

GARZA TOLEDO, ENRIQUE DE LA

2010 "El modelo económico neoliberal y los límites de las configuraciones productivas en México", en Enrique de la Garza Toledo, y Julio César Neffa, comps., *Trabajo y modelos productivos en América Latina. Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal*, Buenos Aires, Clacso.

GARZA TOLEDO, ENRIQUE DE LA y JULIO CÉSAR NEFFA, comps.

2010 *Trabajo y modelos productivos en América Latina. Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal*, Buenos Aires, Clacso.

GIDDENS, ANTHONY

2003 *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*, Madrid, Amorrortu.

HOLLEY, WILLIAM H., KENNETH M. JENNINGS y ROGER S. WOLTERS

2009 *Relations Process*, Mason, South-Western Cengage Learning.

KATZ, HARRY C.

1985 *Shifting Gears: Changing Labor Relations in the U.S. Automobile Industry*, Cambridge, MIT Press.

KENNEY, MARTIN y RICHARD FLORIDA

1993 *Beyond mass production: The Japanese System and Its Transfer to the U.S.*, Oxford, Oxford University Press.

KLIER, THOMAS y JIM RUBENSTEIN

2011 "Configuration of the North American and European Auto Industries: A Comparison of Trends", en <<http://revel.unice.fr/eriep/?id=3369>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

KOCHAN, THOMAS A., HARRY C. KATZ y ROBERT MCKERSIE

1986 *The Transformation of American Industrial Relations*, Nueva York, Basic Books.

KPMG

2013 “KPMG’s Global Executive Survey 2013: Managing a Multidimensional Business Model”, en <<http://www.kpmg.com/KZ/ru/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Documents/KPMGs-Global-Automotive-Executive-Survey-2013.pdf>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

MCALINDEN, SEAN, KRISTIN DZICZEK, BERNARD SWIECKI y YEN CHEN,

2008 *Beyond the Big Leave: The Future of U.S. Automotive Human Resources*, Ann Arbor, Michigan, CAR.

MCALINDEN, SEAN P. y YEN CHEN

2012 “The Effects a U.S. Free Trade Agreement with Japan Would Have on the U.S. Automotive Industry”, en <http://www.cargroup.org/assets/files/the_effects_a_u.s._free_trade_agreement_with_japan_would_have_on_the_u.s._automotive_industry2.pdf>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

MERCER, GLENN

2009 “Ford, 1993-2007: Losing Its Way?”, en Michel Freyssenet, ed., *The Second Automobile Revolution: Trajectories of the World Carmakers in the 21st Century*, Basingstoke, Palgrave Macmillan/Gerpisa, pp. 185-205.

MOREIRA, ADALBERTO y ALEJANDRO COVARRUBIAS, eds.

2006 *A indústria automobilística nas Américas: a reconfiguração estratégica e social dos atores produtivos*, Minas Gerais, UFMG.

NEIL, DAN

2008 “Buy GM, Really”, en <<http://articles.latimes.com/2008/dec/02/opinion/oe-neil2>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

OICA (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE CONSTRUCTORES DE AUTOMÓVILES)

2013 “Production Statistics”, en <<http://www.oica.net/category/production-statistics/>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

PIORE, MICHAEL J. y CHARLES F. SABEL

1984 *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books.

PwC MÉXICO

2014 *Doing Business in Mexico. Automotive Industry* (septiembre), en <<http://read.pwc.com/i/409360-doing-business-in-mexico-automotive-industry>>.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

2012 “Industria automotriz. Monografía” (marzo), en <http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Monografia_Industria_Automotriz_MARZO_2012.pdf>, consultada el 15 de octubre de 2013.

SENER, RICHARD y WALTER McMANUS

2009 “General Motors in an Age of Corporate Restructuring”, en Michel Freysset, ed., *The Second Automobile Revolution: Trajectories of the World Carmakers in the 21st Century*, Basingstoke, Palgrave Macmillan/Gerpisa, pp. 165-184.

STANFORD, JIM

2010 “The Geography of Auto Globalization and the Politics of Auto Bailouts”, en *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* vol. III, no. 3, pp. 383-405.

SUGRUE, THOMAS J.

2012 “Worker’s Paradise Lost”, *The New York Times*, 13 de diciembre, p. A41, en <www.nytimes.com/2012/12/14/opinion/union-power-wanes-in-michigan.html/>, consultada el 7 de noviembre de 2013.

TERLEP, SHARON Y MATTHEW DOLAN

2011 “New Era for Auto Industry”, en <<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424053111904194604576582771324537228>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

WARD’S AUTO

2013 “Data Center”, en <<http://wardsauto.com/data-center>>, consultada el 8 de noviembre de 2013.

WOMACK, JAMES P., DANIEL T. JONES y DANIEL ROOS

1990 *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production*, Nueva York, Free Press.

ZAPATA, FRANCISCO

2005 *Tiempos neoliberales en México*, México, El Colegio de México.



ANÁLISIS DE ACTUALIDAD / CONTEMPORARY ISSUES

*Exportaciones en México: un análisis
de cointegración y causalidad (1980-2012)*
Miguel Heras Villanueva y Carlos Gómez Chiñas

*La desigualdad salarial entre inmigrantes latinoamericanos
y nativos en Estados Unidos (1980-2010)*
Maritza Caicedo R.

*Jóvenes migrantes bajo el foster care system
(sistema de cuidado de crianza): el caso de La Academia*
Manuel Olivares Escobedo y Germán Vega Briones

*Internalización de normas internacionales
en materia de derechos de migrantes. El caso de Chiapas*
**José Álvaro Martínez Quezada
y Adriana Sletza Ortega Ramírez**

Exportaciones en México: un análisis de cointegración y causalidad (1980-2012)

Exports in Mexico: an Analysis of Cointegration and Causality (1980-2012)

MIGUEL HERAS VILLANUEVA*
CARLOS GÓMEZ CHIÑAS**

RESUMEN

En el presente artículo se analiza la relación entre las exportaciones y el producto, mediante técnicas econométricas de series de tiempo multivariadas (prueba de cointegración de Johansen y análisis de causalidad de Granger). A través de la estimación de un modelo de corrección de error, se muestra la relación de largo plazo que existe entre las exportaciones y el PIB de México, así como la causalidad entre dichas variables. De esta forma, es posible dilucidar el tipo de comercio que el país ejerce, una de las causas de su bajo crecimiento durante las últimas tres décadas.

Palabras clave: causalidad, cointegración, comercio, crecimiento, exportaciones, importaciones, TLCAN.

ABSTRACT

This article analyzes the relationship between exports and output using econometric multivariate time series techniques (the Johansen cointegration test and Granger causality analysis). Using an error-correction model estimate, the authors show the long-term relationship between Mexico's exports and GDP as well as the causality between these variables. This makes it possible to elucidate the kind of trade the country carries out, one of the causes of its low growth over the last three decades.

Key words: causality, cointegration, trade, growth, exports, imports, NAFTA.

* Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM, <mikyheras@yahoo.com.mx>.

** Profesor-investigador de la UAM Azcapotzalco y profesor de asignatura de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía, IPN, <cgom70@yahoo.com.mx>. Los autores agradecen los comentarios de los dos dictaminadores anónimos y de Javier Galán Figueroa a una versión anterior de este trabajo.

INTRODUCCIÓN

A mediados de los ochenta, México inició una serie de reformas comerciales y financieras, con el fin de sentar las bases de un modelo alternativo al de industrialización y sustitución de importaciones (si)¹ dirigido por el Estado, proceso que maduraría con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que recién cumplió veinte años. El cambio se basó en una drástica reducción de la intervención del Estado en la economía, como resultado de altos niveles de endeudamiento y déficit del sector público. Desafortunadamente, las tasas de crecimiento son desfavorables en el periodo de reformas comparadas con aquel de si. Las explicaciones son variadas, pero las causas, únicas.

En el contexto del comercio internacional, no son pocos los estudios respecto de las causas del bajo crecimiento en México durante las últimas tres décadas. Amsden (2004) realizó un análisis de las diferencias respecto de los alcances en términos de crecimiento entre los países latinoamericanos y de industrialización tardía en Asia. Afirmó que en México, así como en otros países de América Latina, no se conformaron industrias que invirtieran en sectores de alta tecnología, pues se atendieron más los lineamientos del Consenso de Washington que a una efectiva política de si. Afirmó incluso que los planteamientos de Prebisch² sí se habían cumplido en los países asiáticos, preguntándose si los de Latinoamérica serían capaces de lograr una efectiva si sobre la base de inversiones en sectores de alta tecnología, planteamiento que requiere, indudablemente, de una intervención estatal decidida, con el fin de –entre otros asuntos– sentar las bases en materia de desarrollo e investigación, además de educación.

Horn, Singer y Woetzel (2010), además de Linden, Dedrick y Kraemer (2011), señalan que en México no se crearon los encadenamientos productivos que hicieran de las exportaciones el motor no sólo del crecimiento, sino también del empleo, como sí ha ocurrido en otras economías fuertemente ligadas a la exportación; de haber sucedido esto, el país habría accedido a una nueva fase de si, promoción de exportaciones y el ensanchamiento de su mercado interno, como sucede en China.

¹ Existe una reflexión interesante en torno al término “sustitución de importaciones” y sus variantes, además de las limitantes para nombrar de ese modo al modelo (véase Cárdenas, 2003).

² Por planteamientos de Prebisch entendemos una salida al atraso por medio de la industrialización a través de la sustitución de importaciones y una regulación del comercio exterior. Esta última se convierte en condición necesaria para afrontar las crisis recurrentes de la balanza de pagos, debido a los diferenciales de los términos de intercambio entre países exportadores de bienes de capital y materias primas, que sólo podría lograrse por medio de una injerencia del Estado; sin embargo, la regulación no debe ser permanente, sino que conlleva un calendario de apertura, con el fin de evitar distorsiones en el mercado como la asignación ineficiente de recursos y ganancias a sectores favorecidos por la protección (Lazzarini y Melnik, 2013).

López (1998) consideró que las exportaciones mexicanas realmente no lograban su cometido, pues éstas se ligan a conglomerados internacionales, lo cual impide que la mayoría de las empresas nacionales se incluyan en la cadena de valor y la generación de empleo. Agregó además que el bajo crecimiento del país se debía a un desaprovechamiento de la capacidad instalada, por lo que, de aprovecharse en mayor medida esas capacidades productivas, México tendería a dinamizar sus sectores económicos, con la condición de una renovada participación del Estado, en una atmósfera de apoyo a sectores y ramas estratégicas. Para López, en el afán de obtener logros macroeconómicos, se incurrió en altos niveles de desempleo y estancamiento. Asimismo señaló que, de apoyarse la industria y al empresariado mexicanos, a fin de lograr mejoras tecnológicas y organizativas en las firmas nacionales, cambiaría la estructura del comercio externo mexicano.

El punto de vista anterior se vincula estrechamente con el señalamiento de que bajas tasas de inversión física son un factor determinante en el lento crecimiento económico (más que una desaceleración del crecimiento de la productividad o una baja tasa de formación de capital humano). Ros postula que esas tasas obedecen a una contracción de la inversión pública (infraestructura), derivada de los ajustes fiscales a la crisis de la deuda externa y al colapso del precio del petróleo de 1986, un tipo de cambio real apreciado a partir de 1990, el desmantelamiento de la política industrial durante el periodo de reformas y la falta de financiamiento bancario. Explícitamente, el segundo y tercer factores han afectado la rentabilidad de la inversión privada en el sector manufacturero (el de bienes comerciables en una economía abierta), mientras que el cuarto ha impedido la realización de proyectos de inversión potencialmente rentables (Ros, 2010).

Mientras tanto, Moreno-Brid y Ros (2008) señalan que la liberalización comercial permitió la especialización de tipo intraindustria e intrafirma, a costa del deterioro de la producción nacional y, por ende, de la productividad. Es decir, no obstante que en un número limitado de sectores la liberalización del comercio ha tenido como consecuencia un crecimiento acelerado de las exportaciones y de la productividad de la mano de obra, es discutible en general su efecto en el crecimiento económico, pues difícilmente se afirmarían que la actual estructura industrial es capaz de generar desarrollo autosostenido. En otras palabras, la mayoría de los sectores y empresas exportadoras carecen de enlaces o encadenamientos internos, frente a lo cual se requiere un giro radical de la política industrial, de lo contrario, seguiremos *en-trampados* en actividades poco calificadas y mal remuneradas.

Por su parte, Sosa (2008) plantea, para economías periféricas como la mexicana, la conformación de una teoría alternativa del crecimiento, puesto que los planteamientos de corte convencional aplicados a esas economías carecen de sustento, pro-

vocando efectos desastrosos. ¿De qué tipo? Ciertamente una que deje de lado los supuestos neoliberales, que más bien son una entelequia, incluso para las economías desarrolladas. Agrega que, aunque la estrategia sustitutiva de importaciones fue incompleta, tuvo éxito con el desarrollo del sector industrial, desembocando en la crisis de los ochenta del siglo xx, que a su vez reorientó la estrategia de desarrollo seguida hasta entonces, a través de la restauración de los equilibrios macroeconómicos y la liberalización de la balanza de pagos (comercial y de capitales). En lo que respecta a la estrategia de promoción de exportaciones, ésta ha sido un fracaso, pues a pesar del aumento exorbitante de éstas en ciertas industrias, el proceso ha estado acompañado de una “desustitución” de importaciones.

El planteamiento anterior concuerda con la afirmación de Clavijo (2008), en el sentido de que los balances macroeconómicos y la apertura comercial han afectado el bienestar de los mexicanos. Afirma que las exportaciones mexicanas revelan la calidad de enclave de aquéllas, pues en gran medida son de carácter maquilador. Es decir, en México existe un enclave exportador tecnificado y moderno dentro de una planta productiva nacional caracterizada por importantes rezagos, puesto que la apertura comercial no dio tiempo al aparato productivo nacional a prepararse para competir en el mundo globalizado. El requisito para revertir esa situación es realizar una selección de sectores estratégicos que posean ventajas comparativas y enlaces productivos que, en combinación con una buena educación, transparencia y acceso al capital, permita conformar las bases firmes para insertar la industria nacional en la cadena de valor global, a fin de que deje de ser una economía maquiladora y nos convirtamos en productores importantes de bienes de medio y alto valor agregados.

Los trabajos de Taylor y Vos (2001), Ganuza, Paes de Barros y Vos (2001), además de Ros y Bouillon (2001), también confirman que la apertura de la balanza comercial y la de capitales sólo ha logrado impedir mejoras en la equidad o en la reducción de la pobreza. Demostraron que la liberalización comercial ha tenido un impacto sobre la estructura del empleo por sectores, grupos de ocupación, niveles de educación y sobre los diferenciales en remuneraciones. Dicho de otro modo, los efectos de la liberalización de la cuenta corriente se sienten en una mayor desigualdad entre grupos de trabajadores, en particular entre los calificados y no calificados, contradiciendo las predicciones del teorema de Stolper-Samuelson.³

Con los incrementos de productividad que conducen a un consumo más selectivo de bienes comerciables modernos, se han ampliado las diferencias de salario entre

³ El teorema de Stolper-Samuelson menciona que un incremento en el precio relativo de un bien incrementa, en términos de ambos bienes, la retribución real del factor utilizado intensivamente en la producción del bien y disminuye, en términos de ambos bienes, la retribución real del otro factor (Chaholiades, 1993).

los trabajadores de estos sectores y los ocupados en las actividades no comerciales e informales.

En suma, la reorganización de la producción en México elevó la demanda de mano de obra calificada, pero no hasta el grado de absorber la mano de obra del sector no calificado, así como a la que anualmente se incorpora al mercado de trabajo, favoreciendo a los trabajadores calificados, generando movimientos de empleo hacia actividades informales o el desempleo, acrecentando la desigualdad y la pobreza.

La política monetaria adoptada con las reformas también cumple un papel determinante en el magro crecimiento en México. Para Ibarra, desde principios de los ochenta, los flujos de exportaciones tuvieron éxitos considerables, tanto en composición (similar a la observada en países con un ingreso per cápita superior al de México), como en tipo (correspondientes en su mayoría a bienes de nivel tecnológico medio o alto), diversificándose desde que entró en vigor el TLCAN; sin embargo, debido al sesgo restrictivo de la política monetaria para controlar la inflación, el peso tiende a apreciarse en términos reales, afectando la rentabilidad de los sectores de bienes comerciales (Ibarra, 2008).

El efecto neto de las exportaciones en este contexto es discutible, frente a un aumento casi simultáneo de la tasa de importaciones (como se verá en las gráficas 2, 3 y 4), provocando desplazamientos de la producción local, fenómeno reconocido como una mayor elasticidad de las importaciones respecto del producto interno bruto (PIB) después de la liberalización del comercio (Moreno-Brid, 1999; Pacheco-López, 2005b). Lo anterior tuvo su origen en la tendencia a combinar programas de estabilización basados en el tipo de cambio como ancla nominal con las reformas económicas (comercial y financiera, como ya se dijo), lo cual derivó en procesos significativos de apreciación del tipo de cambio que, a su vez, impactó de manera negativa a la economía real, en particular a los sectores comerciales (CEPAL, 2012: 24).

Esta investigación muestra evidencia empírica de una causalidad no clara entre las exportaciones totales de México y el PIB real en el periodo 1980-2012, mediante técnicas econométricas de series de tiempo, refutando de ese modo los planteamientos en torno a que las exportaciones causan al producto agregado en México. A partir de ello, se señala la necesidad de retomar los lineamientos de industrialización hacia dentro, sin decir con ello que el país debe abandonar el proceso de apertura en el que está inmerso, esto es, que las exportaciones per se sean la causa del bajo crecimiento nacional.

En otras palabras, se propone la necesidad de reconsiderar los planteamientos de corte prebischianos, pues la distorsión sobre éstos es evidente (Amsden, 2004; Bielschowsky, 2009; Ferrer, 2010; Fitzgerald, 2003), ya que el libre comercio entre desiguales no es la panacea para lograr un crecimiento sostenido (Gómez, 2003). En tal

sentido, este texto pretende también mostrar que las metas perseguidas con la liberalización comercial en la que se adentró el país en los ochenta, como su participación en la conformación de una zona de libre comercio con Canadá y Estados Unidos, no se alcanzaron.

Los objetivos de este artículo son los siguientes: en primer término, presentar una visión teórica de los planteamientos que analizan la relación entre las exportaciones y el crecimiento, sin soslayar el papel que cumplen las importaciones. Posteriormente, se realiza una revisión de la bibliografía empírica, para poner de relieve los estudios que promueven el modelo liderado por las exportaciones y los que cuestionan sus alcances. Enseguida continúa con un análisis econométrico del sector externo en México, el cual conlleva un análisis de cointegración entre el PIB y las exportaciones totales, mediante la técnica de Johansen, así como la causalidad de Granger para dilucidar la relación entre sí. Finalmente, se presentan las conclusiones.

MARCO TEÓRICO

Los autores clásicos de la economía política manifestaron las ventajas del comercio internacional, pues las naciones participantes resultaban beneficiadas con ello. Smith partió del hecho de que los países debían especializarse y exportar las mercancías en las que poseían ventajas absolutas e importar aquéllas en las cuales sus socios tuvieran ventajas del mismo tipo. Éstas se sustentan cuando el producto de una industria en particular excede la demanda del país y, por ende, tal excedente de producción debe ser enviado al exterior para cambiarse por otros bienes que necesita y demanda. En caso de no darse dicho intercambio ventajoso, cesaría parte del trabajo productivo de la nación, disminuyendo el valor de su producción anual (Smith, 1999: 336).

Con ello Smith casi omitió por completo⁴ la concepción que la teoría mercantilista tenía de las exportaciones, según la cual las ganancias que una nación consigue consisten en aquello de que se desprende (*vende*) y no lo que obtiene (*compra*). En ese sentido, las importaciones representan flujos que sustraen ganancias del país.

Para David Ricardo, un país tiene ventaja sobre otro en términos comparativos, es decir, al producir con menores costos ciertas mercancías. Ahí radica su capacidad

⁴ La expresión excedente de producción parece significar que un país se encuentra obligado a producir lo que exporta (telas o trigo, en su ejemplo), de tal manera que, si no se necesita y se consumiera en algún otro sitio la parte que no se consume en el país, ésta se traduciría en pérdida o, si no se produjera, permanecería ociosa la parte correspondiente del capital, y la masa de producción del país disminuiría otro tanto. Cualquiera de estos dos supuestos es del todo erróneo. El país no produce un artículo exportable en mayor cantidad de la que necesita para su consumo porque esté obligado a ello, sino como la forma más económica de abastecerse de otras cosas (Mill, 1985: 496-503).

exportadora, pero no gana simplemente por este hecho, sino también al importar, pues resultaría más oneroso producir internamente los productos en los que no posee una ventaja comparativa.

En este contexto, la única ventaja directa del comercio exterior consiste en las importaciones, pues así obtiene productos que, o bien no habría podido producir de ninguna manera, o produciéndolos le habría costado más trabajo y más capital que los que exporta para solventarlos; sin embargo, Stuart Mill dilucidó adicionales efectos indirectos del comercio exterior, como la ampliación de los mercados, que contribuye mucho a perfeccionar los procedimientos de producción, la industrialización para satisfacer nuevos gustos, además del incremento de la comunicación entre los países (Ricardo, 1973: 98-113; Mill, 1985: 496-503). Una actualización de lo anterior sugiere que, de acuerdo con la teoría del comercio internacional, las exportaciones contribuyen al crecimiento económico debido a lo siguiente:

1. Facilitan la explotación de economías de escala para pequeñas economías abiertas.
2. Mitigan la coacción de divisa extranjera para incrementar las compras de bienes intermedios y de capital.
3. Mejoran la eficiencia por una mayor competencia.
4. Propagan el conocimiento técnico en el largo plazo a través de los requerimientos de los compradores y del *learning by doing* (Hatemi e Irandoust, 2000).

En consecuencia, la doctrina de las ventajas comparativas sirvió de fundamento para justificar el fomento de las exportaciones, desde el punto de vista del teorema Heckscher-Ollin, que establece que un país exportará bienes que utilicen sus factores abundantes (trabajo o capital), mientras que importará bienes que usen sus factores escasos. En otras palabras, si una nación posee abundancia del factor trabajo, tiene una ventaja comparativa en ese sentido y exportará bienes intensivos en trabajo. Lo contrario sucedería con un país abundante en el factor capital, el cual a su vez exportará bienes intensivos en capital por tener una ventaja comparativa de tal factor (Chaholiades, 1993; Appleyard, Field y Cobb, 2006).

El teorema Heckscher-Ollin se conjugó en los setenta con la corriente ideológica de la apertura comercial, la cual se sustentaba en dos beneficios: control de las excesivas rentas que ciertos sectores habían obtenido con el modelo de *si* y el crecimiento debido a la difusión de la tecnología y el conocimiento. Con la coyuntura del agotamiento del modelo, el paradigma del crecimiento encabezado por las exportaciones (Export Led Growth, ELG) comienza a reemplazarlo gracias al éxito de las economías del sudeste asiático (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), las cuales parecían probar empíricamente los beneficios que la apertura traía consigo: la adopción de

mejores prácticas, promoción de desarrollo de productos y la exposición de empresas a la competencia externa.

Los argumentos en favor de la apertura comercial cumplieron a su vez un papel muy importante en la nueva agenda de integración internacional, pues encajaba con los intereses de las grandes corporaciones que buscaban establecer una nueva estructura económica global mejor conocida como globalización. La configuración anterior fue determinante en la expansión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el consecuente establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) tuvieron un papel esencial al afianzar dicha agenda en México, pues a partir de los choques petroleros y la crisis de la deuda en los setenta y ochenta del siglo XX, el país tuvo que recurrir a solicitar asistencia financiera, la cual fue condicionada por los organismos multilaterales a la puesta en marcha de las políticas de liberalización y ajuste, entre las cuales la apertura comercial era de nodal importancia.

Si bien en los países del sudeste asiático el paradigma ELG tuvo sus bases en la adopción de tecnología externa y con el tiempo, el desarrollo industrial interno, en México dicho paradigma sirvió para que el país se convirtiera en plataforma de las empresas multinacionales en un contexto de creciente movilidad de capitales y de tecnologías, a costa de la desintegración industrial interna, un tipo de cambio sobrevaluado y supresión salarial y de beneficios sociales, con el objetivo de atraer inversión extranjera.

En 1994, el TLCAN se convirtió en la imagen ideal de una nueva era de globalización corporativa, conjugando los intereses de las empresas multinacionales bajo la bandera del libre comercio.⁵ En otras palabras, el paradigma ELG en el que está inmerso México tiene sus bases en la relocalización de la producción y la diversificación de nuevas inversiones para crear fuentes de empleo y transferir tecnología en los sectores vinculados con las ramas en las cuales las multinacionales poseen injerencia directa. Empero, el país no está inmerso en un proceso de industrialización interna, como sucedió con los países del sudeste asiático y en la fase del modelo de SI, desintegrando cadenas de valor o encadenamientos productivos, agravando los desajustes de la balanza de pagos y socavando el crecimiento de la productividad, de los ingresos de los trabajadores y, por ende, de su consumo (Palley, 2011; Stiglitz, 1996; Wise, 2009).

El teorema neoclásico del comercio internacional de Heckscher-Ohlin fue fundamental en la incorporación mexicana a la era de integración comercial o globaliza-

⁵ El modelo ELG se extendería a escala internacional con el establecimiento de la OMC en 1995 y la admisión de China al organismo en 2001.

ción,⁶ ya que justificó la sustitución del modelo proteccionista que cobijaba a ciertos sectores industriales, por otro que dejó de privilegiarlos; sin embargo, el cambio del modelo de Lsi al dirigido por el mercado no fue un proceso instantáneo, ya que durante muchos años se realizó una discusión nacional en el sentido de abrir las fronteras a la competencia internacional (Gazol, 2008). Por el contrario, gracias al endeudamiento externo, así como a los recursos logrados por las exportaciones petroleras en los años setenta, la decisión política fue en su momento de no comenzar un cambio estructural cuando el modelo ya mostraba claros síntomas de agotamiento.

Cuando el modelo llegó a su fase terminal, el gobierno mexicano tuvo que cumplir con los requerimientos de los organismos financieros internacionales para acceder a recursos externos. Así, a finales de los ochenta, México adoptó una estrategia dirigida por los lineamientos del denominado Consenso de Washington, el cual se cimentó en la liberalización comercial, una reducción de la intervención del Estado y libre movilidad de capitales (Williamson, 1990).

El objetivo era que las reformas macroeconómicas y de libre comercio animaran la inversión local y extranjera, con el fin de que el país produjera bienes comerciables, específicamente productos intensivos en trabajo, que en consecuencia impulsarían la economía del país en una trayectoria de alto y persistente crecimiento.

Ahora bien, si los logros de las reformas macroeconómicas han estado marcados por bajos déficits públicos y niveles de inflación, el crecimiento económico ha sido por demás desalentador, por lo cual, aunque las políticas de cambio estructural muestran ser más que exitosas en dichos rubros, se logró gracias a un giro radical de la política comercial, afectando a industrias tradicionales, como a las que fueron sobreprotegidas durante el periodo de si (Moreno-Brid, Rivas y Santamaría, 2005).

El paradigma del crecimiento liderado por las exportaciones (ELC) reemplazó al modelo de si con el argumento del vínculo existente entre exportaciones y crecimiento económico; empero, una de las fallas del proceso de apertura en el contexto del mencionado consenso es la carencia de una real transformación de la estructura productiva nacional, mediante mayores montos de inversión e innovación tecnológica, así como bajos niveles de financiamiento (Kregel, 2008).

Los argumentos en favor de la apertura comercial y económica impulsaron la nueva agenda de integración económica internacional en favor de los intereses de las grandes corporaciones internacionales, para conformar una estructura económica global. Así fue como México se convirtió en una plataforma exportadora de las cor-

⁶ Con el libre comercio se buscaba igualar las retribuciones de los factores entre los países con quienes México iniciaba un proceso de integración comercial (teorema de la igualación de los precios de los factores). Un incremento en el precio de los bienes en los cuales México tendría ventaja comparativa, elevaría la retribución real del factor utilizado intensivamente, es decir, trabajo (teorema de Stolper-Samuelson).

poraciones multinacionales, en lugar de desarrollar su capacidad industrial como sucedió con los “Tigres de Asia”. Dicho proceso se debió a la movilidad de capital y tecnología (Palley, 2011).

En este contexto –y como se dijo antes–, de acuerdo con la versión clásica, el libre comercio aumenta la riqueza de los actores involucrados, pues ningún país producirá bienes si le resulta más barato comprarlos a otros, ya que estos últimos tienen alguna ventaja en la producción de esos bienes (Valderrama, Ríos y Neme, 2011); sin embargo, el libre comercio ha traído a México resultados pocos satisfactorios, al grado de mencionarse que el éxito exportador mexicano se debe a las importaciones que realiza (Lamy, 2012).

REVISIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA EMPÍRICA

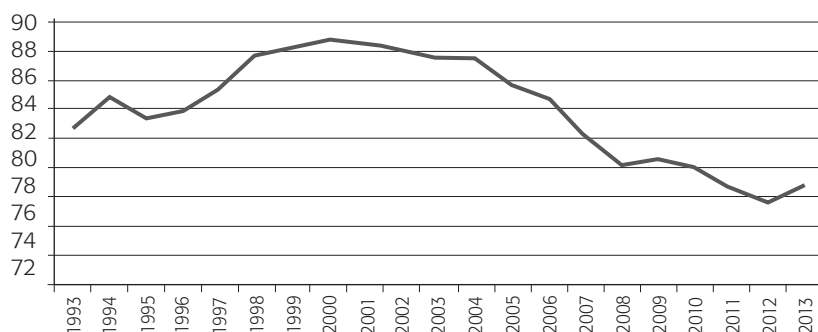
Después de una larga discusión nacional sobre el inicio de un periodo de promoción de exportaciones, el país emprendió el proceso de apertura comercial en los años ochenta. Tiempo después, México inició pláticas con sus vecinos del Norte en aras de conformar una zona de libre comercio. El acuerdo se logró gracias al apoyo decidido de una nueva generación de tecnócratas mexicanos que buscaban, mediante una política orientada por el mercado, la liberalización, la privatización de empresas públicas y la desregulación de sectores económicos, que el país convergiera, en términos económicos, con su principal socio comercial, Estados Unidos, lo cual se conjugó con las condiciones planteadas de los organismos multilaterales para asignar ayuda financiera.

Con la integración, los países firmantes buscaban el beneficio común, del cual México resultaría favorecido en mayor medida a través del incremento del aprendizaje tecnológico e industrial y el aumento del ingreso per cápita. Con la apertura, es innegable que los montos comerciales entre los tres países miembros del TLCAN han aumentado exorbitantemente, a la par que los indicadores macroeconómicos del país y de Canadá han convergido con los correspondientes de Estados Unidos, lo cual resulta un éxito.

Por otro lado, la dependencia que México tiene del mercado estadounidense no ha cambiado sustancialmente: sigue siendo el principal para las exportaciones mexicanas. Si bien la gráfica 1 muestra un comportamiento cíclico de los flujos comerciales externos, que representa el mercado de Estados Unidos para México desde 1993 hasta 2013 (con un aumento de los montos desde 1995, alcanzando un máximo en 2000, y una disminución desde ese año que algunos autores atribuyen a la entrada de China a la OMC en 2001), casi el 80 por ciento de las exportaciones totales del país

tienen como destino al vecino país del Norte (después de un punto de inflexión al alza en 2012, que comienza a atribuirse a la pérdida de competitividad de China por el aumento de los costos de producción).

Gráfica 1
MÉXICO: PORCENTAJE DE EXPORTACIONES TOTALES A ESTADOS UNIDOS



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2014).

Desafortunadamente, no puede decirse lo mismo en el nivel microeconómico, pues en ese nivel la experiencia muestra que México (incluso Canadá) diverge de su vecino del Norte, debido a factores como la ausencia de una verdadera competencia, mayores lazos entre investigación y desarrollo, las universidades y el sector privado, además de la aplicación de mejores tecnologías en la extracción de recursos naturales y la producción de bienes y servicios, todo lo cual desalienta la inversión (Wise, 2009).

A partir de la puesta en marcha del TLCAN, se han realizado diversos análisis empíricos para explicar el magro crecimiento mexicano. Algunos muestran que el modelo exportador logra su cometido, mientras que otros opinan lo contrario. En la primera corriente, Rodríguez y Venegas (2011) ejecutaron técnicas de series de tiempo multivariadas, por medio de las cuales demostraron que las exportaciones y el PIB se cointegran en el largo plazo, además de que las primeras causan (en el sentido de Granger) el producto agregado. Apoyan en ese sentido el planteamiento neoclásico del crecimiento económico que señala una correlación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto real, denominado hipótesis Export Led Growth (ELG). El periodo de análisis va de 1929 a 2009, lapso en el que el país transitó de una larga senda de economía cerrada a una abrupta apertura comercial. En los años en que sobresalen rupturas estructurales, utilizaron variables *dummies*, concluyendo, además de la causalidad señalada, que existe un equilibrio de largo plazo entre las variables citadas.

Anterior a ese estudio, Vásquez y Oladipo (2009) ubicaron un mejor comportamiento de la causalidad de las exportaciones al producto en México a partir de la liberalización comercial, a través de un modelo VAR de series de tiempo, que conlleva el análisis de impulso respuesta y descomposición de la varianza, confirmando el paradigma ELG. Para esto delimitó dos periodos de observaciones:

1. Del primer trimestre de 1980 al último de 1993
2. Del primer trimestre de 1994 al último de 2002

Pese a ello, distinguió la inexistencia de causalidad desde la inversión extranjera directa (IED) hacia el producto y las exportaciones. El que haya una condición de equilibrio de largo plazo entre el producto agregado y las exportaciones o bien una causalidad entre dichas variables, en realidad no tiene nada de extraordinario, pues la teoría marca que el primero depende de las segundas; sin embargo, los autores no indican de qué nivel es el crecimiento del producto en un contexto de apertura, menos aún el papel de las importaciones en el largo plazo y su influencia en el producto durante el periodo de apertura comercial.

Por el contrario, también existen versiones que cuestionan el desenvolvimiento económico del país a partir de la liberalización comercial. Por ejemplo, Penélope Pacheco-López (2005b) demostró, mediante el Modelo Autorregresivo de Rezagos Distribuidos (ARDL), que la drástica apertura comercial a partir de 1986 estimuló, en mayor medida, el crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones, debido a una elasticidad mayor de las primeras sobre las segundas, vulnerando al sector industrial mexicano y volviéndolo dependiente de insumos extranjeros. Asimismo, los resultados a los que arribó formulando un modelo restringido de la balanza de pagos muestran que los efectos de la apertura sobre ésta limitan el crecimiento del país. Cabe recordar que esa metodología ya se había aplicado, pero en un contexto de cointegración (Moreno-Brid, 1999).

Penélope Pacheco-López (2005a) puso en entredicho los efectos de la IED en México, a partir de los procesos de apertura y liberalización comercial y de capitales. Ciertamente los flujos de IED en México impulsaron las exportaciones, pero a costa de la destrucción de industrias locales, con efectos adversos en la industrialización interna y en la polarización de la economía mexicana. A partir de la liberalización comercial, el Estado mexicano relegó la puesta en marcha de una política industrial y comercial, con el fin de lograr una efectiva estrategia orientada al desarrollo que garantice un mejor equilibrio entre el crecimiento de las exportaciones y de las importaciones, sin restringir el crecimiento de largo plazo. El trabajo se logró gracias a un análisis de cointegración de Johansen, así como de causalidad de Granger.

Guerrero (2006) analizó empíricamente el crecimiento económico en México durante el periodo 1929-2003, por medio de variables como el PIB, exportaciones, importaciones, tipo de cambio, ingreso del resto del mundo y elasticidades, mediante un estudio de cointegración de largo plazo (técnica de Johansen). Concluyó que, aunque el crecimiento económico de México está ligado básicamente a la dinámica productiva de nuestro vecino del Norte y a la evolución de los términos de intercambio, conviene incrementar la competitividad interna para mejorar las exportaciones netas y, en consecuencia, promover el crecimiento económico.

Ante esa perspectiva, recomendaba instrumentar políticas que coadyuvaran al incremento de la productividad del trabajo y que promovieran las ganancias de competitividad de las empresas, así como evitar la sobrevaluación del peso respecto del dólar para estimular las exportaciones y evitar que se continuaran destruyendo las cadenas productivas por las importaciones indiscriminadas.

Ibarra (2008) notó que las exportaciones mexicanas a partir de la liberalización comercial influían en las importaciones de bienes intermedios, lo cual generaba crecimiento económico bajo. Asimismo, dilucidó una injerencia decisiva de la política monetaria del país en el tipo de cambio real, para mantener estables los precios internos, lo cual impidió la sustitución de insumos importados. Esto lo realizó a través de técnicas de cointegración en el periodo 1993-2006.

Mediante diversas técnicas econométricas de series de tiempo, Romero (2010; 2013), hizo observaciones del comercio exterior mexicano, concluyendo que los incrementos sobresalientes de los montos de exportaciones mexicanas son limitados, pues están ensombrecidos por los mayores montos de importaciones. Específicamente, las exportaciones manufactureras tienen limitado –si no es que nulo– impacto en la economía nacional, pues las importaciones de bienes intermedios impiden una efectiva industrialización del país que, de llevarse a cabo, estimularía un verdadero proceso de crecimiento sostenido y autosustentable.

Aunque varios de los trabajos citados señalan que las importaciones cumplen un papel determinante en la configuración de las exportaciones mexicanas y su limitado efecto en el producto agregado –a raíz de que condicionan los bajos o nulos encadenamientos productivos al interior del país– no lo justifican estadísticamente.

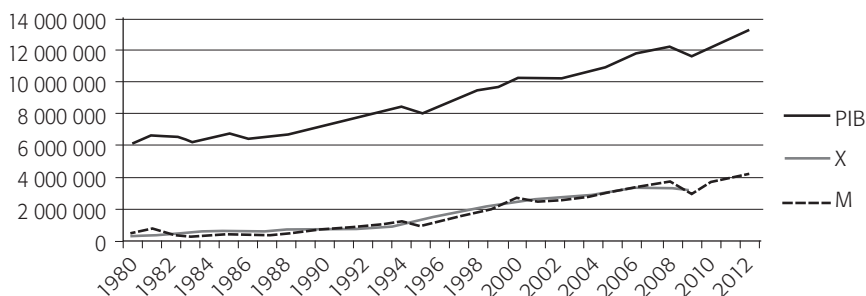
En este sentido, el siguiente apartado versa sobre los trabajos que critican los resultados del proceso de apertura comercial, no porque el comercio internacional sea nocivo para el país, sino por el tipo de importaciones que realiza, condicionando la planta productiva nacional, la poca generación de empleo y los bajos niveles de valor agregado.

DATOS Y METODOLOGÍA EMPÍRICA

Aquí se presentan los datos y metodología empírica de la investigación. En primer término, la gráfica 2 indica el comportamiento del PIB, de las exportaciones y de las importaciones totales en millones de pesos de 2008 (de 1980 a 2012). Como se advierte, ambas variables muestran una tendencia creciente, aunque con puntos de inflexión en los años 1982, 1994 y 2008 para la variable PIB, que delimitan las crisis del país y los periodos que conllevan a la recuperación. Queda de manifiesto el valle de los años ochenta, periodo bien conocido como década perdida.

En cuanto a las exportaciones e importaciones paralelas, se manifiesta un crecimiento más agudo de éstas a partir de 1994, cuando entró en vigor el TLCAN. Se observa cómo, a partir de dicho año tanto las exportaciones e importaciones como el PIB se mueven conjuntamente, síntoma de una posible relación de largo plazo, aunque también advierte, técnicamente, de una posible relación espuria que habrá de considerarse en la modelación econométrica.

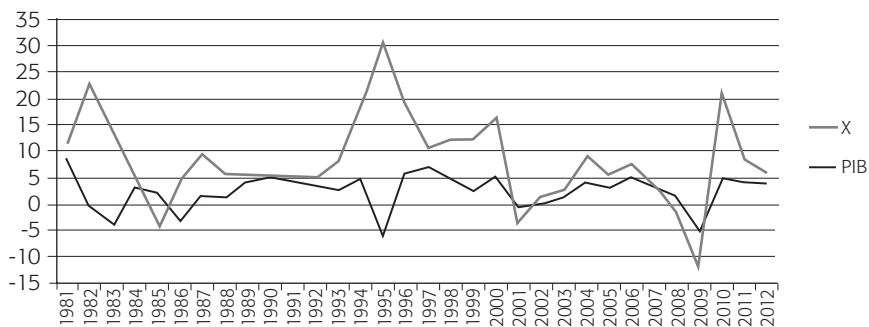
Gráfica 2
PIB, EXPORTACIONES (X) E IMPORTACIONES (M) TOTALES DE MÉXICO
(1980-2012) (MDP DE 2008)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI (2014) e INEGI (2014).

La gráfica 3 exhibe la tasa de crecimiento anual (de 1980 a 2012) de las exportaciones totales, así como del PIB. De 1983 y 2005 ambas variables muestran una relación inversa a partir de las crisis de 1982 y 1994; sin embargo, en los demás años del periodo se aprecia que ambas variables mantienen similar comportamiento, explicable o atribuible a una pérdida de competitividad de las exportaciones mexicanas, o bien, a una disminución considerable de la demanda de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, en periodos de crisis internacionales.

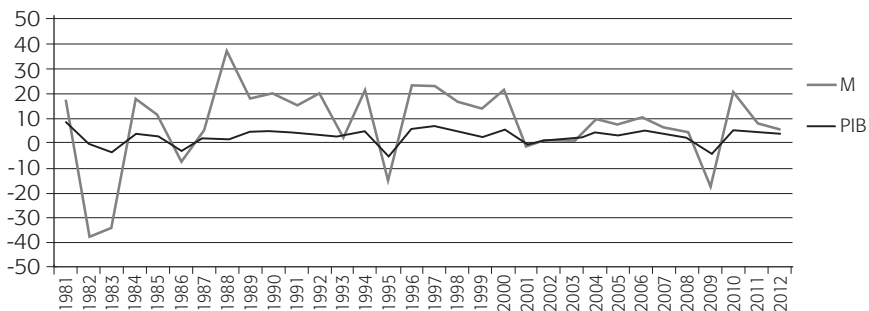
Gráfica 3
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
TOTALES (X) Y DEL PIB EN MÉXICO (1980-2012)



Fuente: Elaboración propia, con datos del FMI (2014) e INEGI (2014).

La gráfica 4 manifiesta la tasa de crecimiento anual de las importaciones totales y del PIB de 1980 a 2012. Destaca que el comportamiento de las importaciones es más estable que el de las exportaciones, con cierta diferencia en 1988, cuando esas variables mostraron una casi imperceptible relación inversa. Lo notorio de los flujos de exportaciones y de importaciones totales es que los montos son prácticamente equiparables.

Gráfica 4
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES
TOTALES (M) Y PIB DE MÉXICO (1980-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI (2014) e INEGI (2014).

En este sentido, ¿cómo medir las ventajas o desventajas del comercio internacional de México?, ¿es posible modelar una relación en la que el producto agregado esté en función directa de las exportaciones e indirecta de las importaciones totales? Según la información estadística disponible, no es permisible modelar una relación de este tipo, pues los flujos del comercio exterior mexicano presentan una alta correlación (véase cuadro 1), frente a lo cual se presentaría un problema de multicolinealidad. Frente a dicha condición, es prácticamente lo mismo modelar el producto agregado en función tanto de las exportaciones como de las importaciones totales; empero, la modelación será en función de las exportaciones como dicta la teoría.

Cuadro 1
COEFICIENTES DE CORRELACIÓN ENTRE EL PIB,
LAS EXPORTACIONES (X) E IMPORTACIONES (M) TOTALES

	PIB	X	M
PIB	1		
X	0.9895	1	
M	0.9925	0.9906	

Fuente: Elaboración propia.

El comportamiento de las variables en la gráfica 2 manifiesta una aparente carencia de estacionariedad, es decir, tiene raíces unitarias. Para corroborar lo anterior, se realizaron pruebas de raíces unitarias a las variables en logaritmos, a fin de conocer si se comportan como caminatas aleatorias. Ante esa situación, empleamos la metodología de Johansen para vislumbrar que las series cointegren a través de pruebas del rango de Γ_K , es decir, la matriz de parámetros vinculada con el vector de rezagos en los niveles de las variables del modelo de corrección de error (MCE) del VAR de m variables:

$$(1) \quad \Delta X_t = \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \Gamma_2 \Delta X_{t-2} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k+1} + \Gamma_k X_{t-k} + \phi D_t + v_t$$

En la ecuación anterior, la solución en niveles de largo plazo está definida por Γ_k , mientras que k , siendo lo suficientemente grande, asegura que v_t sea un vector *i.i.d.* (gaussiano de ruido blanco que se distribuye idéntica e independientemente con media cero y varianza finita). La metodología de Johansen concibe la estimación del modelo de corrección de error en forma vectorial (VECM) como se indica:

$$\Delta y_t = \gamma_{10} + \alpha_1 \hat{\epsilon}_{t-1} + \sum_{i=1}^n \gamma_{1i} \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \phi_{1j} \Delta x_{t-i} + u_{1t}$$

$$\Delta x_t = \gamma_{20} + \alpha_2 \hat{\epsilon}_{t-1} + \sum_{i=1}^n \gamma_{2i} \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \phi_{2j} \Delta x_{t-i} + u_{2t}$$

Los residuos de la ecuación de cointegración rezagados un periodo se representan con $\hat{\epsilon}_{t-1}$. A partir de este método de estimación, será posible probar la causalidad en el sentido de Granger (Rodríguez y Venegas, 2011).

En el cuadro 2 se presentan las pruebas de raíces unitarias para las variables del PIB y las exportaciones totales en logaritmos y primeras diferencias. Se ofrecen las pruebas de Dickey-Fuller Aumentada (ADF), Dickey-Fuller con mínimos cuadrados generalizados (DF-GLS) y Phillips-Perron (PP), por medio de las cuales se acepta la hipótesis nula de raíces unitarias para las series en niveles.

Cuadro 2
PRUEBAS DE RAÍCES UNITARIAS PARA LAS SERIES: 1980-2012

Variable	Modelo	Prueba			
		ADF	DF-GLS	PP	KPSS
LPIB	1	4.1961 (-1.95)	—	6.9352 (-1.95)	—
	2	0.0049 (-2.96)	1.0745 (-1.95)	0.4024 (-2.96)	0.6538 (0.46)
	3	-2.6220 (-3.56)	-2.6095 (-3.19)	-2.4800 (-3.56)	0.1062 (0.15)
ΔLPIB	1	-4.2746 (-1.96)	—	-4.3624 (-1.96)	—
	2	-3.8426 (-2.98)	-4.3062 (-1.95)	-6.0024 (-2.96)	0.1603 (0.46)
	3	-3.9017 (-3.59)	-3.1838 (-3.19)	-6.1064 (-3.56)	0.1289 (0.15)
LX	1	5.4753 (-1.95)	—	4.7203 (-1.95)	—
	2	-1.3619 (-2.96)	0.1245 (-1.95)	-1.3619 (-2.96)	0.6508 (0.46)
	3	-1.1176 (-3.56)	-1.9279 (-3.19)	-1.3731 (-3.56)	0.1116 (0.15)
ΔLX	1	-2.5456 (-1.95)	—	-2.3905 (-1.95)	—
	2	-3.8279 (-2.96)	-3.8430 (-1.95)	-3.7401 (-2.96)	0.1824 (0.46)
	3	-3.8668 (-3.56)	-4.0022 (-3.19)	-3.7716 (-3.56)	0.1165 (0.15)

Se aplicaron las pruebas Dickey Fuller Aumentada (ADF), Phillips-Perron), Dickey Fuller con mínimos cuadrados generalizados (DF-GLS) y Kwiatkowsky, Phillips, Schimidt y Shin (KPSS), considerando tres modelos diferentes: 1) sin intercepto y sin tendencia, 2) con intercepto y 3) con intercepto y tendencia. Las letras en negritas indican que la prueba de raíz unitaria no es significativa al 95 por ciento de confianza. Los números entre paréntesis y cursivas indican los valores críticos al nivel del 5 por ciento. Pruebas realizadas en Eviews 6.0.

Fuente: Elaboración propia.

Por el contrario, al realizarse las pruebas en primeras diferencias, no es posible aceptar la hipótesis nula de raíces unitarias, por lo que se concluye que son $I(1)$. Cabe mencionar que las pruebas se aplicaron a tres modelos: 1) sin intercepto y sin tendencia, 2) con intercepto y 3) con intercepto y tendencia.

Asimismo, se llevó a cabo la prueba $KPSS$ de estacionariedad a las variables en cuestión. A partir de las pruebas en niveles, los resultados muestran que el producto y las exportaciones poseen una raíz unitaria, mientras que sucede lo contrario con las variables en primeras diferencias, corroborando el argumento que son $I(1)$. Frente a estas definiciones, es decir, existencia de raíces unitarias en las series objeto de estudio, es posible hacer un análisis de equilibrio en el largo plazo a través de la técnica de cointegración.

Para comprobar que existe un vínculo de largo plazo entre el producto agregado y las exportaciones totales, se realiza la prueba de Johansen con un rezago según los criterios plasmados en el cuadro 3, a partir de las pruebas de identificación del modelo VAR. El valor p de la prueba de la traza indica el rechazo de la hipótesis nula de que no existe una relación de cointegración al 5 por ciento de significancia.

La segunda línea refleja por el contrario un valor p alto, lo que demuestra la presencia de un vector de cointegración en las series objeto de estudio (véase cuadro 4). Cabe subrayar que al modelo se agregó una variable *dummy* con valor de 1 para los años 1983, 1995 y 2009, con el fin de asentar los impactos de las crisis que se suscitaron en 1982, 1994 y 2008, con efectos en la primera serie de años señalados.

Cuadro 3 IDENTIFICACIÓN DEL MODELO					
Rezagos	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	0.0012	-1.0190	-0.8322	-0.9592
1	164.2549*	2.92e-06*	-7.0698*	-6.6962*	-6.9503*
2	5.7070	3.03e-06	-7.0410	-6.4805	-6.8617
3	1.7979	3.71e-06	-6.8560	-6.1087	-6.6170

* Indica el rezago seleccionado por el criterio.
 LR: Prueba del estadístico secuencial modificado LR.
 FPE: Error de predicción final.
 AIC: Criterio de Akaike.
 SC: Criterio de Schwarz.
 HQ: Criterio de Hannan-Quinn.
Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 4
RESULTADOS DE LA PRUEBA DE LA TRAZA DE JOHANSEN

Periodo	$H_0: \text{rango} = p$	$-T \sum_{i=r+1}^p \ln(1-\hat{\lambda}_{r+1})$	Valor-p	95%
1980-2012	$p = 0$ $p \leq 1$	27.6711* 7.0646	0.0040 0.1230	20.2618 9.1645

* Indica el rechazo de la hipótesis nula al 5 por ciento de significancia.
Prueba realizada en Eviews 6.0
Fuente: Elaboración propia.

La ecuación de largo plazo (o de cointegración) se presenta enseguida, y en ella se aprecian los errores estándar entre paréntesis. Esta relación de largo plazo, aunque muestra equilibrio entre las variables, no presenta claridad en cuanto al signo de los flujos de exportación. Ciertamente, diversos estudios muestran que existe una relación de largo plazo, mas no la muestran. Ahora bien, puesto que no se incorporó los flujos de importaciones para evitar un problema de multicolinealidad, mencionamos como hipótesis que, al hacerlo, dichos flujos tomarían valores contrarios, lo cual cancelaría efectos de alto impacto que generaría el comercio internacional en el país. En otras palabras, siendo los montos de exportaciones muy parecidos a las importaciones, los efectos que pudieran ejercer sobre el producto agregado se cancelan.

$$LPIB = 16.38 - 0.22LX$$

(7.05) (0.49)

Para observar la normalidad de los residuos del MCE, se realizó la prueba de Urzúa, debido al número de observaciones del modelo (véase cuadro 5). En éste se aprecia que los residuos se distribuyen normalmente. Asimismo, el cuadro 5 permite vislumbrar que los residuos no presentan problemas de autocorrelación.

Como ya se dijo antes, la metodología utilizada posibilita conocer la causalidad de Granger. En este sentido, la hipótesis nula propone que el PIB no causa a las exportaciones o viceversa. Con los valores p estimados no es posible rechazar las hipótesis nulas de que existe una relación causal entre las dos variables. En otras palabras, conforme al cuadro 6, se observa la inexistencia de causalidad de las exportaciones totales al PIB, y de este último a las exportaciones en el periodo de estudio; no obstante, lo anterior no significa que las variables no ejerzan una influencia directa de manera mutua, sino que no es clara la relación. Un análisis más pormenorizado tendría

que estar ligado a la injerencia de otras variables, como de tipo monetarias, lo cual amerita una investigación alterna.

Cuadro 5 PRUEBAS DE DIAGNÓSTICO PARA LOS RESIDUOS DEL MCE		
Urzúa		
Prueba	Estadístico	Probabilidad
Asimetría	0.6026	0.7399
Curtosis	0.1704	0.9183
Jarque-Bera	3.6363	0.9337
Prueba Autocorrelación	Estadístico	Probabilidad
LM(1)	4.4153	0.3527
LM(2)	0.7213	0.9487
LM(3)	1.1054	0.8934
LM(4)	3.0748	0.5454

Los números entre paréntesis son los rezagos incorporados en cada prueba.
Prueba realizada en Eviews 6.0.
Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 6 CAUSALIDAD EN EL SENTIDO DE GRANGER		
Hipótesis nula		Valor-p
PIB no causa a X	0.3513	0.5534
X no causa a PIB	0.3685	0.5438

Prueba realizada en Eviews 6.0
Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

Este trabajo muestra que, aun cuando existe una relación de largo plazo entre el PIB y las exportaciones totales de México en el periodo en cuestión, aquélla no es clara en términos de signo y causalidad. Un estudio más pormenorizado de variables económicas arrojaría luz sobre este espectro, lo cual escapa a los alcances este artículo.

Conforme a lo visto en la revisión de la bibliografía, teórica y empíricamente se muestra que las exportaciones estimulan el crecimiento del PIB; pero también existen numerosos estudios que cuestionan el esquema del comercio exterior mexicano.

Ciertamente las exportaciones influyen positivamente en el crecimiento de una economía; empero, han de tomarse en cuenta las bases y antecedentes de esos flujos.

Para el caso de México, el incremento de las ventas de productos al exterior se presenta en un contexto de crecientes montos de importaciones, restricciones de las cuentas externas y del tipo de cambio, factores todos que ponen en entredicho el éxito del modelo exportador mexicano.

Por otro lado, la falta de contundencia del hecho de que el producto no cause a las exportaciones pone de relieve la carencia de un esquema que, de manera integral, sienta las bases para la conformación de un modelo de desarrollo nacional con miras a una política industrial y comercial que genere crecimiento sostenido. Tal modelo habrá de basarse en la coparticipación y acuerdos entre procesos de investigación, desarrollo y mejores niveles educativos, en un entorno institucional que anime la inversión y, por ende, la generación de empleo, factura pendiente para millones de mexicanos.

Los resultados hasta aquí presentados por el modelo exportador mexicano refutan los planteamientos que orientaron el proceso de apertura comercial. La ausencia de un proceso adaptativo, de preparación o retroalimentación ha beneficiado a conglomerados industriales internacionales o bien a monopolios nacionales.

Tampoco se cumplieron los argumentos que pregonaban la superación de los niveles de pobreza de millones de mexicanos por la adopción de medidas de corte neoclásico del comercio internacional, en un contexto de proximidad del país con el mercado mundial más grande del mundo.

Si México continúa atrapado en los ámbitos señalados, seguiremos estancados en los procesos productivos que delimitan la generación de bajo valor agregado, endebles o nulos encadenamientos productivos internos, además de bajos niveles de innovación, todo lo cual desestimula la inversión, por más que sigamos buscando nuevos acuerdos comerciales.

En cuanto al modelo ELG, explícitamente varios estudios han señalado sus limitaciones, debido a diversos problemas estructurales: uno de los cuales tiene que ver con los niveles de endeudamiento de los consumidores estadounidenses, lo que contradice su fundamento, es decir, en la fortaleza de tal mercado para adquirir los productos de exportación de México y que justificaría a su vez, los flujos de inversión extranjera directa, siendo el mercado estadounidense el principal destino para nuestro país. Ello hace pensar que el paradigma se agota. A lo anterior ha de agregarse la competencia por los mercados de las economías desarrolladas (con altos niveles de

endeudamiento del sector privado y del público) de las economías emergentes, además de la competencia con China.

Ante este panorama, una alternativa es cambiar las estrategias enfocadas a fortalecer el modelo encabezado por las exportaciones (atraer IED orientada a las exportaciones, sin que esto se traduzca en el abandono de todo esfuerzo por exportar, ya que, de lo contrario, no se solventarán los bienes intermedios y finales que no se producen en el país), por el dirigido por la demanda interna (domestic demand-led growth, DLG), lo cual significa considerar los elementos exitosos, pero actualizados del modelo de SI:

1. Incrementar la inversión pública en infraestructura.
2. Aumentar la inversión en salud, educación, investigación y desarrollo.
3. Fijar un tipo de cambio competitivo.
4. Diseñar una política fiscal vinculada con la política monetaria de corte anticíclica.
5. Ejecutar una reforma fiscal que grave más a los sectores de altos ingresos y menos a los de bajos ingresos (Palley, 2002; Rodrik, 2005 y 2006; Ros, 2013).

ANEXO ESTADÍSTICO

Año	PIB	X	M
1980	6 105 872	360 397.1	610 497.4
1981	6 627 249	401 371.1	718 671.8
1982	6 592 673	491 892.6	446 635.6
1983	6 362 331	561 879.5	295 696.9
1984	6 579 031	594 184.8	348 370.1
1985	6 721 994	567 688.8	386 636.3
1986	6 512 766	593 185.7	357 315.2
1987	6 625 857	649 479.8	375 704.3
1988	6 709 746	686 908.6	513 638.9
1989	6 986 874	725 798.6	605 926.2
1990	7 347 700	764 303.5	725 561.6
1991	7 655 833	803 055.7	835 684.7
1992	7 929 094	843 082.7	999 614.9
1993	8 132 915	911 304.7	1 018 203.2
1994	8 517 387	1 073 502.4	1 234 599.7
1995	8 026 898	1 397 634.2	1 048 899.3
1996	8498 459	1 652 435.7	1 288 931.7
1997	9 090 197	1 829 509.9	1 582 110.1
1998	9 517 604	2 050 797.7	1 844 101.6
1999	9 771 440	2 305 436.8	2 103 602.2
2000	10 288 982	2 680 797.6	2 555 382.5
2001	10 226 683	2 584 395.8	2 513 686.6
2002	10 240 173	2 621 668.2	2 550 457.6
2003	10 385 857	2 692 286.0	2 568 125.0
2004	10 832 004	2 938 157.0	2 817 488.0
2005	11 160 493	3 106 033.0	3 034 699.0
2006	11 718 672	3 344 215.0	3 344 013.0
2007	12 087 602	3 466 167.0	3 542 255.0
2008	12 256 863	3 419 442.0	3 698 252.0
2009	11 680 750	3 016 579.0	3 047 831.0
2010	12 277 659	3 636 382.0	3 671 446.0
2011	12 764 450	3 935 141.0	3 966 992.0
2012	13 263 601	4 168 771.0	4 183 838.0

PIB: Producto interno bruto.

x: Exportaciones totales

m: Importaciones totales en millones de pesos de 2008.

Fuente: FMI (2014) e INEGI (2014).

BIBLIOGRAFÍA

AMSDEN, A.

2004 "Import Substitution in High-Tech Industries: Prebisch Lives in Asia!", *CEPAL Review*, no. 82, pp. 75-89.

APPLEYARD, DENNIS R., ALFRED J. FIELD y STEVEN L. COBB

2006 *International Economics*, Boston, McGraw-Hill-Irwin.

BIELSCHOWSKY, R.

2009 "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo", *Revista CEPAL*, no. 97, pp. 171-192.

CÁRDENAS, E.

2003 "El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982)", en E. Cárdenas, J. Ocampo y R. Thorp, comps., *Industrialización y Estado en América Latina*, El Trimestre Económico, Lecturas no. 94, México, FCE, pp. 240-276.

CHACHOLIADES, M.

1993 *Economía internacional*, México, McGraw Hill.

CLAVIJO, F.

2008 "Apertura económica y competitividad. La experiencia de México", en R. Cordera y A. Cabrera, coords., *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, El Trimestre Económico, Lecturas no. 99. México, FCE/IIS, UNAM, pp. 467-495.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

2012 *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Santiago de Chile, CEPAL.

ENGLE, R. y C. GRANGER

1987 "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica*, vol. 55, no. 2, marzo, pp. 251-276.

FERRER, A.

2010 "Raúl Prebisch and the Dilemma of Development in the Globalized World", *CEPAL Review*, no. 101, pp. 7-15.

FITZGERALD, E.

- 2003 “La CEPAL y la teoría de la industrialización por medio de la sustitución de importaciones”, en E. Cárdenas, J. Ocampo y R. Thorp, comps., *Industrialización y Estado en América Latina*. El Trimestre Económico, Lecturas no. 94, México, FCE, pp. 85-137.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

- 2014 “World Economic Outlook Database”, en <<http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>>, consultada en agosto de 2014.

GANUZA, E., R. PAES DE BARROS y R. Vos, eds.

- 2001 “Efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad”, en E. Ganuza, R. Paes de Barros y R. Vos, eds., *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, pp. 79-116.

GAZOL, A.

- 2008 “La apertura comercial veinte años después”, en R. Cordera y A. Cabrera, coords., *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, El Trimestre Económico, Lecturas no. 99, México, FCE-IIS, UNAM, pp. 173-201.

GÓMEZ, C.

- 2003 “De Adam Smith a List, ¿del libre comercio al proteccionismo?”, *Aportes. Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla*, año 8, no. 24, pp. 103-113.

GRANGER, C.

- 1988 “Some Recent Developments in a Concept of Causality”, *Journal of Econometrics*, vol. 39, nos. 1-2, pp. 199-211.

GUERRERO DE LIZALDI, C.

- 2006 “Determinantes del crecimiento económico en México, 1929-2003: una perspectiva poskeynesiana”, *Investigación económica*, vol. 65, no. 255, pp. 127-158.

HATEMI, J. y M. IRANDOUST

- 2000 “Export Performance and Economic Growth Causality: An Empirical Analysis”, *Atlantic Economic Journal*, vol. 28, no. 4, pp. 412-426.

HORN, J., V. SINGER y J. WOETZEL

2010 "A Truer Picture of China's Export Machine", *McKinsey Quarterly*, septiembre.

IBARRA, C.

2011 "Maquila, Currency Misalignment and Export-Led Growth in Mexico", *CEPAL Review* no. 104, pp. 191-205.

2008 "La paradoja del crecimiento lento en México", *Revista de la CEPAL*, no. 95, pp. 83-102.

INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA)

2014 "Banco de información económica", en <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>, consultada en agosto de 2014.

KATZ, J. y B. KOSACOFF

2003 "El aprendizaje tecnológico, el desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones", en E. Cárdenas, J. Ocampo y R. Thorp, comps., *Industrialización y Estado en América Latina*, El Trimestre Económico, Lecturas no. 94, México, FCE, pp. 58-84.

KREGEL, J.

2008 "The Discrete Charm of the Washington Consensus", The Levy Economics Institute, Working paper no. 533, abril.

LAMY, P.

2012 "La consolidación del proceso mexicano de liberalización comercial: beneficios y desafíos de la apertura", en G. Leycegui, coord., *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 31-36.

LAZZARINI, A. y D. MELNIK

2013 "El atraso de las naciones: los retos al desarrollo en las teorías de Evgeny Preobrazhensky y Raúl Prebisch", *Investigación económica*, vol. 72, no. 283, pp. 5-31.

LINDEN, G, J. DEDRICK y K. KRAEMER

2011 "Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod", *Journal of International Commerce and Economics* vol. 3, no. 1, pp. 223-239.

LÓPEZ GALLARDO, JULIO

1998 *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*. Las ciencias sociales, México, Unidad Académica de Ciclos Profesionales y de Posgrado del Colegio de Ciencias y Humanidades, UNAM / Miguel Ángel Porrúa.

MILL, JOHN STUART

1985 *Principios de economía política*, México, FCE.

MORENO-BRID, JAIME

1999 "Mexico's Economic Growth and the Balance of Payments Constraint: A Cointegration Analysis", *International Review of Applied Economics*, vol. 13, no. 2, pp. 149-159.

MORENO-BRID, JAIME y JAIME ROS

2008 "Las reformas del mercado desde una perspectiva histórica", en R. Cordera y A. Cabrera, coords., *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, El Trimestre Económico, Lecturas no. 99. México, FCE/IIS, UNAM, pp. 41-81.

MORENO-BRID, JAIME, J. RIVAS y J. SANTAMARÍA

2005 "Mexico: Economic Growth Exports and Industrial Performance after NAFTA", *Serie Estudios y Perspectivas*, no. 42, México, CEPAL.

PACHECO-LÓPEZ, PENÉLOPE

2005a "Foreign Direct Investment, Exports and Imports in Mexico", *The World Economy* vol. 28, no. 8, pp. 1157-1172.

2005b "The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports. The Balance of Trade, and Growth: The Case of Mexico", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, no. 4, pp. 596-619.

PALLEY, THOMAS

2011 "The Rise and Fall of Export-led Growth", The Levy Economics Institute, working paper no. 675.

2002 "A New Development Paradigm: Domestic Demand-Led Growth", *Foreign Policy in Focus*, septiembre.

RICARDO, DAVID

1973 *Principios de economía política y tributación*, México, FCE.

RODRÍGUEZ, B. y F. VENEGAS

- 2011 "Efectos de las exportaciones en el crecimiento económico de México: un análisis de cointegración, 1929-2009", *EconoQuantum*, vol. 7, no. 2, pp. 55-71.

RODRIK, D.

- 2006 "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform", *Journal of Economic Literature*, vol. 44, no. 4, pp. 973-987.
- 2005 "Políticas de diversificación económica", *Revista de la CEPAL*, vol. 187, pp. 7-23.

ROMERO, T. J.

- 2013 "La industrialización como motor del crecimiento", en G. Oropeza, coord., *México frente a la tercera revolución industrial. Cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*, México, III, UNAM, pp. 319-342.
- 2010 "Convergencia entre las economías de México y Estados Unidos", *Ensayos*, vol. 29, no. 1, pp. 69-104.

ROS, JAIME

- 2013 *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*, México, El Colegio de México/UNAM.
- 2010 "Política fiscal, tipo de cambio y crecimiento en regímenes de alta y baja inflación: la experiencia de México", en Nora Lustig, coord., *Los grandes problemas de México*, vol. 9, *Crecimiento económico y equidad*, México, El Colegio de México, pp. 109-132.

ROS, JAIME y B. BOUILLON

- 2001 "La liberalización de la balanza de pagos en México: efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza", en E. Ganuza, R. Paes de Barros y R. Vos, eds., *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, pp. 715-763.

SMITH, ADAM

- 1999 *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, FCE.

SOSA, S.

- 2008 *Ensayos sobre macroeconomía mexicana*, México, Tlaxcallan.

STIGLITZ, JOSEPH

1996 "Some Lessons from the East Asian Miracle", *The World Bank Research Observer*, vol. 11, no. 2, pp. 151-177.

SUÁREZ, F.

2012 "Retórica, política económica y resultados del desarrollismo mexicano: 1932-1958", en M. Romero, coord., *Fundamentos de la política económica en México (1920-2010)*, México, Facultad de Economía, UNAM, pp. 191-236.

TAYLOR, L. y R. VOS

2001 "Liberalización de la balanza de pagos en América Latina. Efectos sobre el crecimiento, la distribución y la pobreza", en E. Ganuza, R. Paes de Barros y R. Vos, eds., *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, pp. 15-75.

VALDERRAMA, A., H. RÍOS y O. NEME

2011 *Exportaciones manufactureras mexicanas: comercio intraindustrial y tecnología*, México, Plaza y Valdés.

VASQUEZ G., B. y O. OLADIPO

2009 "Have Liberalisation and NAFTA Had a Positive Impact on Mexico's Output Growth?", *Journal of Applied Economics*, vol. 12, no. 1, pp. 159-180.

WILLIAMSON, J.

1990 "What Washington Means by Policy Reform", en J. Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, D. C., Institute for International Economics, pp. 7-38.

WISE, C.

2009 "North American Free Trade Agreement", *New Political Economy*, vol. 14, no. 1, pp. 133-148.

La desigualdad salarial entre inmigrantes latinoamericanos y nativos en Estados Unidos (1980-2010)

Wage Inequalities among Latin American Migrants
and U.S.-Born Workers (1980-2010)

MARITZA CAICEDO R.*

RESUMEN

Aquí se examina la desigualdad salarial en los trabajadores de Estados Unidos entre 1980-2010. Se analizan las diferencias salariales según sexo, lugar de origen y tipo de ocupación. En general, las diferencias salariales entre hombres y mujeres, y entre nativos e inmigrantes se mantienen a través del tiempo y aumentan en los dos casos. Se observa mayor concentración del ingreso entre los hombres que entre las mujeres. Asimismo, la desigualdad salarial aumentó en 2010 con la crisis económica, sobre todo en ciertos grupos; en los nativos blancos no hispanos hay más concentración del ingreso y la desigualdad es menor en las ocupaciones más calificadas.

Palabras clave: Desigualdad salarial, inmigrantes latinoamericanos y caribeños, mercado de trabajo, Estados Unidos.

ABSTRACT

This article examines wage disparities among U.S. workers between 1980 and 2010. The author analyzes wage differences by sex, place of origin, and type of job. In general, wage differences between men and women and the native-born and immigrants persist over time and increase in both cases. There is a greater concentration of earnings among men than among women. Wage inequality increased in 2010 with the economic crisis, above all in certain groups: non-Hispanic white native-born workers concentrate more income, whereas inequality is less among jobs requiring higher qualifications.

Key words: wage inequality, Latin American and Caribbean immigrants, labor market, United States.

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, <caicedor@unam.mx, crmcaicedo@gmail.com>.

INTRODUCCIÓN

La desigualdad salarial en Estados Unidos, que hasta 1970 mantuvo una tendencia descendente, en 1980 creció precipitadamente y se ha sostenido a lo largo de las últimas décadas (Kim y Sakamoto, 2008). En 1980, el índice de Gini estadounidense alcanzaba un valor aproximado del 41 por ciento y en 2010 ascendió al 47 por ciento. Como lo señala Stiglitz (2012), con este valor Estados Unidos se ubica muy cerca de los países más desiguales en el mundo, que cuentan con índices de desigualdad similares o superiores al 50 por ciento. En los años ochenta, se amplió la brecha en los ingresos entre las personas con mayor escolaridad y las de escolaridad baja (que en los setenta había disminuido) y se observó un incremento de las diferencias salariales entre trabajadores jóvenes y adultos mayores sin educación universitaria, de los cuales estos últimos tuvieron una tasa de ingresos bastante superior a la de los primeros; mientras que la relación del salario entre hombres y mujeres se mantuvo relativamente constante entre los años setenta y noventa (Bound y Johnson, 1995).

Entre las diversas explicaciones ofrecidas en Estados Unidos sobre el aumento de la desigualdad en los salarios y sueldos, destaca la polarización de la fuerza de trabajo, producto del cambio tecnológico y la nueva demanda laboral (Sassen, 1993; Castells, 1999), es decir, el incremento de trabajadores altamente calificados y la enorme expansión de los trabajadores con bajos perfiles ocupacionales favorecida por la inmigración (documentada e indocumentada) (Bound y Johnson, 1995; Waters y Eschbach, 1995), los cambios en la estructura ocupacional del país (Mouw y Kalleberg, 2009), el debilitamiento de los sindicatos, y con ello la reducción de la capacidad negociadora de los trabajadores ante el capital (Dinardo y Lemieux, 1997; Stiglitz, 2012). Otros han hecho énfasis en la discriminación salarial que se ejerce hacia algunos colectivos de trabajadores (Oaxaca, 1973; Rodgers, 2009; Pager, 2010;). Por ejemplo, en un trabajo reciente, Caicedo (2010) encontró que buena parte de la diferencia salarial observada entre hombres y mujeres, así como entre nativos e inmigrantes latinoamericanos obedece a este factor.

La segregación ocupacional, en función del sexo y del lugar de origen, muchas veces producto de la discriminación, es otro de los factores a los que se atribuye la desigualdad salarial (Reimers, 1983; Duncan y Duncan, 1955; Padavic y Reskin, 2002; Avery, 2003; England, 2005).

La existencia de nichos laborales (Model, 1993; Rosenfeld y Tienda, 1999; Green *et al.*, 1999; Wilson, 2003) es una constatación de cómo, además de las diferencias de capital humano entre trabajadores, los criterios de diferenciación social como la raza, la etnia y el género cumplen un papel central en la segregación de la fuerza de trabajo y la consiguiente desigualdad salarial.

Este artículo tiene como propósito analizar el nivel de desigualdad salarial entre trabajadores en Estados Unidos a lo largo del tiempo. Se observarán las diferencias salariales de acuerdo con el sexo, el lugar de origen, la rama de actividad económica y el tipo de ocupación. Asimismo, se parte de la hipótesis de que las diferencias salariales entre grupos –en especial de acuerdo con el lugar de origen– se mantienen a través del tiempo y aumentan dentro de cada grupo, lo que da cuenta de una gran heterogeneidad al interior de los distintos colectivos de trabajadores –tanto nativos como inmigrantes–. Esto ocurre independientemente de la rama de actividad económica y la ocupación en que se encuentren insertos los individuos.

Para revisar esta hipótesis, se observará la situación salarial de los inmigrantes latinoamericanos en relación con los nativos en Estados Unidos en las pasadas cuatro décadas y se emplearán indicadores para medir la desigualdad económica (índices de Gini y Theil). Se utiliza información de los censos de población de Estados Unidos de los años 1980 a 2000 y la Encuesta de la Comunidad Americana (ACS, por sus siglas en inglés) de 2010. En el análisis se incluyeron a los nativos estadounidenses y a los inmigrantes de América Latina y el Caribe de entre dieciséis y sesenta y cinco años, empleados que reportaron ingresos. La población nacida en Estados Unidos se dividió en blancos no hispanos y afroamericanos. Se incluyeron a los inmigrantes procedentes de México, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba, República Dominicana, Haití, Jamaica, Colombia, Ecuador y Perú ya que estos países forman parte de los orígenes latinoamericanos con mayor crecimiento de la inmigración en las décadas observadas y porque se trata de grupos con distintos perfiles socioeconómicos y experiencias migratorias que, sin duda, influyen en su inserción laboral y su nivel de salarios. En el cuadro anexo 1 se presentan los tamaños de la muestra y de la población incluida en el análisis.

ALGUNAS EXPLICACIONES SOBRE LA DESIGUALDAD SALARIAL

De acuerdo con Tilly (2000), la desigualdad en las sociedades tiene que ver con la distribución dispareja de atributos entre los individuos, las categorías, los grupos o las regiones. Según el autor, las desigualdades en las ventajas que gozan los seres humanos atañen a “diferencias categoriales como blanco, negro; hombre, mujer; nativo, extranjero; entre otras, más que a diferencias individuales en atributos, inclinaciones o desempeño” (Tilly, 2000). La desigualdad observada en estas categorías surge porque las personas que controlan el acceso a recursos generadores de valor resuelven problemas organizacionales acuciantes por medio de las diferencias categoriales. Para el autor, el comportamiento de la desigualdad depende principalmente de la naturaleza de

los recursos implicados, las ubicaciones sociales previas de las categorías, la índole de problemas organizacionales y las configuraciones de las partes interesadas (Tilly, 2000: 21). El mercado de trabajo es uno de los espacios que mejor refleja las desigualdades estructurales de la sociedad estadounidense.

En el caso de las diferencias salariales entre hombres y mujeres, Gunderson identifica cinco aspectos que las refuerzan: diferencias de capital humano, diferencias de salario en una ocupación –a veces ocasionada por la discriminación–, diferencias de salario por trabajo de igual valor –en esto muchas veces tiene que ver el grado de feminización de las ocupaciones–, diferencias en los empleos deseados y diferencias en los disponibles (Gunderson en Anker, 1997). De acuerdo con el autor, aproximadamente un tercio de la disparidad salarial entre hombres y mujeres en países como Estados Unidos se debe a la segregación ocupacional presente en el mercado.

La teoría neoclásica del capital humano (Becker, 1964) ha destacado la relación existente entre educación y salarios; señala que a mayor inversión de los individuos en educación, mayores son sus niveles de productividad y en consecuencia obtienen mayores salarios. Mincer y Polachek (1974; 1978) enfatizan que las diferencias salariales entre hombres y mujeres se deben, principalmente, a que las inversiones en capital humano entre éstos son diferentes. De acuerdo con estos autores, las expectativas de hombres y mujeres respecto del trabajo son diferentes, por ello sus inversiones en capital humano son distintas, así como su inserción laboral y los salarios.

Con base en esta teoría, se parte de la idea de que las inversiones en capital humano de las mujeres son inferiores a las de los hombres y que ello tiene que ver con la corta y discontinua permanencia de aquéllas en el mercado laboral. En las empresas donde la experiencia, constancia y capacitación son importantes para el desarrollo del trabajo, los empleadores evitan contratar mujeres, por el supuesto de que cuentan con menor experiencia y bajos niveles de productividad (Anker, 1997). Desde esta perspectiva, también se ha explicado la segregación ocupacional por género y se argumenta que, debido a la baja productividad de las mujeres, éstas tienden a insertarse en ocupaciones de baja remuneración que no requieren gran acumulación de capital humano y experiencia.

Conforme a la óptica económica, se han desarrollado teorías que han establecido que las diferencias salariales entre hombres y mujeres son producto de la discriminación existente en el mercado de trabajo, entre ellas destacan las hipótesis de las preferencias y la de la discriminación estadística (Del Razo, 2003). La primera la desarrolla Becker y se fundamenta en la idea de que en el mercado existe discriminación ya que prevalece un gusto o prejuicio personal contra determinado grupo de personas. La discriminación, según este autor, pueden ejercerla los empleadores, los trabajadores o los consumidores. La hipótesis de las preferencias señala que existe discriminación

en el mercado hacia las mujeres y que los empleadores están dispuestos a pagar mejores salarios a los hombres, aunque los niveles de productividad entre hombres y mujeres sean iguales. Según Becker (1971) los empleadores que discriminan tendrán mayores costos que los que no lo hacen y, en consecuencia, obtendrán menores ganancias. Además, en un mercado de competencia perfecta, las diferencias salariales basadas en la discriminación tenderán a desaparecer, puesto que la competencia acaba sacando del mercado a las empresas que discriminan, generando así una igualdad en los salarios.

Para Becker (1971), la predilección del empleador por discriminar acarrea consecuencias para la empresa ya que no siempre se contrata a los trabajadores más capaces. La segregación ocupacional de las mujeres y las diferencias salariales entre éstas y los hombres encuentran una explicación en la discriminación hacia las mujeres en los empleos tradicionalmente “masculinos”, pues con ello se genera una sobreoferta de fuerza de trabajo femenina en los empleos “femeninos”, lo cual reduce los salarios de las mujeres contratadas en dichas ocupaciones (Becker, 1971; Anker, 1997).

También, desde la perspectiva económica, la teoría de la discriminación estadística ha explicado las diferencias de salario entre hombres y mujeres. De acuerdo con ésta, los empleadores discriminan porque les resulta difícil establecer los niveles de productividad de los potenciales trabajadores; por lo tanto, actúan racionalmente cuando deducen el nivel de productividad y el salario de un individuo a partir del conocimiento que se tiene sobre el nivel medio de productividad del colectivo al que pertenece un individuo. Además, en el caso de la discriminación por sexo, como no es fácil distinguir entre mujeres con alta capacitación y experiencia laboral y mujeres sin estas características, los empleadores, con base en sus anteriores experiencias de contratos a mujeres, generan ciertas expectativas acerca del desempeño de la mujer en el empleo lo que hace que el riesgo de invertir en la contratación de una mujer se traduzca en un menor salario.

Los enfoques feministas han enfatizado que las explicaciones acerca del lugar subordinado que ocupa la mujer en la sociedad y en el mercado laboral no deben buscarse necesariamente en las teorías económicas. Existe una serie de factores ajenos al mercado de trabajo que permiten entender la desigualdad entre hombres y mujeres, y tienen que ver con la estructura patriarcal imbricada en la sociedad que ubica a las mujeres en una situación de desventaja en el ámbito familiar, laboral y social (Ribas y Sajardo, 2004). Los enfoques sociosexuales establecen que la situación desventajosa de las mujeres en el mercado de trabajo se debe a que en la sociedad existe una serie de representaciones ideológicas como el género, la raza y la etnia, cuyo fin es establecer las funciones y tareas que hombres y mujeres han de desempeñar. Estas explicaciones son útiles no sólo para observar las diferencias salariales entre hombres

y mujeres, sino las diferencias entre grupos étnicos. Biddle y Hamermesh (2011) enfatizan que la discriminación salarial hacia ciertos grupos se agudiza en tiempos de crisis económica. Cuando el desempleo es más alto, los empleadores tienden a discriminar más.

PERFIL GENERAL DE LOS LATINOAMERICANOS EN ESTADOS UNIDOS

Han sido ampliamente documentados los factores que impulsan a muchos latinoamericanos a abandonar sus países de origen para permanecer en Estados Unidos: la vecindad geográfica, el crecimiento demográfico, las diferencias salariales, las crisis económicas en los años ochenta, los programas de ajuste estructural en los países de la región, la violencia social y política en algunos países, la consolidación de redes sociales, las demandas laborales por parte de Estados Unidos, los cambios en las leyes migratorias de este país, en particular la ley de 1965 y la implementación de la Ley IRCA (1986), entre otros (Villa y Martínez, 2002; 2004; Massey *et al.*, 2002; Pellegrino y Martínez, 2001; Portes, 2001; Sassen, 1999; Verduzco, 1997; Cardoso, 1998; Portes y Bach, 1985; Pellegrino, 2003).

Los factores de expulsión cumplen un papel central en la conformación del *stock* de inmigrantes en Estados Unidos. Por ejemplo, la vecindad geográfica con México propicia que la emigración sea menos selectiva en términos de educación y perfil ocupacional, contrario a lo que ocurre con los países del sur del continente.

La política migratoria de Estados Unidos hacia cada país tiene un efecto directo en el proceso de integración económica de un grupo étnico. Un ejemplo es el cubano. Los beneficios con que contó la oleada de migrantes cubanos en los inicios de la revolución y a partir de la implementación de la Ley de Ajuste Cubano dan cuenta de las grandes diferencias entre éstos y otros inmigrantes latinoamericanos.

Aunque en una gran cantidad de estudios desarrollados en Estados Unidos sobre la inmigración latinoamericana se tiende a observar a los inmigrantes como un conjunto homogéneo de trabajadores de bajos salarios, hay diferencias demográficas y socioeconómicas entre ellos, que inciden en el proceso de integración económica en dicho país. La diversa composición por sexo y edad es una muestra clara de ello. La migración procedente de países del Caribe, como República Dominicana, Jamaica y Haití, y de Sudamérica, como Colombia, se ha caracterizado por ser predominantemente femenina, mientras que la migración procedente de países como México, Guatemala y El Salvador contiene mayor presencia de hombres, pese al notorio crecimiento de la inmigración femenina en las últimas décadas (particularmente en el caso mexicano) (Caicedo, 2010).

Los inmigrantes de la región generalmente son personas jóvenes, pero hay diferencias según el país de origen; por ejemplo, los cubanos son los más envejecidos –puesto que los grandes flujos de inmigración cubana a Estados Unidos ocurrieron hace varias décadas y, debido a las restricciones impuestas a las personas procedentes de este país, se ha impedido su renovación–; y es más notorio en el caso de las mujeres. Esta característica demográfica de los inmigrantes cubanos, sin duda alguna, incide en su participación económica, en el tipo de inserción laboral y en las diferencias salariales observadas entre cubanos y otros inmigrantes de la región en Estados Unidos.

Hay diferencias también en términos de la escolaridad, estado civil y condición de actividad de los inmigrantes latinoamericanos y caribeños. Por ejemplo, en términos relativos, los procedentes de México, seguidos de los centroamericanos y los dominicanos, son quienes registran los niveles de escolaridad más bajos. Mientras que en el caso extremo se ubican los sudamericanos –colombianos, ecuatorianos y peruanos–, cubanos, haitianos y jamaquinos. En todos los casos, las mujeres cuentan con niveles de escolaridad ligeramente superiores a los de sus homólogos (Caicedo, 2010).

En relación con el estado civil, se constató que a lo largo de las décadas estudiadas ha habido una participación importante de población sin cónyuge –población que nunca se ha unido y población que alguna vez estuvo unida–, y en el caso de las mujeres, las procedentes de República Dominicana, Jamaica, Haití y Centroamérica, presentaron en su orden las más altas proporciones de población sin cónyuge.

Finalmente, en lo que respecta a la condición de actividad, es importante subrayar que los inmigrantes de América Latina y el Caribe han tenido una participación relevante en el mercado laboral de Estados Unidos y fue más alta en 1990 y 1980. En el año 2000, se dio una disminución importante en las tasas de participación económica de casi todos los inmigrantes procedentes de la región.¹

En 2010, las tasas de participación económica de los inmigrantes fueron significativamente superiores a las de los nativos, excepto la de los cubanos (el 58.2 por ciento), cuando las tasas de los nativos blancos no hispanos y los afroamericanos registraron valores del 64 y el 60.6 por ciento, respectivamente. La participación de los inmigrantes estuvo por encima del 69.9 por ciento, siendo los procedentes de El Salvador

¹ Hubo un cambio en las definiciones para captar la población en la fuerza laboral. De acuerdo con información del Censo de Estados Unidos, en el cuestionario del Censo de 2000 se modificó la pregunta que captaba a la población que trabajó durante la semana de referencia. Mientras que en el censo de 1990 se preguntó sólo si la persona trabajó o no en la semana de referencia; en el cuestionario de 2000 se indagó si trabajó por un pago o beneficio durante la semana de referencia (U.S. Census Bureau, 2000). Cabe indicar que una estandarización de las tasas de actividad económica nos permitió constatar que este cambio en las tasas de participación económica no es producto de un efecto de la estructura por edad de la población. Muy seguramente se debe a los cambios en las definiciones para captar a la población económicamente activa.

(el 79.1), Honduras (el 77.3) y Guatemala (el 77.2) quienes presentaron los valores más altos. Pero a la vez los inmigrantes (y los afroamericanos) tuvieron tasas de desempleo muy superiores a la de los nativos blancos no hispanos. Mientras la tasa de desempleo de los nativos blancos no hispanos alcanzó el 9.1 por ciento, la tasa de los afroamericanos fue más de dos veces mayor (el 18.6), y grupos como los haitianos, cubanos, dominicanos y jamaquinos tuvieron tasas bastante superiores a las de los nativos blancos no hispanos (el 16.8, el 14.7, el 13.3 y el 12.9 por ciento, respectivamente). Solamente los ecuatorianos tuvieron una tasa de desempleo inferior a la de los nativos blancos no hispanos (el 8.5).

El perfil de la inserción ocupacional revela una relativa polarización de la fuerza de trabajo latinoamericana, en la que los cubanos, haitianos, jamaquinos y sudamericanos tienen mayor participación en ocupaciones de alta calificación que los mexicanos, centroamericanos y dominicanos, quienes se ubican en mayor proporción en la base de la escala ocupacional. Además, la diversidad en los perfiles de los inmigrantes, se consideraría sin duda, como uno de los elementos que más aporta a las diferencias salariales.

En términos generales, los inmigrantes procedentes de Jamaica y Haití son el grupo con las mayores tasas de participación económica, mientras que los procedentes de Cuba cuentan con los más bajos, aspecto asociado a la estructura por edad de este grupo étnico (Caicedo, 2010).

Cabe hacer hincapié en que los inmigrantes se insertan en una sociedad con una estructura desigual de oportunidades y en un mercado de trabajo desregulado y flexibilizado que cada vez más conlleva a la precarización de las condiciones de trabajo y, en particular, del salario. Un reflejo de ello, como lo han señalado distintos autores (Sassen, 1993; Wilson, 1998; Castells, 1999; Stiglitz, 2012), es la acelerada desaparición de los empleos de buenos ingresos que requerían niveles moderados de calificación y el paralelo crecimiento de empleos en los dos extremos de la pirámide de ocupaciones.

INDICADORES Y FUENTES DE DATOS

Empleamos el coeficiente de Gini y el índice de Theil para medir la desigualdad salarial. Se utilizan ambos índices para constatar si las tendencias en la desigualdad salarial se sostienen y, además, porque el índice de Theil nos permite la descomposición de la inequidad. El coeficiente de Gini es el indicador más conocido para medir la desigualdad en la distribución de los ingresos. Éste realiza una ponderación del ingreso de cada individuo de acuerdo con su ubicación en la escala de ingresos. Se trata de un índice sensible a cambios en el centro de la distribución. Toma valores entre 0 y 1,

el primer valor indica igualdad total en la distribución del ingreso, mientras que el segundo expresa desigualdad total. La forma más común de expresar el coeficiente es (Cortés y Ruvalcaba, 1984: 53):

$$G = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (P_i - Q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} P_i} \quad (1)$$

Donde G es el coeficiente de Gini, P_i la proporción acumulada de la población y Q_i la proporción acumulada del ingreso. La conversión de coeficiente en índice exige su multiplicación por 100.

El índice de Theil forma parte de la familia de índices de entropía generalizada, (EG) mide la desigualdad en los ingresos en toda la distribución. El de Theil permite analizar la desigualdad dentro de un grupo y entre grupos, y se mueve entre valores de 0 y 1. El índice se expresa a través de la siguiente fórmula (Coudouel *et al.*, 2002: 13):

$$Theil = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\bar{y}} \log \frac{y_i}{\bar{y}} \quad (2)$$

Donde n es el número de observaciones, y el ingreso y \bar{y} la media del ingreso.

Estos índices sólo se aplican en individuos que reportan ingresos superiores a cero. Además, cumplen con una serie de propiedades: *a*) el valor de desigualdad debe aumentar cuando existan transferencias de los individuos más pobres hacia los más ricos, cuando ocurra lo contrario debe disminuir (principio de Pigou-Dalton); *b*) si el ingreso de los individuos varía en la misma proporción, el valor del índice no debe cambiar; *c*) la medida de la desigualdad en los ingresos procura ser independiente del tamaño de la población analizada y *d*) debe ser posible descomponer la desigualdad en distintos grupos de la distribución (Cowell, 1998; Foster y Sen, 1997; Gasparini y Sosa, 2000).

Para construir los índices, se utilizó el salario anual. Es necesario aclarar que, al no controlar el número de horas que cada individuo trabajó a lo largo del año, podemos generar una sobrestimación de la desigualdad salarial; sin embargo, las fuentes de datos que utilizamos no contienen la información necesaria para calcular el salario por hora.

Como ya se mencionó, las fuentes de datos empleadas en el análisis son el Censo de Población y Vivienda de Estados Unidos (Census of Population and Housing,

1980-2000) y la Encuesta de la Comunidad Americana, 2010 (American Community Survey, ACS). El primero se aplica a toda la población que habita el territorio estadounidense. El tamaño de la información censal impide trabajar con el total de los registros, por ello, generalmente se trabaja con una muestra (del 1 o el 5 por ciento). Hasta el año 2000, el censo fue una fuente ampliamente utilizada para el estudio de la inmigración a Estados Unidos, ya que incluía preguntas como “lugar de nacimiento” del individuo y una batería de variables socioeconómicas y laborales, entre otras. El censo de 2010 no incluye esa pregunta, por tanto, aunque permite el análisis de la población de origen hispano, no es posible analizar a los latinoamericanos según su lugar de origen, ello conlleva a una homogeneización de los inmigrantes latinoamericanos, en la que no queremos incurrir en este artículo.

La ACS es una encuesta continua que brinda información demográfica y socioeconómica de la población estadounidense y permite el análisis detallado de la inmigración. Es representativa en distintos niveles de desagregación geográfica y de los diferentes grupos de población estadounidense. Se aplica cada año a tres millones de viviendas seleccionadas en estos territorios, a partir de un marco muestral. Con esta fuente es posible realizar análisis socioeconómicos de los inmigrantes, observar aspectos generales del mercado de trabajo (como la inserción laboral, los ingresos y la pobreza). Cabe señalar que no son fuentes especializadas en la captación de información laboral, por lo que se esperarían ciertas discrepancias entre la información aquí presentada y la que se obtendría a través de la Encuesta Continua de Población (Current Population Survey), la fuente estadounidense encargada de captar el comportamiento laboral de la población.

También es preciso enfatizar que las variables de los ingresos que se utilizan en la ACS 2010, así como otra serie de variables laborales, son estrictamente comparables con las muestras censales que aquí empleamos (1980, 1990 y 2000) generadas por el IPUMS (Integrated Public Use of Microdata Series) (Ruggles *et al.*, 2010).

LAS DIFERENCIAS SALARIALES

El cuadro 1 presenta la relación del salario anual de las mujeres empleadas respecto del de los hombres. Se constata que las diferencias salariales entre hombres y mujeres y nativos e inmigrantes se han mantenido a través del tiempo (véase gráfica 1), incluso en algunos de los casos observados se registran aumentos en la brecha salarial.

En 1980, todas las mujeres percibieron salarios muy por debajo de los hombres; por ejemplo, las mexicanas y salvadoreñas tuvieron el porcentaje de salario más bajo respecto del de sus homólogos; las nativas blancas no hispanas ganaron solamente

Cuadro 1
RAZÓN DEL SALARIO MEDIO ANUAL DE MUJERES RESPECTO DE HOMBRES,
ESTADOS UNIDOS 1980-2010

País de origen	1980	1990	2000	2010
EEUU Nativos blancos no hispanos	48.3	55.0	58.8	64.3
EEUU Nativos afroamericanos	48.6	52.8	53.6	54.5
México	36.3	35.0	34.6	34.8
El Salvador	36.6	35.8	37.9	40.0
Guatemala	39.6	36.2	38.7	36.9
Honduras	43.7	39.3	38.2	38.2
Nicaragua	44.8	38.2	41.7	48.2
Cuba	47.7	56.9	61.0	54.9
Jamaica	45.9	64.1	62.7	67.7
Haití	53.7	49.6	54.0	51.7
República Dominicana	37.8	42.9	42.8	44.6
Colombia	43.5	47.5	49.9	52.1
Ecuador	42.8	48.0	44.6	43.3
Perú	48.6	48.6	48.5	50.5

RAZÓN DEL SALARIO MEDIO ANUAL DE AFROESTADUNIDENSES E INMIGRANTES
RESPECTO DE NATIVOS BLANCOS NO HISPANOS, ESTADOS UNIDOS 1980-2010

País de origen	1980	1990	2000	2010
EEUU Nativos blancos no hispanos				
EEUU Nativos afroamericanos	76.2	75.4	73.6	71.5
México	67.4	56.5	53.6	51.4
El Salvador	59.6	54.6	58.0	55.7
Guatemala	68.9	57.5	55.0	50.6
Honduras	74.9	59.6	53.8	50.6
Nicaragua	71.5	59.9	68.3	66.7
Cuba	86.9	94.6	92.5	80.1
Jamaica	71.1	88.0	85.5	87.9
Haití	79.6	71.5	71.7	67.5
República Dominicana	61.9	65.6	61.6	60.3
Colombia	80.9	79.7	76.7	75.4
Ecuador	76.3	74.3	67.2	64.0
Perú	92.5	81.1	72.1	74.3

Fuente: Cálculos propios, con base en IPUMS, muestras censales del 1% y el 5%, de 1980 a 2000 y ASC-2010.

el 48.3 por ciento de lo que percibieron los hombres. Las haitianas tuvieron mayor porcentaje y percibieron solamente el 53.7 por ciento de lo que ganaron los hombres de su grupo.

En el año 2000, se observó una tendencia similar: las mexicanas y las salvadoreñas obtuvieron los porcentajes de salario más bajos en relación con los salarios de los hombres de sus respectivos grupos (el 34.7 y el 37.7 por ciento, respectivamente). En 2010, el salario de las mexicanas respecto de los hombres de su grupo se ubicó muy por debajo de la razón del salario de las demás mujeres, respecto de los hombres. Entre 1990 y 2010, las jamaquinas presentaron el porcentaje más alto de salario respecto del salario de sus homólogos.

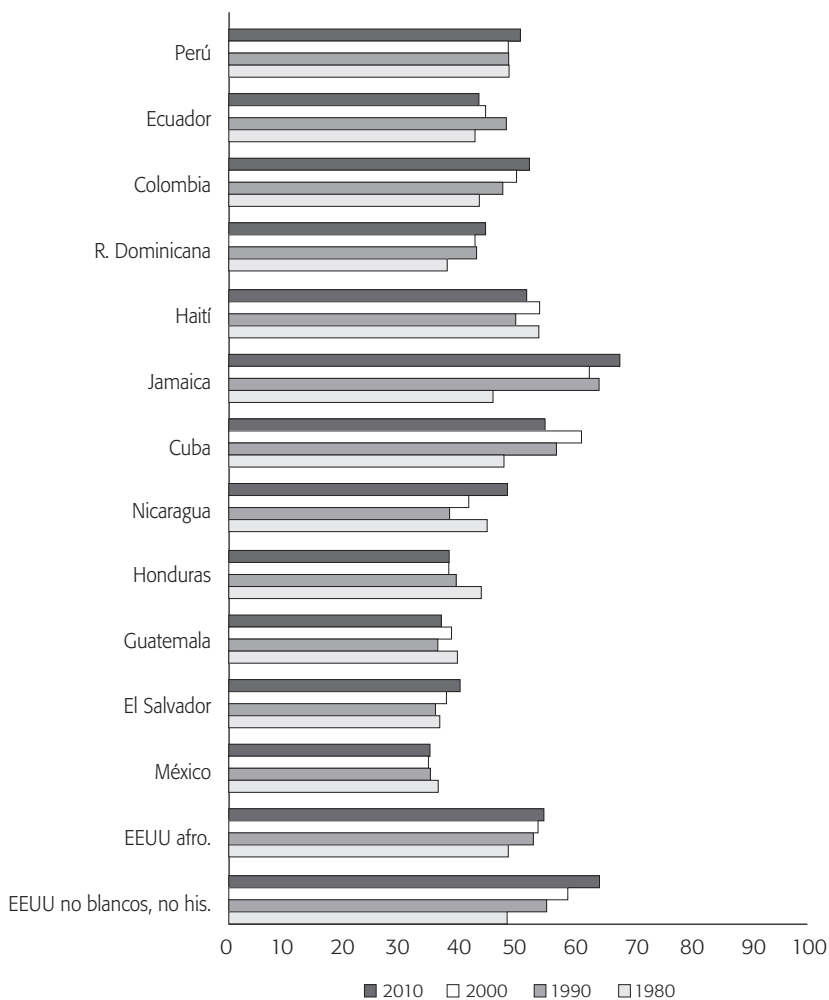
Como señalan otros autores (Stiglitz, 2012), con la crisis económica, las brechas salariales se incrementaron tanto en hombres y mujeres como entre nativos e inmigrantes, especialmente en los últimos. En 2010, las brechas salariales entre hombres y mujeres aumentaron en casi todos los grupos, particularmente en el caso de los inmigrantes, mientras que en las nativas se observa un ligero aumento en el porcentaje del salario a lo largo de las décadas estudiadas.

Cabe reiterar que los datos anuales del salario conducen a una sobrestimación de la brecha porque no permiten controlar la cantidad de horas que hombres y mujeres destinan al trabajo remunerado; generalmente las mujeres invierten menos horas en este tipo de trabajo. También es relevante indicar que, si bien en el año 2010 se emplearon datos de la ACS, las variables de ingresos por salarios y sueldos son estrictamente comparables a través del tiempo (Ruggles *et al.*, 2010).

Se calculó el porcentaje del salario anual que perciben los inmigrantes latinoamericanos empleados, respecto del de los nativos blancos no hispanos empleados, y se constató un aumento en la brecha salarial entre inmigrantes y nativos blancos no hispanos. Aquí se observa una tendencia clara: al pasar de una década a otra ocurre una reducción del porcentaje del salario de los inmigrantes, excepto en los jamaquinos y los peruanos, que incluso en el año de crisis se logró un aumento mínimo en el porcentaje del salario, y en los cubanos, que si bien en el último año tienen una reducción en el porcentaje del salario, no revelan una tendencia muy clara —respecto del salario de los nativos blancos no hispanos— (véase cuadro 1).

En 1980, los dominicanos y mexicanos obtuvieron el porcentaje más bajo del salario en relación con los nativos blancos no hispanos (el 61.9 y el 67.4 por ciento, respectivamente), mientras que los cubanos y los peruanos presentaron los porcentajes más altos (un 92.5 y un 82.9 por ciento, respectivamente). En 1990, los salvadoreños, los mexicanos y los guatemaltecos fueron los grupos peor remunerados. Al mismo tiempo, los cubanos, jamaquinos y peruanos obtuvieron el mayor porcentaje del salario respecto de los nativos blancos no hispanos. En 2000, los mexicanos y las personas procedentes

Gráfica 1
FUNCIÓN DEL SALARIO ANUAL DE HOMBRES Y MUJERES,
ESTADOS UNIDOS 1980-2010



Fuente: Cálculos propios, con base en IPUMS, muestras censales del 1% y el 5%, de 1980 a 2000 y ASC-2010.

de Centroamérica –excepto Nicaragua– obtuvieron las peores remuneraciones. En 2010, la brecha salarial entre inmigrantes y nativos blancos no hispanos se incrementó considerablemente.

Como ya se dijo, los cambios en la estructura de ocupaciones constituyen una de las explicaciones con mayor acogida entre los economistas a la hora de observar la desigualdad salarial entre nativos e inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos. En el cuadro 2 se presenta la distribución porcentual de los trabajadores, de acuerdo con la inserción ocupacional y el lugar de origen.

Las ocupaciones se agruparon en cinco grandes categorías: “ejecutivos, profesionales y afines” incluye todas las ocupaciones con niveles altos de calificación (profesionales y técnicos especializados de todas las áreas del conocimiento), las “ocupaciones en servicios”, se relacionan con toda la gama de servicios de baja calificación como protección, servicio doméstico, ocupaciones de apoyo al cuidado de la salud, preparación de alimentos, limpieza y mantenimiento de edificios, jardines, ocupaciones en cuidados y otros servicios personales; en la categoría “vendedores y trabajadores de oficina”, se incluyeron todas las ocupaciones relacionadas con las ventas y las ocupaciones de oficina y soporte administrativo, en “obreros de la industria, construcción y mantenimiento”, incluimos las ocupaciones en construcción, relacionadas con la extracción, instalación, mantenimiento, reparación, ocupaciones en el área de producción, transporte y movimiento de materiales y, finalmente, establecimos una categoría con todas las ocupaciones relacionadas con la agricultura, la pesca y la silvicultura, entre otras.

Conviene resaltar aquí algunos aspectos: la diversa participación ocupacional entre inmigrantes y nativos en los distintos años, el aumento de la participación en ocupaciones ejecutivas, profesionales y afines. Por ejemplo, en 1980, sólo el 27.9 por ciento de los nativos blancos no hispanos se insertó en ocupaciones altamente calificadas; los peruanos y cubanos fueron los que más se acercaron a este porcentaje (el 25.5 y el 22.2 por ciento, respectivamente); mientras que los mexicanos presentaron la más baja participación en las ocupaciones mencionadas (el 6.2 por ciento). En cambio, la participación en ocupaciones en servicios (ocupaciones de baja calificación y remuneración, relacionadas, principalmente, con servicios personales) y como obreros en la industria de la construcción y el mantenimiento fue superior en todos los inmigrantes, particularmente en los dominicanos, mexicanos y guatemaltecos.

En 1990 hubo aumentos sustantivos en la participación de ocupaciones calificadas en todos los grupos, excepto entre los centroamericanos. Quizás este cambio esté asociado a la dinámica que siguió a las guerras civiles en la región. Este año los nativos blancos no hispanos, jamaíquinos, cubanos, peruanos y colombianos presentaron los porcentajes más altos (el 32.9, el 26.1, el 26.7, el 23.7 y el 21.3 por ciento, respectivamente). Tanto en 1980 como en 1990, las ocupaciones relacionadas con la industria de la construcción y el mantenimiento concentraron el mayor porcentaje de trabajadores nativos e inmigrantes; sin embargo, la participación en el último año disminuyó.

Por ejemplo, en el primer año, los porcentajes de trabajadores nativos blancos no hispanos y los afroamericanos en las ocupaciones mencionadas fueron del 30.8 y del 36.3 por ciento, respectivamente. En el año siguiente, estos porcentajes se redujeron (un 25.4 y un 29.6 por ciento cada cual). Los porcentajes de mexicanos, dominicanos y ecuatorianos en 1980 fueron del 55.9, del 55.1 y del 51.7 por ciento, respectivamente (los más altos entre los orígenes observados) y en el año siguiente descendieron al 49.3, al 42.1 y al 39.0 por ciento, correspondientemente.

Ahora bien, si sumamos el porcentaje de personas insertas en ocupaciones en servicios y en las ocupaciones relacionadas con la industria de la construcción y el mantenimiento, obtenemos que la gran mayoría de los inmigrantes, excepto los peruanos y los cubanos, se insertan en ocupaciones que requieren niveles bajos de calificación.

En 1980, el 41.9 por ciento de los nativos blancos no hispanos se insertó en estas ocupaciones, contra el 58 por ciento de los afroamericanos; mientras que personas de lugares de origen como El Salvador, Guatemala y México tuvieron a más del 70 por ciento de los trabajadores en estas ocupaciones.

En 1990, la participación de los nativos en estas ocupaciones disminuyó notablemente. En el caso de los inmigrantes, aunque la participación continuó siendo alta, se registraron disminuciones en algunos grupos mientras que en otros se incrementó.

En 2000, tanto los nativos como los inmigrantes acrecentaron su participación en ocupaciones de mayor calificación. Los porcentajes más altos se registran entre los nativos blancos no hispanos (un 36.8), cubanos (un 30.6), jamaquinos (un 28.5), peruanos (un 26.2), colombianos y afroamericanos (el 25.4 y el 25.6 por ciento, respectivamente).

Por otra parte, en las ocupaciones de baja calificación se presenta una tendencia similar a la observada entre 1980 y 1990; es decir, disminuye la participación en ocupaciones de servicios y en las relacionadas con la industria de la construcción y el mantenimiento.

En 2010, aumentó el porcentaje de trabajadores en ocupaciones calificadas en todos los grupos, excepto entre los cubanos. Llama la atención que en este año los jamaquinos presentaron el mayor porcentaje de población en ocupaciones calificadas (el 45.7 por ciento). Tal vez el dato no debe causar sorpresa, si se tiene en cuenta que un porcentaje altísimo de la población calificada jamaquina vive fuera de su país, cuyo principal destino es Estados Unidos (Tejada y Bolay, 2005).

El porcentaje de nativos en estas ocupaciones fue del 42.0 por ciento, le siguen en su orden los haitianos (el 39.2), los colombianos (el 33) y los afroamericanos (el 33.3) y cubanos (el 29.5 por ciento). En 2010, en casi todos los casos se observan disminuciones en el porcentaje de participación en las ocupaciones de menor calificación. Los datos descriptivos permiten constatar que, entre una década y otra, cambia la forma como se distribuyen los trabajadores en las ocupaciones.

En los años observados, las diferencias salariales entre trabajadores calificados y los de menor o baja calificación son abismales. Por ejemplo, en 1980 un trabajador nativo blanco no hispano en ocupaciones en servicios ganó solamente el 39.1 por ciento del salario anual de un empleado calificado del mismo origen.

En 1990 y 2000, el porcentaje descendió al 38.0 por ciento; y en 2010 se redujo al 36.5. Estas diferencias aumentan cuando se considera a las ocupaciones relacionadas con agricultura, pesca y forestación.

Entre los afroamericanos se presenta una situación similar: las diferencias salariales entre trabajadores calificados y los demás es amplia, pero el porcentaje del salario que percibe un trabajador de servicios, respecto del salario anual de un trabajador calificado es mayor.

En 1980, el porcentaje del salario medio de trabajadores en ocupaciones de servicios, respecto del salario medio de trabajadores calificados, fue del 50.1 por ciento; en 1990, del 46.8; en 2000, el 51.0 y en el 2010, del 47.2 por ciento.

Los mexicanos son el grupo con la tasa de salario anual más bajo entre los grupos observados. Incluso dentro de este grupo se aprecia un desnivel importante entre el salario que recibe un trabajador calificado y uno sin calificación. En 1980, un mexicano en el segmento de servicios percibió el 47.9 por ciento del salario anual de un mexicano en ocupaciones calificadas; en las tres décadas siguientes, descendió hasta ubicarse (en 2010) en el 43.4 por ciento.

Entre los cubanos, la diferencia es aún mayor en 1980, ya que el porcentaje del salario medio anual de un cubano ocupado en servicios respecto de un cubano en ocupaciones calificadas, fue el mismo que se registró entre los mexicanos (el 47.9 por ciento), pero en el año 2010 este porcentaje del salario disminuyó significativamente al 35.0 por ciento. En el grupo de trabajadores colombianos, la relación del salario anual (entre las ocupaciones ya mencionadas) fue del 42.3 en 1980 y del 39.8 por ciento en 2010.

La tendencia descrita está presente en casi todos los grupos observados. La desigualdad salarial durante estas décadas analizadas tiende a aumentar dentro de cada grupo. Como ya se mencionó, esta tendencia se explicaría por distintas razones: la transformación del mercado laboral en Estados Unidos y, con ésta, los cambios en la demanda laboral, el desmedido crecimiento de la inmigración y, más recientemente, la crisis económica que, además, exagera la discriminación en el mercado laboral (Biddle y Hamermesh, 2011).

Huelga enfatizar que las nuevas características de la demanda han polarizado la fuerza de trabajo y que no sólo han contribuido al crecimiento de la inmigración, sino también a la determinación del perfil de los migrantes laborales. Los trabajadores nativos como inmigrantes se insertan principalmente en los dos extremos de la escala

Cuadro 2
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE TRABAJADORES SEGÚN OCUPACIÓN Y LUGAR DE ORIGEN,
ESTADOS UNIDOS, 1980-2010

Ocupaciones	EEUU- nativos blancos no-hisp.	EEUU-afro-americanos										Perú		
		El Salvador	México	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Cuba	R.D.	Jamaica	Haití	Colombia		Ecuador	
		1980												
Ejecutivos, profesionales y afines	27.9	17.2	6.2	7.7	10.2	12.0	15.3	22.2	8.0	16.1	19.5	18.0	13.5	25.5
Vendedores y trabajadores de oficina	28.7	23.1	10.3	14.7	15.0	23.5	26.5	29.0	17.5	19.0	26.0	23.9	19.8	25.2
Ocupaciones en servicios	11.1	21.7	15.9	30.9	27.9	23.5	19.5	11.8	19.0	26.5	29.4	14.5	14.8	15.7
Ocupaciones agrícolas, pesca, forestales	1.5	1.6	11.6	1.1	0.7	1.2	0.3	0.6	0.3	0.7	0.9	0.3	0.1	1.0
Industria, construcción y mantenimiento	30.8	36.3	55.9	45.6	46.2	39.7	38.3	36.4	55.1	37.6	24.2	43.3	51.7	32.6
		1990												
Ejecutivos, profesionales y afines	32.9	21.9	6.9	7.4	9.1	11.8	14.4	26.1	13.0	26.7	16.8	21.3	16.8	23.7
Vendedores y trabajadores de oficina	29.3	26.7	11.8	13.8	14.6	20.7	27.2	30.3	22.0	26.8	17.3	24.0	23.5	23.5
Ocupaciones en servicios	10.9	20.5	20.1	33.1	29.6	27.7	22.0	12.5	22.5	25.4	34.5	20.8	20.2	22.9
Ocupaciones agrícolas, pesca, forestales	1.4	1.3	12.0	3.0	2.9	2.1	0.9	0.9	0.5	0.7	2.8	0.7	0.6	1.1
Industria, construcción y mantenimiento	25.4	29.6	49.3	42.7	43.9	37.7	35.5	30.2	42.1	20.5	28.5	33.3	39.0	28.8

Cuadro 2 (continuación)

Ocupaciones	EEU- nativos blancos no-hisp.	El												
		EEU-afro- americanos	México	Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Cuba	R.D.	Jamaica	Haití	Colombia	Ecuador	Perú
		2000												
Ejecutivos, profesionales y afines	36.8	25.6	8.3	9.8	9.7	10.9	16.5	30.6	16.5	28.5	22.4	25.4	18.0	26.2
Vendedores y trabajadores de oficina	12.1	20.0	23.5	30.1	26.1	26.5	22.3	12.8	23.2	26.3	37.4	22.0	24.2	22.6
Ocupaciones en servicios	27.7	28.5	12.9	18.0	14.7	17.1	30.6	29.3	26.1	25.5	18.0	24.3	21.2	23.4
Ocupaciones agrícolas, pesca, forestales	0.5	0.4	6.7	1.6	3.3	1.1	0.8	0.4	0.4	0.1	0.6	0.2	0.2	0.6
Industria, construcción y mantenimiento	22.9	25.5	48.6	40.5	46.1	44.4	29.9	27.0	33.9	19.7	21.6	28.1	36.4	27.3
		2010												
Ejecutivos, profesionales y afines	42.0	33.3	10.1	11.1	10.0	11.3	22.3	29.5	24.7	45.7	39.2	33.0	18.6	28.0
Vendedores y trabajadores de oficina	12.5	18.7	28.7	33.3	34.3	32.3	21.6	18.3	25.9	16.1	24.6	20.6	25.6	22.6
Ocupaciones en servicios	26.2	27.6	12.8	15.1	12.4	11.9	24.8	24.9	22.9	20.7	18.4	24.3	20.6	26.3
Ocupaciones agrícolas, pesca, forestales	0.4	0.3	6.7	1.2	3.2	1.7	1.2	0.2	0.2	0	0.8	0.1	0.5	0.3
Industria, construcción y mantenimiento	18.9	20.2	41.6	39.2	40.1	42.9	30.1	27.1	26.4	17.5	17.1	22.0	34.8	22.8

R. D. = República Dominicana

Fuente: Cálculos propios, con base en PUMS, muestras censales del 1% y el 5%, de 1980 a 2000 y ASC-2010.

de ocupaciones: altamente calificadas y no calificadas, lo que da lugar a una estructura salarial polarizada; lógicamente que los inmigrantes tienen una presencia exageradamente mayor en las ocupaciones de baja calificación.

Índices de Gini y entropía generalizada

En el cuadro 3 se presentan los valores de los índices para hombres y mujeres entre 1980 y 2010, con las respectivas descomposiciones intragrupos (una media ponderada de los índices de cada subgrupo) e intergrupo (obtenida como un índice aplicado a una distribución hipotética en la que cada miembro del subgrupo obtiene la renta media del subgrupo) (Salas, 2001).

La descomposición del índice de Theil tiene como propósito dividir a la población en función de una variable de interés que tenga una incidencia en los salarios. El valor total del índice se entiende como la suma de los valores de los índices dentro del grupo y entre grupos. En este análisis consideramos los ingresos anuales por sueldos y salarios de la población empleada entre 16 y 65 años de edad. Las descomposiciones presentadas a continuación se hicieron en función del sexo y el lugar de origen.

Los índices corroboran la tendencia creciente de la desigualdad salarial a través del tiempo, aunque algunas investigaciones (Kim y Sakamoto, 2008) indican una disminución progresiva de las brechas salariales –particularmente hasta 1980– y aunque la razón del salario de mujeres respecto de los hombres aumentó en 1990 y 2000, en algunos de los grupos observados (véase cuadro 1), los índices de Gini y Theil calculados para los cuatro años revelan que, con el paso del tiempo, ha crecido la desigualdad salarial (véase cuadro 3).

El índice de Gini calculado entre la población total refleja una alta y progresiva concentración del ingreso entre 1980 y 2010. Al expresar porcentualmente el coeficiente, se obtiene un índice con distintos valores, por ejemplo: en 1980, el 41 por ciento; en 1990, el 43; en 2000, el 45 y en 2010, el 47 por ciento.

El análisis por sexo revela que sólo en 1980 el coeficiente de Gini fue mayor entre las mujeres; en tanto que el índice de Theil muestra la misma tendencia. A juzgar por estos indicadores, las desigualdades salariales a lo largo del periodo estudiado fueron mayores entre los hombres.

La descomposición del índice de Theil en intragrupos (media ponderada de los índices de cada subgrupo) y entregrupos, aplicados a los valores medios del grupo, contrario a lo que se esperaría, dadas las históricas diferencias salariales entre grupos étnicos en Estados Unidos, nos indica que la desigualdad en el grupo es la que más aporta a la desigualdad total cuya capacidad de explicación aumenta a través del tiempo.

Cuadro 3
ÍNDICES DE DESIGUALDAD ECONÓMICA POR SEXO, ESTADOS UNIDOS, 1980-2010

Origen	1980		1990		2000		2010	
	Gini	Theil	Gini	Theil	Gini	Theil	Gini	Theil
Total	0.413	0.2919	0.4322	0.3359	0.4502	0.3863	0.4652	0.3965
Hombres	0.3662	0.2331	0.4136	0.3095	0.4431	0.3754	0.4646	0.395
Mujeres	0.3864	0.2555	0.4037	0.2828	0.4214	0.3269	0.443	0.3506
Desigualdad dentro del grupo		0.2393		0.3006		0.3582		0.3777
Desigualdad entre los grupos		0.0526		0.0353		0.0282		0.0188

Fuente: Cálculos propios con base en IPUMS. Muestras censales del 1% y el 5%, de 1980 a 2000 y ASC-2010.

Lo anterior se constató al observar las diferencias salariales entre trabajadores calificados y no calificados dentro de un mismo grupo étnico. Por ejemplo, si observamos el índice de Theil, en 1980, el 82 por ciento de la desigualdad total se explicaba por las diferencias intragrupalas; en 2010 el porcentaje ascendió al 95.3 por ciento. En consecuencia, en el primer año, la desigualdad entregrupos explicaba el 18 por ciento de la desigualdad total y en 2010 sólo el 4.7 por ciento. En síntesis, la heterogeneidad dentro de un mismo grupo tiene un gran peso en la desigualdad salarial observada.

En el cuadro 4 se presentan los valores de los coeficientes de Gini y Theil según origen y año. El coeficiente de Gini es alto y tiene un comportamiento muy irregular en los grupos. Por ejemplo, entre los nativos blancos no hispanos, los afroamericanos, cubanos, jamaquinos y dominicanos se observa una tendencia creciente; en cambio, entre los demás inmigrantes no se logra establecer una tendencia.

En los tres primeros años, los mexicanos tuvieron índices con un valor cercano al 39 por ciento; en tanto que en el último año descendió al 38 por ciento. En el caso de los hondureños, en el primer año se obtuvo un valor del 39 por ciento; en el segundo, del 42 por ciento; en el tercero, el 40 y el cuarto, del 39 por ciento. Sin duda, esta variabilidad en el comportamiento del índice se asocia, entre otros factores, a la variación de los *stocks* de inmigrantes.

El dinamismo de la migración hace que el perfil de la fuerza de trabajo inmigrante esté sujeto a mayor variabilidad, en comparación con la población nativa. Di-

cho con otras palabras, la variabilidad del índice, entre otros factores, se debe a los cambios en los perfiles socioeconómicos de los inmigrantes a través del tiempo, particularmente en el educativo y el ocupacional. Desafortunadamente, con este análisis no podemos explorar los posibles factores que influyen en la desigualdad.

Al descomponer el índice de Theil a lo largo de cuatro años, se establece que en 1980 la casi totalidad de la desigualdad se explica por las diferencias intragrupo y en años posteriores, se observa una situación similar. El porcentaje explicado por cada índice siempre se ubicó por encima del 98.5 por ciento.

Cabe reiterar que las técnicas de descomposición indican que la desigualdad total salarial en Estados Unidos se explica mayormente por las diferencias entre in-

Cuadro 4
ÍNDICES DE DESIGUALDAD ECONÓMICA POR ORIGEN,
ESTADOS UNIDOS, 1980-2010

Origen	1980		1990		2000		2010	
	Coficiente Gini	Theil EG* (1)	Coficiente Gini	Theil EG* (1)	Coficiente Gini	Theil EG* (1)	Coficiente Gini	Theil EG* (1)
EEUU nativos blancos no hispanos	0.4129	0.2916	0.43181	0.3355	0.4499	0.386	0.464	0.394
EEUU nativos afroamericanos	0.3866	0.2551	0.39095	0.2647	0.4062	0.3055	0.428	0.325
México	0.3769	0.2448	0.38512	0.2651	0.3912	0.2979	0.38	0.262
El Salvador	0.3747	0.2489	0.36512	0.2458	0.3998	0.3391	0.375	0.256
Guatemala	0.3874	0.26	0.39539	0.2897	0.3955	0.3124	0.383	0.264
Honduras	0.3914	0.2694	0.42143	0.3328	0.4008	0.3355	0.388	0.286
Nicaragua	0.4322	0.3303	0.41106	0.3045	0.4458	0.4196	0.386	0.267
Cuba	0.3952	0.2762	0.41213	0.3133	0.4499	0.3823	0.469	0.408
Jamaica	0.3694	0.2466	0.3798	0.262	0.4066	0.3256	0.422	0.349
Haití	0.3557	0.221	0.35359	0.2229	0.4155	0.3435	0.395	0.29
República Dominicana	0.3653	0.2454	0.37922	0.2564	0.3896	0.2901	0.408	0.31
Colombia	0.3993	0.2798	0.41047	0.3165	0.4496	0.3952	0.428	0.322
Ecuador	0.3748	0.2472	0.36862	0.2379	0.4367	0.3638	0.412	0.308
Perú	0.4137	0.3037	0.42094	0.3259	0.4169	0.3339	0.44	0.364
Desigualdad al interior del grupo		0.28		0.328		0.377		0.381
Desigualdad entre los grupos		0.004		0.006		0.01		0.015

Fuente: Cálculos propios con base en IPUMS, muestras censales del 1% y el 5%, de 1980 a 2000 y ASC-2010. EG: Entropía generalizada.

dividuos del mismo grupo y no entre orígenes étnicos. Estos resultados refuerzan la ampliamente discutida idea de la polarización de la fuerza de trabajo y –con ésta– del ingreso, pues revelan que dentro de cada grupo, tanto entre los nativos como entre los inmigrantes, hay desigualdades salariales importantes. Sin embargo, no se debe desconocer que la mayor parte de los latinoamericanos constituyen un gran grupo en desventaja social en relación con la población nativa blanca no hispana.

Estos índices también se calcularon en función de las ocupaciones y se obtuvo que en 1980 los valores más altos del índice de Gini se registraron en las ocupaciones agropecuarias y forestales, así como en las ocupaciones de servicios personales (el 49 y el 47 por ciento, respectivamente); en 1990 se observó la misma situación (con un coeficiente de Gini en ambas ocupaciones del 46 por ciento).

En el año 2000, las ocupaciones en ventas y soporte administrativo se ubicaron en el primer lugar (el 46 por ciento), seguidas de las ocupaciones en servicios personales (el 45 por ciento). En 2010, el valor más alto del índice se ubicó en ventas y ocupaciones de soporte administrativo y en los servicios personales (el 48 y el 46 por ciento, respectivamente). La descomposición del índice de Theil indica que la mayor parte de la desigualdad total se explica por la desigualdad dentro de los grupos.

REFLEXIONES FINALES

En este artículo se observó la persistencia de la desigualdad salarial en el mercado de trabajo estadounidense. Aunque en el caso de los inmigrantes no sabemos si este crecimiento obedece al aumento generalizado de la desigualdad en la sociedad estadounidense o si se asocia a los cambios en la composición de las reservas (*stocks*), producto del dinamismo de la migración a lo largo del tiempo. Se observaron los valores del coeficiente de Gini y el índice de Theil de acuerdo al sexo, lugar de origen y ocupaciones. Los datos mostraron que existe mayor concentración del ingreso en hombres que en mujeres (de 1990 al 2010). En el año de la crisis económica (2010), se constató la mayor concentración del ingreso. Generalmente, en el grupo de los nativos blancos no hispanos hay mayor concentración del ingreso. Entre los inmigrantes resulta difícil observar una tendencia porque los valores de los índices varían mucho de un año a otro; posiblemente esto se asocie a los cambios en las reservas de inmigrantes entre un año censal y otro.

En relación con las ocupaciones, se constató que la desigualdad es menor en las de alta calificación que en las de bajos ingresos. Aunque conviene señalar que los índices analizados consignan cómo se distribuye el ingreso, mas no indican los niveles de éste. En otras palabras, los datos arrojaron que en las ocupaciones peor

remuneradas está menos distribuido el ingreso en comparación con las de mayor remuneración.

Se advirtió que la variabilidad de la migración, es decir, el cambio en el perfil de personas en cada año censal (por las entradas y salidas) imprime ciertos cambios en el comportamiento del índice. Esto lo afirmamos al observar el comportamiento de los índices entre población nativa y entre grupos de inmigrantes, como los cubanos, cuyas reservas no se renuevan permanentemente como en el caso de los mexicanos; por el contrario, se trata de una población en mayor estado de envejecimiento que los otros grupos de inmigrantes latinoamericanos. Por ejemplo, en 2010, la edad mediana de los hombres se ubicó en los 49 años y la de las mujeres en 52; en tanto que los hombres y mujeres de orígenes guatemalteco (31 y 36 años), hondureño (32 y 37 años), mexicano (36 y 37 años) y salvadoreño (36 y 37 años, respectivamente) tuvieron una edad mediana muy inferior a la de los cubanos.

Finalmente, conviene subrayar que, si bien la transformación de la economía y del mercado laboral tienen gran responsabilidad en desigualdad salarial observada, no debe perderse de vista que parte de ésta es el reflejo de las desigualdades sociales estructurales fijas, tanto en los países de origen como en el de destino.

La descomposición del índice de Theil permitió constatar que las desigualdades intragrupalas explican gran cantidad de la desigualdad total, resultado que sugiere que la consecución de una distribución más igualitaria del ingreso (por salario) debe pasar por el desarrollo de políticas que reduzcan las desigualdades estructurales en cada grupo de trabajadores, según el sexo y lugar de origen. Aunque sea repetitivo –porque este planteamiento se ha convertido en una demanda común en las sociedades latinoamericanas–, es obligatorio decir que cada país de la región tiene que desarrollar políticas contundentes en contra de las desigualdades estructurales observadas. De igual modo, es necesario mantener el énfasis en mejorar la educación formal en términos de cobertura y calidad y aumentar los niveles de empleo en el sector formal de la economía.

Los emigrantes que parten de México, Guatemala, El Salvador, República Dominicana y otros países, en su mayoría son personas con perfiles educativos y ocupacionales muy bajos, que por lo general no encontraron un espacio en los mercados locales, regionales o nacionales que les garantizara el mínimo bienestar.

El otro extremo es menos alentador, pues países como Jamaica tienen aproximadamente al 77 por ciento de su fuerza laboral calificada viviendo fuera del país; este porcentaje tan alto indica que el Estado no provee las condiciones necesarias para que sus recursos humanos se integren al mercado laboral nacional. En Centroamérica, particularmente en los países de mayor emigración (Guatemala, El Salvador y Honduras), el tema de la violencia y la pobreza son los factores que más obligan a las personas a emigrar a Estados Unidos. En estos contextos, la generación de empleo

contribuiría a la integración social y económica tanto de los actores de la violencia como de la población pobre en general.

Una política orientada a la reducción de la desigualdad salarial en Estados Unidos tendría que contemplar el diseño de programas de incorporación de los afroamericanos a la educación técnica y superior, la formación ocupacional acorde con las necesidades del mercado, incluso en la adquisición de habilidades ocupacionales que faciliten el acceso al empleo en general, así como a empleos mejor remunerados.

En el caso de los inmigrantes, especialmente mexicanos y centroamericanos, tiene que establecerse un programa de regularización, acompañado de una estrategia de formación para el trabajo, es decir, dotar a los inmigrantes de herramientas (como el idioma inglés) que les permitan una mejor inserción laboral y generar un proceso de acreditación que favorezca el reconocimiento de las credenciales con las que ingresan dichos inmigrantes a Estados Unidos.

Adicional a lo anterior, tienen que estipularse medidas concretas tendientes a mejorar el capital humano de los inmigrantes; de igual manera habría que fortalecer el desarrollo de políticas tendientes a disminuir la discriminación de ciertas minorías étnicas –aunque esto no se observó en el presente análisis porque ése no era el objetivo de este artículo–, ya que este es uno de los aspectos que contribuye, en gran medida, a la desigualdad salarial.

Anexo 1
PAÍSES DE ORIGEN INCLUIDOS EN EL ANÁLISIS

País de origen	Año							
	1980		1990		2000		2010	
	n	N	n	N	n	N	n	N
EEUU nativos blancos no hispanos	3436392	68727840	3941851	78124053	818958	81647232	834841	80148494
EEUU nativos afroamericanos	395723	7914460	405968	9464110	94217	10550447	95144	11966882
México	47378	947560	101811	2093496	37617	3914618	48386	6354242
El Salvador	2428	48560	11053	243051	3816	407744	5301	749395
Guatemala	1650	33000	5270	114378	2048	222234	3254	464985
Honduras	931	18620	2264	49075	1015	110068	1978	302625
Nicaragua	916	18320	3789	79212	938	102811	1099	139347
Cuba	16099	321980	17884	375179	3319	358539	4015	470712
Jamaica	2295	45900	7617	192690	2529	289763	3055	375507
Haití	5162	103240	5012	123420	1772	199374	2492	375507
República Dominicana	3496	69920	5784	142148	2478	284312	3383	461496
Colombia	3719	74380	7195	159224	2080	229594	2942	346690
Ecuador	2225	44500	3453	78667	1224	135098	1860	258860
Perú	1538	30760	3622	81324	1207	136208	2090	254657

Fuente: Cálculos propios con base en IPUMS, muestras censales del 1% y el 5%, de 1980 a 2000 y ASC-2010. Se usaron datos ponderados. Nota: n= muestra y N= población total.

FUENTES

AMERICAN COMMUNITY SURVEY (ACS)

2010 Database. Minnesota Population Center. *Integrated Public Use Microdata. Series International: Version 6.0*. [Machine-Readable Database], Minneápolis, University of Minnesota.

ANKER, RICHARD

1997 "La segregación profesional entre hombres y mujeres. Repaso de las teorías", en *Revista internacional del Trabajo*, vol. 116, no. 3, pp. 343-370.

AVERY, DEREK R.

2003 "Racial Differences in Perceptions of Starting Salaries: How Failing to Discriminate Can Perpetuate Discrimination", *Journal of Business and Psychology*, vol. 17, no. 4, pp. 439-450.

BECKER, GARY S.

1971 *The Economics of Discrimination*. 2d edition, Chicago, University of Chicago.

1964 *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Nueva York, National Bureau of Economic Research, Columbia University.

BIDDLE, JEFF Y DANIEL S. HAMERMESH

2011 "Cycles of wage discrimination" en NBER working paper series, (17326), pp. 1-26.

BOUND, JOHN Y GEORGE JOHNSON

1995 "What Are the Causes of Rising Wage Inequality in the United States?", *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*.

CAICEDO, MARITZA

2010 *Migración, trabajo y desigualdad, los inmigrantes latinoamericanos y caribeños en Estados Unidos*, México, El Colegio de México.

CARDOSO, PATRICIO

1998 "Análisis de las principales corrientes migratorias cubanas durante el periodo revolucionario", en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez coords., *Migración y fronteras*, México, El Colegio de la Frontera Norte.

CASTELLS, MANUEL

1999 *La era de la información, economía, sociedad y cultura*, México, Siglo XXI.

CONTRERAS, DANTE

2002 "Discriminación en el mercado de trabajo. Notas de clase", Santiago de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Cátedra Economía del Trabajo.

CORTÉS, FERNANDO y ROSA MARÍA RUBALCAVA

1984 *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social*, México, El Colegio de México/Flacso, p. 282.

COUDOUEL, ALINE, JESKO HENTSCHEL y QUENTIN WODON

2002 "Poverty Measurement and Analysis", Paper no. 10491, Munich Personal RePEc Archive (MPRA), en <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/10491/>>, consultada el 20 de junio de 2014.

COWELL, FRANK A.

1998 "Measurement of Inequality", en Atkinson, Discussion Paper, no. DARP/36 London School of Economics and Political Science en <http://eprints.lse.ac.uk/2084/1/Measurement_of_Inequality.pdf>, consultada el 28 de noviembre de 2012.

DINARDO, JOHN y THOMAS LEMIEUX

1997 "Diverging Male Wage Inequality in the United States and Canada, 1981-1988: Do Institutions Explain the Difference?", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 50, núm. 4, pp. 629-651.

DUNCAN, OTIS DUDLEY y BEVERLY DUNCAN

1955 "A Methodological Analysis of Segregation Indexes", *American Sociological Review*, vol. 20, no. 2, pp. 210-217.

ENGLAND, PAULA

2005 "Gender Inequality in Labor Markets: The Role of Motherhood and Segregation", *Social Politics: International Studies in Gender, State and Society*, vol. 12, no. 2, pp. 264-288.

FOSTER, JAMES. E. y AMARTYA SEN

1997 *On Economic Inequality after a Quarter Century*, Oxford, Clarendon Press.

GASPARINI, LEONARDO y WALTER SOSA ESCUDERO

2000 "A Note on the Statistical Significance of Changes in Inequality", *Económica*, vol. 46, no. 1, pp. 111-122.

GREEN, GARY POUL, LEAN. M. TIGGES y DANIEL DIAZ

1999 "Racial and Ethnic Differences in Job Search Strategies in Atlanta, Boston, and Los Angeles", *Social Science Quarterly*, vol. 80, núm. 2, pp. 263-278.

KIM, CHANG HWAN y ARTHUR SAKAMOTO

2008 "The Rise of Intra-Occupational Wage Inequality in the United States, 1983 to 2002", *American Sociological Review*, vol. 73, no. 1, pp. 129-157.

MASSEY, DOUGLAS, JORGE DURAND y NOLAN MALONE

2002 *Beyond Smoke and Mirror: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration*, Nueva York, Russell Sage Foundation.

MINCER, JACOB

1974 *Schooling Experience and Earnings*, Nueva York, National Bureau of Economic Research-Columbia University.

MINCER, JACOB y SOLOMON POLACHEK

1978 "An Exchange: The Theory Capital and the Earnings of Women: Women's Earnings Reexamined", *The Journal of Human Resources*, vol. 13, no. 1, pp. 118-134.

MODEL, SUZANNE

1993 "The Ethnic Niche and the Structure of Opportunity: Immigrants and Minorities in New York City", en M. Katz. comp., *The Underclass Debate: Views from History*, Princeton, Princeton University Press.

MOUW TED y ARNE L. KALLEBERG

2009 "Occupation and the Structure of Wage Inequality in the United States, 1980s-2000s", documento de trabajo, 11,942 Chapel Hill, Kalleberg University of North Carolina.

OAXACA, RONALD

1973 "Male-female Wage Differentials in Urban Labor Markets", *International Economic Review*, vol. 14, núm. 3, pp. 693-709.

PADAVIC, IRENE y BÁRBARA RESKIN

2002 *Women and Men at Work*, 2a ed. Thousand Oaks, Calif., Pine Forge Press.

PAGER, DEVAH

2010 "Measuring Discrimination", en Miguel Ángel Centeno y Katherine S. Newman, eds., *Discrimination in an Unequal World*, Nueva York, Oxford University Press.

PELLEGRINO, ADELA

2003 *La migración internacional en América Latina y el Caribe: tendencias y perfiles de los migrantes*, Población y Desarrollo, 35, Santiago de Chile, Celade-División de Población, BID.

PELLEGRINO ADELA y JORGE MARTÍNEZ

2001 *Una aproximación al diseño de políticas sobre la migración internacional calificada en América Latina*, Población y Desarrollo, 23, Santiago de Chile, Proyecto Regional de Población FNUAP, Celade-División de Población de la CEPAL.

PORTES, ALEJANDRO

2001 "Inmigración y metrópolis: reflexiones acerca de la historia urbana", *Migraciones Internacionales*, vol. 1, núm. 1, pp. 111-134.

PORTES, ALEJANDRO y ROBERT L. BACH

1985 *Latin Journey, Cuban and Mexican immigrants in the United States*, Berkeley, University of California Press.

RAZO, LINA MARCELA DEL

2003 "Estudio de la brecha salarial entre hombres y mujeres en México, 1994-2001", Documentos de investigación, 4, México, Secretaría de Desarrollo Social.

REIMERS, CORDELIA W.

1983 "Labor Market Discrimination against Hispanic and Black Men", *Review of Economics and Statistics*, vol. 4, no. 65, pp. 570-579.

RIBAS, MARÍA ANTONIA y ANTONIA SAJARDO

- 2004 “Desigual participación de hombres y mujeres en la economía social: teorías explicativas”, *CIRIEC-España. Revista de Economía Política, Social y Cooperativa*, no. 50, p. 77-103.

RODGERS III, WILLIAM M.

- 2009 *Handbook on the Economics of Discrimination*, Boston, Edward Elgar.

ROSENFELD, M. J. y M. TIENDA

- 1999 “Mexican Immigration, Occupational Niches, and Labor-Market Competition: Evidence from Los Angeles, Chicago and Atlanta, 1970-1990”, en F.D. Bean y S. Bell-Rose, comps., *Immigration and Opportunity: Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, Nueva York, Russell Sage Foundation.

RUGGLES, STEVEN ALEXANDER TRENT, KATIE GENADEK, RONALD GOEKEN,
MATTHEW SCHROEDER y MATTHEW SOBEK

- 2010 “Integrated Public Use Microdata, series IPUMS, Version 5.0” [Machine-Readable Database], Minneapolis, University of Minnesota.

SALAS, RAFAEL

- 2001 “La medición de la desigualdad económica”, *Papeles de Economía Española*, no. 88, pp. 14-28.

SASSEN, SASKIA

- 1999 *La ciudad global*, Buenos Aires, Eudeba.
1993 *La movilidad del trabajo y del capital. Un estudio sobre la corriente internacional de la inversión internacional y del trabajo*, Madrid, Centro de Publicaciones del Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

STIGLITZ, JOSEPH E.

- 2012 *El precio de la desigualdad. El 1 por ciento de la población tiene lo que el 99 por ciento necesita*, México, Santillana.

TEJADA, GABRIELA y JEAN-CLAUDE BOLAY

- 2005 “Impulsar el desarrollo a través de la circulación de conocimiento: una mirada distinta a las migraciones de los mexicanos altamente calificados”, Ginebra, Global Commission on International Migration (Global Migration Perspecti-

ves, 51), en <http://www.researchgate.net/publication/242697745_Impulsar_el_desarrollo_a_travs_de_la_circulacin_del_conocimiento_una_mirada_distinta_a_las_migraciones_de_los_mexicanos_altamente_calificados>.

TILLY, CHARLES

2000 *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Manantial.

U.S. CENSUS BUREAU

2010 “Annual Social and Economic (Asec) Supplement”, en <<https://www.census.gov/hhes/www/poverty/publications/pubs-cps.html>>, consultada el 10 de noviembre de 2012.

2000 “Major Differences in Subject-Matter Content between the 1990 and 2000 Census Questionnaires”, en <<http://www.census.gov/population/www/cen2000/90vs00/index.html>>, consultada el 26 de diciembre de 2008.

VERDUZCO, GUSTAVO

1997 “La migración mexicana a Estados Unidos: estructuración de una selectividad histórica”, en Rodolfo Tuirán, coord., *Migración México-Estados Unidos: continuidad y cambio*, México, Conapo.

VILLA, MIGUEL y JORGE MARTÍNEZ

2004 “Migración internacional en América Latina y el Caribe: una revisión de patrones y tendencias”, documento de trabajo, Santiago de Chile, Celade, p. 23, en <http://www.senado.gob.mx/internacionales/assets/docs/relaciones_parlamentarias/america/foros/parla_centro/parlacen1_7.pdf>, consultada el 12 de enero de 2006.

2002 “Rasgos sociodemográficos y económicos de la migración internacional en América Latina y el Caribe”, en *Capítulos del SELA*, 65, Caracas.

WATERS, MARY C. y KARL ESCHBACH

1995 “Immigration and Ethnic and Racial Inequality in the United States”, *Annual Review of Sociology*, vol. 21, no. pp. 419-446.

WILSON, FRANKLIN. D.

2003 “Ethnic Niching and Metropolitan Labor Markets”, *Social Science Research*, no. 32, pp. 429-466.

WILSON, WILLIAM JULIUS

1998 *When Work Disappears: New Implications for Race and Urban Poverty in the Global Economy*, Londres, Centre for Analysis of Social Exclusion (CASE), London School of Economics (CASE paper, CASE/17), en <<http://sticerd.lse.ac.uk/dps/case/cp/paper17.pdf>>, consultada el 10 de febrero de 2010.

Jóvenes migrantes en el *foster care system* (sistema de cuidado de jóvenes adoptados): el caso de La Academia

Young Migrants in the Foster Care System: the Case of The Academy

MANUEL OLIVARES ESCOBEDO*
GERMÁN VEGA BRIONES**

RESUMEN

La idea central de este trabajo es mostrar cómo un nuevo sistema educativo, construido exclusivamente para jóvenes adoptados, denominado La Academia (perteneciente al *foster care system* de Estados Unidos, un sistema de crianza temporal y protección de menores), coadyuva en el tratamiento de los problemas de índole personal y educativo. En este trabajo nos centraremos de manera particular en el caso de los jóvenes adoptados mexicano-americanos o de origen mexicano que se encuentran en todo el país. Usaremos el ejemplo de La Academia a manera de caso de estudio, con la finalidad de analizar la viabilidad de este tipo de instituciones educativas.

Palabras clave: servicio social, migración, jóvenes adoptados, educación y maltratos.

ABSTRACT

The central idea of this article is to show how The Academy, a new educational system created exclusively for young people in U.S. foster care, a system designed for under age youth's temporary home education and protection, helps in dealing with personal and educational problems. It centers specifically on the case of young Mexican-American or Mexican-origin youth in foster care nationwide. We use the case of the Academy to study the viability of this kind of educational institution.

Key words: social service, migration, foster youth, education, mistreatment.

* Coordinador de programas educativos y trabajo social y del UniversityLink Medical Science Program, School of Medicine Pediatrics, Division of Child Development and Community Health, University of California, San Diego, La Jolla, <molivares747@yahoo.com>

** Profesor-investigador de El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, México <gvega@colef.mx>. Los autores agradecen a los jóvenes adoptados que participaron en su investigación, pues sus testimonios compartidos durante las encuestas y entrevistas fueron de gran valor. También agradecemos a los colegas sin cuya colaboración este trabajo no hubiese sido posible.

INTRODUCCIÓN

La mayoría de las publicaciones recientes en torno al proceso migratorio internacional suelen resaltar sus diversos aspectos positivos, tales como los beneficios que proporcionan las remesas, la importancia de la formación de clubes de migrantes, los cambios que la participación laboral de las mujeres generan dentro de las familias o con respecto de las relaciones entre los géneros, el acceso a servicios de salud, *welfare* y al sistema educativo estadounidense. Más recientemente, la preocupación por el tema de los *dreamers* –jóvenes que se encuentran estudiando preparatoria o en el nivel universitario– constituye una muestra de los esfuerzos por estudiar la migración en Estados Unidos y de la lucha por obtener una reforma migratoria, prometida por el presidente Barack Obama (2014); sin embargo, muchos de estos jóvenes carecen de documentos legales para residir en ese país, entre otras problemáticas que enfrentan. Junto con el caso de los *dreamers*, el tema de los migrantes altamente calificados se ha vuelto uno de los asuntos de mayor atención.

No obstante, se sabe poco de niños o jóvenes cuyos padres se los llevaron a edades muy tempranas, tal como veremos en algunas de las entrevistas que presentamos más adelante. De hecho, la denominada ley Simpson-Rodino de 1986 (Immigration Reform and Control Act, IRCA), que posibilitó la reunificación de las familias de origen mexicano, permitió también que familias enteras se trasladaran hacia otros lugares y facilitó el ingreso de la población más joven a las escuelas. A pesar de estos beneficios para la población de origen mexicano, migrantes en su gran mayoría, existen aún condiciones adversas para estos jóvenes que han vivido o siguen viviendo en Estados Unidos, relacionadas con malos tratos, violencia física y psicológica, etc. Concretamente, nos referimos a situaciones de abusos psicológicos, muchos de los cuales han padecido por parte de alguno de sus padres u otro familiar. No debemos olvidar que, dado que en sus primeras estancias los migrantes mexicanos suelen vivir hacinados en departamentos pequeños, se encuentran en situaciones de vulnerabilidad y, por tanto, no están exentos de sufrir atropellos, tanto en la escuela –cuando tienen suerte de acceder a alguna–, como en donde viven. En este tipo de ambiente, no sólo sufren agresiones físicas o abuso psicológico; también están presentes los de índole sexual e incluso laboral, sobre todo cuando sus familiares trabajan en el campo.

La idea central de este trabajo es dar a conocer la serie de experiencias que estos jóvenes, muchos de ellos menores de edad o aun niños, han vivido estando ya en Estados Unidos y que, para fortuna de algunos, han podido acogerse a la ayuda de programas federales como el sistema de *foster care* (cuidado del bienestar para menores, crianza temporal). Queremos también mostrar la manera en que un nuevo sistema

educativo, construido exclusivamente para jóvenes adoptados (de crianza temporal)¹ denominado La Academia (perteneciente al sistema de cuidado en adopción) prepara a un sector de jóvenes de nivel secundaria y bachillerato en el estado de California.

Basados, en términos generales, en más de cuarenta entrevistas, en este trabajo usaremos el caso de La Academia, institución que alberga a más de ciento cuarenta estudiantes adoptados de nivel bachillerato y que pretende aminorar sus problemas de aprendizaje con la finalidad de prepararlos para la vida y el mercado laboral estadounidense. Estos jóvenes constituyen una población de la cual históricamente se ha abusado, tanto física como psicológicamente. Por estas razones, es importante dejar claro que éste es un problema educativo que aborda varios temas en forma holística, lo que nos permite entender y explicar la necesidad de la participación de profesionales de diferentes disciplinas.

Tras la segunda guerra mundial, la mayoría de los orfanatos de Estados Unidos cerraron. La administración gubernamental renovó el concepto de orfanatorio y diseñó casas tipo albergue con una arquitectura diferente, que permitiera ubicar un ambiente más placentero de tipo familiar y no de clase institucional. En 1953 se usó para éstos el concepto *family centered casework*, que implicaba una especie de mejoramiento de la estructura familiar. Esta frase se aplicó durante la administración del presidente Kennedy y se refería también a que se empleaban fondos federales para el bienestar de todo menor (Title V, Social Security Act, "Child Welfare Services") (Murray O'Neill y Gesiriech, 2004).

Los orfanatos han sido sustituidos en gran medida por instituciones más pequeñas que tratan de ofrecer un espacio familiar para jóvenes, como los *group family homes* y los internados escolares (*boarding schools*). La mayoría de los niños que hubieran estado en orfanatos se encuentran actualmente en centros de tratamiento (*residential treatment centers*) o de cuidado en adopción (*foster care*) (Silverman, 2007; English, 1998; Kendall-Trackett y Giacomoni, eds., 2003). En la década de los cincuenta, la mayoría de los estados había asumido la responsabilidad del cuidado de los menores a su cargo y también había desarrollado cuidados especiales para niños con discapacidades. En este sentido, los orfanatos se transformaron en centros de tratamiento y refugios temporales hasta que se diseñaron planes de reubicación (Zmora, 1994, s.f.; Marse-nich, 2002; U.S. Department of Health & Human Services, 2009).

Henry Kempe escribió *The Child Syndrom* en 1964. Por primera vez se dio importancia teórica y conceptual, dentro de un marco filosófico y socioeducativo, al dilema del abuso infantil. El Congreso estadounidense aprobó la Ley sobre abuso infantil y

¹ El término adoptado se refiere a los *foster youth* (menores de edad) que viven en un sistema de crianza temporal. Los jóvenes que se encuentran en estos sistemas varían en edad y nivel de aprendizaje.

trato negligente (Child Abuse and Neglect Treatment Act) en 1974 e instó con urgencia a que se reportara cualquier sospecha de actividad de abuso de un menor como mandato de ley federal. Para ayudar al joven adoptado, agobiado por el mismo sistema de cuidado, a mediados de los setenta se instauró el servicio terapéutico como manera de curar heridas emocionales previas y prepararlos mejor para la vida (Selvaggi, 2009). A finales de esa década se habían ubicado a más de quinientos mil niños en hogares e instituciones de protección al menor (Bachrach, 1991: 42).

Por medio de una entrevista a la directora del programa residencial de La Academia, Adel Jones, obtuvimos la siguiente información. La pregunta que se le hizo y que vale la pena explorar es: ¿cómo nació el concepto de La Academia en relación con los jóvenes adoptados? Contestó citando algunas referencias:

A mediados del siglo pasado (1970) hubo cambios gubernamentales con respecto de los centros de cuidado para jóvenes con problemas; esto provocó que se cerraran tales instituciones, como los orfanatorios (a los que se veía como inhumanos, abusivos y perjudiciales en su manera de educar al joven con problemas), a favor de un mejor sistema educativo con el fin de ayudarlos a integrarse a la sociedad.

Se pensaba en aquel entonces que había tres alternativas de cuidado para el joven con desventajas. La póliza vigente que hace referencia al cuidado del joven otorga las siguientes tres opciones: 1) permitirle permanecer con sus familiares, 2) integrarlo a un hogar adoptivo o 3) reubicarlo en un cuidado adoptivo, tipo Academia. El American Youth Policy Forum (AYPF), junto con la Coalition for Residential Education (Core) patrocinaron, durante los años setenta, un congreso para discutir lo que se consideraban medidas eficientes de cuidado, tanto en las escuelas, como en los programas de educación residencial.

Heidi Goldsmith, directora de Core, vivió en Israel durante cinco años, donde conoció el sistema educativo residencial de cuidado para el adolescente en los años sesenta. Después de haber visto el éxito de ese programa fundó Core y el International Center for Residential Education (Selvaggi, 2009). Estas organizaciones influyeron para apoyar tales sistemas tipo Academia, en Estados Unidos. La señora Goldsmith expresó lo siguiente al respecto: “En un mundo perfecto todo padre de familia procuraría querer y cuidar a sus hijos de una manera responsable, las escuelas se encargarían de proveer una educación eficiente; de esa manera ningún niño o adolescente se vería en la necesidad de tener que apoyarse en un hogar alternativo de cuidado o institucional. Desafortunadamente éste no es el caso. Busque y lea sobre Core y a J. Selvaggi acerca de esto”.

La directora del programa respalda con firmeza la opinión de Heidi Goldsmith al respecto y sostiene la idea de que tales instituciones de cuidado, tipo Academia, deberán operar estructuralmente con filosofías relacionadas con el concepto familiar, y que los

jóvenes de estas instituciones deberán acostumbrarse a trabajar en familia, aún más unidos. “Por lo tanto, también teniendo en mente que los sistemas Academia deberán educar mejor al joven, prepararlo para la vida” (Jones, 2012).

En este trabajo, usaremos el caso de La Academia, institución única en el país, que alberga estudiantes adoptados de nivel bachillerato y pretende aminorar sus problemas de aprendizaje con la finalidad de prepararlos para la vida y el mercado laboral estadounidense. Esta es una población de la que históricamente se ha abusado, tanto física como psicológicamente. Es importante saber que estamos ante un tema educativo que aborda a la vez varias problemáticas que estos jóvenes encaran diariamente.

La Academia es un proyecto educativo único en su diseño estructural y metodológico, al igual que su visión educativa y su manejo administrativo de recursos (Moretti, s.f. a, b). La finalidad principal de este centro educativo es brindar servicios básicos de asistencia académica y de vivienda para jóvenes adoptados (quienes en el pasado eran atendidos en casas de familias: el Estado los otorgaba a familias para su apoyo, manutención y protección contra diferentes tipos de abusos).

Una característica fundamental es que estos jóvenes están protegidos por las leyes federales y estatales del estado de California por medio de la Agencia de protección del bienestar para el menor del condado de San Diego (County of San Diego, Health and Human Services Agency), establecida en 1964.² Autores como Bachrach, London y Maza (1991) sostienen que el movimiento antiinstitución de la década de los sesenta cerró la mayoría de los orfanatos restantes, aunque existía la legislación llamada Ayuda federal para familias con hijos dependientes (Aid for Families with Dependent Children, AFDC), que comenzó en los sesenta, dirigida a preservar las familias e impedir que se vieran orilladas a dar a sus niños fuera del núcleo familiar (Zmora, 1994; s.f.).

EL SISTEMA EDUCATIVO LA ACADEMIA

La Academia fue fundada el 28 de septiembre del 2001. “Es una residencia aprobada por autoridades y empresas privadas locales; esto indica que recibe fondos monetarios del estado de California, al igual que del sector empresarial” (Gradney, 2004). El campus de La Academia se ubica en Escondido, California, región de reserva agrícola. El condado de San Diego compró el campus en 1999 por quince millones de dólares,

² Es la institución que protege los derechos de los menores en Estados Unidos; es decir, el equivalente al Desarrollo Integral de la Familia (DIF) en México, un organismo público que asiste y ofrece servicios a personas, familias y comunidades en riesgo, vulnerables o que están en desventaja frente al resto de la población.

e invirtieron otros quince millones para mejorar la infraestructura física del campus. En una propiedad de más de doscientos cincuenta acres, La Academia fue, en el pasado, un campus privado educativo que se dedicó a formar estudiantes adventistas del séptimo día, desde 1947 hasta 1997.

La Academia alberga a jóvenes entre los doce y los dieciocho años de edad. A los de quince a dieciocho años se les autoriza asistir a la escuela del campus; a los menores de quince usualmente se los matricula en la secundaria pública cercana al área, para lo cual el personal docente los asesora respecto de sus derechos y sus obligaciones para integrarse totalmente al ambiente escolar, ya que algunas veces el joven adoptado tiene conductas en el salón de clases que en muchas ocasiones no son aceptables en el ámbito escolar público. Por lo regular, los sistemas escolares operan con una tolerancia mínima hacia ciertos comportamientos que se permiten a los estudiantes. Es decir, en una preparatoria pública (*high school*) donde se admiten alumnos de la misma comunidad no se toleran peleas entre alumnos, la introducción de sustancias químicas ilegales, el consumo de alcohol, etc. Con estas medidas, se dificulta más a este tipo de jóvenes desenvolverse en diferentes ámbitos sociales, incluidos los centros escolares comunes para jóvenes de familias regulares.

La Academia es un lugar importante para los adolescentes, quienes tienen la habilidad de vivir responsablemente en un ambiente abierto que potencializa tener éxito académico (Miller, 2012). Lo que los psiquiatras han sabido por años es que el cuidado de estos jóvenes que están resguardados en un sistema del tipo de protección del bienestar para el menor es perjudicial particularmente cuando se prolonga durante años. Si no se saca a los chicos del cuidado institucional, se les hace más daño que bien (White, 2013).

El creador de La Academia, el exjuez Joaquín Miller, generó un sistema innovador tipo campus que promueve la estabilidad personal, el contacto familiar, el ambiente propicio para el joven adoptado y la legalidad correspondiente que lo respalde para mantener relación con el personal responsable de su caso. Joaquín Miller explica que los jóvenes que son internados por años en sistemas institucionales de protección del bienestar para el menor (tipo orfanato o instituciones parecidas a un titular de menores u otros sistemas de crianza temporal) sufren desgastes psicológicos más amenazadores en comparación con los que desarrollan quienes son ubicados en hogares adoptivos más familiares. Explica también que, debido a los múltiples cambios que se efectúan en esas instituciones tipo correccional, se daña la percepción, los hábitos y el crecimiento integral del joven en su intento por desarrollar aptitudes para la vida. Miller nos advierte que la dinámica familiar, escolar y legal del joven adoptado es compleja; ha malgastado esfuerzos y en muchos casos está confundido. En cambio, en La Academia puede satisfacer sus necesidades.

El estado, por medio de la Agencia de protección del bienestar para el menor del condado de San Diego, se encarga de recoger a menores de edad y ubicarlos estratégicamente en familias adoptivas, internados, instituciones u otros organismos que constituyen fuentes de protección para estos jóvenes. En la medida en que se presentan los casos, cuando el joven no pueda mantenerse en el núcleo familiar debido a cuestiones severas de abuso o negligencia, se le instala en instituciones como las mencionadas hasta que la corte del condado de San Diego defina el proceso legal (Sales, 2012).

El costo económico de apoyar a un joven adoptado es de entre cuatro mil y diez mil dólares mensuales (Smith, 2012; Zerbe *et al.*, 2009). Una vez instalado en La Academia, las diferentes entidades dentro del campus se encargan de procesar el desarrollo de su aprendizaje, fundamentalmente basadas en la teoría filosófica-educativa de Carl Rogers, quien sostiene que el individuo tiene la capacidad de regular y controlarse únicamente dejando que ciertas condiciones existentes estén definidas: “cuando se proporcionan al individuo ciertas condiciones para que evolucione, él/ella desarrollará su potencial constructivamente” (Rogers, 1959). Las corrientes filosóficas de Rollo May y Abraham Maslow están presentes en este sistema filosófico, al igual que en ciertos métodos terapéuticos psicológicos que se aplican cotidianamente en La Academia (Kessler, 2012). Lo que se pretende es enseñar a los jóvenes (a partir de un nuevo proceso de socialización) a adoptar principios éticos, fomentar valores y ser más autónomos o autosuficientes; asimismo, el joven explora y, eventualmente, desarrolla las facultades necesarias para poder sobrevivir, pues debe tener significados y propósitos en la vida (Rogers, 1982). De la misma manera, los conceptos filosóficos de Abraham Maslow (2001) sostienen la creencia de que el individuo se transforma a través de una jerarquía de etapas, tales como la necesidad de tener agua, comida, vivienda, intimidad, identidad, afecto, autoestima y realización personal. En La Academia se da seguimiento a estos principios; se piensa que cada persona puede liberarse, nutrirse y desarrollarse debidamente a su paso, mientras se le ofrezca un ambiente de respeto, seguridad, no se le censure al hablar y sea escuchado/a (Rogers, 1959). La escuela, en lo general, tiene un rol de responsabilidad, ya que los padres participan, aunque en menor medida, particularmente en los casos de abusos sexuales u otros en los que ellos no son responsables directamente.

INMIGRACIÓN Y EL SISTEMA DE CUIDADO EN ADOPCIÓN

Hacia finales de la década de los setenta se había ubicado a más de quinientos mil niños en hogares e instituciones de protección para el bienestar del menor (Bachrach, London y Maza, 1991). Se sabe, también, que la población total de jóvenes adoptados

en Estados Unidos oscila entre los 399 543 (a partir del 30 de septiembre de 2012) y los 520 000 (en 2013). Al 30 de septiembre de 2012, se tenía registrado un ingreso al sistema de cuidado en adopción de 254 161 jóvenes y egresaron 241 254. De los 399 543 jóvenes que ingresaron al sistema el mismo 2012, se sabe que el 52 por ciento son varones y el 48 por ciento mujeres; de la misma cifra se sabe que el 42 por ciento son blancos, el 22 por ciento son afroamericanos, el 21 por ciento hispanos, un 9 por ciento es multirracial y otro 4 por ciento no se pudo determinar su etnicidad. En 2013, la población total de jóvenes adoptados en el sistema de cuidado en adopción aumentó a 520 000. Durante 2013 ingresaron 296 000 jóvenes y egresaron 282 000, un incremento en la tasa de población (Child Welfare Information Gateway, 2013).

Durante el primer semestre de 2011, el gobierno estadounidense deportó a más de 46 000 padres de origen latino, cuyos hijos son ciudadanos estadounidenses y la alarmante cifra de 1 500 000 entre 2008 y 2011, según informa Freed Wessler (2011), investigador del Applied Research Center. A pesar de esto, varios especialistas sostienen que la población de jóvenes adoptados continuará creciendo pues la migración de países cercanos a Estados Unidos no se ha detenido. La situación, según esta fuente, indica que más de cinco mil hijos de inmigrantes se encuentran en el sistema de cuidado en adopción del país debido a que sus padres vivían en él ilegalmente y fueron detenidos o deportados por las autoridades federales de inmigración. Estos niños pueden permanecer varios años en hogares llamados “de cuidado” y algunos son ofrecidos en adopción cuando se anulan los derechos de patria potestad de sus padres. Marjorie Valbrun (escritora que ha publicado en la página America’s Wire del Maynard Media Center on Structural Racism) comenta que ni los funcionarios estatales ni los federales solucionan el problema de la migración indocumentada; cada año miles de niños probablemente ingresarán al sistema de protección del bienestar infantil *foster care* (Valbrun, 2012). Así, por ejemplo, en 1980 se encontraban aproximadamente trescientos mil menores en el sistema de protección para el menor; “en 1998, este número había ascendido sorprendentemente a 568 000” (Bass, Shields y Behrman, 2004).

Otros trabajos sobre el sistema de cuidado en adopción muestran que este tipo de estudiante suele enfrentar, entre otras, la problemática de la deserción escolar (Chipungu y Bent-Goodley, 2004). También se ha encontrado que estos jóvenes manifiestan múltiples problemas de conducta, de inestabilidad emocional, rebeldía, ausencia familiar, trastornos psicosociales y un sinnúmero de retos que hoy en día se presentan en los países contemporáneos (Henggeler, 1997; McMillen *et al.*, 2003). El maltrato hacia los menores a menudo tiene como resultado problemas de índole psicológico y/o emocional y es común encontrar casos de depresión, uso de sustancias psicotrópicas, desórdenes alimenticios y de comportamiento (Pilowsky y Tzy Wu, 2006; Bruskas, 2010).

A esto hay que sumar las diferencias de tipo étnico y cultural, ya que una buena proporción de los jóvenes adoptados que entrevistamos son de origen mexicano y asiático. En este sentido, La Academia pretende prevenir, reducir los casos de abusos físicos y otras condiciones que padecen; así, por ejemplo, se sabe que en la mayor parte de los casos la negligencia (en términos cotidianos: descuido y falta de atención) tiene un papel muy importante en esta situación, es decir, se da un 71.1 por ciento de negligencia hacia los jóvenes adoptados; el abuso físico representa un 16.1 por ciento, el abuso sexual en un 19.1 por ciento y otros tipos de maltrato representan el 3.7 por ciento (U.S. Department of Health & Human Services, 2010).

Los niños y adolescentes en hogares de guarda son uno de los grupos más vulnerables de esa nación. Niños o jóvenes ingresados al sistema de crianza temporal entran a menudo en mal estado de salud (Bruskas, 2008). La mayoría experimenta problemas de salud crónicos, discapacidades físicas, retraso en el desarrollo, problemas de conducta, deficiencia escolar y problemas de salud, como alergias y diabetes (Rubin y Babbie, 2002).

Hemos visto en La Academia casos donde los jóvenes sufren sentimientos de pérdida porque han sido separados de sus familias, y problemas de adaptación por haber tenido que adaptarse a su nuevo hábitat, donde aún se encuentran con numerosos retos (Pecora *et al.*, 2009). Observamos que desde su ingreso, muchos de ellos empezaron a mostrar señales de depresión, agresión y aislamiento. Algunos con desórdenes severos de aislamiento tenían problemas en sus hábitos de sueño, de alimentación; unos se automutilaban, a otros les daban ataques de ansiedad y muchos experimentaron fracasos académicos relacionados con la motivación y la autoestima (Pilowsky y Tzy Wu, 2006). Se sabe que más del 40 por ciento de los menores que son parte del sistema de cuidado en adopción nacieron prematuros o tuvieron bajo peso al nacer, y más de la mitad de estos menores padecen problemas de desarrollo a través de los años. También se ha encontrado que a todos aquellos menores que sufrieron una combinación de abusos y negligencia durante las primeras etapas de sus vidas, se les detectaron anomalías cerebrales que se manifestaron como problemas de aprendizaje (Gramkowski *et al.*, 2009; Packard Foundation, 2004; Rubin y Babbie, 2001).

ENTREVISTAS

Los siguientes extractos de entrevistas se presentan con la idea de corroborar o ilustrar algunas de las aseveraciones hechas a lo largo del artículo:

Adolfo Valdez es el nombre de nacimiento de un joven adoptado que llegó a La Academia a los doce años de edad debido a “problemas familiares”. Es originario del estado de Oaxaca, donde vivió con su abuelita durante diez años; lo llevaron a Estados Unidos desde su infancia. En la actualidad, tiene dieciséis y está cursando el tercer grado de preparatoria. Ha vivido en La Academia cuatro años. Entiende perfectamente el español, pero no le gusta hablarlo. Aunque Adolfo es indocumentado, el sistema de cuidado de protección para los menores le está tramitando su condición migratoria. En su caso, una trabajadora social del condado de San Diego, Jenny Roberts, nos explicó la serie de trámites y documentos que se requieren para que jóvenes como él puedan ingresar al sistema de cuidado en adopción:

El estado de California tiene un convenio con México sobre los jóvenes indocumentados que, por miles de razones, llegan a ser parte del sistema de cuidado (crianza temporal). Se hace una denuncia de abuso al menor, lo cual implica el proceso de investigación con las familias indocumentadas.

Una vez que se detectan irregularidades en los núcleos familiares, se asigna un trabajador social, quien investiga el caso. Generalmente, la información llega de las escuelas. Por ley, se difunde en las comunidades y se explica al público sus derechos y deberes. De esta manera, el ciudadano actúa mediante la denuncia que elabora, haciendo énfasis en el abuso que él/ella declara. Por ejemplo, si la denuncia viene de la escuela y el maestro/a no lo reporta, puede perder su empleo y la escuela puede ser demandada por el Estado.

Esto quiere decir, refiriéndonos a este caso, que el/la maestro/a observó comportamientos raros en el joven y, por ley, la institución pública escolar tuvo que reportar la sospecha de abuso contra el/la menor; fue el caso de Adolfo. ¿Cómo es que nos damos cuenta? El joven típicamente exhibe comportamientos diferentes en comparación con la población escolar general: por ejemplo, puede llegar a mostrar síntomas de rebeldía, de drogadicción, de consumo de alcohol; su vestimenta puede ser inusual, puede que llegue a la escuela desvelado/a, desnutrido/a, con problemas de gastritis, anorexia, con moretones, sucio/a, deprimido/a, malhumorado/a, etc. En otras ocasiones, falta con frecuencia a la escuela sin explicación alguna; roba, se mantiene aislado/a, se pelea con sus compañeros, puede llegar a ser sumamente irrespetuoso/a; en casos extremos puede hasta mutilarse y se convierte en un peligro para la sociedad en la que se desempeña. Éstos son algunos de los diferentes síntomas; pero considero que he visto peores situaciones que la de Adolfo.

La mayor parte de las familias indocumentadas mexicanas en Estados Unidos buscan la manera de sobresalir en la vida. Inscriben a sus hijos en las escuelas públicas de la región y la escuela, pensando que son originarios de la zona, los acepta, les asigna sus deberes escolares, etc. Por ley, el Estado no puede negarse a brindar servicios de educación

a cualquier menor de edad, ¡así de fácil! Pero con un caso como el de Adolfo, nos dimos cuenta rápidamente del estado migratorio.

Por ley se tienen que dar los servicios de asistencia al joven, a pesar de su condición de indocumentado, pues también ellos tienen derechos. Los servicios Juvenil Court Community Services (JCCS) son el sistema legal responsable de tramitar los casos de estos jóvenes indocumentados; los JCCS les brindan los servicios y recursos de vivienda y educativos necesarios para que estén mejor cuidados. También les llevan su proceso legal que toma unos dos años: los JCCS contratan a un representante de San Diego Volunteer Lawyer, una empresa no lucrativa de abogados que cobran una tarifa de 1995 dólares para iniciar el proceso legal de documentación. La tarifa subió de 850 a 1995 dólares; es caro mantener y tramitar documentos legales para un joven indocumentado.

Los hermanos de Adolfo son ciudadanos estadounidenses, ya que su mamá los parió aquí en Estados Unidos. Adolfo es el mayor de los hermanos; nació en México, y la madre nunca tomó las medidas para resolver su situación legal. Ella es indocumentada. Estos casos son una mezcla de situaciones casi imposibles de resolver. Por cuestiones de protección, no se le permitió a Adolfo regresar con su familia. Mi trabajo es comunicar al juez los hechos y él decide qué es lo que se tiene que hacer con el joven. Según el caso, si el juez decide que es seguro integrar al joven con los familiares, lo hace. Si se considera que corren aún peligro en sus núcleos familiares, el juez instala al joven en un ámbito familiar. Todo depende de cada situación; los casos son complejos. En el de Adolfo, él eligió integrarse a La Academia porque pensó en las oportunidades académicas y de servicios que requeriría durante su proceso de documentación. Generalizando sobre otros casos, si el joven decide vivir en un ambiente donde se le brinden todas las oportunidades, elige La Academia. Puede ser, también, que el joven se vaya a vivir con una familia “normal” si la oportunidad se presenta y él/ella lo elige. Básicamente, todo depende de los factores que se den, y cómo se desenvuelva el caso de cada joven al paso del tiempo (Roberts, 2012).

En Estados Unidos existe una variedad de servicios relacionados con la ayuda: *Group Home* (donde albergas a un máximo de seis personas); *Foster Homes* (casas de familias comunes, que solicitan hacerse cargo del joven); La Academia (para jóvenes que eligen estar en un ambiente donde hay oportunidades académicas y de índole residencial, así como para dar seguimiento a su desarrollo y, si es el caso, poder estar con sus hermanos):

Adolfo: Llegué a La Academia con la esperanza de mejorar mi situación actual, pensé que ésa sería la mejor opción para rehabilitarme. Yo viví lejos de mi familia por muchos años, en mi pueblo, cuyo nombre no recuerdo, en Oaxaca. Mi madre decidió traerme a los Estados Unidos a los diez años de edad. No conozco a mi padre biológico y he convivido un año

con mis hermanos, a quienes veo como gente extraña. Viví con mi abuelita en Oaxaca hasta los diez años. Después, unos amargos años con mi familia biológica en Estados Unidos.

Sinceramente, nunca me he sentido parte de mi familia. En Oaxaca yo recuerdo haber hablado el español y mi idioma natal indígena. Mi abuelita me cuidaba de pequeño, pero prácticamente yo me la pasaba viviendo en la calle. Me escapaba de mi casa con frecuencia y me perdía vagando por el pueblo; tristemente, así me sentía, caminaba por el pueblo desconcertado por la falta de cariño. A los diez años, mi madre se apareció y me dijo que venía por mí para llevarme a Estados Unidos. No recuerdo haber estado a su lado, pensé que era algo extraño. Y yo le contesté, “¿dónde queda eso?” y ella me dijo que “lejos”.

Con el paso del tiempo perdí el idioma y me adapté al ambiente americano, lo cual me ha gustado mucho. Si hago uso de razón (memoria para recordar) son muchas las razones de cómo me fui adaptando al sistema americano, fue poco a poco el proceso de adaptación. En la escuela los compañeros siempre me decían “Adolf” y no Adolfo por ser americanos. Con esto, opté por nombrarme Adolf. Todos me hacen burla por mi nombre, porque descubrí que un imperialista alemán muy famoso durante la segunda guerra mundial tenía este nombre, y por eso la gente se burla de mí, ¿me entiende? Me gusta sentirme en control cuando les digo que me llamen por Adolf.

Por otra parte, decidí adoptar el inglés como mi idioma oficial, ya que sabía que jamás abandonaría Estados Unidos. Los maestros me decían que yo tenía que hablar más el inglés. Considero que era poco estudioso en la escuela, ya que yo estaba acostumbrado a hacer lo que se me pegaba la gana en Oaxaca. La puntualidad, el orden y la entrega de trabajos lo consideran aquí de suma importancia. La escuela la sentí imponente; adaptarme rápidamente al sistema de reglamentos fue todo un reto, ya que los directivos de la institución exigían que yo obedeciera.

Al principio me pusieron en clases de inglés para principiantes, se les llama *ESL classes* (*English as a second language*). Tomé estos cursos especiales unos cuantos años. De allí, empecé a practicar más el inglés. Como mis amigos me decían mojado, prieto, inferior, cavernícola, primitivo, hambriento, ilegal, invasor, entre otros sobrenombres durante mis primeros años en Estados Unidos, decidí enfocarme más en mejorar el idioma inglés. Sinceramente, me sentía menos entre mis compañeros. Odiaba las burlas y los acosos de parte de mis amigos. Con esto me avergüenzo de ser indígena, de mi situación socioeconómica y, más que nada, de saber que mi familia es un desastre. Le tengo tanto *coraje a mi madre* por haberme abandonado en Oaxaca, la odio porque no me enseñó a defenderme; siento que fue su culpa por haber provocado un malestar para que yo entrara al *foster care system*. Así, me dan aún menos ganas de regresar con mi familia. Soy un desmadre, mi coraje no lo he podido superar. Me cuesta trabajo perdonar. La quiero ver sufrir. Pinche vieja, no la quiero ver. ¡Ve cómo me pongo! [Adolf estaba enfurecido]. Por esta razón veo al psicólogo. Él me está ayudando a calmarme.

Mi mamá vive en su casa. El juez me dio la opción de regresar con mi familia o integrarme a La Academia. Yo escogí esto porque no soporto estar con mi familia biológica. Pensé que al estar en La Academia aprovecharía las oportunidades. Aquí hay todo para que un joven sobresalga: una escuela, vivienda, gente que apoya, trabajadores sociales, psicólogos, oportunidades de becas para ingresar a una universidad, apoyo financiero, permiso para visitar a mi familia otorgado por la corte, contacto con el personal de voluntarios u otros profesionistas dispuestos a ayudarme. Cuando me porto bien, me dan lo que quiero: dinero, regalos, viajes, asesoría y felicitaciones. La Academia es lo ideal para mí. De otra manera, no tendría todas estas oportunidades en otra escuela. La Academia se especializa en trabajar con jóvenes adoptados y su diseño estructural-académico es específico para eso. Mis estudios de preparatoria son válidos; es como si estuviera en cualquier preparatoria en Estados Unidos. Allí es donde nos ayudan a entender qué es el *fooster care system* y las oportunidades que ofrecen con eso. Me siento cómodo con mis compañeros, compartimos casos similares, son igual que yo. En una escuela normal, me harían burla y se darían cuenta que vengo de una situación familiar desagradable. En La Academia, todos compartimos una situación similar, que por miles de justificaciones llegamos a estar allí.

En lo referente a mi mamá y mi familia, simplemente no quiero saber nada de ellos. Mi mamá ha hecho todo lo posible para recuperarme, pero yo no quiero regresar. Me siento cómodo en La Academia. Ésta es mi decisión y el juez la respeta. Mi mamá es sin duda, una persona humilde, con poca educación y fue algo abusiva hacia mí; y esto me avergüenza. Aunque estoy asistiendo a terapia psicológica por circunstancias relacionadas con mi mal comportamiento, la manera en que veo a mi familia y el uso de drogas y robos que he cometido, siento que el progreso es lento. El tema de sentirme *abandonado, maltratado y marginado* es algo que con frecuencia platico con el psicólogo como manera de trabajar mis complejos de inferioridad, al igual que mi explosivo carácter. Reconozco que mis actos no son los mejores, pero también sé lo difícil que es caminar por la vida sin las herramientas para sobrevivir. Con el paso del tiempo he comprendido poco a poco el enorme daño que yo mismo he provocado; siento que aún necesito procesar mis inquietudes emocionales, curarme para no sentir coraje.

Con el tiempo fui perdiendo el español, sé que no hago bien en no hablarlo, y el poco dialecto que me enseñó mi abuelita lo he olvidado. Me siento más gringo que mexicano. Ahora que estoy en este sistema me es más fácil comunicarme en inglés, ya que yo tengo que sobrevivir en este país. Aún no soy residente de Estados Unidos. La trabajadora social me dice que mi documentación está en trámite y tomará tiempo para que me den la *green card* (Valdez, 2012).

El caso de Adolfo es complejo al igual que los de otros chicos de su edad. La madre ha intentado unirse a su hijo por medio de las terapias psicológicas y las actividades

familiares que la trabajadora social y el sistema legal les han autorizado. El intento de reintegrar a Adolfo con su familia continúa siendo un fracaso; él se siente disociado de su núcleo familiar. La trabajadora social asignada al caso de Adolfo nos explica que esto ha ocurrido debido a la violencia intrafamiliar que experimentó a temprana edad. También nos da a entender que el proceso de separación que el joven sufrió, al estar en Oaxaca y el resto de la familia en Estados Unidos, le causó profundos daños psicológicos. La Academia, dentro de su proceso educativo, ha sido su mejor opción dado que el ambiente holístico académico, psicosocial y de oportunidades terapéuticas le ha ayudado a recuperarse. En suma, el diseño curricular, cotidiano, que marca los reglamentos de La Academia, le ha dado un nivel de conciencia que le permite comprobar que existen personas buenas, y diversas y saludables vías para su mejor superación. El joven se ha dado cuenta de su estado personal a través del contacto con la institución y continúa preparándose para lanzarse a la vida.

La mayoría de jóvenes adoptados que ingresan a La Academia provienen de familias disfuncionales, es decir, han vivido durante varios años en un ambiente de violencia (física y verbal), drogas, alcoholismo, y se caracterizan también por condiciones de pobreza; se les caracteriza en inglés como *severely emotionally disturbed* (severamente dañados desde la perspectiva emocional). Entre las principales razones por las que el Estado se hace cargo de este tipo de jóvenes está la orfandad y, en múltiples ocasiones, la carencia de algún familiar que pueda asumir la responsabilidad de educarlos y brindarles apoyo económico y de otra índole. Lo que se pretende es proveerles un ambiente en el que sientan avances en términos educativos: “Se trata de darles a entender que son parte de la comunidad, que los queremos y los protegeremos. Con estas ideas, se reduce la violencia en las comunidades, se les prepara para un futuro, se les ofrecen los servicios necesarios para tratar sus diversas problemáticas personales. Ofrecerles una escuela como ésta es un sueño hecho realidad” (Gradney, 2004).

En La Academia laboran más de doscientos empleados, sin incluir a los voluntarios. El propósito de tener una fuerza laboral numerosa es que el joven trabaje mejor con muchos y diferentes programas de servicios que pueda aprovechar; “estará mejor preparado para el mercado laboral después que se gradúe” (Fisher, Chamberlain y Leve, 2009). “Nuestras aproximaciones terapéuticas se basan en la teoría y los métodos humanistas de la psicología, incluyendo el concepto del crecimiento personal, la autorrealización y la perspectiva positiva optimista de la condición del ser humano” (New Horizon, 2006). Históricamente, los sistemas de protección del bienestar de los menores han intentado de muchas formas auxiliar al más necesitado de una manera desinteresada, pero conforme avanza la complejidad de los nuevos programas sociales, se ha visto un crecimiento sorprendente de este sistema: actualmente hay una multitud de trámites y el joven adoptado puede quedar más allá del alcance del entorno escolar.

Las autoridades gubernamentales continúan tomando medidas adecuadas para incrementar y retener el apoyo financiero para los programas que ayuden a mejorar la preparación del joven adoptado. Cada año se invierten ciento cuarenta millones de dólares en programas especializados en servicios para jóvenes adoptados, pero la crítica experta en el tema comenta que esta cifra de fondos monetarios para apoyar individualmente las necesidades de cada joven no es suficiente, “en consecuencia, cada vez más jóvenes adoptados no están suficientemente preparados para confrontar el mundo adulto; un mundo, según afirman quienes ahora los apoyan, que les ha afectado toda su vida” (Perspectives on Youth, 2005).

Las agencias National Child Abuse and Neglect Data System (NCANDS, Sistema nacional de datos para la prevención de abuso y negligencia) y American Child Protective Service (CPS, Servicio de Protección para el Menor) muestran anualmente datos de denuncias de abuso infantil. La información oscila cada año, pero se sabe que millones son atendidos por servicios de ayuda para la protección al menor.

Por otra parte, una preocupación fundamental del sistema de protección del bienestar para el menor (Child Welfare System), a nivel nacional, es reclutar, entrenar y retener a personal competente. Se calcula que anualmente hay entre un 23 y un 60 por ciento de rotación de personal (Strolin-Goltzman, Kollar y Trinkle, 2010):

El 90 por ciento de los sistemas de protección para el menor, a nivel estatal, ha reportado dificultades para reclutar y retener trabajadores. Exceso de casos, condiciones de trabajo desgastantes, alta rotación de personal y la percepción equivocada de la población en general hacia estos sistemas son problemas que contribuyen a la dificultad de contratar trabajadores sociales altamente calificados, preparados y leales (Chipungu y Bent-Goodley, 2004).

Por medio de las entrevistas obtuvimos evidencia empírica y datos relevantes de las vidas de estos jóvenes, de manera que los lectores comprendan, con cierto nivel de profundidad, lo que han pasado, casi siempre desde la infancia. Estos testimonios nos ayudan a mostrar no sólo sus trayectorias cotidianas, sino explorar, incluso, los sentimientos, opiniones sobre la vida y la educación y la razón de ser de su actual *modus vivendi*. El lector posiblemente encontrará cierto desorden cronológico en estas entrevistas, pero no es más que un reflejo de la complejidad de sus vidas. Consideramos, por otra parte, que se hizo todo lo posible por capturar fielmente la información que estos jóvenes consideraron relevante compartir con nosotros (Health and Human Services Agency / Superior Court of California, County of San Diego, 2012).

Susana Martínez, originaria de Silacayoapan, Oaxaca (según su acta de nacimiento). Susana tiene dieciocho años de edad, saca buenas notas en la escuela. Es una de las pocas estudiantes que ha sobresalido. Susana nos confiesa que su niñez fue triste. Ella creció con sus abuelos; emigró a Estados Unidos a edad muy temprana: cinco años. No conoce a su padre y tiene muy poco contacto con su mamá. A los trece años la pusieron a trabajar para que se ganara la vida y ayudara con los gastos de la casa. Su tío materno abusó de ella sexualmente a los quince años; a los diecisiete tuvo su primer aborto. Tanto la familia como la abuela ocultaron el abuso durante años; la familia disfrazó el vergonzoso caso culpando a Susana de todo el hecho como manera de encubrir el incidente; le inculcaron que ella era la culpable de la tragedia, que ella “había seducido al tío para tener relaciones sexuales”, lo cual no fue nada fácil para Susana, ya que ello significó que viviera una niñez con culpa, castigadora, compleja y sufrida.

Susana conoció el sistema de protección del bienestar para el menor años después de haber padecido negligencia por parte de su familia y el continuo abuso sexual por parte del tío. Lo interesante del caso es que la familia emigró a Estados Unidos con las aspiraciones de “mejorar”. Indocumentados por años, llegó el momento en que la familia se vio en la necesidad de darse a la fuga, dejando a Susana fuera del núcleo familiar, sin que ella hasta la fecha sepa nada de sus familiares. La chica fue abandonada por su propia familia, a pesar de que los trabajadores sociales del condado de San Diego han intentado en numerosas ocasiones contactarse con la familia para mejorar la situación. Por los agravantes de la violación y el maltrato, se piensa que la familia debió haber sido encarcelada.

Durante esos difíciles años, Susana optó por trabajar para ayudar a su familia a sobrevivir, ya que la abuelita le había inculcado que trabajar para sostener a la familia era una obligación normal. La muchacha trabajó vendiendo flores, comida que su familia preparaba, limpiando casas y lavando carros después de la escuela. La abuelita administraba sus ganancias, y Susana pensaba que eso era lo normal, lo correcto. Sí asistía a la escuela; sin embargo, por cuestiones de “mudanza y faltas de asistencia” (excusas que inventaba la abuelita con tal de tenerla trabajando), las faltas al salón de clases eran exageradamente numerosas. Poco a poco, se le privó de la educación que le enseñara siquiera a leer y escribir; ella pensaba que así era la vida. Pero, con el paso de los años, Susana aspiró a tener una vida mejor, pensando más en su futuro académico. Fue en la preparatoria cuando sacó a la luz su secreto del abuso sexual, pues la maestra de inglés lo sospechó a causa de su comportamiento: observó su bajo rendimiento académico y el hecho de que llegaba desvelada a la escuela. La maestra intuía que algo no andaba bien. Se supo la verdad sobre el abuso sexual y se hizo una investigación detallada del caso. Sacaron a Susana de su casa. El condado

de San Diego tomó cartas en el asunto y ubicó a la menor en un lugar donde se le protegería. Los familiares negaron el abuso, huyeron de la ciudad y abandonaron a Susana.

Susana se embarazó durante la adolescencia; quería tener a su hijo; sin embargo, abortó. En la actualidad, Susana no se ha graduado de la preparatoria a pesar de que tiene dieciocho años. La Academia solicitó un permiso especial a la Corte para que le concediera un año más para terminar:

Susana: Hmm... mire usted. Mi vida no ha sido nada fácil. *You know what I mean.* La verdad es que yo me considero más de aquí que de México, ¿me entiende? De mi familia casi no sé nada y el apoyo que he recibido ha sido por parte de la gente que está metida en este círculo. Me da lástima que nosotros los adolescentes tengamos que sufrirlo. Hmm... usted sabe, nosotros no tenemos la culpa de lo que nos pasa. Ya sé, no somos perfectos. Hmm, me siento más apegada a la cultura de aquí, a la gente que verdaderamente me ha dado el apoyo para levantarme de mi caso personal. *You know!*

Mire, hmm, a mi papá no lo conozco y tampoco sé dónde está mi mamá. Sé lo difícil que es estar de lugar en lugar. Pensé que mi familia me estaba apoyando. Los odio por haberse quedado callados todos estos años, por no defenderme, por no creerme con lo de mi abuso sexual. Yo era una niña [se le salen las lágrimas con una voz quebrada, con acento estadounidense]. Hmm... no entraré en detalles, por lo difícil que es revivir mentalmente el abuso sexual. ¡Usted me entiende! Fíjese, yo sufrí tanto, que ganas me sobran de saber de mi familia. Aprender, hmm... el inglés, no fue fácil tampoco. *People make fun of you as you start learning the language.* La gente se ríe de uno, *you know.* Y eso no me gustó nada. Ya no les hago caso. *You know,* falté tantas veces a la escuela que cuando me decidí, hummm, platicar lo de mi abuso sexual, para ese entonces yo había perdido años de escuela. Hmm... lo que hice fue tomar unos exámenes, estudié para ello y los pasé. Esos exámenes me dieron la oportunidad de pasar la secundaria y el permiso de entrar a la preparatoria. Mi vida ha sido de altibajos en el sentido emocional y familiar. La Academia me ha dado la oportunidad de sobresalir. La gente se porta bien, aunque hay estudiantes que se portan malagradecidos con los que quieren ayudarlos. Son unos inmaduros, no aprovechan las oportunidades que se les dan.

El juez me platicó de La Academia y me dijo que si estaba interesada en vivir en un ambiente donde las oportunidades académicas cumplen con los mismos requisitos de cualquier otra preparatoria en los Estados Unidos. Me dijo que La Academia, a diferencia de otras preparatorias, cuenta con todos los servicios y que el profesionalista está altamente especializado para ayudar al joven adoptado a mejorar. La Academia no es un orfanatorio, es una academia, preparatoria con residencias y servicios especializados para los jóvenes como nosotros. Es por eso que me interesó ser parte de ella. Reconozco que cada caso es diferente y varía en su complejidad. En mi caso, quise ser parte de un ambiente

donde las oportunidades estarían al alcance y no integrarme a una preparatoria donde tuviera que salir con frecuencia a mis citas generales y así no gastar tiempo. Por ley sé que todos nosotros tenemos que cumplir con los requisitos del Estado: ir regularmente a citas médicas, de asuntos legales, visitas con familiares, terapéuticas, etc. La Academia cumple con las expectativas, no falto con frecuencia a la escuela y puedo concentrarme en mis tareas y a la vez cumplir con todas las demás citas requeridas por *las leyes* estatales. En su totalidad, La Academia es un ambiente para el joven que desea madurar e ir a la universidad sin tener que faltar con frecuencia a la escuela debido a los requisitos que impone la ley del estado. ¡Me gusta la diversidad, la gente, los servicios, las oportunidades y el ser partícipe con mi caso!

Considero que tengo más madurez que los demás estudiantes. No sé cómo aprendí el inglés, fue difícil porque los demás me hacían burla en la escuela al principio. *But now, I don't care! You know!* Pero eso ya lo superé, ¿me entiende?! No soy American, ¡soy de aquí! Hmm... no sé cómo explicarle; soy *Mexican*, ya sabe, de esas que son *Mexicans*, pero criadas en los Estados Unidos, ¿me entiende...? Lo que es un hecho es que me voy a graduar de la preparatoria para el año entrante. Iré a la Universidad y me superaré de todas las maneras que sean. Yo no voy a ser el *typical foster kid* que se sale y no hace nada con su vida, *you know?* Gracias a las actividades culturales, deportivas y familiares que la institución impone he podido relajarme, olvidarme de mis trastornos y ansiedades personales (Martínez, 2012).

CONSIDERACIONES FINALES (A MANERA DE DISCUSIÓN)

El sistema educativo institucional de protección para el menor ha sido un tema de antaño, fuertemente relacionado con el aprendizaje del alumno en la etapa escolar. A través de la historia nos damos cuenta de la manera en que se ha desarrollado una conciencia y la preocupación por entender a fondo cada una de las etapas de crecimiento en materia educativa holística de los seres humanos, desde el aspecto psicosocial y, en consecuencia, la necesidad de crear mejores sistemas multidisciplinarios que expliquen las problemáticas de un desarrollo infantil y adolescente. Actualmente, en el ámbito académico de Estados Unidos la pobreza, el descuido y el maltrato hacia el menor son motivos de preocupación, y los docentes llevan a sus clases el compromiso moral de ayudar al sector estudiantil más desvalido. En la práctica, el sistema educativo se obligó a modernizarse para crear instituciones apropiadas y brindar a la sociedad calidad en todas las etapas de aprendizaje del menor.

La Academia de jóvenes adoptados fue creada con el objetivo de rescatarlos de los abusos en el núcleo familiar o para quienes no cuentan con el apoyo de sus pa-

dres o de algún familiar a quien la ley considere que tiene el derecho de responsabilizarse de estos menores. Esta institución les asegura bienestar gracias a su funcionalidad y las metas de darles un buen nivel escolar y mejorar sus condiciones de vida. Alberga y rehabilita a jóvenes adoptados de la región californiana, con su gran variedad de nacionalidades, credos, hábitos personales y escolares. El reclutamiento de jóvenes es aleatorio y se le otorga la patria potestad que perdieron los padres. Se considera a La Academia un centro institucional único en Estados para la formación de los jóvenes adoptados, mediante un proceso de rehabilitación educativo multidisciplinario en beneficio de la sociedad.

Los historiales educativos, los hábitos residenciales, el origen del concepto familiar, la mezcla de culturas, los desafíos cotidianos, las etapas de la depresión, los problemas de salud, el problema de los hábitos alimenticios, el cambio de lugar residencial y los padecimientos psicológicos son factores de los que en un momento dado el personal docente debe percatarse y tiene que saber canalizar para que su esfuerzo, conjuntamente con el de los estudiantes, logre un desempeño académico óptimo. La ventaja de esta institución es que trabaja conjuntamente con diferentes programas en áreas especializadas en las que se inserta al joven adoptado. La información de los datos registrados en los archivos, el contacto con el personal que labora en la institución y los servicios que se prestan según los diferentes casos, la opinión de los directivos, el contacto con el sistema legal, las opiniones de los jóvenes adoptados que obtuvimos a través de encuestas y entrevistas dan testimonio de cómo el sistema educativo en La Academia hace una valoración congruente del joven adoptado.

Los jóvenes, al ingresar a esta institución, adquieren una seguridad tanto económica como emocional, que se refleja tanto en su comportamiento como en su rendimiento escolar. Debido a la confianza y la seguridad que les da este sistema sienten menos la ausencia familiar, pero si logran contar con ese apoyo familiar su superación es mayor. Hay trabajadores sociales que brindan toda la ayuda profesional y que de alguna manera respaldan al joven en su capacitación. El ambiente de La Academia es familiar, estable, humanista, y permite al joven desarrollarse libremente, por esto es menos estricta y rigurosa en comparación con las preparatorias tradicionales que albergan a este tipo de población.

Por lo general, se estima que un joven adoptado en el sistema de La Academia resida temporalmente entre uno y tres años y aproveche su estancia en el lugar; dentro de la institución cuenta con una casa debidamente amueblada, áreas verdes, canchas deportivas, cafetería, oportunidades de empleo, facilidades para relacionarse con sus familiares, biblioteca, viajes a otros estados, becas, asistencia a congresos y diversiones adecuadas a su edad. El modelo Academia da un ambiente más completo para jóvenes adoptados, pues incluye una zona educativa residencial, servicios de terapia

psicológica que funcionan como apoyo, entrenamiento laboral, una zona escolar integrada, programas que abordan el tema de la maternidad y la drogadicción y un programa de voluntarios que apoyan al joven en su proceso educativo.

Hasta ahora, en términos generales, La Academia ha logrado que los estudiantes se gradúen y proporciona toda una serie de servicios, incluido el hospedaje, que permite un mejor desarrollo de los jóvenes adoptados. Tiene un gran potencial en términos de integrar emocional y laboralmente a estos jóvenes a la sociedad, pero, lamentablemente, como consecuencia de la crisis económica que padece Estados Unidos desde 2008 (la crisis mundial), el Estado no ha abierto más centros educativos como La Academia. Todo lo contrario, tal parece que los recortes presupuestarios operan en perjuicio de la población joven que ha sufrido abuso emocional y físico; sin embargo, casos como La Academia permiten la entrada de un rayito de luz en términos de las aportaciones positivas que este tipo de sistemas educativos podría generar entre los jóvenes (hombres o mujeres); en muchos de los casos, jóvenes de la misma condición pero en otras instituciones similares llevan al menos cinco años viviendo en el sistema de cuidado en adopción y todo parece indicar que este porcentaje seguirá creciendo.

FUENTES

AMERICAN ACADEMY OF PEDIATRICS

2002 "Health Care of Young Children in Foster Care", *Pediatrics* 109, no. 3: 536-541. DOI: 10.1542/peds.109.3.536.

BACHRACH, CHRISTINE A.

1983 "Adoption as a Means of Family Formation: Data from the National Survey of Family Growth", *Journal of Marriage and Family* 45, no. 4: 859-865.

BACHRACH, CHRISTINE A., KRATHYNA A. LONDON y PENELOPE L. MAZA

1991 "On the Path to Adoption: Adoption Seeking in the United States, 1988", *Journal of Marriage and Family* 53, no. 3:705-718.

BASS, SANDRA, MARGIE K. SHIELDS y RICHARD E. BEHRMAN

2004 "Children, Families, and Foster Care: Analysis and Recommendations", *Children, Families, and Foster Care* vol. 14, no. 1, pp. 5-29, en <www.futureofchildren.org>.

BRUSKAS, DELILAH

- 2010 "Developmental Health of Infants and Children Subsequent to Foster Care", *Journal of Children and Adolescent Psychiatric Nursing* vol. 23, no. 4, pp. 231-241.
- 2008 "Children in Foster Care: A Vulnerable Population at Risk", *Journal of Child and Adolescent Psychiatric Nursing* vol. 21, no. 2, pp. 70-77.

CASEY FOUNDATION (THE ANNIE E.)

- 2005 *The Annie E. Casey Foundation Report. 2005. Children, Families, and Foster Care. Five Commentaries: Looking to the Future*, en <www.aecf.org>.

CHILD WELFARE INFORMATION GATEWAY

- 2013 *Foster Care Statistics 2012*, Washington, D. C., U.S. Department of Health and Human Services Children's Bureau.

CHIPUNGU, SANDRA STURES y TRICIA B. BENT-GOODLEY

- 2004 "Meeting the Challenges of Contemporary Foster Care", *The Future of Children* vol. 14, no. 1, pp. 74-93, en <<http://www.jstor.org/stable/1602755>>.

ENGLISH, DIANA J.

- 1998 "The Extent and Consequences of Child Maltreatment", *The Future of Children* vol. 8, no. 1, primavera, pp. 39-53.

FISHER, PHILIPPE, A., PATRICIA CHAMBERLAIN y LESLIE D. LEVE

- 2009 "Improving the Lives of Foster Children through Evidenced-based Interventions", *Vulnerable Child Youth Study* vol. 4, no. 2, pp. 122-127, en doi: 10.1080/17450120902887368.

FREED WESSLER, SETH

- 2011 "Shattered Families, The Perilous Intersection of Immigration Enforcement and the Child Welfare System", Applied Research Center, en <www.atlantaphilantropies.org/sites/default/files/uploads/ARC_Report_Shattered_Families_FULL_REPORT>.

GRADNEY, Ed

- 2004 "Homecoming at San Pascual Academy, students who have been shuffled through the foster care system are finding stability and hope through sports, they're learning trust", *Sunday Special*, 14 de noviembre, pp. C1, C10-C11.

GRAMKOWSKI, BRIDGET, SUSAN KOOLS, STEVEN PAUL, CHERRIE BOYER,
ERICA MONASTERIO y Nancy ROBBINS

2009 "Health Risk Behavior of Youth in Foster Care", *Journal of Child and Adolescent Psychiatry Nursing* vol. 22, no. 2, mayo, pp. 77-85, en doi: 10.1111/j.1744-6171.2009.00176.x.

HEALTH AND HUMAN SERVICES AGENCY / SUPERIOR COURT OF CALIFORNIA,
COUNTY OF SAN DIEGO

2012 Jurisdiction/Disposition Reports, Child Welfare Services (obtenido el 13 de enero).

HENGGELER, SCOTT W.

1997 "Treating Serious Anti-Social Behavior in Youth: The MST Approach", *Juvenile Justice Bulletin* (mayo), Washington, D. C., U.S. Department of Justice, Office of Juvenile and Delinquency Prevention.

JONES, ADEL

2012 Entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif. (12 de agosto).

KESSLER, C.

2012 Entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif., 29 de enero.

KENDALL-TACKETT, KATHLEEN y S.M. GIACOMONI, eds.

2003 *Treating the Lifetime Health Effects of Childhood Victimization*, Kingston, NJ, Civic Research Institute.

MARSENICH, LYNNE

2002 *Evidence-based Practices in Mental Health Services for Foster Youth*, Sacramento, Calif., California Institute of Mental Health.

MARTÍNEZ, S.

2012 Entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif., 2 de febrero.

MASLOW, ABRAHAM HAROLD

2013 *A Theory of Human Motivation*. Start Publishing.

McMILLEN, CURTIS, WENDY AUSLANDER, DIANE ELZE, TONY WHITE y RONALD THOMPSON

2003 "Educational and Aspiration of Older Youth in Foster Care", *Child Welfare League of America* vol. 82, no. 4, agosto, pp. 475-495, en doi <0009/4021/2003/04047521>.

MILLER, J.

2012 Entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif., 18 de junio.

MORETTI, MINDY M.

s.f. a "First-in-the-Nation Academy Provides Hope to Foster Children", *County News*, en <<http://www.naco.org/CountyNewsTemplate.cfm?template=/>>, consultada el 26 de febrero de 2009.

s.f. b "Focus on Achievement: First-in-the-Nation Academy Provides Hope to Foster Children", *County News*, en <<http://www.naco.org/CountyNews-Template.cfm?template=/ContentManagement/ContentDisply.cfm&ContentID=11759>>, consultada el 13 de noviembre de 2005.

MURRAY O'NEILL, KASIA y SARAH GESIRIECH

2004 "A Brief Legislative History of the Child Welfare System." (2004) N.p., n.d. Obtenido 31 de enero 2013 en. <http://www.educationnext.org/20012/8elki.nd.html>

NEW HORIZON, INC.

2006, 2009, 2013 <<http://newhorizon,inc>>, consultada el 18 de septiembre de 2013.

O'CONNELL, MARY ELLEN, THOMAS BOAT y KENETH E. WARNER

2009 *Preventing Mental, Emotional, and Behavioral Disorders among Young People: Progress and Possibilities*, The National Academies Press, en <www.nap.edu>.

PACKARD FOUNDATION (THE DAVID AND LUCILE)

2004 "Children, Families, and Foster Care", *The Future of Children* vol. 14, no. 1, invierno, pp. 1-195, en <www.futureofchildren.org>.

PECORA, PETER J., CATHERINE ROLLER WHITE, LOVIE J. JACKSON y TAMERA WIGGINS

2009 "Mental Health of Current and Former Recipients of Foster Care: A Review of Recent Studies in the USA", *Child and Family Social Work* vol. 14, no. 1, mayo, pp. 132-146, en doi <10.1111/j.1365-2206.2009.00618.x>.

PERSPECTIVES ON YOUTH

2005 "Perspective on Foster Care Statistics" (web log message) (30 de agosto), en www.perspectivesonyouth.org/..//Summer-2003/5-Foster_Care_Statistics.html.

PILOWSKY, DANIEL J. y Li-TZY WU

2006 "Psychiatric Symptoms and Substance Use Disorders in a Nationally Repre-

sentative Sample of American Adolescent Involved with Foster Care", *Journal of Adolescent Health* vol. 38, no. 4, abril, pp. 351-358, en doi <10.1016/j.jado-health.2005.06.014>.

ROBERTS, JENNY

2012 Trabajadora social del condado, entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif., 1º de junio.

ROGERS, CARL

1982 "Reply to Rollo Mays' Letter to Carl Rogers", *Journal of Humanistic Psychology*, vol. 22, no. 4, otoño, pp. 85-89.

1959 "A Theory of Therapy, Personality and Interpersonal Relationships as Developed in the Client-centered Framework", en S. Koch, ed., *Psychology: A Study of a Science*, vol. 3: *Formulations of the Person and the Social Context*, Nueva York, McGraw Hill.

RUBIN, ALLEN Y EAIL R. BABBIE

2002 "Health Care of Young Children in Foster Care", *Pediatrics, American Academy of Pediatrics* vol. 109, no. 3, pp. 536-541, en doi 10.1542/peds.109.3.536.

2001 *Research Methods for Social Work*, 4a. y 7a. eds., Belmont, Calif., Wadsworth/Thomson Learning.

SALES, M.

2012 Entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif., 12 de marzo.

SELVAGGI, J.

2009 "Judge James Milliken 21st Century Reformer" (29 de abril), Coalition for Residential Education (Core), en <<http://www.residentialeducation.org/voices/archives/milliken.html>>.

SILVERMAN, JACOB

2007 "How Adoption Works. Orphanages and Foster Care" (18 de febrero), *How Stuff Works*, en <<http://people.howstuffworks.com/adoption5.htm>>, consultada el 23 de abril de 2012.

SMITH, B.

2012 Entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif., 10 de abril.

STROLIN-GOLTZMAN, JESSICA, SHARON KOLLAR y JOANNE TRINKLE

- 2010 "Listening to the Voices of Children in Foster Care: Youths Speak out about Child Welfare Workforce Turnover and Selection", *Social Work, A Journal of the National Association of Social Work* vol. 55, no. 1, enero, pp. 47-53, en doi: 10.1093/sw/55.1.47.

U.S. DEPARTMENT OF HEALTH & HUMAN SERVICES

- 2013 "The AFCARS Report: Preliminary FY 2012 Estimates as of July 2013 (20)", en <<http://www.acf.hhs.gov/programs/cb/resource/afcars-report-20>>.
- 2010 "Child Maltreatment Report 2008", Administration for Children and Families, Administration on Children, Youth, and Families Children's Bureau, en <http://www.acf.hhs.gov/programs/cb/stats_research/index.htm#can>.
- 2009 *Child Maltreatment 2007*, Administration on Children, Youth, Families, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office (GPO).
- 2006 "The AFCARS Report: Interim FY 2003 Estimates as of June 2006 (10)", en <<http://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/cb/afcarsreport10.pdf>>.
- 2003 *Child Maltreatment 2001*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.

VALBRUN, MARJORIE

- 2012 "Foster Care, Uncertain Futures Loom for Thousands of Immigrant Children", *American's Wire*, en <www.americaswire.org>.

VALDEZ, A.

- 2012 Entrevista con Manuel Olivares, San Diego, Calif., 1º de junio.

WHITE, J.

- 2013 Entrevista por Manuel Olivares, San Diego, Calif., 15 de marzo.

ZERBE JR., RICHARD O., ROBERT D. PLOTNICK, RONALD C. KESSLER, PETER J. PECORA, EVA HIRIPI, KIRK O'BRIEN, JASON WILLIAMS y DIANA ENGLISH

- 2009 "Benefits and Costs of Intensive Foster Care Services: The Casey Family Programs Compared to State Services", *Contemporary Economic Policy* vol. 27, no. 3, julio, pp. 308-320, en doi: 10.1111/j.1465-7287.2008.00136.x.

ZMORA, NURITH

- 1994 *Orphanages Reconsidered: Child Care Institutions in Progressive era*, Baltimore, Fil., Temple University Press.

- s.f. "Orphanages in the United States, Post Civil War", en <<http://www.fqs.org/childhood/Me-Pa/Orphanages.html>>, consultada el 23 de abril de 2012.

Internalización de normas internacionales en materia de derechos de migrantes. El caso de Chiapas*

Internalization of International Migrants' Rights Norms.
The Case of Chiapas

JOSÉ ÁLVARO MARTÍNEZ QUEZADA**
ADRIANA SLETZA ORTEGA RAMÍREZ***

RESUMEN

Aquí se analizan las dificultades de la internalización de las disposiciones de la Convención Internacional de Todos los Trabajadores Migratorios y sus Familias (CTMF) en la Ley de Migración de México aprobada en mayo de 2011, y los referentes normativos por parte del Instituto Nacional de Migración y la Secretaría para Desarrollo de la Frontera Sur y Enlace para la Cooperación Internacional del Gobierno de Chiapas. Con un enfoque constructivista y transnacional de las relaciones internacionales, se estudian los derechos de la CTMF y de la Ley de Migración, así como las experiencias y opiniones de las OSC sobre las acciones de estas instancias en Chiapas y sus limitaciones. **Palabras clave:** normas internacionales, derechos humanos, migrantes, Ley de Migración de México, Chiapas

ABSTRACT

This article analyzes the difficulties in incorporating the stipulations set forth in the International Convention on the Protection of All Migratory Workers and Their Families into the Mexican Migration Law passed in May 2011 and the regulatory norms of the National Migration Institute and the Ministry for the Development of the Southern Border and Liaison for International Cooperation of the Chiapas government. Using a constructivist, multinational approach of international relations, this article looks at the rights set forth in the UN convention and Mexico's Migration Law, as well as the experiences and opinions of civil society organizations about these bodies' actions in Chiapas and their limitations.

Key words: international norms, human rights, migrants, Mexican Migration Law, Chiapas

* Agradecemos los comentarios realizados a este texto por parte de la profesora Barbara Frey, directora del Programa de Derechos Humanos de la Universidad de Minnesota.

** Profesor-investigador de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Chiapas (UACH), <amtz1756@gmail.com>.

*** Profesora-investigadora en la Academia de Relaciones Internacionales, Cuerpo Académico, Procesos Transnacionales y Migración, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, <adriana.ortega@correo.buap.mx>.

INTRODUCCIÓN

En el marco de las relaciones internacionales, México ha signado diferentes instrumentos fundamentales de la Organización de las Naciones Unidas en materia de derechos humanos para proteger a sectores de población considerados vulnerables. Las personas migrantes provenientes de Centroamérica que se dirigen a Norteamérica, usando rutas de tránsito en Chiapas, representan uno de los grupos de población para los cuales es relevante establecer y hacer cumplir un conjunto de normas que atiendan su situación de derechos humanos, dados los importantes flujos de migración para quienes tienen necesidad de desplazarse a un país diferente al que los vio nacer, proceso que, a menudo, implica dinámicas de desarraigo, recorrer grandes distancias y, sobre todo, enfrentar en los lugares de tránsito y destino diversas situaciones de rechazo, discriminación, amenazas y violencia.

En el ámbito internacional, la Convención sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y sus Familias (CTMF), adoptada por la Asamblea General de la ONU en su resolución 45/158 del 18 de diciembre de 1990, establece las normas para la protección de trabajadores migrantes y los mecanismos para castigar potenciales abusos. La CTMF entró en vigor en julio de 2003, al ratificarla veintidós países, entre ellos México, después de una campaña mundial encabezada por diversas organizaciones para propiciar que sea un instrumento internacional vinculante.

El objetivo de este artículo es analizar las dificultades que enfrenta la internalización de los derechos establecidos en la CTMF en la Ley de Migración en México, aprobada en mayo de 2011, y sus referentes normativos de aplicación por parte de las instituciones gubernamentales de orden federal y estatal en Chiapas. El primer apartado de este trabajo presenta el marco teórico que plantea diversos problemas fundamentales de internalización de normas para los estados en el ámbito internacional, desde las perspectivas contemporáneas del constructivismo y transnacionalismo en las relaciones internacionales en el ámbito de los derechos humanos; en el segundo apartado se analiza la coherencia que mantiene la CTMF en relación con la Ley de Migración en México, promulgada en 2011. En el tercer apartado, se discute la congruencia entre los documentos normativos y sus referentes por parte de las instituciones gubernamentales de atención a migrantes en Chiapas.

INTERNALIZACIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES DE DERECHOS HUMANOS, MARCO TEÓRICO

Uno de los grandes problemas del derecho internacional y de las relaciones internacionales es la internalización o interiorización de normas internacionales, ya que su adopción y aplicación práctica por parte de los gobiernos sigue siendo un proceso desigual y con muchos obstáculos. Especialmente en materia de derechos humanos de los migrantes ha habido pocos avances en el ámbito multilateral, ya que el instrumento internacional más importante, la CTMF, tiene un bajo índice de ratificación de los países miembros de la ONU y ningún país de alta inmigración lo ha ratificado.

En la actualidad, distintos enfoques teóricos contemporáneos de la disciplina de las relaciones internacionales intentan explicar la dinámica de las normas internacionales y su adopción por parte de los países, como el neoinstitucionalismo, la gobernanza global, el constructivismo y el transnacionalismo. Los primeros dos enfoques se centran en mecanismos institucionales para promover la cooperación internacional tendiente a mejorar el cumplimiento de normas de derecho internacional. Estos enfoques se basan en supuestos liberales y ontología racionalista; sin embargo, desde el enfoque del constructivismo y el transnacionalismo aquí se explicará la internalización o interiorización de derechos humanos como referentes discursivos importantes para actores estatales y para las OSC y las redes de defensa transnacional de derechos de migrantes.

Desde las aproximaciones teóricas constructivistas, se enfatiza la socialización de las normas como alternativa a las explicaciones clásicas “realistas” o “neoliberales”, cuyas referencias básicas han sido el cálculo material e instrumental de intereses de los estados y las explicaciones individualistas. El constructivismo en relaciones internacionales concibe el proceso de socialización de las normas internacionales como procesos colectivos y no solamente basados en el cálculo racionalista individual de los Estados como actores unitarios y se distancia así del “neoinstitucionalismo” (Santa Cruz, 2013).

El trabajo de Martha Finnemore (1996) fue pionero en la disciplina de las relaciones internacionales al señalar que los intereses de los Estados están definidos en un contexto de normas dadas y de entendimientos sobre lo que es apropiado y que el contexto normativo ejerce influencia sobre el comportamiento de los tomadores de decisiones, así como las poblaciones y electores que pueden elegirlos, presionarlos e incidir sobre ellos. Los constructivistas de los derechos humanos argumentan que las normas internacionales generan expectativas colectivas sobre comportamientos adecuados (Risse, Ropp y Sikkink, eds., 1999).

Desde la perspectiva constructivista, las relaciones internacionales como relaciones sociales se construyen con base en la interacción social y las intersubjetividades

a partir de comportamientos reiterados. Por ello, específicamente Martha Finnemore y Kathryn Sikkink (1998) evidencian que el espacio de interacción que proveen las organizaciones internacionales es esencial en el proceso de aprendizaje por parte de las elites y las burocracias de los Estados para que impulsen la instauración nacional de tratados internacionales, convenciones, protocolos y políticas específicas.

Los constructivistas ponen énfasis específicamente en las decisiones conscientes que toman los actores respecto de cuál norma aplicar, siguiendo una lógica comunicativa, argumentativa y discursiva (Risse, 2009: 274; Santa Cruz, 2013: 44). Los entendimientos intersubjetivos son ideas socialmente compartidas; en tanto que las normas, reglas y lenguajes son fundamentales para guiar las acciones de los actores internacionales (Bravo y Sigala, 2014: 438). En este sentido, las normas de derechos humanos tienen un gran peso argumentativo para que los distintos actores internacionales implementen cambios discursivos, cambios en sus políticas internas a partir de procesos de aprendizaje e interacción reiterada, adopción y eventualmente internacionalización o interiorización de las normas como prácticas sociales.

Adicionalmente, quienes han trabajado investigaciones sobre derechos humanos y las dificultades de adopción de las normas internacionales desde una perspectiva constructivista también han adoptado una perspectiva transnacionalista, especialmente poniendo énfasis en el papel de las Redes de Defensa Transnacional (TAN, por sus siglas en inglés) que desarrollan diversas estrategias para que los Estados cumplan normas de derecho internacional en materia de derechos humanos (Keck y Sikkink, 1998; Risse, Ropp y Sikkink, 1999).

¿Quiénes conforman estas redes? Son redes (*networks*) de activistas transnacionales que a través de organizaciones civiles internacionales y nacionales pueden impulsar transformaciones en los países para la internalización de normas internacionales de derechos humanos. Son redes que ejercen “presión transnacional”.¹

Desde la perspectiva transnacional, se conceptualiza la difusión internacional de normas de derechos humanos como un proceso interdependiente, en el que intervienen organizaciones civiles transnacionales, activistas internacionales y redes de actores sociales a través de las fronteras, quienes presionan cada vez de maneras más efectivas a los gobiernos para mejorar el cumplimiento de las normas internacionales de derechos humanos; ya que el activismo transnacional estimula a la opinión pública internacional y nacional, además de que induce cambios culturales para la adopción de estas normas (Gilardi, 2013: 3-7). En la disciplina de relaciones internacionales, Kathryn Sikkink y sus colegas han planteado dos modelos explicativos, en los

¹ En el caso mexicano, Alejandro Anaya (2012) ha documentado previamente la presión de las redes de defensa transnacional en diversos casos de derechos humanos, así como en el caso de los derechos humanos de personas migrantes en tránsito por México (Aikin y Anaya, 2013).

que resaltan el papel de estos activistas: el efecto bumerán y el modelo espiral, esenciales en los procesos de socialización de normas internacionales considerados por los constructivistas.

El efecto bumerán alude a contextos autoritarios y represivos en los que los defensores locales de derechos humanos no influyen directamente sobre sus propios gobiernos. La estrategia que adoptan estos defensores es buscar apoyo en actores internacionales y externos, particularmente las OSC extranjeras, las cuales pueden ejercer presión “desde afuera” o “desde arriba”. Así, al excursionar en el exterior para regresar y hacer presión se produce el efecto bumerán. El objetivo es que el gobierno represor se vea obligado a cambiar sus conductas en contra de los derechos humanos (Keck y Sikkink, 1998).

El modelo espiral es más complejo y surge como propuesta complementaria al efecto bumerán. Propone cinco fases o etapas que no necesariamente son consecutivas y presentan regresiones (Rise, Ropp y Sikkink, 1999). Dicho modelo parte de un contexto de violaciones a los derechos humanos, en un país donde los disidentes internos y activistas locales no tienen la capacidad para influir sobre las acciones de su gobierno y los activistas transnacionales desconocen o ignoran lo que ocurre. Esta primera fase se denomina “represión” y las violaciones a los derechos humanos siguen ocurriendo. La situación no está posicionada en la agenda internacional de derechos humanos, por lo que los activistas locales establecen vínculos internacionales hasta que las organizaciones de la sociedad civil transnacionales (OSCT) “adoptan” la situación y la incorporan a la agenda internacional de derechos humanos para transitar a una segunda fase: “la negación”.

Las OSCT, que como redes difunden información en el ámbito internacional, ejercen presión material y recurren a estrategias para “avergonzar internacionalmente” al país represor. Si la presión internacional/transnacional continúa y aumenta, se avanza a una tercera fase llamada de “concesiones tácticas”, en la que el Estado represor hace algunos cambios para pacificar las críticas desde el extranjero. Esos cambios suelen ser sólo cosméticos, superficiales, incluso se presentaría una regresión a la primera fase de mayor represión, debido a estructuras autoritarias prevalecientes.

La fase de las “concesiones tácticas” incluye también un cambio en el discurso. Aunque éste sea sólo instrumental, sería importante, pues a partir de esto el Estado represor pasa a la cuarta fase denominada “estatus prescriptivo”, en el que comienza a suscribir instrumentos internacionales normativos de derechos humanos y realiza cambios legislativos internos.

Finalmente, la quinta etapa se denomina “comportamiento consistente con la norma”, en la que idealmente en ese país el respeto a los derechos humanos se ha institucionalizado y es una práctica habitual.

Si bien estos modelos son criticados por ser lineales, simplistas e incluso deterministas, constituyen un referente importante de discusión en el mundo sobre los derechos humanos como normas internacionales; incluso los autores de estos modelos recientemente han publicado reconsideraciones y nuevas discusiones al respecto (Risse, Ropp y Sikkink, 2013), e incluyen a actores privados (por ejemplo, empresas y grupos armados), así como casos de difícil cumplimiento y análisis cuantitativo.

Las nuevas propuestas de distintos grupos de investigación sobre derechos humanos, desde la perspectiva de socialización de normas internacionales, la política interna y los tribunales internacionales, además del libro que revisa el modelo espiral, son considerados por Elizabeth Stubbins como “constructivismo sofisticado” (Stubbins, 2015), que usa metodologías cada vez más rigurosas e incluso consideradas más positivistas, especialmente las cuantitativas. Esto renovaría las discusiones sobre las normas desde modelos racionales-conductistas y las normas socialmente construidas en el ámbito internacional, en contextos culturales muy diversos a lo largo y ancho del planeta; sin embargo, lo importante es que el constructivismo y el transnacionalismo ofrecen explicaciones para analizar las problemáticas de internalización de normas internacionales, al considerar las lógicas argumentativas y lógicas de apropiación de normas por parte de los actores involucrados, más que las lógicas materiales de las sanciones y los incentivos.

Por ello consideramos que el constructivismo y el transnacionalismo en este artículo nos permitirán analizar con mayor profundidad la protección de derechos de los migrantes en México, particularmente la adopción en la nueva Ley de Migración, así como su coherencia con el instrumento internacional vigente más importante en materia de derechos de migrantes que es la CTMF.

CONVENCIÓN INTERNACIONAL SOBRE LA PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE TODOS LOS TRABAJADORES MIGRATORIOS Y SUS FAMILIAS (CTMF) Y LA LEY DE MIGRACIÓN

La CTMF tiene como eje la migración internacional de carácter laboral, actualmente la mayoritaria en el mundo. Otros instrumentos internacionales se centran en problemáticas particulares, como el refugio, el tráfico y la trata de personas.² México fue uno de los países impulsores de la CTMF con la expectativa de que, en caso de aplicarla

² Véanse la Convención Internacional sobre el Estatuto de los Refugiados, el Protocolo sobre el Estatuto de los Refugiados, el Convenio para la Represión de la Trata de Personas y la Explotación de la Prostitución Ajena, así como la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional, que incluye un protocolo para prevenir, reprimir y sancionar la trata de personas y un protocolo contra el tráfico ilícito de migrantes.

a los migrantes mexicanos en Estados Unidos resolvería muchos de los problemas que enfrentan los connacionales en ese país; sin embargo, México demoró su ratificación hasta 2003, pues implicaba garantizar derechos a migrantes extranjeros en territorio nacional, ya que la firma y ratificación sometería al país a evaluaciones periódicas del Comité de Protección de los Trabajadores Migratorios y de sus Familias de la ONU.

En el marco de las normas de la CTMF, a partir de su ratificación por México, el país ha sido sometido a evaluación en dos ocasiones, en 2006 y 2011. En ambas, el Comité recibió sendos informes del gobierno mexicano, así como de organizaciones civiles que trabajan en México y emitió recomendaciones para la aprobación e implementación de la Ley de Migración y su reglamento que, finalmente, fueron promulgados en mayo de 2011 y septiembre de 2012, respectivamente. Una vez aprobada la Ley de Migración, el gobierno mexicano ha insistido en que está armonizada con los compromisos internacionales signados por México.

La CTMF distingue los derechos de los migrantes, tanto los de quienes están en situación regular, como los de quienes enfrentan una situación migratoria irregular; en relación con los primeros, destaca el derecho a la circulación y residencia en el país de empleo, el derecho a asociarse libremente, la participación política en el país de origen, así como el derecho a educación, salud, vivienda y empleo en igualdad de circunstancias que los nacionales. En cuanto a los migrantes en situación irregular, destaca claramente el derecho a la vida, a la seguridad personal, al debido proceso y a la no expulsión colectiva, el derecho a la asistencia consular y diplomática, además del derecho a la nacionalidad, a la educación para los hijos y atención médica urgente entre otros derechos (Arjona, 2009: 279).

Al comparar la Ley de Migración con la CTMF, se constata que no todos los derechos de los migrantes contenidos en la segunda fueron incorporados explícitamente, pues algunos se contemplan sólo de manera indirecta, como el caso del derecho a la vida, el derecho a la libertad religiosa, los derechos de las personas privadas de su libertad y el derecho a condiciones laborales equitativas en relación con las que gozan los nacionales. Entre los derechos no incorporados explícitamente en la Ley de Migración destacan la prohibición de tortura, esclavitud, trabajo forzoso, libertad de pensamiento y conciencia, no detención o expulsión por incumplimiento de un contrato, no expulsión colectiva de extranjeros y no destrucción de documentos. Además, en la Ley de Migración se refuerzan dos restricciones constitucionales históricas para los extranjeros: las contenidas en los artículos 33³ y 27 constitucionales, los cuales limitan los derechos políticos, de expresión y a la propiedad privada (véase cuadro 1).

³ Para evitar la contradicción de la CTMF con el artículo 33 constitucional, el Estado mexicano tiene una reserva expresa a la CTMF en el párrafo 4 del artículo 22 de esta convención, en el que se señala que los migrantes tendrían derecho a exponer las razones que les asistan para oponerse a su expulsión; sin embargo el artícu-

Estas omisiones son graves, ya que si bien algunos de estos derechos están contenidos en otras normas mexicanas, incluso en la Constitución, los problemas que específicamente enfrentan los migrantes en México, por su gravedad, requieren abordajes particulares de los derechos fundamentales que constituyen un cuerpo normativo total y que sean explícitos en la Ley de Migración. Es particularmente preocupante la no consideración explícita de condiciones de esclavitud y trabajo forzoso, ya que las personas migrantes por su vulnerabilidad serían víctimas de la trata de personas, un delito frecuentemente asociado a las migraciones irregulares en México.

Cuadro 1 DERECHOS DE LOS MIGRANTES EN SITUACIÓN IRREGULAR SEGÚN LA CTMF Y LA LEY DE MIGRACIÓN	
Derechos de migrantes en situación irregular (CTMF)	Derechos de migrantes (Ley de Migración de México, 2011)
Derecho a la vida	Se contempla sólo de manera indirecta en el art. 8, relativo al acceso a servicios de salud y en el artículo 160, relativo a los delitos contra migrantes que pongan en peligro su vida.
Derecho a la seguridad personal	Incluido en el art. 66 de manera expresa: "El Estado mexicano garantizará el derecho a la seguridad personal de los migrantes, con independencia de su situación migratoria".
Prohibición de la tortura	No contemplado en la ley migratoria.
Prohibición de la esclavitud y el trabajo forzoso	No contemplado en la ley migratoria.
Derecho a la libertad de pensamiento, conciencia y religión	Se contempla sólo de manera indirecta el derecho a la libertad religiosa en el art. 109, sólo en referencia al derecho de no ser discriminado en estaciones migratorias "a causa de su origen étnico o nacional, sexo, género, edad, discapacidad, condición social o económica, estado de salud, embarazo, lengua, religión [...]".
Derecho a la libertad de expresión y derecho a la información	Restricción a la libertad de expresión para extranjeros particularmente en asuntos públicos y políticos ya que se podría aplicar el art. 33 constitucional; la ley migratoria contempla el derecho a la información en el art. 13.
Fuente: Elaboración propia.	

En relación con los derechos de los migrantes en situación regular, la ley migratoria mexicana es sumamente restrictiva en relación con el estándar internacional establecido en la CTMF, pues el gobierno mexicano pone límites claros a las activida-

lo 33 constitucional establece: "el Ejecutivo de la Unión tendrá la facultad exclusiva de hacer abandonar el territorio nacional inmediatamente y sin necesidad de juicio previo a todo extranjero cuya permanencia juzgue inconveniente. Los extranjeros no podrán de ninguna manera inmiscuirse en los asuntos políticos del país".

des de los extranjeros mediante el establecimiento de cuotas, requisitos para obtener permisos, visas y condiciones de estancia regular. El empleo para extranjeros está regulado, así como el derecho a la reunificación familiar. El derecho a la vivienda no se contempla y los derechos políticos de los extranjeros están restringidos por el artículo 33 constitucional (cuadro 2).

Cuadro 2 DERECHOS DE MIGRANTES EN SITUACIÓN MIGRATORIA REGULAR ESTABLECIDOS EN LA CTMF Y LA LEY DE MIGRACIÓN	
Derechos de migrantes en situación regular (CTMF)	Derechos de migrantes (Ley de Migración de México, 2011)
Derecho de circulación y residencia en el estado de empleo	El art. 7 establece el derecho a la libre circulación. Sobre el derecho a establecer residencia, está sujeto a la condición de estancia migratoria establecida en el capítulo de la ley y las cuotas establecidas por la Segob para el ingreso de extranjeros, de acuerdo al art. 57.
Derecho a asociarse libremente	No contemplado en la ley migratoria.
Derecho a la participación política en el Estado de origen	No contemplado en la ley migratoria.
Derecho a la participación política en el Estado de empleo (restringido)	No contemplado en la ley migratoria.
Derecho a la educación, vivienda, salud en igualdad de circunstancias que las personas que sean nacionales del Estado, y de empleo, siempre y cuando se cumplan con las obligaciones que estos últimos tengan	El derecho y el acceso a educación y salud están establecidos en el art. 8. La vivienda no se contempla y, sobre el empleo, el capítulo 2 establece cuáles extranjeros podrán trabajar, dependiendo de su condición migratoria y si tienen permiso para realizar actividades remuneradas, así como una oferta de trabajo.
Derecho a la protección de la familia (unidad familiar) y se extiende por razones humanitarias	Sólo se contempla este derecho para residente temporal y residente temporal estudiante, de acuerdo con el art. 55.
Fuente: Elaboración propia.	

Al adherirse a instrumentos internacionales de derechos humanos, el gobierno mexicano asume grandes retos. En opinión de Alejandro Anaya (2012), este gobierno está “bajo presión” de los organismos internacionales y de las OSC; incluso, la reforma constitucional en materia de derechos humanos, de junio de 2011,⁴ implica no sólo garantizar estos derechos, sino protegerlos, promoverlos, respetarlos y actualizarlos constantemente, conforme a los tratados internacionales. Los que ha firmado

⁴ A partir de esta reforma, la Constitución mexicana en su art. 1º establece: “En los Estados Unidos Mexicanos todas las personas gozarán de los derechos humanos reconocidos en esta constitución y en los tratados internacionales de los que el Estado Mexicano sea parte [...]”.

el Estado mexicano adquieren un papel cada vez más relevante en el derecho convencional del sistema jurídico mexicano y conllevan obligaciones para realizar esos cambios institucionales.⁵

En el apartado siguiente se analizará el caso de Chiapas, donde se observan con mayor detalle los problemas para internalizar las normas y derechos de migrantes establecidos en la CTMF.

EL CASO DE CHIAPAS

Desde la década del dos mil, en Chiapas hay una mayor visibilidad de la emigración internacional de chiapanecos y de la transmigración de centroamericanos en las rutas de cruces y travesías migratorias que unen a Centroamérica con el norte del continente. La situación migratoria de la entidad se tornó particularmente explosiva a partir de 2006, no sólo por el volumen de población migrante o por la cantidad de deportaciones que el gobierno mexicano hacía año tras año, sino sobre todo por la violación de los derechos humanos de migrantes en el país que ha estado adquiriendo dimensiones escandalosas y la presencia de organizaciones criminales transnacionales en las rutas migratorias.

En el periodo 2007-2011, las denuncias presentadas por los migrantes y por las organizaciones civiles defensoras se orientaron a señalar a los agentes y policías del INM por las diversas violaciones y atropellos cometidos, tanto en los retenes como en las estaciones migratorias.⁶ Esta situación se complicó por el clima de inseguridad que se ha configurado en contra de los migrantes, quienes, además de sufrir el robo de sus pertenencias, son víctimas frecuentes de extorsión, secuestro, tortura y asesinato.

Así, en años recientes se conformó una dinámica de vulneración sistemática y violación de los derechos de los migrantes en tránsito, en la que impera el abuso de autoridad y el uso de la fuerza, todo lo cual afecta la integridad de las personas, o bien, la negación del acceso a diversos servicios a los que los migrantes tienen derecho (CDHFCM-DPLF, 2008).

⁵ A partir de la reforma constitucional del art. 1º se presentó en junio de 2011 ante la SCJN una contradicción sobre la posición jerárquica de la Constitución mexicana frente a los tratados internacionales. Los jueces de la SCJN votaron mayoritariamente en septiembre de 2013 a favor de los siguientes dos resolutivos: 1) las normas de derechos humanos, independientemente de su fuente, no se relacionan en términos jerárquicos, entendiéndose que cuando en la Constitución haya una restricción expresa al ejercicio de los derechos humanos, se deberá atender a lo que indica la norma constitucional; 2) la jurisprudencia emitida por la Corte Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) es vinculante para las y los jueces mexicanos, siempre que dicho precedente favorezca en mayor medida a la persona (SCJN, 2013).

⁶ El INM cuenta con una delegación estatal ubicada en Tapachula; la tarea central de este organismo es aplicar la legislación migratoria vigente, poniendo atención a quienes visitan México desde otros países.

Enseguida aludimos a la estrategia seguida por los gobiernos federal y local en la entidad, mediante el INM, dependiente de la Segob local, la Secretaría de la Frontera Sur y Enlace para la Cooperación Internacional del Gobierno de Chiapas (SFSECI), para dar respuesta a la violación de derechos de los migrantes, así como para la internalización de la normatividad en la materia en esta entidad.

ACCIÓN GUBERNAMENTAL EN MATERIA DE DERECHOS DE MIGRANTES

En abril de 2005, la CIDH presentó su informe del progreso de la “Relatoría especial sobre trabajadores migratorios y miembros de sus familias”, aludiendo a la situación de las violaciones de derechos de los migrantes en tránsito por México. Dicho informe enfatiza la necesidad de un programa interamericano para la promoción y protección de los derechos de los migrantes y sus familias por parte de los Estados miembros.

En junio de 2011, Amnistía Internacional (AI) presentó su informe 2010 de derechos humanos de migrantes titulado “Victimas invisibles: migrantes en movimiento en México”, el que cual se hacen recomendaciones a las autoridades federales para que coordinen un plan de acción, junto con los gobiernos estatales, para que se respeten, protejan y hagan realidad los derechos de los migrantes irregulares. En particular, se les exige garantizar la prevención de los abusos cometidos en contra de personas migrantes por agentes estatales y no estatales, así como castigar esas conductas.

Las diversas denuncias realizadas por OSC y de derechos humanos en la frontera sur, así como la presión de organismos internacionales vigilantes de la aplicación de la normatividad signada por México en los foros internacionales, llevaron a las instancias del gobierno a cuestionar la pertinencia de la política migratoria para esta frontera de México, así como la normatividad vigente. Se asumió la necesidad de una nueva ley que atienda las exigencias y condiciones del fenómeno, lo que desembocó en la promulgación de la Ley de Migración en 2011.

Antes de que se aprobara dicha ley, el gobierno mexicano buscó mostrar ante los organismos internacionales que las críticas y señalamientos en su contra estaban siendo atendidos, como se muestra en los informes de la Segob, en los que se establece que, en “materia migratoria, la institución ha impulsado tres líneas de acción que buscan mejorar las condiciones y problemas que enfrentan los migrantes que se internan en el país: la dignificación de las estaciones migratorias, una atención especial al fenómeno de trata de personas y la protección de los derechos de los migrantes que se internan en la frontera” (Segob, 2011).

En su quinto informe, se establecen estas áreas de trabajo: la gestión de los flujos migratorios, atención a grupos vulnerables (como niños, niñas y adolescentes mi-

grantes no acompañados y mujeres migrantes), repatriación y prevención del secuestro de migrantes; además, se definen programas de acción con objetivos específicos para cada uno de ellos. También se señala que para la frontera sur, el gobierno federal se abocó a elaborar una política migratoria integral para la protección de los migrantes que se internan a través de esta frontera.

En cuanto al gobierno estatal, la gravedad de la situación de los migrantes en el periodo interesó al gobierno de Juan Sabines Guerrero, quien definió un conjunto de instrumentos y acciones en relación con la violación de los derechos de los migrantes que transitaban por la entidad (cuadro 3).

Cuadro 3 ORGANISMOS Y LEYES CREADOS POR EL GOBIERNO CHIAPANECO PARA ATENDER LOS DERECHOS DE LOS MIGRANTES		
Organismo	Año de creación	Objetivo o funciones
Secretaría de la Frontera Sur y Enlace para Cooperación Internacional (SFSECI)	2008	Promoción de acciones a favor de la cultura del respeto de los derechos humanos, laborales y sociales de los migrantes (art. 43º, frac. VII).
Fiscalía Especializada en Delitos en Contra de Migrantes	2008	Atención de denuncias de delitos, realizadas por migrantes y garantizar el respeto a sus derechos.
Ley para Combatir, Prevenir y Sancionar la Trata de Personas en el Estado de Chiapas	2009	Prevención, atención y erradicación del delito de trata de personas, así como protección, atención y asistencia a víctimas del mismo (art. 1º).
Comisión Estatal de Derechos Humanos	2010	Difusión y promoción de los derechos humanos de migrantes (art. 48º); capacitación e investigación del ejercicio de derechos (art. 50º).
Ley de Interculturalidad, Atención a Migrantes y Movilidad Humana	2011	Orientar una política migratoria con sentido humanista que garantice los derechos humanos de los migrantes y sus familias.
Campaña de Prevención de Secuestro de Migrantes en Tránsito por Chiapas	2012	Atención y protección a víctimas del delito de secuestro de migrantes en tránsito por el estado.
Fuente: Elaboración propia.		

En 2008, se creó la Secretaría de la Frontera Sur y Enlace para la Cooperación Internacional (SFSECI), cuyas funciones son “promover y realizar acciones a favor de la cultura de respeto de los derechos humanos, laborales y sociales de los migrantes y transmigrantes en la entidad [y] dar seguimiento a los convenios interinstitucionales que en materia de protección a migrantes celebre el gobierno del estado” (art. 43, frac. VII).

Ese mismo año, desde el gobierno estatal, se constituyó la Fiscalía Especializada en Delitos en Contra de Migrantes, con el fin de atender las denuncias de delitos realizadas y garantizar el respeto a los derechos humanos de migrantes en tierra chiapaneca. En abril de 2009, el Congreso del Estado aprobó la Ley para combatir, prevenir y sancionar la trata de personas en el estado de Chiapas, reformada en octubre de 2012.

De igual manera, en octubre de 2010, el Congreso estatal aprobó la creación del entonces Consejo Estatal de los Derechos Humanos (CEDH), entre cuyas facultades se hallaban las siguientes: “promover con los ciudadanos y ciudadanas, capacitación e investigación sobre el respeto, ejercicio y defensa de los derechos de las y los migrantes” (art. 50°).

En diciembre de 2011, el gobernador presentó al Congreso de su entidad la iniciativa de “Ley de interculturalidad, atención a migrantes y movilidad humana”, con la que se buscaba definir una política migratoria que garantizara los derechos humanos de los migrantes y sus familias. Asimismo, en mayo de 2012, desde el gobierno estatal, se impulsó una campaña para proteger a víctimas de secuestro de migrantes en tránsito por Chiapas (Carvallo, Lothar y Franco, 2012).

Este conjunto de acciones revela que los gobiernos federal y estatal estaban interesados en mostrar a la opinión pública su preocupación por atender la situación de las denuncias de violación a los derechos de los migrantes, principalmente centroamericanos, que transitan por la entidad y cuyo destino es Estados Unidos; no obstante, desde la perspectiva de la sociedad civil, se mantuvieron las principales violaciones a los derechos de los migrantes, como se describe líneas adelante.

INCLUSIÓN DE LOS DERECHOS DE MIGRANTES DE LA CTMF

En el periodo 2006-2012, las instituciones gubernamentales que atienden la problemática migratoria en Chiapas, tanto federales como estatales, buscaron concretar –parcialmente y sin una referencia explícita– los derechos de los migrantes establecidos en la CTMF. Esto se reconoce a partir del análisis de algunas de las acciones y estrategias impulsadas por el INM y la SFSECI.

En lo tocante al gobierno federal, el cumplimiento de algunos derechos consignados por la CTMF, como el derecho a la vida, el derecho a la seguridad personal, la prohibición de la esclavitud, entre otros, se atendieron indirectamente de acuerdo con los informes presentados en 2005 y 2011 por parte de la Segob a la CIDH.

En el caso de otros derechos, como el de la no detención por incumplimiento de un contrato o la no expulsión colectiva de extranjeros, se interpretaría que se atendieron a partir de programas específicos de acción impulsados por aquella institución (cuadro 4).

Cuadro 4
DERECHOS (PROPUESTOS POR LA CTMF) DE LOS MIGRANTES IRREGULARES, ATENDIDOS POR INSTITUCIONES MIGRATORIAS EN CHIAPAS

Derechos de migrantes en situación irregular en la CTMF, 1990	Derechos de migrantes atendidos por el INM en Chiapas (Cuarto informe de la Segob)	Derechos de migrantes atendidos por la SFSECI del gobierno chiapaneco
Derecho a la vida	De manera indirecta, cuando se señala que la institución ha impulsado la dignificación de las estaciones migratorias, así como una atención especial al fenómeno de trata de personas.	De forma indirecta, con la creación de la Fiscalía Especializada en Delitos contra Migrantes (2008) y el impulso de la Campaña de prevención de secuestro de migrantes en tránsito por Chiapas durante 2012.
Derecho a la seguridad personal	Cuando se informa a la CIDH que el objeto de los grupos Beta es brindar auxilio a migrantes en situaciones de riesgo, de abusos por parte de particulares y a cargo de autoridades.	Con el impulso de la Campaña de prevención de secuestro de migrantes en tránsito por Chiapas durante 2012.
Prohibición de la tortura	No contemplado	No contemplado
Prohibición de la esclavitud y trabajo forzoso	De manera indirecta, cuando se informa que la institución ha impulsado una atención especial al fenómeno de trata de personas.	Indirectamente con la ley para combatir, prevenir y sancionar la trata de personas en el estado de Chiapas de 2009.
Derecho a la libertad de pensamiento, conciencia y religión	No contemplado	No contemplado
Derecho a la libertad de expresión y derecho a la información	No contemplado	No contemplado
Derecho a la vida privada al honor	De manera indirecta, cuando se informa que la institución ha impulsado la dignificación de las estaciones migratorias.	No especificado
Derecho a la propiedad	No contemplado	No contemplado
Derecho a la libertad y seguridad personales	De manera indirecta, cuando se informa del impulso del Modelo de Protección para "Salvaguardar la integridad física de los niños, niñas y adolescentes (NNA) y facilitar a los NNA el contacto con sus familiares".	Indirectamente, con la creación de la Fiscalía Especializada en Delitos contra Migrantes (2008), cuyo interés se centra en la atención de denuncias de delitos realizadas por migrantes y garantizar el respeto a sus derechos.
Derecho a un debido proceso	No contemplado	No contemplado
Derecho a tener asistencia consular o diplomática	No contemplado	No contemplado
Derechos de las personas privadas de libertad	Justicia a acciones contra situaciones específicas de privación de libertad de migrantes como secuestro y trata. La institución impulsa una "estrategia integral para la prevención del secuestro de migrantes" que contempla cinco líneas de acción, entre éstas la asistencia integral a víctimas. Y se informa que la institución brinda una atención especial al fenómeno de trata de personas.	En la Fiscalía Especializada en Delitos contra Migrantes se contempla la atención a denuncias de secuestro, tráfico de personas y trata. En este último delito, aplica la Ley para combatir, prevenir y sancionar la trata de personas en el estado de Chiapas de 2009. La Procuraduría General de Justicia del Estado (PGJE), por su parte, contabiliza a migrantes privados de libertad con base en los rescates.

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de otras prerrogativas, como el derecho al debido proceso, a tener asistencia consular o diplomática, la atención a los principios de legalidad y no retroactividad, la no destrucción de documentos, el derecho a igual condición de trabajo en el Estado receptor, a la atención médica urgente, así como el derecho a nombre y registro de nacimiento, no se especifican.

Respecto de las acciones y las leyes impulsadas por el gobierno de Chiapas en el periodo en cuestión, entre los derechos atendidos (o parcialmente atendidos) estarían el derecho a la vida, a la seguridad personal, a la no esclavitud y el trabajo forzoso, la libertad y seguridad personal, la no expulsión colectiva de extranjeros o el derecho a la identidad cultural. No se encontró evidencia de acciones específicas por parte del gobierno local en relación con otros derechos establecidos por la CTMF, como la protección contra la tortura, la libertad de pensamiento, conciencia o religión, el derecho al debido proceso y la asistencia consular. Tampoco existe evidencia sobre otros derechos, como la no destrucción de documentos, registro de nacimiento y nacionalidad, o el derecho a la educación que tienen los hijos de los migrantes.

LA PERSPECTIVA DE LAS OSC

En Chiapas, la mayor cantidad de violaciones a los derechos de migrantes se han presentado generalmente en contra de los migrantes en tránsito, principalmente centroamericanos. Las diversas denuncias hechas por organismos de derechos humanos en Chiapas, desde antes de 2006, pronto hicieron eco en organismos oficiales de carácter nacional, como la CNDH o foráneas, como la CIDH o Amnistía Internacional que, a partir de denuncias o recomendaciones al gobierno de México, evidenciaban la gravedad de la situación de los derechos humanos en la frontera sur.

De acuerdo con las OSC, la violación de derechos de los migrantes en tránsito por Chiapas se mantuvo como una práctica permanente durante 2006-2012. A pesar de la normatividad, las principales violaciones a los derechos de los migrantes se expresan en secuestros, uso de la fuerza y abuso de autoridad, violaciones relacionadas con las condiciones de detención y el debido proceso, así como la extorsión, agresiones físicas y corrupción.

Asimismo, se señalan problemas de violación de derechos de mujeres migrantes, por ejemplo, abusos y violaciones sexuales, problemas de acceso a tener una identidad en el caso de los hijos nacidos en México, a la regularización migratoria y la atención a la salud (MCTMG, 2012).

El abatimiento de la violación de los derechos de los migrantes en Chiapas en el periodo señalado también generó un mayor grado de coordinación por parte de las

OSC para sistematizar, analizar y denunciar todos estos atropellos, así como la vigilancia del cumplimiento de los compromisos en materia migratoria signados por el Estado mexicano.

Cuadro 5 VIOLACIONES A LOS DERECHOS DE MIGRANTES EN TRÁNSITO POR CHIAPAS Y ACCIONES DESDE LAS OSC PARA ATENDERLAS		
Área	Violaciones a derechos (retos)	Acciones
Migrantes en tránsito	<ul style="list-style-type: none"> • Secuestros • Abusos y violaciones sexuales • Uso de la fuerza/abuso de autoridad • Condiciones de detención y debido proceso • Extorsión, agresiones físicas y corrupción 	<ul style="list-style-type: none"> • Denuncia ante organismos nacionales e internacionales
Mujeres migrantes	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a la salud • Acceso a la identidad de los hijos(as) nacidos(as) en México • Regularización migratoria 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de cartilla de salud del migrante en instituciones de salud • Registro de menores de edad, con padre o madre extranjeros
Migrantes no localizados	<ul style="list-style-type: none"> • Inexistencia de un listado de migrantes no localizados • Inexistencia de acción institucional en casos de presunción de fallecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de casos de familiares no localizados • Caravanas de familiares en los cruces fronterizos
Fuente: Elaboración propia a partir de la MCTMG (2012).		

Tal proceso se expresa en el surgimiento de iniciativas como la Mesa de Coordinación Transfronteriza Migraciones y Género (MCTMG), organismo de carácter binacional, integrado por casi veinticinco organizaciones de Guatemala y de Chiapas, a partir de 2010. Su atención está centrada en la transmigración centroamericana, con acciones específicas para la prevención de la trata de personas.

Otra estrategia impulsada por estas organizaciones locales es la coordinación con organismos nacionales e internacionales vinculados con el tema migratorio, para la denuncia de esa situación en relación con los derechos humanos de migrantes en esta zona de México. Tal es el caso de los vínculos que desarrolla el Centro de Derechos Humanos Fray Matías de Córdova con la Red Nacional de Organismos Civiles de Derechos Humanos “Todos los Derechos para Todos” o la vinculación con organismos de defensa e incidencia binacional México-Estados Unidos interesados en la migración mexicana en este último país.

Según las OSC defensoras de los derechos de los migrantes en tránsito en Chiapas, pese a la publicación de la Ley de Migración y su reglamento, aún falta mucho por

hacer en materia de respeto a los derechos humanos. Señalan que entre los problemas que los migrantes siguen enfrentando están la criminalización y persecución, las prácticas discrecionales del INM, así como las violaciones de derechos en las estaciones migratorias. Aunque reconocen que “la promulgación de la ley es un avance, no se han logrado precisar disposiciones que garanticen que los trabajadores migrantes que se internan en el país se puedan trasladar de manera digna y humana” (entrevista con el padre Alberto Gómez, 2013).

Las OSC también cuestionan la situación reinante en las estaciones migratorias de la entidad y que dependen del INM, donde “sigue habiendo un trato indigno por las condiciones de hacinamiento en que mantienen a los migrantes para desincentivar su decisión de migrar” (entrevista con el padre Heyman Vázquez, 2013).

De hecho, la estación migratoria Siglo XXI de Tapachula fue tomada por migrantes centroamericanos, quienes se amotinaron para exigir repatriación y mejoras en la alimentación, salud y alojamiento, porque, además, se mantienen los maltratos de migrantes por parte de algunos agentes, y las autoridades se muestran insensibles ante las denuncias de trata de personas y de irrespeto a la libertad de expresión.⁷

En relación con las diversas acciones que impulsó el gobierno estatal, las organizaciones de derechos humanos en Chiapas cuestionan la autenticidad de aquéllas, pues, desde su perspectiva, muchos de los reconocimientos que recibía el gobernador por su presunta labor en pro de los derechos humanos sólo formaban parte de una campaña mediática impulsada por el gobierno local.

También expresan críticas en relación con instancias “especializadas”, como la Fiscalía de Delitos en contra de Inmigrantes, ya que si bien se brindaba cierta atención, ante la falta de espacios otorgados por el gobierno las víctimas se terminan canalizando, en la mayoría de los casos, hacia espacios de organizaciones civiles que atiendan la problemática.

De igual modo se cuestiona el trabajo realizado por el entonces Consejo Estatal de Derechos Humanos, del que señalaban su incapacidad, desconfianza y falta de credibilidad, toda vez que no daba respuesta a muchos de los problemas de los migrantes y sus familiares, por lo que se veían en la necesidad de resolverlos ellos mismos.⁸

Así, las características con las que las OSC definieron al gobierno local en materia migratoria son una gestión migratoria limitada por las políticas federales y de carácter reactivo, parcial y cortoplacista, un marco operativo de cuestionable eficacia y falta de transparencia, así como un despliegue mediático para ubicarse en la escena pública como promotor de los derechos humanos de los migrantes.

⁷ “Inicia huelga de hambre en la estación migratoria Siglo XXI”, *La prensa*, 29 de abril de 2012.

⁸ Esto es así en el caso de la recuperación de víctimas o la ubicación de migrantes no localizables.

Para estos organismos, las distintas iniciativas impulsadas en Chiapas en la administración 2006-2012 no alcanzaron a constituir una política de Estado, ya que no involucraron a los otros poderes de la Unión, a otras entidades federativas de la frontera sur ni tampoco a los gobiernos municipales ni a la sociedad civil.

Aunque la promulgación de la Ley de Migración y su reglamento son avances, se precisan disposiciones que garanticen la protección a los derechos de los trabajadores migrantes. De igual manera, es notable que algunos problemas que enfrentan los migrantes (como el secuestro o la trata de personas) en el periodo de referencia en esta región han ido en aumento, según los informes de la CNDH (2011).

CONCLUSIONES

La conceptualización y reconocimiento de los derechos humanos en el ámbito internacional, así como su proyección y positivización en México constituyen un entramado epistémico que generaría una lógica argumentativa y una lógica de apropiación de normas, siguiendo a la perspectiva constructivista de las relaciones internacionales. En el caso de México, es notorio el peso de los organismos internacionales de derechos humanos para que, en la Ley de Migración, se incorporaran preceptos a favor de los derechos humanos de la población migrante.

Adicionalmente, desde la perspectiva transnacionalista, se pone énfasis en el papel de los actores de la sociedad civil, quienes actúan en redes, los cuales son cada vez más relevantes para la prevención, promoción e implementación de normas internacionales. Por lo tanto, se alienta una visión optimista sobre el activismo transnacional y las redes de actores de la sociedad civil a través de las fronteras para presionar a los Estados con miras al cumplimiento de las normas internacionales, la coherencia y el cambio institucional.

Desde la experiencia analizada, el activismo transnacional pareciera ayudar a generar opinión pública nacional e internacional así como a promover acciones tendientes a inducir cambios culturales y de adaptación. El papel que desempeña la denuncia realizada por las organizaciones defensoras en relación con la violación sistemática de los derechos humanos de los migrantes, ya fue corroborado y avalado por los informes de diferentes organismos nacionales (la CNDH) e internacionales (la CIDH).

Además, la vinculación de las organizaciones defensoras con espacios internacionales ha sido fundamental para que se evidencie la gravedad de la situación de los derechos humanos en la frontera sur de México, obligando a las instancias federales y estatales a reconocer el problema y definir una postura ante los hechos.

Como marco normativo, la CTMF permite analizar, entender y modificar la situación de las violaciones al establecer las diferentes dimensiones de derechos para los trabajadores migrantes. Aunque en los diversos documentos normativos analizados los organismos gubernamentales no se alude explícita y sistemáticamente a la CTMF, es evidente que se trata de un instrumento de referencia fundamental de los organismos internacionales (la CIDH y AI) para elaborar las relatorías e informes, asimismo para emitir recomendaciones al gobierno mexicano en esta materia.

La recuperación del tema de los derechos humanos de los migrantes por parte del gobierno federal, a través de la Ley de Migración y por parte del gobierno estatal, además de la generación de instrumentos normativos e institucionales en la materia, refleja la gravedad que ha cobrado la vulneración de los derechos de los migrantes (principalmente centroamericanos), no sólo en Chiapas, sino en todo el país.

Evidentemente, el gobierno estatal estaba interesado en no aparecer como una entidad omisa ante las denuncias formuladas por organismos de la violación de los derechos humanos en la entidad. En cambio, en el caso del gobierno federal, resultaron evidentes los llamados y la presión ejercida para atender la situación de los derechos humanos de los migrantes denunciados por los organismos internacionales.

Adicionalmente, resulta claro que en Chiapas se ha configurado en los últimos años un entramado de organismos de defensa de derechos de los migrantes, los cuales mantienen vínculos con organizaciones nacionales e internacionales que trabajan en redes, presionan en el ámbito local, estatal, nacional e internacional, además de que buscan alianzas que confirman el modelo espiral y de redes de defensa transnacionales planteadas en el marco teórico de este artículo.

Las denuncias han posibilitado la emisión de diferentes recomendaciones que obligaron a los gobiernos federal y estatal a considerar e incorporar, al menos en el discurso, diversas iniciativas que tratan de dar respuesta a los problemas de mayor gravedad.

Las críticas y cuestionamientos a la sistemática violación de derechos humanos de los migrantes, expresadas en los últimos años en diversas denuncias, informes y hechos constatados por la opinión pública nacional e internacional, han suscitado cambios en las leyes migratorias nacionales, así como la difusión de algunas acciones impulsadas por el gobierno federal a través del INM y el gobierno estatal, por intermediación de la Secretaría para la Frontera Sur y Enlace para la Cooperación Internacional (SSECI); sin embargo, la opinión de las OSC es que estas medidas aún no previenen la violación de los derechos de los migrantes, pues se mantiene la política de criminalizar, ilegalizar (detener y deportar) la internación de migrantes con los consabidos abusos, maltratos y trato indigno en su contra.

La lógica argumentativa y de apropiación de los derechos humanos requiere coherencia normativa explícita para que el gobierno mexicano transite de un "estatus

prescriptivo” a uno de comportamiento consistente con normas internacionales, aprovechando la socialización, incluso el trabajo en redes (*networking*) provisto por las organizaciones internacionales y las redes de defensores.

En este contexto, en Chiapas es necesario incorporar los derechos de los migrantes considerados por la CTMF, los cuales no se explican claramente en la legislación ni en los informes federales, menos aun en las iniciativas y reglamentos estatales, entre los que destacan la prohibición de la tortura, el derecho a la libertad de pensamiento, conciencia y religión, a la vida privada y al honor, así como al debido proceso y a la asistencia consular y diplomática.

BIBLIOGRAFÍA

AIKIN, OLGA y ALEJANDRO ANAYA

2013 “Crisis de derechos humanos de las personas migrantes en tránsito por México: redes y presión transnacional”, *Foro Internacional*, vol. 211, no. 1, pp. 143-181.

AMNISTÍA INTERNACIONAL

2011 “Víctimas invisibles: migrantes en movimiento en México, Informe 2010”, en <<http://www.amnistia.org.ar/sites/default/files/mexico-victimas-invisibles-migrantes-en-movimiento.pdf>>, consultada el 3 de noviembre de 2013.

ANAYA, ALEJANDRO

2012 *El país bajo presión. Debatendo el papel del escrutinio internacional de derechos humanos sobre México*, México, CIDE.

BRAVO, JOSÉ y MIGUEL SIGALA

2014 “Constructivismo”, en Jorge Schiavon *et al.*, eds., *Teorías de relaciones internacionales en el siglo XXI. Interpretaciones críticas desde México*, México, BUAP/Colsan/UANL/UABC/UPAEP, pp. 435-453.

CARVALLO, PATRICIO, THOMAS LOTHAR y RODOLFO FRANCO

2012 “Prevención del secuestro a migrantes en tránsito por Chiapas: atención y protección a víctimas del delito”, Organización Internacional para las Migraciones (OIM), México, Gobierno del Estado de Chiapas, en <http://www.cinu.mx/minisito/DIA_INTERNACIONAL_MIGRANTE/Prevencion_de_secuestros_Chiapas.pdf>, consultada el 1º de octubre de 2013.

CENTRO DE DERECHOS HUMANOS FRAY MATÍAS DE CÓRDOVA
y DUE PROCESS OF LAW FOUNDATION (CDHFCM-DPLF)

2008 “La crisis de los derechos humanos en la frontera sur de México”, en <http://www.sinfronteras.org.mx/attachments/article/162/DOCUMENTO_CRISIS_DERECHOS_HUMANOS_FRONTERA_SUR.pdf>, consultada el 11 de octubre de 2013.

COMISIÓN INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS (CIDH)

2005 “Séptimo informe del progreso de la relatoría especial sobre trabajadores migratorios y miembros de sus familias, correspondientes al periodo entre enero y diciembre de 2005”, en <<http://cidh.oas.org/annualrep/2005sp/cap.5a.htm>>, consultada el 3 de abril de 2014.

COMISIÓN NACIONAL DE DERECHOS HUMANOS (CNDH)

2011 “Informe especial sobre el secuestro de migrantes en México”, en <http://www.cndh.org.mx/Informes_Especiales>, consultada el 10 de marzo de 2014.

FINNEMORE, MARTHA

1996 “Norms, Culture and World Politics: Insights from Sociology’s Institutionalism”, *International Organization*, vol. 50, no. 2, pp. 325-347.

FINNEMORE, MARTHA y KATHRYN SIKKINK

1998 “International Norm Dynamics and Political Change”, *International Organization*, vol. 52, no. 4, pp. 887-917.

GILARDI, FABRICIO

2013 “Transnational Diffusion: Norms, Ideas, and Policies”, en Walter Carlsnaes, Thomas Risse y Beth Simmons, eds., *Handbook of International Relations*, Thousand Oaks, Calif., Sage, pp. 453-477.

KECK, MARGARET y KATHRYN SIKKINK

1998 *Activist beyond Borders: Advocacy Networks in International Relations*, Nueva York, Cornell University Press.

MESA DE COORDINACIÓN TRANSFRONTERIZA, MIGRACIONES y GÉNERO (MCTMG)

2012 “Abismo entre la palabra promulgada y la acción ejercida: la gestión migratoria de Juan Sabines Guerrero. Voces Mesoamericanas-Inicia”, Tapachula, en

<http://www.redtdt.org.mx/d_informes_publicaciones.php?pageNum_informesLista=2&totalRows_informesLista=14&genero=Informes%20tem%E1ticos>, consultada el 10 de octubre de 2013.

RISSE, THOMAS

2009 “‘¡Vamos a discutir!’ La acción comunicativa en la política mundial”, en Arturo Santa Cruz, ed., *El constructivismo y las relaciones internacionales*, México, CIDE, pp. 265-320.

RISSE, THOMAS, STEPHEN ROPP y KATHRYN SIKKINK, eds.

2013 *The Persistent Power of Human Rights. From Commitment to Compliance*, Cambridge, Cambridge University Press.

1999 *The Power of Human Rights. International Norms and Domestic Change*, Cambridge, Cambridge University Press.

SANTA CRUZ, ARTURO

2013 “Constructivismo”, en Arturo Santa Cruz, Thomas Legler y Laura Zamudio, eds., *Introducción a las relaciones internacionales: América Latina y la política global*, México, Oxford University Press.

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN

2011 “Quinto informe de labores”, en <http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/SEGOB/Resource/620/1/images/Quinto_Informe_de_Labores_SEGOB_2011.pdf>, consultada el 6 de marzo de 2014.

2010 “Cuarto informe de labores”, en <http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/SEGOB/Resource/1879/1/images/CUARTO_INFORME_LABORES_SEGOB_2010.pdf>, consultada el 4 de mayo de 2014.

STUBBINS BATES, ELIZABETH

2015 “Sophisticated Constructivism in Human Rights Compliance Theory”, *The European Journal of International Law*, vol. 25, no. 4, pp. 1169-1182.

SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN (SCJN)

2013 “Contradicción de tesis 293/2011. SCJN determina que las normas sobre derechos humanos contenidas en tratados internacionales tienen rango constitucional”, en <<http://www2.scjn.gob.mx/asuntosrelevantes/pagina/seguimiento-asuntosrelevantespub.aspx?id=129659&seguimientoid=556>>, consultada el 9 de mayo de 2014.

ENTREVISTAS

GÓMEZ, ALBERTO

2013 Entrevista con el padre Alberto Gómez, coordinador de la Casa del Migrante de Palenque, 4 de junio.

VÁZQUEZ, HEYMAN

2013 Entrevista con el padre Heyman Vázquez, de la Casa del Migrante “Hogar de la Misericordia” de Arriaga, 7 de septiembre.



REFLEXIONES / REFLECTIONS

APUNTES BIBLIOGRÁFICOS / BIBLIOGRAPHICAL NOTES

*Los gobiernos locales y la cooperación transregional
como alternativa a la política internacional
de cambio climático*

Claudia Ocman Azueta

*Sucesión y balance de poder en Canadá
entre gobiernos liberales y conservadores*

Aaraón Díaz Mendiburo

Los gobiernos locales y la cooperación transregional como alternativa a la política internacional de cambio climático

CLAUDIA OCMAN AZUETA*

López Vallejo, Marcela. *Reconfiguring Global Climate in North America. A Transregional Approach*. Londres: Ashgate, 2014.

En los últimos años, los estudios sobre gobernanza global se han ocupado de diversos aspectos: desde definir el concepto intentando encontrar su fundamentación teórica, hasta crear nuevas herramientas metodológicas de análisis que permitan comprender mejor un objeto de estudio o, en su caso, contribuir a analizar la forma en que se llevan a cabo ciertos asuntos mundiales, lo que puede tanto inducir al análisis sobre cómo se conducen las políticas o las instituciones, o sobre cómo y a partir de qué se formulan las políticas y se establecen normatividades.

Si se compara, actualmente, el estado de la cuestión sobre gobernanza global en México, se puede decir que los estudios se han incrementado en un periodo de prácticamente diez años; sin embargo, aún no existe un solo criterio para definirla, ya que se trata de un concepto factible de ser abordado por varias disciplinas.

Por ejemplo, debido a la flexibilidad del concepto, existe la posibilidad de remitirse a distintos ámbitos de ubicación espacial y recaer en estudios de carácter global, regional o local. Fuera del ámbito espacial, existen otras opciones: se puede estudiar la totalidad de un tema, por ejemplo la economía mundial, o abarcar una parte de ésta, como las relaciones comerciales México-China. Fuera de estos aspectos y otros más que conciernen a las diferentes formas en las que se desarrolla un estudio sobre gobernanza global, existen puntos en común que recaen en la

* Profesora-investigadora en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), <c_ocman@hotmail.com>.

pluralidad de actores que participan en la gobernanza (uno de sus elementos característicos es la colaboración de otros actores, además del Estado, en los procesos de toma de decisión), así como en los vínculos que los actores establecen en el ámbito del diseño de los sistemas político-normativos para alcanzar un fin.

La amplitud de lo que en la práctica implica gobernanza y los distintos conceptos que sobre la misma existen, permiten abordarla con diferentes enfoques; así, se convierte en un marco analítico para delimitar un estudio, lo cual suele ser una opción que facilita analizar un tema dado, mediante el establecimiento de un estudio de caso.

La gobernanza global es uno de los temas que forman parte de la agenda internacional, pues a partir de las cumbres internacionales fue incorporado a las políticas estatales.

Según lo que hemos planteado, la gobernanza global del medio ambiente o la gobernanza global ambiental (como se le denomina) se percibe como parte de la gobernanza global, ya que es uno de los temas que forman parte de la agenda internacional, pues a partir de las cumbres internacionales fue incorporado a las políticas estatales, y a pesar de que algunos consideran esfuerzos vanos en el sentido de que no se ha logrado un gran avance en la solución de los problemas ambientales, esta inclusión ha implicado el establecimiento de acuerdos internacionales, de políticas, de normas, así como la creación de instituciones, programas, etc., que fundamentan y dan forma a la gobernanza global ambiental.

Estudiar este tema resulta una tarea emprendedora que autores como Margaret Karns y Karen Mingst (2004) optaron por explicar, por ejemplo, a los actores que participan en la gobernanza global ambiental, quienes la conducen y también la problematizan. Otros especialistas intentan analizarla aunque, a pesar de que está parcializada por el tema ambiental, es complicado realizar este tipo de estudio, debido a la dinámica de la misma gobernanza, ya que los problemas ambientales son temas de magnitud no sólo en términos del impacto que se ha ocasionado a la naturaleza, sino en términos de los actores, de las políticas, etc., que ésta involucra, y también porque estos problemas son de muy diversa índole, por ejemplo, algunos son relativos al agua, otros a la pérdida de biodiversidad, otros a la desertificación, etcétera.

Encontramos, así, que la gobernanza global ambiental (que comparte los instrumentos jurídicos del derecho internacional ambiental, disciplina que contribuye a darle forma y delimitarla) está parcializada en subtemas o, diríase “subasuntos” que se intentan referir a las diferentes temáticas o problemáticas involucradas en un tema general como el del medio ambiente, para el cual se diseñan políticas que respondan a los

compromisos internacionales, a objetivos particulares o grupales o que sigan determinadas tendencias.

La gobernanza global ambiental implica aspectos tan variados como regulaciones para el tránsito marítimo, políticas de manejo de las plantas nucleares y para el seguimiento de la sostenibilidad ambiental, medidas para la protección de los humedales o para la generación de energías alternativas; también involucra la participación de diversos actores de la sociedad civil, a empresas, instituciones internacionales, etc. Entre los problemas ambientales que ya son temas de estudio para varias disciplinas, invariablemente se encuentra el del cambio climático, cuyas repercusiones han llevado, en las cumbres internacionales, a la creación de instituciones como el Panel Intergubernamental en Cambio Climático, al involucramiento de científicos de las ciencias sociales y naturales, a la creación de redes entre actores públicos y privados, al establecimiento de políticas catalogadas como de largo y de lento alcance, de leyes en algunos casos (como el mexicano), entre otros.

Como asunto prioritario, el cambio climático despierta inquietudes e incertidumbres sobre el futuro de la humanidad, vinculadas a las condiciones ambientales que modificarán las condiciones de vida en el planeta; se ha convertido en un objeto de estudio que, desde las ciencias sociales, implicaría el análisis de las políticas y de las alternativas que en torno a su problemática se van estableciendo, de los actores involucrados, de los acuerdos suscritos y demás. Éste es el caso del libro *Reconfiguring Global Climate in North America. A Transregional Approach*.

Mediante un enfoque que parte de la construcción de un objeto de estudio creado a partir de las alternativas político-institucionales adoptadas en la región de América del Norte para dar seguimiento a la política internacional sobre cambio climático pero, sobre todo, a lo que la autora considera deficiencias de la forma en que se implementa esta política en lo global, se propone el concepto de regiones transnacionales de economías verdes (*transnational green economic regions*, TGER) como un espacio de gestión óptimo en el diseño de instrumentos de política en materia energética, esto con el fin de garantizar la provisión de bienes públicos, como el aire limpio, objetivo de la política de cambio climático.

Se propone el concepto de regiones transnacionales de economías verdes (*transnational green economic regions*, TGER) como un espacio de gestión óptimo en el diseño de instrumentos de política en materia energética.

CONSTRUCCIÓN DE UN ENFOQUE ANALÍTICO

Inmersa en la complejidad teórica de la gobernanza global, López Vallejo construye su marco de referencia. Partiendo de diferentes definiciones y enfoques, analiza y resalta los elementos conceptuales y metodológicos útiles para su estudio, por lo que revisa las definiciones de varios conceptos de gobernanza global, clasificándolos con base en su criterio central para describir qué es esta gobernanza. En este sentido, indica cómo algunos conceptos concentran variables que implican a las redes sociales que se crean fuera del Estado, a las relaciones que se establecen por negocios internacionales, a las políticas ligadas al neoliberalismo las cuales, como indica el texto, se expresan a través de la gobernanza corporativa y la mínima participación del Estado. Otros conceptos implican definiciones que ven esta gobernanza como una herramienta política, sinónimo de un proceso de formulación de políticas y de regulaciones en el cual existe una relación intrínseca entre estructuras y procesos en los que intervienen actores emergentes en diferentes contextos.

Consciente de las similitudes y de las diferencias teóricas y prácticas de la gobernanza, Marcela López propone un concepto¹ que, basado en un enfoque radial (donde las partes conforman un todo), permite representar los nuevos esquemas de interacción que se producen entre actores a partir de un sistema de gobernanza específico; tal es el caso del medio ambiente y, en particular, del cambio climático. En este sentido, explica cómo se construyó la gobernanza global ambiental a partir de la protección parcializada del medio ambiente, común denominador de las políticas y de las normas que, como señalan otros textos (especialmente de derecho ambiental), como parte de su historia evolutiva, la institucionalización del medio ambiente mediante políticas y normas fue un proceso inicialmente sectorializado a ciertos casos comúnmente asociados a la contaminación y a la protección de determinadas especies.

¹ Ella concibe la gobernanza como un proceso de coordinación entre diferentes actores y niveles de gobierno, que se presenta tanto en relaciones formales como informales en diferentes niveles, liderado por una autoridad (López Vallejo, 2014: 24).

El parteaguas de los años ochenta, que correspondió a la suma paulatina de evidencias científicas y a las propuestas de nuevos modelos de desarrollo, condujo a que poco a poco la gobernanza global ambiental se integrara con una variedad de actores de índole pública y privada, así como por una amplia gama de instrumentos jurídicos internacionales, orientados a distintos temas, entre los que, como ya se dijo, suele destacar el cambio climático. En la gobernanza global ambiental, éste tiene su propio régimen, si bien vinculado a otros al considerar sus magnitudes e implicaciones, pero con los suficientes elementos integradores que permiten referirse a la denominación gobernanza global del cambio climático (la autora utiliza el concepto *global climate governance*).

LOS PROBLEMAS DE LA GOBERNANZA GLOBAL DEL CAMBIO CLIMÁTICO. PROPUESTAS ALTERNATIVAS

¿Cómo se construye la gobernanza global del cambio climático?, ¿cuáles son sus problemas?, ¿cuáles los retos y cuáles han sido sus obstáculos?, ¿cómo se implementa la política internacional sobre el cambio climático en los niveles regional y estatal?, ¿qué acciones se emprenden en América del Norte, cuáles son las metas, los obstáculos, pero, sobre todo, cuáles son las alternativas y sus alcances? Estos cuestionamientos básicos facilitan que comprendamos las aportaciones de este libro, en el marco de las preguntas de investigación establecidas (López Vallejo, 2014: 4) con las cuales se indaga sobre los problemas que enfrenta el Protocolo de Kioto, así como la gobernanza global del cambio climático ante la imposibilidad de cumplir con las metas de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y, sobre todo, presentar alternativas que impliquen trasladar al ámbito de lo local (estatal o provincial en el caso de América del Norte), mediante políticas, los acuerdos internacionales, para proveer bienes públicos; se considera que éstos son la meta prioritaria de la gobernanza.

Con base en estas preguntas, se analizan las alternativas de la gobernanza global del cambio climático en un sentido crítico de la premisa “a problemas globales soluciones globales”, que la autora confronta al plantear la importancia de encontrar actores con la capacidad de internalizar los problemas globales y que los conviertan en políticas, lo que implicaría relocalizar la autoridad para proveer bienes públicos globales como el aire limpio (López Vallejo, 2014: 5). En este sentido, se analizan

Se analizan las alternativas de la gobernanza global del cambio climático en un sentido crítico de la premisa “a problemas globales soluciones globales”.

los acuerdos institucionales para reterritorializar la provisión de bienes públicos globales, con una base transregional a través del mercado emergente de energéticos de carbono en América del Norte, buscando esclarecer cómo, desde lo regional, se brindan esos bienes públicos mediante otros diseños institucionales que abrirían alternativas que consideraran la relocalización de la autoridad, como ya mencionábamos, lo cual redefiniría el liderazgo de los actores involucrados en la gobernanza global del cambio climático; los gobiernos locales se convertirían en los actores principales de los procesos de regionalización.

DESAFÍOS EN AMÉRICA DEL NORTE PARA ENFRENTAR EL CAMBIO CLIMÁTICO

Los gobiernos locales se convertirían en los actores principales de los procesos de regionalización. Muchas veces las soluciones tienen que ser interiorizadas, lo que amerita adoptar un enfoque que podría considerarse como de gobernanza multinivel.

¿Cómo trabajan los gobiernos locales en América del Norte y cuál es su finalidad? Partiendo de que la gobernanza global del cambio climático tiene deficiencias² que derivan en dificultades para reducir los GEI, y que la finalidad de esta gobernanza es proveer bienes públicos globales, la autora trata de demostrar que los gobiernos locales son actores que en América del Norte implementan medidas para disminuir la contaminación por GEI, y que tales medidas contribuyen a proporcionar un bien público, como es el caso del aire limpio ya mencionado.

Acorde con esta lógica, si bien para mejorar la provisión de un bien público global se requieren soluciones globales, en los hechos se demuestra que los problemas globales no siempre se resuelven con soluciones globales, y que muchas veces las soluciones tienen que ser interiorizadas, lo que amerita adoptar un enfoque que podría considerarse como de gobernanza multinivel, propuesto por otros autores al referirse, sobre todo, al caso de la gobernanza en la Unión Europea.

En el caso de América del Norte, este tipo de gobernanza multinivel se reflejaría en las acciones regionales multinacionales que han tenido lugar mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y, en especial, mediante el Acuerdo de Cooperación Ambiental y el Grupo de Trabajo en Energía; sin embargo, el único éxito evidente es que se influyera positivamente para proteger al medio ambiente. Debido a que el

² Respecto del Protocolo de Kioto, este texto se refiere a su diseño inadecuado, basado en enfoques nacionales, mientras los costos son regionales y por sector; a la carencia de métodos obligatorios de implementación, puesto que se establece la instrumentación voluntaria, así como a la no suscripción de países altamente contaminantes.

cambio climático no es un tema prioritario como el comercio, existe una serie de restricciones que da como resultado un lento crecimiento en la cooperación ambiental regional. Esto, para la autora, demuestra que aunque el enfoque regional que se presenta en el TLCAN es correcto para emprender acciones más localizadas, indica que el formalismo regional en América del Norte ha llegado a su límite y, por tanto, enfrenta una alta dificultad para proveer bienes públicos; en otras palabras, se enfrentan dificultades para implementar medidas para reducir los GEI y proporcionar un bien público global como el aire limpio.

En este sentido, se debe abrir paso a otros conceptos en los que se preste atención a las acciones de los gobiernos locales (provinciales o estatales) como actores fundamentales en la política de cambio climático, ya que sus estrategias para reducir los GEI implican la creación de bloques regionales que inducen a acciones transnacionales basadas en la integración de políticas que se adaptan a las políticas nacionales e internacionales, a la vez que establecen relaciones con actores de diferentes niveles para implementar soluciones. En este contexto, surge –indica López Vallejo– un tipo de gobernanza transregional, con la finalidad de coproducir bienes colectivos globales, para lo que se requiere establecer vínculos con otras iniciativas del mismo carácter transregional.

Existe una serie de restricciones que da como resultado un lento crecimiento en la cooperación ambiental regional.

UN NUEVO MODELO DE REGIONALIZACIÓN

¿Cuáles iniciativas reflejan un sistema de gobernanza transregional? En el caso del cambio climático y de la fundamentación teórica del texto, se propone a las ya mencionadas TGER, a las que la autora define como construcciones sociales con objetivos específicos que incluyen la integración y coherencia de actividades transnacionales. En éstas, la coherencia implica el diseño de sectores integrados, de políticas y estrategias para el clima, y acuerdos para el desarrollo sostenible (López Vallejo, 2014: 8).

En el sentido teórico que se propone en este libro para fundamentar el estudio de caso, las TGER son espacios que reinventan las fronteras y dan una nueva dimensión a la gobernanza global del cambio climático al relocalizar la autoridad y el liderazgo, lo que se interpreta como una especie de soberanía fragmentada en diferentes sectores de la política, y objetivos específicos en los que es necesaria la cooperación entre distintos niveles de autoridad y actores para reducir los GEI (López Vallejo, 2014: 8).

El estudio de caso conduce al lector a dos ejemplos de TGER que en América del Norte se construyeron en torno al sector energético que, al igual que en el resto del mundo, es el sector con más emisiones de GEI. Estas TGER son la Iniciativa Regional del Gas de Efecto Invernadero (Regional Greenhouse Gas Initiative, RGGI) y la Iniciativa Climática de Occidente (Western Climate Initiative, WCI). Se analizan ambas TGER comparando las estrategias de los gobiernos locales con las relaciones que establecen con los gobiernos nacionales, en cuanto a su ámbito de jurisdicción y formulación de políticas sobre cambio climático y energía, con la intención de explicar el tipo y nivel de integración, ello con el fin de demostrar qué tan efectiva ha sido la relocalización de autoridad en términos de las oportunidades que proporcionan un enfoque transregional del cambio climático en América del Norte.

El estudio de caso conduce al lector a dos ejemplos de TGER que en América del Norte se construyeron en torno al sector energético, que es el sector con más emisiones de GEI.

LAS REGIONES TRANSNACIONALES DE ECONOMÍAS VERDES: ENTRE SUS LOGROS Y ALGUNOS OBSTÁCULOS

Después de la justificación teórica que permite la posibilidad de que las TGER se consideren unidades de análisis y modelos de gestión útiles en la implementación de medidas de cooperación referentes a la política internacional del cambio climático, López Vallejo se aboca a sus componentes, forma de operación y alcances, con la intención de explicar cómo se presenta la gobernanza del cambio climático en un ámbito transregional. Mediante una serie de argumentos, explica los avances que estas regiones han tenido, pero también señala cuáles son sus dificultades.

Para ello presenta la estructura de las TGER y resalta el papel de los gobiernos locales como actores principales, cuyas acciones han logrado que sean reconocidos como tales (aunque de índole no gubernamental) en los foros internacionales; su presencia ha dejado en claro que existe una desconexión entre la política global y los problemas locales. Que estos gobiernos funjan como actores centrales permite que el diseño de políticas se base con mayor proximidad en los problemas, ya que se parte del hecho de que estos gobiernos son las instancias más cercanas a la ciudadanía y, por ende, de representación pública.

Por otra parte, se subraya cómo el establecimiento de relaciones transfronterizas antes y después del TLCAN ha permitido a realizar cierto tipo de actividades en cada región, dando como resultado la complementación

de sectores económicos como el industrial, el comercial y el energético; en consecuencia, se han establecido intereses comunes alrededor de metas compartidas, para lo que se consideran las diferencias y el nivel de integración de las economías estatales. Tal es el caso del sector energético, en torno al cual se han implementado medidas que dan seguimiento a la política global de cambio climático mediante la instrumentación, por ejemplo, de políticas energéticas que permiten compartir costos y establecer un mercado de combustibles de carbono.

Precisamente en torno al mercado de carbono es donde surgen varias de las críticas a las TGER: algunas aluden a las interferencias al comercio ocasionadas por los requisitos impuestos a las industrias del carbono que operan fuera de las TGER; otras, se refieren a la superposición que se presenta entre las disposiciones nacionales y las que se establecen en las TGER, por ejemplo, en cuanto a sanciones que, en el caso de Estados Unidos, son competencia de la Agencia de Protección Ambiental.

Algunas otras críticas se inscriben en las inconsistencias entre la actuación de los gobiernos locales y nacionales (como el caso de Estados Unidos, que no aceptó el Protocolo de Kioto), provocando que los gobiernos locales de las TGER suscriban acuerdos con países extranjeros sin requerir la autorización del Congreso estadounidense, con lo que se violentan disposiciones constitucionales (López Vallejo, 2014: 176-179).

Por otra parte, existen reticencias (señaladas en el texto) que cuestionan el carácter transnacional como un indicador para delimitar una TGER. Para la autora, esto no presenta un obstáculo muy fuerte, ya que, si bien mientras la RGGI no tiene un carácter transnacional, porque sólo está integrada por estados de Estados Unidos y algunas provincias de Canadá como observadoras, la WCI sí es transnacional, debido a que abarca la costa oeste, desde Alaska hasta California, además de que incluye como observadores a algunos estados mexicanos. Acorde con la lógica del libro, el caso de la RGGI se toma como un reto que no devalúa los logros de las TGER.

Como proceso para la integración de un mercado de carbono, en el contexto de la RGGI y de la WCI, las TGER son casos loables; por ejemplo, a partir de su creación han fomentado la innovación, constituyen un modelo basado en iniciativas transregionales, difundible para construir otros mercados de carbono en una escala menor, lo que daría mejores resultados que un mercado de carbono global, sobre todo si se refuerzan los marcos institucionales y se reevalúa la presencia de los gobiernos locales en los foros internacionales y en la gobernanza global del cambio climático.

Se han implementado medidas que dan seguimiento a la política global de cambio climático mediante la instrumentación, por ejemplo, de políticas energéticas.

En general, se espera que con la fijación de metas de reducción y con la homologación de los límites máximos y de comercio se establezca un mercado de carbono que contribuya a la reducción de los GEI.

La flexibilidad presente en el caso de la RGGI, donde se permite a sus miembros vincularse con diferentes niveles de gobierno regional, nacional o global, es otra garantía de la capacidad de las TGER de actuar en diferentes espacios no restringidos al ámbito regional o transregional. Entre otros aspectos, este texto induce a considerar que tanto la RGGI como la WCI pasan por un proceso de integración que, como tal, va estableciéndose, y en su camino han logrado reducir los GEI. En el caso de la RGGI, se ha logrado descarbonizar más rápidamente su economía, en comparación con la WCI, al utilizar fuentes energéticas que no son de carbono, como la energía nuclear y el gas natural. En lo que corresponde a la WCI, ha de valorarse su capacidad de liderazgo al impulsar los instrumentos y las políticas en la región. En general, se espera que con la fijación de metas de reducción y con la homologación de los límites máximos y de comercio se establezca un mercado de carbono que contribuya a la reducción de los GEI.

REFLEXIÓN FINAL

Ante lo antes expuesto, se concluye que lo interesante del texto es la tentativa de una aportación distinta al concepto de gobernanza global mediante el análisis de la dinámica regional, por estados y provincias en los tres países de América del Norte; plantea, incluso, una alternativa al modelo de gobernanza global y a los modelos de gobernanza nacional³ aplicados al cambio climático que, precisamente debido a su poco alcance, abren paso a la actuación de actores estatales o provinciales, los que, por afinidades o complementariedades de sus sectores productivos, implementan medidas que ayudan a controlar el cambio climático, en seguimiento de la política internacional.

Si bien, como señala la autora, aún existen varios retos para las TGER, estas regiones serían una alternativa a las fallas de los mecanismos de mercado establecidos en el marco del Protocolo de Kioto. Como indica López Vallejo, la RGGI y la WCI son los dos mercados de carbono más importantes en América del Norte; aquí se manejan iniciativas para la transición a una economía sustentable (con énfasis en la eficiencia energética), que pueden contribuir a la disminución de las emisiones de GEI por re-

³ Este concepto sirve para diferir entre la gobernanza global y la que tiene lugar en el ámbito de los Estados-nación, sin intentar caer en las dificultades teóricas que impliquen el uso de otro concepto de gobernanza.

gión, con beneficios globales ante las dificultades con las economías industrializadas que se han opuesto al mecanismo del Protocolo de Kioto. En sus palabras: “La RGGI y la WCI dan muestra de que la gobernanza global del cambio climático se olvidó de varios asuntos cuando diseñó instrumentos como el Protocolo de Kioto. Uno de ellos es el hecho de que la responsabilidad se debe diferenciar regionalmente. Esta condición parece necesaria para la competitividad, especialmente en un mecanismo regional como el TLCAN” (López-Vallejo, 2014: 183).

De todo lo expresado, quizás habría que cuestionar las diferencias en las posturas de los gobiernos estatales y de los locales, sobre todo si se piensa, en especial, en el caso de Estados Unidos y de Canadá, así como su posición frente al Protocolo de Kioto. La participación de sus gobiernos locales en la creación de las TGER muestra que las políticas seguidas en lo local (estados o provincias) no corresponden a las de los gobiernos estatales (representación del Estado-nación), pues se integran espacios transregionales basados en la creación de mercados de carbono. En este sentido, al margen del texto quedan algunas interrogantes, por ejemplo, ¿cuál es el papel del gobierno representativo del Estado-nación en la gobernanza global del cambio climático? y ¿por qué los gobiernos de los Estados-nación no han propuesto las TGER como alternativas para solventar los retos del cambio climático?

La gobernanza global del cambio climático se olvidó de varios asuntos cuando diseñó el Protocolo de Kioto. Uno de ellos es que la responsabilidad se debe diferenciar regionalmente.

FUENTE COMPLEMENTARIA

KARNS, MARGARET P. y KAREN MINGST

2004 *International Organizations. The Politics and Processes of Global Governance*. Boulder, Col.: Lynne Rienner.

Sucesión y balance de poder en Canadá entre gobiernos liberales y conservadores

AARAÓN DÍAZ MENDIBURO*

Sucesión y balance de poder en Canadá entre gobiernos liberales y conservadores. Administraciones y procesos partidistas internos 1980-2011. México: CISAN, UNAM, 2014

A unos cuantos días de llevarse a cabo las elecciones en Canadá, el especialista en estudios políticos canadienses, Oliver Santín nos ofrece su libro titulado *Sucesión y balance de poder en Canadá entre gobiernos liberales y conservadores. Administraciones y procesos partidistas internos 1980-2011*. El trabajo, editado por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), a través del Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), analiza minuciosamente el sistema político que ha imperado en Canadá desde los años ochenta hasta diciembre de 2011, momento cuando hace un alto en su exhaustiva investigación.

EL SISTEMA POLÍTICO CANADIENSE

El autor, en sus primeras páginas, menciona los distintos elementos que han sido nodales en la conformación del sistema político, entre los que destaca el "Reporte Durham" (1839), que recomendaba a la Corona inglesa crear la provincia unida de Canadá bajo un sistema de partidos; el Acta de América del Norte Británica (British North America Act, 1867), documento que perfila a Canadá como una naciente comunidad autónoma;

* Doctor en antropología por la UNAM y documentalista. Profesor en la Facultad de Estudios Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, <faraondiaz@yahoo.com.mx>.

el Estatuto Westminster (1931), que establece que Canadá deja de ser una colonia de Gran Bretaña; el Acta Canadiense (Canada Act), que incluye el Acta Constitucional (Constitutional Act), ley suprema que le otorga autonomía e independencia jurídica a partir de 1982; y, por supuesto, en esta compleja amalgama histórica, figuran sus élites políticas y económicas que, desde la dominación de la Corona británica, se encuentran agrupadas fundamentalmente en dos partidos: el Partido Liberal y el Partido Conservador. Cabe mencionar que este último ha cambiado de nombre en varias ocasiones, pero su esencia ha sido la misma a lo largo del tiempo.

El sistema político canadiense se ha caracterizado por establecer marcos jurídicos que permiten un consenso general entre las provincias, lo que ha impulsado la creación de partidos políticos.

Oliver Santín menciona que Canadá adoptó, desde sus orígenes, un modelo parlamentario británico que se fundamentaba en la federación, en la cual, paulatinamente, las provincias fueron adquiriendo autonomía. En este sentido, el autor destaca el reto que dicho Estado ha enfrentado prácticamente desde sus orígenes con la población francófona, concentrada en Quebec, provincia que en dos ocasiones, mediante los referéndums de 1980 y 1995, ha buscado su independencia. Ante esta situación, la federación ha respondido con diversas iniciativas como reformas constitucionales, propuestas de acuerdos (Lago Meech, 1987 y Charlottetown, 1992), mociones en la Cámara de los Comunes y la iniciativa de Ley de Claridad (Clarity Act), que limitaba los intentos separatistas de la provincia de Quebec.

De acuerdo con el autor, el sistema político canadiense se ha caracterizado por establecer marcos jurídicos que permiten un consenso general entre las provincias, lo que ha impulsado la creación de partidos políticos. Sin embargo, en estos últimos 143 años ha predominado la fuerza de un duopolio hegemónico integrado por el Partido Conservador, quien ha obtenido el triunfo en dieciocho ocasiones y el Partido Liberal, quien lo ha hecho en veintitrés, situación que a su vez ha resultado un obstáculo para la consolidación de otras fuerzas políticas, pues este sistema no permite que otros partidos adquieran la fortaleza necesaria para ser un rival en las contiendas electorales.

Santín nos dibuja, con una maestría impecable, marcos históricos de factura fina que nos permiten comprender la conformación ideológica de ambos partidos. Las concepciones frente al federalismo, la relación económica con Estados Unidos y Gran Bretaña, la participación en los conflictos bélicos, el tipo de políticas sociales y económicas impuestas al interior, la postura ante la independencia y soberanía y la posición frente a

la provincia de Quebec, son claves fundamentales del complejo andamiaje que nos ayuda en el proceso de entendimiento de dichos actores políticos.

PROCESOS INTERNOS DEL PARTIDO LIBERAL (1980-2011)

En la misma tesitura de análisis histórico que el libro expone en su primer apartado, el segundo capítulo nos sitúa en el periodo que va de 1980 a 2011. A manera de introducción, el autor enlista los principales valores de la plataforma política del Partido Liberal de la siguiente manera:

- a) Defensa y promoción de los derechos y libertades ciudadanas.
- b) Garantía del sistema de cuidado de salud universal.
- c) Mantenimiento de la paz internacional.
- d) Salvaguarda de la bandera canadiense.
- e) Promoción del multiculturalismo, del sistema bilingüe y de la unidad nacional.
- f) Responsabilidad fiscal.

Santín continúa con un examen detallado de las características de los líderes liberales que fueron primeros ministros en el citado periodo. El análisis arranca con Pierre-Elliot Trudeau quien, en la búsqueda de generar cohesión a nivel nacional, enarbola el multiculturalismo y el bilingüismo como proyecto político. Durante su mandato, una de las situaciones políticas más complicadas fue el referéndum de 1980, que lanzó Quebec para separarse del resto de Canadá, pero finalmente las votaciones reflejaron el desacuerdo de la mayoría. Ante este hecho, Trudeau respondió con reformas constitucionales que mantendrían a la federación sin intentos separatistas por lo menos en los siguientes quince años.

Más adelante, la investigación señala los hechos exógenos y endógenos que llevaron al primer ministro Trudeau a renunciar en 1984 a su cargo, entre los que destacan: la creación de un Plan Energético Nacional (PEN) que buscaba una reestructuración en la industria, pero que tocaba intereses transnacionales y oligárquicos, sobre todo de la provincia de Alberta; la crisis económica de inicios de los años ochenta a nivel global; el fortalecimiento de los conservadores por el triunfo de sus homólogos Margaret Thatcher y Ronald Reagan, y la disidencia al interior del Partido Liberal.

Un examen detallado de las características de los líderes liberales arranca con Pierre-Elliot Trudeau quien, en la búsqueda de generar cohesión a nivel nacional, enarbola el multiculturalismo y el bilingüismo.

Red Book expresa la estrategia del Partido Liberal: invertir en un programa de estructura de vivienda y disminuir el déficit a través de la reducción de los programas oficiales de gobierno; simplificar el cobro de impuestos; mejorar la educación y los programas de empleo; apoyar a la pequeña y mediana empresa; estimular la participación de la mujer en la economía; ampliar redes tecnológicas, y convertir la industria militar en una industria con fines pacíficos.

El autor, en este recorrido histórico, analiza la muy breve estancia del primer ministro John Turner como un periodo de poca experiencia política, en donde los nombramientos clientelares, la falta de asertividad en debates televisivos, las desavenencias con los líderes del partido y el desconocimiento de proyectos eje de las propuestas liberales lo colocaron como una figura sin credibilidad ni alcances nacionales.

Asimismo, Santín vislumbra la primera gestión de Chrétien como un proceso en el que buscó, por un lado, la unidad de la federación y por el otro, el cumplimiento del *Libro rojo*.¹ Para su segundo periodo, el autor destaca de Chrétien la importancia de su participación política al destinar más recursos a los programas sociales y su apoyo a los inuit al otorgarles el territorio de Nunavut. En políticas internacionales, apunta que realizó acciones que lo favorecieron ante el electorado.

Asimismo, el libro describe la llegada del primer ministro Paul Martin, el 12 de diciembre de 2003, como un proceso que soportó constantes presiones mediáticas, como consecuencia del escándalo por el desvío de recursos por parte de funcionarios de su partido al Partido Liberal Quebequense, para afianzar la unidad canadiense al momento del referéndum de 1995.

Al dimitir Paul Martin como líder del Partido Liberal, se eligió a Bill Graham para continuar al frente, quien básicamente en sus ocho meses de liderazgo tuvo que enfrentar dos situaciones críticas: por un lado, el reconocimiento de Quebec como nación y, por el otro, la presencia de la milicia canadiense en Afganistán.

Tras el discreto interinato de Graham como líder de la oposición, se da paso a un acalorado proceso de elecciones para votar por el nuevo líder del Partido Liberal, mismo que Santín, página por página, nos presenta a manera de novela de suspenso, sin por ello perder su rigor científico. En tal proceso, figuran los nombres de Michael Ignatieff, Bob Rae, Stéphane Dion, Gerard Kennedy, Ken Dryden, Scott Brison, Joe Volpe y Martha Hall Findlay. Stéphane Dion saldría victorioso con un proyecto de traba-

¹ Conocido en inglés como *Red Book*, éste es el documento que expresa la estrategia del Partido Liberal creado en 1993 y modificado en 1997. De principio, el libro titulado *Creando oportunidades: el plan del Partido Liberal para Canadá* planteó varios objetivos: la estrategia de invertir en un programa de estructura de vivienda y disminuir el déficit a través de la reducción de los programas oficiales de gobierno; simplificar el cobro de impuestos; mejorar la educación y los programas de empleo; apoyar a la pequeña y mediana empresa, estimular la participación de la mujer en la economía; ampliar redes tecnológicas, y convertir la industria militar en una industria con fines pacíficos. En su segunda reedición, bajo el título *Garantizando nuestro futuro juntos*, se incluyeron temas de equidad de género, diversidad, estabilidad económica, creación de empleos, medio ambiente, indígenas, entre otros (Santín: 2014: 91-92, 95).

jo que abordaría sustancialmente tres áreas: la economía, la justicia social y la protección del medio ambiente y cuyo periodo concluirá con su renuncia en 2008, cuando dio camino a Michael Ignatieff como nuevo líder del partido.

El autor analiza críticamente la incongruente y contradictoria política de Ignatieff, pues la identifica con los valores del Partido Conservador, tanto en asuntos nacionales como internacionales, lo que le generó problemas al interior de su partido y con la opinión pública. Dicha situación se reflejó en los resultados de la elección federal de 2011 para integrar la XLI Legislatura de la Cámara Baja, cuando los conservadores alcanzaron 166, los neodemócratas ciento tres, los liberales treinta y cuatro, cuatro para el Bloque Quebequense y uno para el Partido Verde (Parliament of Canada, 2011, cit. por Santín, 2014: 169). Estos resultados representaron la peor derrota en la historia del Partido Liberal y su evidente crisis.

La incongruente y contradictoria política de Ignatieff se reflejó en los resultados de la elección federal de 2011 para integrar la XLI Legislatura de la Cámara Baja. Estos resultados representaron la peor derrota en la historia del Partido Liberal y su evidente crisis.

PROCESOS INTERNOS DEL PARTIDO CONSERVADOR (1980-2011)

El último capítulo del libro expone analíticamente los procesos de liderazgo de cuatro entes políticos pertenecientes al ala conservadora: el Partido Conservador Progresista (1946-2003), el Partido Reformista (1987-2000), la Alianza Conservadora (2000-2003) y el Partido Conservador (desde 2003), este último resultado de la unión de las agrupaciones recién mencionadas.

Santín profundiza en las principales características de dichas fuerzas políticas centrándose en sus líderes. El análisis comprende el periodo de 1980 a 2011. Como dato importante, al igual que lo hizo con el Partido Liberal, al inicio de este capítulo enlista la plataforma doctrinaria del Partido Conservador de la siguiente manera:

- a) Fortalecer la soberanía de Canadá, ocupando su lugar en el mundo.
- b) Reforzar la federación y las instituciones democráticas.
- c) Proveer un efectivo liderazgo económico y prosperidad para el futuro.
- d) Combatir el crimen y garantizar la seguridad de los canadienses.
- e) Mejorar el medio ambiente y la salud de los canadienses.

Posteriormente, el autor nos remite a la década de los ochenta, al momento de la renuncia de Joe Clark como primer ministro, pero quien con-

tinuaría como líder del Partido Conservador Progresista hasta 1983. De acuerdo con Santín, Clark, durante su gestión, se opuso radicalmente al PEN propuesto por el liberal Trudeau, debido a la excesiva injerencia de la federación en detrimento de la autonomía de las provincias involucradas.

Santín continúa con su análisis: toca el turno a Brian Mulroney, hombre carismático y promotor del biculturalismo a nivel nacional, quien asumió el liderazgo del Partido Conservador Progresista en 1983 y ganara las elecciones para primer ministro en 1984. Según el autor, Mulroney llevó a cabo una política que guardaba estrecha relación con el gobierno de Estados Unidos; sus acciones más emblemáticas fueron: la negociación del libre comercio entre ambos países, que iniciara el 1° de enero de 1990, y su estrecha amistad con Ronald Reagan. Mulroney impulsó los acuerdos de Lago Meech y de Charlottetown que buscaban fundamentalmente, por medio de reformas constitucionales, dar respuesta a las demandas de la provincia de Quebec y dotar de mayores atribuciones a los gobiernos provinciales, respectivamente. Ambos fueron rechazados por algunas de las provincias, situación que repercutiría en la imagen política de Mulroney. Durante su gestión enfrentó dos grandes conflictos: la construcción de un campo de golf que contravenía los intereses de los indígenas del valle de Oka y la masacre en la Escuela Politécnica de Montreal el 6 de diciembre de 1989, situación que llevó a debate nacional el libre manejo de armas en Canadá.

Mulroney renunció a su cargo de primer ministro en febrero de 1993 para dar paso a la elección de la primera mujer como líder del Partido Conservador Progresista y primera ministra de Canadá, Kim Campbell.

Santín apunta que la primera ministra, al tomar el cargo, implementó reformas para disminuir los gastos del gobierno federal e inició una campaña política que prometía disminuir el déficit y el desempleo mediante programas a corto plazo. Pasaron sólo cuatro meses cuando se tuvo que convocar a elecciones federales. Días antes de los comicios, Campbell hizo una declaración donde evidenciaba que la problemática del desempleo y del déficit conllevaba asuntos difíciles de resolver a corto plazo, por lo que los electores no aceptaron tales contradicciones en su postura, y dieron su voto de confianza como primer ministro al líder liberal Jean Chrétien.

El autor menciona que a raíz de la derrota de Campbell, Jean Charest asumió el interinato como jefe del Partido Conservador Progresista, y fue ratificado en abril de 1995 por una rotunda mayoría. Su política

Mulroney llevó a cabo una política que guardaba estrecha relación con el gobierno de Estados Unidos; sus acciones más emblemáticas fueron: la negociación del libre comercio entre ambos países, que iniciara el 1° de enero de 1990, y su estrecha amistad con Ronald Reagan.

buscó reconstruir a su partido para posicionarlo, contender en las elecciones federales de 1998 y salir victorioso. Sus acciones se cifraron a evitar la separación de Quebec. Los debates televisivos le favorecieron, pero en las elecciones, quien reafirmó su liderazgo, fue el Partido Liberal.

Santín menciona que el Partido Conservador Progresista, después de la salida de Jean Charest, no contaba con líderes para tomar el mando, por lo que Joe Clark regresó para encabezar el partido. Clark fue idóneo por sus antecedentes como político conservador del oeste canadiense, ya que pensaba que tendría mejor comunicación con los miembros del Partido Reformista en Alberta, Columbia Británica y Saskatchewan. Sin embargo, durante su gestión, que concluiría en 2002 con su renuncia, no logró fortalecer al partido ni concretar una unión con los conservadores del oeste, ya agrupados en la Alianza Conservadora.

Otro de los proyectos políticos que el autor analiza como parte del movimiento conservador es el Partido Reformista de Canadá, creado y dirigido por Preston Manning. Esta agrupación política surgió en 1987 en las provincias del oeste, como una opción a la falta de solidez del Partido Conservador Progresista, que tenía una visión política cristiana populista. Diez años más tarde se convertiría en el partido de oposición más fuerte, y enarbolaba los siguientes principios: ser el partido anglosajón de la derecha, del oeste, de las Provincias Centrales y de la gente.

Los logros políticos de dicho partido, la suma de los conservadores locales y una mayor unidad entre los conservadores a nivel nacional, impulsaron un nuevo proyecto denominado Alianza Reformista Conservadora Canadiense. Stockwell Day dirigió este nuevo partido. Él ganó las elecciones internas, pero en las federales del año 2000 sucumbió ante el Partido Liberal, lo que lo llevaría a presentar su renuncia un año después.

Peter Mackay, quien fuera el último dirigente del Partido Conservador Progresista, negoció con Stephen Harper, paladín en esos momentos de la Alianza Conservadora, la unión de los conservadores por medio de una nueva fuerza política, oficialmente reconocida el 20 de marzo de 2004 como Partido Conservador.

Stephen Harper, como líder del partido recién creado, fue el elegido para contender en las elecciones federales con un proyecto propagandístico enfocado en temas de salud, economía y la posible participación de Canadá en una nueva ofensiva militar a Irak. Las elecciones de junio de 2004 declararon triunfador a Paul Martin. Sin embargo, Harper volvió a contender en 2008 y resultó electo como primer ministro.

El Partido Reformista de Canadá surgió en 1987 como una opción a la falta de solidez del Partido Conservador Progresista. Diez años más tarde se convertiría en el partido de oposición más fuerte.

La amplia y reciente bibliografía en inglés que el autor empleó, así como la casi nula atención en español sobre el sistema político canadiense posicionan el libro de Santín como una obra fundamental en el estudio de la cultura política de Canadá.

Siguiendo la investigación de Santín, observo que han sido varias las maniobras que ha utilizado Harper para continuar al frente del gobierno canadiense, entre las que destacan la práctica del aforismo “Divide y vencerás”, cuya metodología aplicó entre la oposición mediante memorándums de entendimiento sobre Afganistán firmados por el Bloque Quebequense y el Partido Liberal pero rechazados por el Partido Neodemócrata; la no aceptación, por parte de los neodemócratas, de los boletos obsequiados a todos los diputados del Parlamento para asistir a los Juegos Olímpicos de Vancouver. O más aún, en las elecciones de 2011, Harper, en una estrategia mediática, afirmó que la coalición entre liberales, neodemócratas y el Bloque Quebequense ponía en riesgo la economía de Canadá, ya que estos partidos no podrían ponerse de acuerdo. Esto provocó miedo entre el electorado, estrategia exitosa para el gobierno de Harper, quien resultaría vencedor.

Santín, para finalizar con este gran libro, fruto de una exhaustiva investigación, nos regala una detallada descripción y un profundo análisis de las estrategias que ha utilizado Harper, tanto a nivel nacional como internacional, para continuar en el poder.

A manera de conclusión, quiero expresar que éste es un análisis clave para entender el sistema político canadiense. La amplia y reciente bibliografía en inglés que el autor empleó para la construcción de su investigación, por un lado, evidencia la actualidad del trabajo y su amplio conocimiento sobre los estudios anglófonos especializados en el tema y, por otro lado, la casi nula bibliografía que existe en español sobre el sistema político canadiense. Esto último posiciona el libro de Santín como una obra fundamental en el estudio de la cultura política de Canadá. Su profundo nivel de análisis también nos invita a reflexionar acerca de nuestro propio sistema político, de los partidos y de sus estrategias en el proceso de lucha por el poder.



ETROPOLIS



UNAM



CISAN

Conferencia Internacional **Metropolis**

7 al 11 de septiembre

Los migrantes

actores clave del siglo XXI

Palacio de Minería, Ciudad de México



Foto: Elisa Medina

Convocatoria:
www.metropolis2015.unam.mx

Programa

Sesiones plenarias

Martes 8 de septiembre

México como país de expulsión, recepción y tránsito de migrantes
Relevancia de la migración Sur-Sur

Miércoles 9 de septiembre

Migración y megaciudades

Mujeres migrantes: su inserción laboral en la esfera doméstica

Jueves 10 de septiembre

Migración y Objetivos de Desarrollo Sustentable Post 2015
Competencia global para la atracción de estudiantes

Viernes 11 de septiembre

Crimen organizado y tráfico de personas
La migración en el cine

Información descuentos:

- Personal académico de la UNAM
j.orta@unam.mx
- Académicos de América Latina, el Caribe y de la República Mexicana
lameda@unam.mx
- Miembros de organizaciones no gubernamentales (ONGs)
diebb@unam.mx

LINEAMIENTOS DE ENTREGA DE ORIGINALES

Norteamérica es una revista semestral cuyo objetivo es publicar artículos académicos multi e interdisciplinarios sobre la región de América del Norte (México, Estados Unidos y Canadá), que:

- consideren a la región como objeto de análisis en sí mismo: su evolución, sus procesos particulares y su dinámica interna;
- analicen la realidad de cada una de las tres naciones, vinculándolas temáticamente con el resto de la región;
- realicen estudios comparativos sobre las naciones que conforman América del Norte;
- aborden la región y su inserción en el contexto internacional; y
- profundicen en los procesos mundiales y su impacto en la región.

SECCIONES

Norteamérica consta de tres secciones: “Ensayos”, “Análisis de actualidad” y “Reflexiones”. Las colaboraciones se reciben y publican en su idioma original, español, inglés o francés, y para cada sección los trabajos deben contemplar las siguientes características:

ENSAYOS Y ANÁLISIS DE ACTUALIDAD

- Se presentarán artículos resultado de investigaciones académicas de excelencia. No se aceptarán en estas dos secciones artículos de coyuntura o de opinión.
- Incluirán un aparato crítico relevante y actualizado.
- Tendrán entre 4 y 6 palabras clave y un resumen de no más de 100 palabras.
- La extensión será de 20 a 40 cuartillas.

Todos los artículos de estas secciones serán sujetos a un proceso de arbitraje de modalidad tipo doble ciego.

REFLEXIONES

Notas críticas

Constituirán reflexiones académicas sobre un tema polémico y de coyuntura. La extensión será de 10 a 15 cuartillas.

Apuntes bibliográficos

- Serán ensayos en los que se reseñen, comparen y analicen a profundidad de dos a cinco libros de reciente publicación sobre un mismo tema.
- La extensión será de 10 a 15 cuartillas.

Contribución especial

- Sección abierta a diversos tipos de colaboraciones: ensayos libres, entrevistas, obra gráfica, obra literaria, etc.
- Esta sección aparecerá sólo cuando el Comité Editorial lo juzgue conveniente.
- La extensión será de 10 a 20 cuartillas.

PARA SU PUBLICACIÓN

- Ser originales, inéditos y no haber sido postulados simultáneamente a otra revista.
- La extensión en cuartillas dependerá de la sección.
- Por cuartilla se entiende una página tamaño carta impresa por una sola cara en **Times New Roman de 12 pts.**, a doble espacio, con un promedio de 1680 caracteres.
- Los cuadros y gráficas se entregarán también en archivos electrónicos de los programas Word y Excel de Microsoft, respectivamente, y contarán para el cálculo de la extensión final.
- El sistema de notación para el aparato crítico y la bibliografía que se utilizará será el conocido como sistema de referencias entre paréntesis (autor, fecha). Ejemplo: (Diamond, 1995: 49-59).
- *Ejemplo de fichas bibliográficas:*

Hoberg, George

2002 "Introduction: Economic, Cultural and Political Dimensions of North American Integration", en George Hoberg, ed., *Capacity for Choice: Canada in a New North America*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 3-13.

Diamond, Larry, Seymour Menton y Juan J. Linz, coords.

1995 *Politics in Developing Countries. Comparing Experiences with Democracy*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner.

Eckstein, Susan

2001 "Community as Gift-Giving: Colectivistic Roots of Volunteerism", *American Sociological Review*, vol. 66, no. 6, December, pp. 829-851.

Delgado Wise, Raúl

2003 "Integración y migración internacional en el contexto actual de las relaciones México-Estados Unidos", octubre, en http://meme.phpwebhosting.com/~migración/primer_coloquio/2_3.pdf, consultado el 22 de enero de 2004.

Se pueden consultar versiones más extensas de los lineamientos y las normas de presentación de originales en www.cisan.unam.mx o solicitarlas a namerica@servidor.unam.mx.

Las colaboraciones se enviarán a

Norteamérica, Revista Académica

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

Torre II de Humanidades, piso 10, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Correo electrónico: namerica@unam.mx

Teléfono: (011 5255) 5623-0305, ext. 42180, Fax: (011 5255) 5550-0379

GUIDELINES FOR PRESENTING MANUSCRIPTS

Norteamérica is a biannual journal whose objective is to publish multi- and interdisciplinary academic articles about the North American region (Mexico, the United States, and Canada) that:

- take the region as such as their object of analysis: its evolution, its specific processes, and its internal dynamic;
- analyze each of the three nations, linking them thematically with the rest of the region;
- make comparative studies of the region's nations;
- deal with the region and its insertion into the international context; and
- look more deeply at world processes and their impact in the region.

SECTIONS

Norteamérica has three sections: "Essays", "Contemporary Issues," and "Reflections." Contributions will be received in Spanish, English, or French and published in their original language, and for each section, the articles must have the following characteristics:

ESSAYS AND CONTEMPORARY ISSUES

- Only articles based on scholarly research will be considered. These two sections will not publish articles on current events or opinion pieces.
- The articles must include relevant, up-to-date source citations.
- Articles must be accompanied by 4 to 6 key words and an abstract of no more than 100 words.

Length: 20 to 40 pages.

All articles in these sections will be subject to a double-blind peer review.

REFLECTIONS

Critical Notes

- Academic reflections about a polemical, current issue.

Length: 10 to 15 pages.

Bibliographical Notes

- Essays that review, compare, and profoundly analyze from 2 to 5 recently published books on the same theme.

Length: 10 to 15 pages.

Special Contribution

- Section open to different kinds of contributions: free essays, interviews, graphic art, literature, etc.
- This section will be published only when the Editorial Board considers it appropriate.

Length: 10 to 20 pages.

FOR PUBLICATION

All manuscripts must comply with the following norms:

- All articles must be previously unpublished and not be simultaneously submitted to another journal.
- Article length will depend on the section.
- A page is understood as a double-spaced text printed on one side of letter-sized (8.5 x 11 inch) paper in **12-point Times New Roman typeset**, with an average of 1,680 spaces.
- Tables and graphs will be turned in in Microsoft Word and Excel, respectively, and will count toward the final total length.
- Source citation will be done using the author-date citations and references list style. Example: (Diamond, 1995: 49-59).
- *Examples of the reference list:*

Hoberg, George

2002 "Introduction: Economic, Cultural and Political Dimensions of North American Integration", in George Hoberg, ed., *Capacity for Choice: Canada in a New North America*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 3-13.

Diamond, Larry, Seymour Menton and Juan J. Linz, coords.

1995 *Politics in Developing Countries: Comparing Experiences with Democracy*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner.

Eckstein, Susan

2001 "Community as Gift-Giving: Colectivistic Roots of Volunteerism", *American Sociological Review*, vol. 66, no. 6, December, pp. 829-851.

Delgado Wise, Raúl

2003 "Integración y migración internacional en el contexto actual de las relaciones México-Estados Unidos", octubre, in http://meme.phpwebhosting.com/-migración/primer_coloquio/2_3.pdf, accessed January 22, 2004.

A longer explanation of the guidelines and norms for presenting manuscripts can be consulted at www.cisan.unam.mx, or requested at namerica@servidor.unam.mx.

Please send manuscripts to:

Norteamérica, Revista Académica

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

Torre II de Humanidades, piso 10, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

e-mail: namerica@unam.mx

Phone: (011 5255) 5623-0305, Ext. 42180, Fax: (011 5255) 5550-0379



CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

MISIÓN

Producir investigación multi e interdisciplinaria que contribuya al conocimiento sobre Estados Unidos y Canadá, y su relación con México. Mediante diversos enfoques se fomenta el estudio riguroso de la región para comprender mejor los distintos aspectos de su compleja realidad, buscando promover el análisis objetivo y plural mediante una amplia labor de difusión y extensión universitaria, así como de docencia e intercambio académico entre investigadores de México, Estados Unidos y Canadá y el resto del mundo. Además, el CISAN se ha comprometido con la formación permanente de un acervo hermenéutico especializado, que cuenta actualmente con más de once mil títulos.

ANTECEDENTES

El CISAN está orgulloso de ser una unidad de investigación inter y multidisciplinaria de la UNAM, una de las más grandes universidades públicas del mundo, con más de 300 mil estudiantes, que en 2010 celebró el centenario de su fundación.

Creado a finales de 1988, el Programa Universitario de Investigación sobre Estados Unidos de América fue el antecedente directo del Centro de Investigaciones sobre los Estados Unidos de América (CISEUA). Más adelante, y a consecuencia del lugar primordial que la UNAM ha conferido a la investigación científica en esta área; a la preeminencia de Estados Unidos a nivel mundial; y a su importancia para nuestro país debido a la proximidad geográfica, la Universidad reconoció la necesidad de ampliar el campo de estudios del CISEUA. Se convirtió en una necesidad impostergable profundizar en nuestros conocimientos acerca de las dinámicas de la integración, tanto en la escala regional como en la global y, en consecuencia, iniciar con el estudio sistemático de Canadá. Fue entonces cuando nuestro Centro adquirió su actual denominación: Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN).

ORGANIZACIÓN

El CISAN organiza sus proyectos clasificándolos en seis grandes líneas de investigación institucionales con el propósito de articular nuestro trabajo académico en un ambiente más dinámico en el cual la libertad de investigación y docencia sean los pilares de la creatividad intelectual:

Seguridad y gobernabilidad • Migración y fronteras • Procesos económicos, integración y desarrollo • Identidad y procesos culturales • Estructuras, procesos y actores sociales • Ideas e instituciones políticas

En los años recientes hemos estimulado la multi y la interdisciplina, además de impulsar proyectos colectivos interinstitucionales.

COMPROMISO CON LA EDUCACIÓN

Las actividades de docencia y tutoría académica son fundamentales para nuestras metas, ya que entendemos los retos en la formación de profesionales altamente calificados no sólo como la construcción de habilidades para competir globalmente, sino también como el impulso a un compromiso con el desarrollo de un México más justo.

Como parte de la UNAM, uno de los valores principales del CISAN es el acceso a la educación y al conocimiento. Debido a su carácter de centro multi e interdisciplinario, nuestros investigadores dictan cátedras y desempeñan diversas actividades de tutoría académica en distintas facultades y escuelas de nuestra universidad.

También contribuimos a la formación de profesionales expertos en la región de América del Norte mediante diplomados varios como el denominado "Estados Unidos, México

y Canadá: una dimensión internacional y regional 2010” que aborda temas de Estados Unidos y Canadá en formato presencial y a distancia, y que se organiza anualmente.

COOPERACIÓN E INTERCAMBIO ACADÉMICO

El CISAN mantiene una importante cantidad de acuerdos de cooperación académica con un número también significativo de instituciones de educación superior dedicadas a áreas del conocimiento estrechamente vinculadas con la nuestra. Estos acuerdos se reflejan en el intercambio de profesores e investigadores visitantes; la organización de seminarios conjuntos, y la publicación de coediciones, entre otros esfuerzos, tanto en los niveles local, regional y nacional, como en el internacional.

El CISAN cuenta con facilidades para la realización de estancias de investigación, sabáticas y posdoctorales.

PRINCIPALES ACTIVIDADES DE EXTENSIÓN ACADÉMICA

El Centro de Investigaciones sobre América del Norte organiza simposios, coloquios, congresos, seminarios y conferencias nacionales e internacionales, a los cuales invita a reconocidos especialistas. Estas actividades académicas están abiertas a cualquier persona interesada en los temas de estudio de la región norteamericana.

PUBLICACIONES

Nuestro Centro cuenta con un amplio catálogo de libros que abordan los diferentes temas regionales que estudiamos, incluyendo tanto trabajos individuales como obras colectivas. Todas los libros que se publican se someten a un proceso de dictaminación académica y a la aprobación de nuestro Comité Editorial.

Asimismo, cada seis meses publicamos la revista académica *Norteamérica*, un foro abierto para el debate y el intercambio de ideas desde una perspectiva multidisciplinaria. Se trata de una revista arbitrada que incluye artículos teóricos y metodológicos.

Cada cuatro meses, el CISAN también publica la revista *Voices of Mexico*, un importante medio de difusión para la UNAM en su conjunto, debido a que es una de las pocas revistas en inglés de nuestra Universidad. Incluye contribuciones acerca de la política, la economía, el arte y la cultura, así como sobre las sociedades de los países de América del Norte, y se dirige a un público amplio interesado en los acontecimientos regionales.

BIBLIOTECA

La biblioteca “Rosa Cusminsky Mogilner” del CISAN es un centro de documentación líder en su campo de especialización. Sus acervos cubren áreas como la economía, la política, la sociedad y los estudios culturales, e incluyen boletines y catálogos especializados sobre América del Norte. También ofrece bases de datos, búsquedas en línea, alertas por correo electrónico, así como otros servicios para atender las necesidades de sus usuarios, tanto internos como externos.

Visite la página: www.cisan.unam.mx/biblioteca_cisan/index_php.

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

<http://www.cisan.unam.mx>

cisan@unam.mx



Promoviendo el estudio y diálogo de las Relaciones Internacionales de México y el Mundo

El Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI) es el think tank más prestigioso en México, dedicado al análisis y el debate sobre los asuntos internacionales. De igual manera, es uno de los centros de pensamiento más importantes del mundo. Reúne a una selecta membresía de Asociados, todos ellos expertos de las relaciones internacionales, así como empresas mexicanas con proyección mundial, embajadas acreditadas ante el gobierno de México, representaciones de organismos Internacionales y centros de Investigación.

Los Asociados de Comexi forman parte de la red de especialistas más importantes de México que analizan, debaten e impactan en la toma de decisiones. Frecuentemente se reúnen con figuras de primer nivel y participan promoviendo la reflexión sobre el acontecer internacional, a través de los medios de comunicación.

www.consejomexicano.org

- Reuniones con expertos y tomadores de decisiones
- Participación en medios de comunicación y foros de alto impacto
- Liderazgo en redes sociales con enfoque en las relaciones internacionales
- Programas académicos
- Redes globales
- Grupos de Trabajo especializados



103

PUBLICACIÓN CUATRIMESTRAL

Revista Mexicana de POLÍTICA EXTERIOR

ENERO - ABRIL 2015

MÉXICO Y LA AGENDA DE DESARROLLO PARA DESPUÉS DE 2015

Rebecka Villanueva Ulfgard
Coordinadora

JORGE MONTAÑO Y SARA LUNA: La definición de la agenda de desarrollo para después de 2015: su proceso y desafíos ■ **ROBERTO DONDISCH Y BIBIANA GÓMEZ MUÑOZ:** México en las negociaciones multilaterales sobre la agenda de desarrollo para después de 2015 ■ **MARTHA BÁRCENA COQUI Y SERGIO AGUIRRE GAMBOA:** México y Turquía ante los Objetivos de Desarrollo Sostenible ■ **GABRIELA SÁNCHEZ GUTIÉRREZ:** La agenda de desarrollo para después de 2015 y los países de renta media ■ **LORENA LÓPEZ CHACÓN:** De Monterrey a Adís Abeba: contribuciones de México al debate sobre financiamiento al desarrollo ■ **JUAN PABLO PRADO LALLANDE:** México y la inclusión participativa a favor de la gobernanza global ■ **MIGUEL DÍAZ REYNOSO Y CLARA DIEZ DE SOLLANO ENRÍQUEZ:** El diálogo con la sociedad civil: el reto de la articulación ■ **JUAN CARLOS PÁEZ VIEYRA:** Retos de la gobernanza global en torno a los ODS: perspectiva desde la sociedad civil latinoamericana ■ **SIMONE LUCATELLO:** México y la agenda mundial de medioambiente en el escenario posterior a 2015 ■ **JAVIER URBANO REYES:** Migración y la agenda de desarrollo para después de 2015 ■ **ENTREVISTA A JAN ELIASSON, VICESECRETARIO GENERAL DE LA ONU:** Perspectivas sobre la agenda de desarrollo para después de 2015 ■ **EPISODIOS DE DIPLOMACIA CULTURAL MEXICANA:** Rosario Castellanos: las palabras y las danzas de México en Israel ■

\$74.00

INSTITUTO MATÍAS ROMERO
SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

Precio por ejemplar: \$74.00. Suscripción por un año, 3 números, \$156.00
(En el extranjero USD \$25.00) Forme su colección. Números atrasados \$52.00 (USD \$8.00)

INSTITUTO MATÍAS ROMERO
República de El Salvador Núm. 47, Col. Centro, Del. Cuauhtémoc, México D. F., C. P. 06080.
Informes: (55) 36 86 50 00 Exts. 8268 y 8247, y (55) 36 86 51 48.
imrinfo@sre.gob.mx; <http://www.sre.gob.mx/limrl>.

SRE

FOREIGN AFFAIRS

LATINOAMÉRICA

DIÁLOGO



CHARLIE HEBDO,
EL DEBATE INCONCLUSO:
*Moussa Bourekba, David Keane
y Laurent Pech*

¿Obama latino?

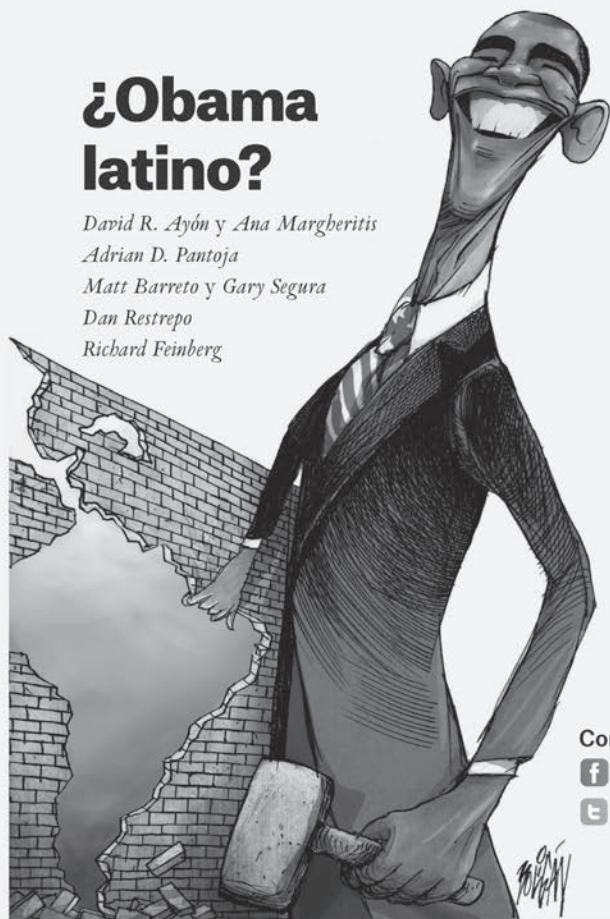
David R. Ayón y Ana Margheritis

Adrian D. Pantoja

Matt Barreto y Gary Segura

Dan Restrepo

Richard Feinberg



Los Presidentes hablan

Entrevistas a
Basbar al Assad
Luis Guillermo Solís

La crisis griega

Giannis Siotos
Ioannis Lianos

¿Hay racismo en América Latina?

Deborah J. Yashar

15 AÑOS

Contenido gratuito y noticias en

 Foreign Affairs Latinoamérica

 @ForeignAffairsL

ITAM

Visita nuestro nuevo sitio. Suscripciones y ventas

www.fal.itam.mx



IIS

Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones Sociales

REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGÍA

Abril-junio de 2015

ARTÍCULOS

Los linchamientos en México en el siglo XXI
LEANDRO ANIBAL GAMALLO

Transporte y articulación urbano-rural de una ciudad intermedia mexicana
CARLOS MARTNER PEYRELONGUE

Estrategia y movimientos sociales: la hidroeléctrica de la Amazonia brasileña
JOSEP PONT VIDAL

Dispositivo religioso y encierro: sobre la gubernamentalidad carcelaria en Argentina
MAURICIO MANCHADO

El programa sociológico de Niklas Luhmann y su contexto
SERGIO PIGNUOLI OCAMPO

RESEÑAS

Sergio Ortiz Leroux
En defensa de la República. Lecciones de teoría política republicana
JESÚS CARLOS MORALES GUZMÁN

Harrison C. White
Identity & Control. How Social Formations Emerge
SILVIO SALEJ HIGGINS y CÉSAR ALFONSO VELÁSQUEZ

María Luisa Tarrés Barraza, Laura B. Montes de Oca Barrera y Diana A. Silva Londoño (coordinadoras)
Arenas de conflicto y experiencias colectivas. Horizontes utópicos y dominación
MIGUEL ARMANDO LÓPEZ LEYVA

www.iis.unam.mx
www.revistas.unam.mx
www.scielo.org.mx

Informes y ventas: 5622 7393 libris@unam.mx ventais@unam.mx

POLÍTICA y gobierno

ARTÍCULOS

JORGE BATTAGLINO ■ Políticos y militares en los gobiernos de la nueva izquierda sudamericana

ULISES BELTRÁN ■ Percepciones económicas retrospectivas y voto por el partido en el poder, 1994-2012

ANA BELÉN BENITO SÁNCHEZ ■ Pactos, alianzas electorales y trashumancias: Patrones de la cooperación estratégica en el sistema de partidos de la República Dominicana

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

BENJAMÍN (BENNY) TEMKIN YEDWAB ■ Determinantes individuales, socio-culturales y político-institucionales de la independencia partidista
Y **GERARDO ISAAC CISNEROS YESCAS**

ILKA TREMINIO SÁNCHEZ ■ Las reformas a la reelección presidencial del nuevo siglo en América Central: Tres intentos de reforma y un golpe de Estado

ALBA M. RUIBAL ■ Movilización y contra-movilización legal: Propuesta para su análisis en América Latina

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO

ADOLFO GARCÉ ■ El institucionalismo discursivo como oportunidad: La ciencia política latinoamericana y el estado del arte en la literatura sobre el poder político de las ideas

DEBATE

KENNETH F. GREENE, DAN SLATER ■ La política comparada de las elecciones autoritarias. Un debate en torno a *The Politics of Uncertainty: Sustaining and Subverting Electoral Authoritarianism* de Andreas Schedler
Y **ANDREAS SCHEDLER**



Problemas del DESARROLLO

REVISTA
LATINOAMERICANA
DE ECONOMÍA

Vol. 46, núm. 181, abril-junio 2015

Artículos

*Fuga de capitales en México: análisis
y propuesta de medición*

Andrés Blancas

Límites de la estabilidad cambiaria de México

Violeta Rodríguez

*México: estabilidad de precios y limitaciones
del canal de crédito bancario*

Josefina León y César Alvarado

*Migración México-Estados Unidos: paradoja
liberal renovada del TLCAN*

Genoveva Roldán

*Comportamiento bursátil en los G-9
emergentes (BRICS+4)*

Miriam Sosa y Alejandra Cabello

*Subvenciones en la negociación del ingreso
de China a la OMC: implicaciones para el desarrollo*

Monica Gambrill

*Art. XXIV del GATT-OMC: la relación entre regionalismo
y multilateralismo*

Germán de la Reza



Publicación trimestral del Instituto de
Investigaciones Económicas-UNAM

Suscripciones y ventas: revprode@unam.mx

Teléfonos: (52-55) 56-23-01-05, Fax: (52-55) 56-23-00-97

<http://www.probdes.iiec.unam.mx>

Libertades

www.revistalibertades.com



Libertades, revista de derecho y ciencias sociales,
publicación cuatrimestral de la Facultad de Derecho,
Mazatlán, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Otoño 2012, Primavera 2013, Verano 2013, Invierno 2013 y Primavera 2014.

Publicidad y suscripciones de la versión impresa:
contacto@revisalibertades.com y/o al teléfono (669) 118-4286

Descubre también nuestra versión digital en: www.revistalibertades.com

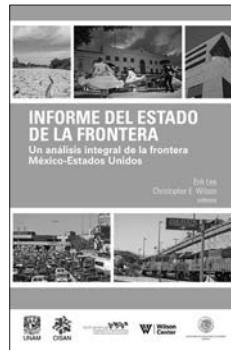
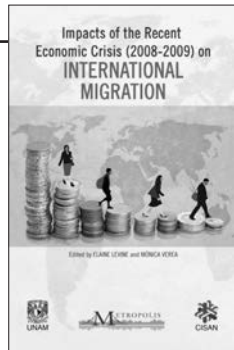


CISAN

p u b l i c a c i o n e s

Impacts of the Recent Economic Crisis (2008-2009) on International Migration
Elaine Levine
and Mónica Vereza, ed.

El libro aborda cómo las políticas y las prácticas de migración en varias partes del mundo se han visto afectadas por las crisis económicas, y cómo, a la vez, este fenómeno ha ocasionado no sólo transformaciones económicas en los países expulsores y receptores, sino sociales, culturales y de percepción de la identidad, éstas últimas manifestados en sentimientos antiinmigrantes en Estados Unidos y Europa.



Informe del Estado de la frontera México-Estados Unidos
Erik Lee and Christopher E. Wilson, eds.

El Informe sobre el estado de la frontera es el resultado de un esfuerzo de investigación conjunto cuyo objetivo es proveer un panorama integral y accesible de los temas importantes de la región fronteriza enfocándose particularmente en el desarrollo económico y del comercio, la seguridad, la sustentabilidad y la calidad de la vida.

Justicia internacional Ideas y reflexiones
Paz Consuelo Márquez-Padilla

La obra parte de la idea de que con una teoría federalista de la justicia podemos dar cuenta tanto del conflicto como de la cooperación y, en consecuencia, podremos aspirar a establecer relaciones de equidad que no solamente sean racionales, sino también justas y que promuevan el orden y la cooperación.



El Congreso de Estados Unidos: pragmatismo y pluralismo
César Pérez Espinosa

El libro hace una reflexión crítica y una revisión histórica, teórica y conceptual del Congreso estadounidense. También ofrece explicaciones de las relaciones entre éste y los demás niveles de gobierno; explica con claridad los mecanismos, personas, acontecimientos y conceptos que intervienen en la rama legislativa del gobierno y que mueven la maquinaria del Congreso de Estados Unidos.

Para mayor información

Centro de Investigaciones sobre América del Norte, CISAN
Universidad Nacional Autónoma de México, Torre de Humanidades II, pisos 1, 7, 9 y 10
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.
Tels. 5623-0015; fax: 5623-0014;
e-mail: vocesmx@unam.mx



CISAN

p u b l i c a c i o n e s

Sucesión y balance de poder en Canadá entre gobiernos liberales y conservadores

Oliver Santín Peña

Esta obra, indispensable para quienes quieran conocer la historia política de Canadá, aborda de manera minuciosa sus procesos de alternancia política a la vez que configura una concepción novedosa del funcionamiento del sistema político de ese país.



Cine y frontera. Territorios ilimitados de la mirada

Juan Carlos Vargas
y Graciela Martínez-Zalce, coords.

Los estudios sobre la frontera se renovaron a partir de los años noventa, en parte por la circulación transnacional de productos culturales y la globalización. En el campo de la investigación cinematográfica, el concepto de frontera también ha cobrado una gran importancia y, en este libro, se ofrecen diversas visiones, fértiles y heterogéneas, de su objeto, y se abren senderos para posteriores incursiones en el tema.

El papel de México en la integración y seguridad energética de Norteamérica

Rosío Vargas

El estudio del tema petrolero en México se ha centrado en el ámbito nacional, cuando en realidad los vectores de donde surgen las políticas más importantes tienen su origen fuera del país, principalmente en Estados Unidos, el país más poderoso de la región, el cual es también el de las mayores necesidades energéticas. Desde esta perspectiva, las políticas petroleras de México y Canadá no responden a prioridades y necesidades internas, sino que se amoldan a los requerimientos de Estados Unidos. Para analizar esta relación, la autora toma como hilo conductor el concepto de seguridad energética.



México cartográfico. Una historia de límites fijos y paisajes fugitivos

Raymond B. Craib

México cartográfico es una obra pionera, profundamente académica y de gran complejidad teórica. En ella, Raymond B. Craib relata la determinación del Estado mexicano de representar el territorio nacional mediante la elaboración científica de mapas y la transformación de las localidades en espacio nacional para dibujar un México sobre el papel. A la vez, también describe con gran detalle este proceso en el estado de Veracruz, donde funcionarios, topógrafos del gobierno, terratenientes y campesinos se enfrentaron unos a otros, algunas veces de manera violenta, en una lucha por determinar si prevalecería en última instancia la noción de localidad o la de espacio.



Universidad Nacional Autónoma de México
NORTEAMÉRICA, Revista Académica

SUSCRIPCIONES / SUBSCRIPTIONS

Mexico: 1 año Mex \$200, 2 años Mex \$320 Estados Unidos: 1 año U.S. \$26
Canada: 1 año U.S. \$34 América Latina: 1 año U.S. \$34, 2 años U.S.\$60
Otros países: 1 año U.S. \$48, 2 años U.S.\$80

Envíe cheque a nombre de UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO /
Please make check out to UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
No recibimos giros postales / We don't accept money orders

Nombre (Name) _____

Calle y número (Address) _____

Colonia (Section) _____

Estado (State) _____

CP. (Zip Code) _____ Ciudad (City) _____

Tel. _____ Fax _____

e-mail _____

Suscripción a partir del número _____
Starting with issue number

¿Cómo se enteró de la revista? _____
How did you find out about *Norteamérica*?

Centro de Investigaciones sobre América del Norte
(Center for Research on North America) (CISAN)

Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, México, D.F., c.p. 04510.
e-mail: namerica@unam.mx

Phone: (011 5255) 5623-0305, ext. 42180 Fax: (011 5255) 5550-0379

Aproveche

En la compra de una suscripción bianual,
usted recibirá uno de los siguientes títulos



Impacts of the Recent Economic Crisis (2008-2009) on International Migration



Informe del Estado de la frontera Un análisis integral de la frontera México-Estados Unidos



Justicia internacional Ideas y reflexiones



El Congreso de Estados Unidos: pragmatismo y pluralismo

o bien, una suscripción de un año
a la revista *Voices of Mexico*



Voices of Mexico

Seleccione con una la opción de su preferencia



Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, año 10, núm. 1, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de junio de 2015. En su composición se usaron tipos Palatino y Formata light y medium de 15, 11, 9 y 7 puntos. Se tiraron 400 ejemplares más sobrantes para reposición en papel Cultural de 90 gramos. La impresión en técnica Offset estuvo a cargo de Acrom Impresores, S. A. de C. V., Juan José Eguiara y Eguren núm. 127, Col. Viaducto Piedad, México, D. F.

