

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

En este capítulo se explica de manera general cómo se desarrolló la fuerza laboral femenina durante la segunda mitad del siglo XX en México, resaltándose la composición de trabajo por géneros. El mundo se rige por una organización social genérica, que para Marcela Lagarde es “el orden resultante de establecer el sexo como marca para asignar a cada quien actividades”. Con el proceso de globalización, la concepción y cultura patriarcales se van expandiendo (Lagarde; 1997: 50).

A partir de la década de los 70 se empieza a tomar en cuenta al género como objeto de estudio por las escuelas feministas. Naciones Unidas, en 1975, celebró la primera Conferencia de Mujeres. En esa época se tenían dos creencias: la primera decía que las mujeres no habían sido beneficiadas por el proceso de desarrollo y que habían sido excluidas y ahora había que integrarlas. Las feministas socialistas contribuían a un análisis estructural de la opresión de las mujeres, usando el término patriarcado, según el cual la socialización de hombres y mujeres en diferentes roles, reforzados por la discriminación, prejuicios e irracionalidad, eran responsables de la posición desigual de las mujeres en la sociedad (Waylen; 1996:7).

La segunda postura de la literatura “women in development” era el discurso epistemológico, el cual ve a la mujer como una categoría analítica única, que no toma en cuenta que las mujeres son diferentes de acuerdo con el contexto en el que se desenvuelva y tiene diferentes características. Las feministas radicales opinan que a pesar de que las mujeres no son iguales, la subordinación al hombre es universal (Hoogvelt; 2001:54).

Esta percepción de las mujeres como un grupo homogéneo se dio durante la década de los 70 y fue criticada durante los 80, ya que esta visión tendía a la

generalización de todas las mujeres y no tomaba que no todas tienen los mismos intereses, lo cual causó la problemática de ver a las mujeres del “tercer mundo” como objetos, antes que como sujetos y víctimas pasivas de las prácticas primitivas y barbáricas (Lazreg, 1988; Mohanty 1988, 1991; Ong 1988 citado en Georgina Waylen).

Los estudios de género no hablan de una categoría estable y homogénea llamada “mujer” con los mismos intereses y necesidades; si no que plantean que el género es una construcción social, según la cual tanto hombres como mujeres juegan el papel que está predeterminado para ellos, regidos por características corporales, como lo podría ser el orden racial, de edad y características que varían por el contexto cultural e histórico (Waylen; 1996:6).

Claro ejemplo de esta tendencia; es la feminización del trabajo ya que se registra una mayor proporción de mujeres comparada a la de los hombres en la fuerza laboral presente en la industria maquiladora como lo demostró la Comisión Latinoamericana por los Derechos y Libertades de los Trabajadores y Pueblos en su artículo “Génesis y crecimiento de la maquila”. En éste se hace referencia a la Teoría de la ventaja comparativa y su aplicación al campo de lo femenino y se muestra un análisis de las condiciones de trabajo en las maquiladoras. Además, explica cómo las mujeres se convierten en otro capital de producción, ya que un alto porcentaje se ve en la necesidad de salir de sus casas para obtener ingresos y optan por incorporarse a la maquila.

Según lo estipulado en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de 1989, “la maquila es aquella industria que realiza operaciones de “maquila” en territorio nacional, esto es, aquella cuyo proceso industrial o de servicio está destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior”.

Durante las tres primeras décadas del siglo XX, la proporción de mujeres que se dedicaba a las labores del hogar aumentó considerablemente, ya que el número de mujeres ocupadas en actividades orientadas al mercado se redujo en más del 60 por ciento entre 1900 y 1930. La modernización de las industrias tradicionales como la textil y la del vestido, del tabaco y alimenticia, en las que la participación femenina es mayoritaria, la producción fabril hizo que disminuyera la fuerza de trabajo en México.

Para la década de los 30, el trabajo femenino remunerado empezó a cobrar fuerza, aunque sólo ocupaba el 13 por ciento del contingente obrero. Además la sociedad mexicana pasó de ser una sociedad rural a una urbana y la industria se perfiló como eje central del proceso de acumulación. Todos estos cambios ayudaron al incremento y diversificación de oportunidades ocupacionales, ya que el gobierno desarrolló servicios educativos y de salud, lo que ayudó a la creciente incorporación de mujeres en comercio y servicios. De 1940 a 1970, la proporción de la fuerza de trabajo femenina fue en aumento constante (Ramírez, 1990:29-40).

Al finalizar los años 70 la Tasa de Participación Económica Femenina era tan solo del 21.5 por ciento, mientras que 15 años más tarde las mujeres económicamente activas representaban el 34 por ciento. Este significativo aumento de la participación de la mujer en el mercado de trabajo llevó a que las mujeres representaran en 1995 el 32 por ciento de la Población Económica Activa (INEGI).

Brígida García explica que la participación femenina en la industria maquiladora continúa atrayendo la atención de numerosos especialistas y, específicamente, se ha mencionado que éste es el fenómeno que mayor importancia tiene para explicar la feminización de la industria. Desde sus inicios, la presencia de las mujeres en esta industria ha sido estudiada como una de las características esenciales de dicho sector.

García cita en su trabajo a Alonso, Barajas y Sotomayor, De la O y López Estrada quienes concuerdan en que actualmente la investigación sobre la maquila es una de las líneas en las que se encuentran más elementos que apuntan hacia un análisis con perspectiva de género, en razón de que intentan dar cuenta de los condicionantes sociales de la ubicación de hombres y mujeres en dicho sector (García; 1999:285-286).

María Patricia Fernandez-Kelly, propone explicaciones sobre la composición genérica de la fuerza laboral en la maquila y los problemas que genera. Sus tesis se basan en el “desequilibrio estructural” existente en la composición de la fuerza laboral en la maquila (ya que la ocupan en su mayoría mujeres) y en la naturaleza de los problemas de desempleo en México. De acuerdo con este argumento, la fuerza de trabajo “tradicional” está compuesta por hombres en edad de trabajar, por lo tanto, el desempleo en la región fronteriza es esencialmente un problema “masculino”, ya que más del 80 por ciento de la fuerza laboral de la maquila es femenina y el sistema no ha sido capaz de proveer trabajos a quien más lo necesita, en este caso a los hombres (Fernandez-Kelly 1983:209).

Leslie Sklair habla de la división sexual del trabajo a lo largo de la frontera:

The current orthodoxy is that unemployment along the *frontera norte* is a problem mainly of male workers and that the maquila industry has exacerbated the problem by recruiting mainly young women who would otherwise not be in the labor force at all. The imputed blow to male employment prospects is therefore twofold. First, the maquilas tend not to offer many jobs to men, and second, the women who get most of the maquila jobs do not generally vacate other jobs in the process (Sklair; 1989: chap.8).

En los últimos años se han producido gran número de cambios en los índices de participación específica según la edad, y esto ha influenciado a la vez tanto a trabajadores varones como a las mujeres. Brígida García y Orlandina de Oliveira afirman que las mujeres salen al mercado laboral en busca de estrategias generadoras de ingresos. La encuesta Nacional de Fecundidad y Salud de 1987 (Enefes), y la Encuesta

Nacional Demográfica de 1982 (END) indican que la participación económica de las mujeres de 15 a 49 años se incrementa de 29 a 35 por ciento de un año al otro, debido en gran parte al aumento del trabajo extradoméstico de las mujeres de mayor edad (García; 1990:53).

Por un lado, algunos autores sostienen que el incremento en la actividad femenina mantiene una relación directa con la crisis que caracterizó a la década de los 80, que se expresó fundamentalmente en situaciones de mayor necesidad para los hogares, lo que obligó a incorporar al mercado de trabajo a algunos de los miembros que antes habían permanecido inactivos. Por otro lado, hay quienes afirman que la feminización de la fuerza de trabajo es un proceso que viene dándose en el conjunto de los países latinoamericanos durante los últimos 30 años, y que esto responde a un proceso de creciente urbanización de los países de la región, a mayores niveles de educación de las mujeres y a la disminución en las tasas de fecundidad (Saravi; 1997:15).

Gonzalo A. Saravi identifica algunos indicadores a partir de los cuales se intentan explicar las principales disparidades laborales entre géneros. El principal es la desigualdad de inserción de la mujer en los mercados de trabajo, por ejemplo, la diferencia salarial, rasgo que no es único de determinadas economías, sino que afecta por igual a países en desarrollo como a otros plenamente industrializados. Saravi cita un trabajo de Terrel, donde señala que en América Latina la relación entre salarios femeninos y masculinos fluctúa entre 55 y 98 por ciento, en los Estados Unidos las mujeres ganan entre un 58 y un 65 por ciento de los salarios percibidos por los hombres (Terrel citado en Saravi; 1997:18). Concretamente, en el caso de México, el ingreso promedio de la población económicamente activa (PEA) femenina representa cerca del 80% de los ingresos recibidos por los hombres, fenómeno que se acentúa en áreas

urbanas. Para 1991, los ingresos percibidos por las mujeres representaban cerca de la mitad de los masculinos (Saravi; 1997:23).

Como segundo indicador, Saravi establece que “las posibilidades de inserción laboral de las mujeres, estarían limitadas a un conjunto preciso y acotado de actividades económicas y puestos de trabajo, muchos de ellos tradicionalmente definidos como *femeninos*” (Saravi; 1997:34). Lo anterior demuestra claramente que existe una segregación ocupacional horizontal que se refiere a actividades y vertical referente a ocupaciones o puestos de trabajo, la cual asignan a las mujeres las actividades peor remuneradas que requieren de poca calificación y son desarrolladas en condiciones precarias de trabajo.

Brígida García comenta que por lo que respecta al análisis de las remuneraciones según ramas de actividad económica, se ha encontrado que aun en las más modernas las mujeres tienden a concentrarse en los estratos de más bajo ingreso, por lo que estas tendencias establecen el papel de la fuerza de trabajo secundaria que la sociedad confiere al género femenino (García; 1999:298).

Existe el planteamiento que afirma que las mujeres trabajan de manera extradoméstica menos horas de las que trabajan los hombres, ya que las mujeres se inclinan por la aceptación de jornadas parciales, pues necesitan compatibilizar la percepción de algún ingreso con las labores del hogar y el cuidado de los hijos (García; 1999:299).

Ann Tickner explica que las mujeres están presentes en la fuerza laboral de muchos países, representando casi la mitad de los empleados asalariados y dice: “...women tend to be clustered un low-paid jobs in formal and informal labor markets, so the feminization of poverty is increasing despite the growing number of women workers and breadwinners” (Tickner; 1992:160).

La presencia femenina se ha concentrado en el sector comercio y de servicios debido a que han sido los sectores más dinámicos en lo que a generadores de empleo se refiere desde la década de los 80. Varios autores ligan este crecimiento a la expansión de las actividades no asalariadas o de carácter informal, las cuales brindan un cierto privilegio a la mano de obra femenina, ya que les dan la posibilidad de combinar el trabajo extradoméstico con el trabajo del hogar. Saravi de acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Empleo muestra que en 1995, el 69 por ciento de las mujeres ocupadas se desempeñaban en estos dos sectores, en los cuales las actividades más concurridas eran la preparación y venta de alimentos y el servicio doméstico (Saravi; 1997:35).

El mismo investigador dice que en el sector manufacturero: "...se observa una marcada segregación vertical por género que coloca a las mujeres principalmente en tareas no sólo mal remuneradas sino de subordinación y con poco espacio de autonomía" (Saravi; 1997:36). Además, explica que mientras las mujeres constituyen el 27 por ciento de la fuerza de trabajo en la industria, ellas se encuentran sobre representadas principalmente en las funciones administrativas (42%), pero también en los puestos de operarios generales sin especialización (32%). Por otro lado los cargos directivos, de supervisión y técnicos de obreros profesionales, están fuertemente identificados como puestos masculinos, donde la presencia de las mujeres está muy por debajo de la media de su participación en la manufactura (Saravi; 1997:36-37).

Los empleos generados por la industria maquiladora representan una de las variables económicas más importantes para comprender la importancia de ésta en México y que sea catalogada como la actividad industrial con mayor dinamismo en su crecimiento. Octavio Luis Pineda habla de cómo los empleos generados por esta industria han crecido históricamente a un ritmo impresionante ya que de escasos 4 mil

empleos creados en los inicios del programa maquilador entre 1965 y 1966, para la década de los 90 éstos rebasan los 600 mil puestos de trabajo, con una tasa media anual de crecimiento de más de 19 por ciento reportada durante los años de 1966 y 1980, que disminuyó al 15 por ciento para 1988 hasta ubicarse en el 13% de 1988 a 1994 (Pineda; 1999: 6).

La fase de industrialización en México comenzó a partir de la Segunda Guerra Mundial, cuando las políticas estatales de industrialización jugaron un papel importante. De 1940 a 1954, la expansión industrial estuvo basada en las empresas capitalistas domésticas con lo que surgieron muchos grupos tanto en la esfera industrial como en las financieras, con el suficiente poder para poner en marcha un nuevo modelo económico (Fitzgerald; 1979:52).

Esta política consistía en promover un crecimiento económico acelerado, manteniendo la estabilidad de los precios y tasa de cambio. Se manejaba un proceso masivo de sustitución de importaciones, por lo que el estado no sólo invirtió en infraestructura sino que al mismo tiempo aseguró ciertos sectores, como lo fue el energético, en especial el del petróleo, e invirtió en la industria manufacturera, como azúcar y textiles (UNIDO; 1979: 48).

Norma Samaniego Breach explica cómo, después de un periodo de más de 20 años con un crecimiento de casi 7 por ciento anual y con estabilidad de precios entre 1950 y 1970, el modelo de desarrollo perdió fuerza en la década de los 70, al agotarse la etapa de sustitución de importaciones de tecnología sencilla, al amparo de una economía cerrada y un mercado interno cautivo. Esta situación se agravó para 1983 y la economía no pudo crecer durante varios años, trayendo como consecuencia en el ámbito laboral en México el abatimiento de los salarios reales del sector moderno, el estancamiento en el

empleo en la mayoría de las ramas de dicho sector y el marcado crecimiento del sector informal (Samaniego; 1998:263-264).

En 1988 se puso en práctica una estrategia para combatir la inflación que el año anterior había alcanzado el 159 por ciento anual, aunque en 1994 se redujo a 7 por ciento. No obstante, el bajo crecimiento de ahorro interno y una rápida apertura comercial significaron la acumulación de un déficit creciente con el exterior, lo que junto con un desajuste en el tipo de cambio, provocó para finales de 1994 una nueva crisis. La fuerza de trabajo estimada en 1995 era de 35.6 millones de personas y su tasa de crecimiento anual se situaba en 3.2 por ciento, por lo que el elevado ritmo de expansión de la fuerza de trabajo refleja el impacto de las generaciones jóvenes que nacieron en el periodo de una dinámica demográfica elevada y por el incremento significativo de la participación femenina.

Contrariamente a lo ocurrido en la crisis de los 80, cuando sólo hubo pérdidas netas en puestos de trabajo del sector industrial formal, en 1995 la caída del empleo se generalizó a todos los sectores de la economía. Los efectos se sintieron tanto en el ámbito urbano como en el rural, ya que la inflación generada ocasionó severos problemas a la población más pobre (Samaniego; 1998: 265).

A partir de la posguerra Estados Unidos tuvo gran influencia en México para dar origen al programa maquilador y más adelante continuó con la presión para la apertura económica y suscripción al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT por sus cifras en inglés) en agosto de 1986.

The General Agreement on Tariffs and Trade was first signed in 1947. The agreement was designed to provide an international forum that encouraged free trade between member states by regulating and reducing tariffs on traded goods

and by providing a common mechanism for resolving trade disputes. GATT membership now includes more than 110 countries

(<http://www.aworldconnected.org/subcategory.php/80.html?menuid=#globalization>).

Fiona Wilson explica que desde la perspectiva general del crecimiento industrial nacional se pueden distinguir varios periodos. El primero que va de los 60 a principios de los 70, y fue de rápida expansión industrial; sin embargo, ésta se detuvo en los 70 con la desaceleración de las tasas de crecimiento. La crisis tuvo un gran impacto a principios de los 80, cuando el país queda expuesto a una crisis global, cuyas implicaciones continuaron durante los 80 (1990:22).

Después de la limitada industrialización de los 70, se ejerció cierta presión a favor de una reestructuración industrial interna, la cual se hizo sentir aun más durante la década de los 80. Acerca de esto, Fiona Wilson afirma que:

Uno de ellos es la importancia otorgada a los sistemas de subcontratación de las transnacionales y otras grandes empresas que “dan a maquilar” partes a empresas de más bajos costos de producción. Otro es la mayor incorporación de formas de producción denominadas “atrasadas”, “clandestinas” e “informales”. Y un tercer aspecto es el empleo creciente de una fuerza laboral femenina joven, sobre todo en la producción clandestina “atrasada”, pero también en ciertas ramas de la producción fabril “formal” (Wilson; 1990:22).

En noviembre de 1985, México solicita su entrada al GATT y al año siguiente es aceptado como miembro pleno, cristalizando sus esfuerzos por liberalizar al país del régimen de importación y abrir su economía a la competencia internacional. Octavio Luis Pineda explica que este organismo cumple con dos propósitos básicos: por una parte, constituye un marco normativo legal de las relaciones comerciales entre naciones y, por la otra, sirve como un foro multilateral de negociaciones comerciales entre Estados miembros y tiempo después se da la adhesión al TLCAN en enero de 1994.

En este momento histórico, conviene resaltar la importancia del rol jugado por Estados Unidos respecto al futuro económico de México. EEUU desempeña un papel crucial en el grupo de trabajo del GATT. Resolvió la adhesión de México al Acuerdo y estuvo fuertemente involucrado en el establecimiento de las condiciones específicas del Protocolo de Adhesión correspondiente. La percepción de la gravedad de la situación económica y financiera por la que atravesaba México bajo la óptica de las autoridades estadounidenses, parece haber sido factor determinante que influyó decisivamente no sólo en flexibilizar los términos que hicieron posible la renegociación de la deuda externa mexicana, sino también para lograr su eventual adhesión al GATT.

El Acuerdo Multifibras, firmado en 1975 que preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, un perjuicio grave a la rama de producción del país importador (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texintro_s.htm.) El cual dio pie a la adhesión al GATT, su instrumentación en territorio nacional trajo como resultado una reacción de desaprobación y descontento, tanto de parte de trabajadores como de empresarios estadounidenses de la industria textil, por el tratamiento especial que dicho acuerdo brinda a México.

La adhesión de México a este acuerdo ha tenido en general una repercusión positiva en la mayoría de las ramas de la industria maquiladora, debido a que de 1983 en adelante el gobierno federal adoptó una serie de medidas tendientes primeramente a favorecer la apertura comercial y posteriormente su adhesión permanente en el GATT.

Una de las políticas fue la de contención o congelación salarial y la de deslizamiento cambiario la cual desembocó en el abaratamiento de la mano de obra mexicana y los insumos de origen nacional utilizados por la maquiladora. Esta situación explica su

asombroso crecimiento en los años de más severa crisis económica y financiera del país que se mantendría en los próximos años frente al ingreso de nuestro país al TLCAN (1999:123-129).

El TLCAN es el claro ejemplo de la acumulación de un proceso de apertura de fronteras acelerado, iniciado a principios de los años 80 e intensificado a partir de 1989. Entre 1989 y 1994 la situación se agudizó y el déficit comercial fue creciente, prácticamente se duplicó cada año y se acumuló en dichos años un déficit de 55,633 mdd. Esto se tradujo en un deterioro social cuyo indicador más importante fue la precarización del empleo. Lo anterior afectó una de las principales promesas de los promotores del modelo neoliberal, y en particular del TLCAN, que había sido la de más y mejores empleos.

Con la disminución del empleo en México, se dio una competencia desleal y todos los trabajadores del país perdieron, al verse amenazados por sus patrones de trasladar las plantas de México. El TLCAN favoreció a una mínima parte de las empresas exportadoras dejando a un lado un gran sector industrial formado principalmente por micro, pequeña y medianas empresas, que afectó al conjunto de la planta productiva y sus trabajadores.

La corriente de inversión extranjera directa (IED) se generó por un deseo de las personas y las empresas de obtener beneficios al invertir su capital en proyectos fuera de su país, teniendo en cuenta que mediante estas operaciones pueden lograr ganancias al expandir el mercado externo de sus productos, obtener mayores ingresos de su tecnología y de los conocimientos específicos del sector estableciendo alianzas estratégicas y utilizando los canales de comercialización ya existentes o creando nuevos canales.

Se dice que la Inversión Extranjera Directa (IED) promueve el ahorro interno y contribuye al crecimiento económico, por lo que en los últimos 10 años, la corriente de IED en el mundo ha registrado incrementos importantes que se han visto reducidos a partir del año 2001, en que se inició la recesión económica de EEUU. Para Ann Tickner, la inversión extranjera directa no representa beneficios para las mujeres: “Transnational capital depends on women’s cheap labor to exert its power.” (Tickener; 1992:160)

Durante el período 1994-2000, el flujo de IED mundial pasó de 253 mil 506 a 1, 270,764 millones de dólares, lo que representó un crecimiento de 401.3 por ciento; sin embargo como consecuencia de la recesión estadounidense en el año 2001, la IED descendió a sólo 735,145 millones de dólares anuales, lo que representó un crecimiento de sólo 190 por ciento. Resulta importante señalar que los países desarrollados son los que más se benefician de ésta, ya que durante 2001, los 25 países que integran este grupo recibieron el 68.4 por ciento de la IED total del mundo, en tanto que los países en desarrollo (157 países), se disputaron el resto. Durante el mismo periodo, la corriente de IED hacia México se mantuvo al mismo nivel con un promedio de 12 mil millones de dólares anuales, lo que ha determinado que la participación de México en los flujos de IED mundial haya venido descendiendo de tal manera que si en el año 1994 se recibía el 4.9 por ciento, en el 2000 sólo recibimos el 1.0 por ciento y para el 2001 recibimos el 3.4 por ciento, lo que colocó a nuestro país como el segundo en desarrollo preferido como destino de la IED sólo superado por China, y seguido de Hong Kong y Brasil.

(<http://www.eurocentromexico.org...>).

José A. Alonso explica que México, al ser un país con abundante mano de obra, ofrecía grandes ventajas EEUU a este hecho se le unió la ideología neoliberal promovida por el Fondo Monetario Internacional:

La aplicación fiel de las medidas fondo monetaristas por parte del gobierno mexicano generó una clase trabajadora plagada por el desempleo y afectada por

una crisis implacable. Esta situación dramática se complementa con la presencia de una élite empresarial nacional que prefiere colaborar como “maquiladores” con los inversionistas extranjeros (Alonso; 2002:120).

La evolución de la IED en México ha sido resultado de una inercia de la economía mundial, en donde los inversionistas buscan alcanzar beneficios para sus empresas y no el resultado de una estrategia de promoción de México, que tenga como objetivo el desarrollo sano de la economía nacional, pues como atinadamente lo señala un reciente estudio del CEESP, señala que el Programa de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de México "no presenta ni instrumentos específicos ni acciones puntuales, desafortunadamente se queda en propuestas vagas o demasiado generales", es decir una serie de buenas intenciones con falta de sustancia (<http://www.eurocentromexico.org/estudios/IEDMun2001texto.lasso9>).

Gran parte de la población mundial se gana la vida y emplea su capacidad creativa en actividades textiles, por lo menos el 10% de las energías productivas mundiales se dedican a esta actividad. En México, para noviembre de 1998 se registraron 769 mil 207 personas dedicadas a este sector (incluye fibras, textil y confección), mostrando una variación porcentual de 3.1 por ciento con respecto al año anterior y generando en tan sólo dos años 208 mil 629 empleos.

Desde el segundo semestre de 1996 a la fecha, el sector textil ha tenido una recuperación constante, ya que debido a las crisis económicas durante los últimos tres lustros se había mostrado una tendencia decreciente. Durante 1998 la producción observó una tendencia positiva en dos de las cuatro ramas que conforman la industria, es decir, hilados y tejidos de fibras blandas e hilados y tejidos de fibras duras, mientras que la producción de prendas de vestir y otras industrias textiles mostraron una tendencia ligeramente decreciente (<http://www.eurocentromexico.org/textil.lasso>).

Sonia García explica que debido a la desaceleración económica en Estados Unidos, en México la industria maquiladora pasó del segundo al tercer lugar como fuente de ingresos externos respecto al 2001, provocando el despido de 250 mil trabajadores de los más de un millón que emplea. Víctor Acuña, perteneciente a la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) sostiene que: “[...] aun con los bajos salarios que paga México a sus trabajadores, tiene desventaja como con mano de obra barata, frente a Honduras, Nicaragua, Costa Rica o El Salvador” (<http://www.cimacnoticias.com...>).

Jose A. Alonso explica por su parte, que:

La transformación estructural experimentada por México se puede sintetizar en tres conceptos: desnacionalización, maquilización e informalización... Este nuevo orden económico mexicano no es más que el reflejo en la periferia capitalista del tan ponderado “nuevo orden económico internacional”, gracias al cual las empresas transnacionales y los grupos financieros, ambos radicados en el centro capitalista, fortalecen su presencia y su extracción de ganancias en los países pobres... La lógica de la globalización aumenta las rupturas y las distancias entre los países y las regiones. Desde la perspectiva de los géneros, las repercusiones son parecidas. La industrialización globalizadora que repite en mayores dimensiones el fenómeno de las dos primeras revoluciones industriales, que incorporaron masivamente a la mujer y a los niños en los nuevos procesos productivos (2003:11).

El gobierno federal, con el propósito de estimular el empleo formal en 1996, emplea medidas dirigidas para aliviar la carga fiscal a las empresas, así como a promover la contratación de nuevos trabajadores. La Ley de Ingresos de la Federación para 1996 aprobó estímulos fiscales como lo fueron:

A nivel federal, las empresas que emplearon un número de trabajadores que superase al personal promedio registrado durante los primeros 10 meses de 1995, recibieron un crédito fiscal que pudieron aplicar contra pagos del impuesto sobre la renta y del impuesto al activo en el presente año. El crédito fiscal se definió como el equivalente al 20% de un salario mínimo elevado al año por cada empleo adicional. Y a nivel estatal, en los gobiernos de las 32 entidades federativas que existen en el país, dentro de sus ámbitos de competencia también se pusieron en práctica este año muy diversas medidas destinadas a promover la

recuperación en el número de empleos en el sector formal (Samaniego; 1998: 267).

Gracias a la maquila se obtuvieron grandes ventajas comparativas para nuestra economía, pero también costos sociales o deseconomías externas tanto en su operación, como directamente a los trabajadores que laboran en ella, como aquellos causados a los municipios como deterioro y contaminación ambiental que desafortunadamente, como sociedad hemos tenido que pagar.

El Programa Industrial Fronterizo (PIF) se creó en 1966 y buscaba disminuir la tasa de desempleo de la zona fronteriza que alcanzaba niveles escandalosamente altos, debido al término del Programa de Braceros (1942-1964). La frontera norte es el punto principal de la industrialización de las zonas procesadoras de exportaciones de México, que genera actualmente más de la mitad de las importaciones que entran a Estados Unidos de las, bajo las tarifas estipuladas a naciones procesadoras de exportaciones menos desarrolladas (Fernández-Kelly 1983:34).

El PIF ofrecía numerosos incentivos a empresas extranjeras que incluían la exención de deberes y regulaciones en la importación de materiales y equipo capital y los impuestos asociados con ganancias, ventas y dividendos (Fernández; 1877:135; Pena; 1982:11). Para 1979 el PIF incluía a más de 472 maquilas, empleando a 99 mil 122 trabajadores y para 1987 unas mil maquilas empleaban una fuerza laboral de 74 mil (Sklair 1989: tabla 3.3).

Para Pineda surge lo que podría considerar como una relación hegemónica entre una economía industrializada y una en vías de desarrollo, compartiendo una frontera común que se traduce en una evidente presión política y económica de los Estados Unidos al gobierno mexicano para instrumentar el Programa Maquilador en la frontera norte del país con un triple propósito:

- Reducir la inmigración ilegal, hacia territorio estadounidense

- Aprovechar el excedente de mano de obra en la frontera para aumentar la competitividad de los productos de EEUU en el mercado internacional.
- Capitalizar la localización geográfica de la región y el apoyo del gobierno mexicano para la localización estratégica de las plantas maquiladoras (Pineda; 1994:134).

Un artículo publicado en *Twin Planet*, plantea cifras que demuestran el beneficio que representa para Estados Unidos tener plantas maquiladoras en nuestro país. Esto se ve reflejado en la cantidad de maquiladoras estadounidenses existentes dentro del territorio “... About 40 percent of the more than 3,000 maquilas are U.S.-owned. Another 47 percent are Mexican-owned, however, most of those companies are subsidiaries of U.S. corporations. It is safe to say about 90 percent of the maquilas trace their parentage to U.S. firms” (<http://www.twin-plant-news.com/whatIs.htm>).

En nuestro país se crearon dos organismos la Confederación de cámaras industriales (CONCAMIN) y la Cámara nacional de la industria de transformación (CANACINTRA), la primera representaba los intereses de grandes compañías y empresas con participación en inversión extranjera, la cual está interesada en políticas tarifarias que protejan a sus miembros efectivamente. Y la segunda representa los intereses de la pequeña y mediana empresa con políticas restrictivas favorables en bienes importados.

Javier Martínez Peinado, plantea que la globalización tiene al menos tres dimensiones: la real, la ideológica y la política.

La primera que nos habla de la realidad de la globalización se refiere a que trata de descubrir y analizar la actividad económica que se realiza en y para un marco (o mercado) supranacional, que implica decisiones tomadas por agentes no definidos por su carácter nacional, y que está regulada por mecanismos inaccesibles o inmanejables por las instituciones u organismos definidos a escala local o regional. La ideología de la globalización arguye la inevitabilidad y la exhaustividad de la misma, de tal manera que, por una parte, amenaza con la marginación y autodestrucción a quien se oponga a ella y, por otra, predica que la salvación o el avance de las naciones y pueblos del mundo están precisamente en afrontar “unidos” los nuevos retos, también globales, que se presentan. Y por último la política de la globalización, entendiéndose por ella la

acción consciente en apoyo del desarrollo o expansión de la realidad de la globalización, sirviéndose, cuando es necesario, de la ideología a la que acabamos de aludir (Martínez;1995:1-3).

Históricamente la segmentación de los mercados se dio con el cambio de las empresas de ser predominantemente empresas familiares a ser parte de toda una estructura corporativa acompañada de la concentración en la producción de los mercados. El hecho de conservar estas dos estructuras, frenó la homogenización tanto de los mercados laborales como de la experiencia de trabajo, creando también divisiones entre gente de la clase trabajadora (Baud; 1992:26).

Este fenómeno que se dio tanto en países que estaban en proceso de industrialización, como en países llamados en esa época del tercer mundo. Los países industrializados se vieron en la necesidad de crear “un tercer mundo” dentro de su territorio, puesto que el salir de su territorio les generaba más gastos, por lo que aprovecharon la mano de obra barata de mujeres inmigrantes, pues resultaban vulnerables y podían pagarles malos salarios y no brindarles las mejores condiciones de trabajo.

En el momento en que se encuentran con la capacidad de producir en otros países abaratando costos con mano de obra barata y garantías benéficas por parte del estado receptor de la inversión, mandan sus industrias a estas zonas, que se les llamó “zonas procesadoras de exportaciones”, donde el 70 por ciento de la fuerza laboral son mujeres. Estos trabajos se han feminizado por la devaluación del trabajo femenino tanto dentro de la casa como fuera (Enloe; 1990:152).

Un claro ejemplo de esto es mencionado por Alonso que afirma que el movimiento comenzó en la década de los 70, en la cual las empresas neoyorquinas con el propósito de evitar el pago de salarios tan altos al igual que las presiones sindicales, iniciaron la búsqueda de una nueva localización. En un principio, se instalaron en su

propio territorio, en los estados del sur, donde la escasa existencia de sindicatos y abundancia de mano de obra de trabajadores negros, permitió reducir los salarios significativamente. (Alonso; 2002:129).

Saravi nos explica:

... existen una serie de factores estructurales vinculados a las características de los niveles de desarrollo tecnológico y de los mercados de producto (...) que junto con estrategias conscientes y explícitas del capital por fragmentar y debilitar a la clase obrera, dan por resultado un mercado de trabajo en el que coexisten segmentos con condiciones laborales contrastantes. La inserción laboral de la mujer se ve afectada por esta estructura segmentada del mercado de trabajo padeciendo, al igual que otras minorías (Saravi; 1997:110).

La creciente participación de las mujeres en el ámbito laboral se incrementó durante las últimas décadas como lo muestran los censos de población económicamente activa, realizados por el Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática, (INEGI). Sólo un pequeño grupo de mujeres tienen acceso a un empleo en el sector formal, ya que se hace una estricta selección de trabajadoras mujeres basándose en edad, estado civil y de educación. Sólo mujeres solteras con cierto nivel de educación tienen acceso a trabajos en estas industrias, lo que ha sido descrito por muchos como “nuevos países industrializados” donde estas mujeres obtienen los trabajos por un corto periodo de tiempo, periodos antes de casarse, ya que después de casarse son excluidas (Blake, 1980; Lim, 1978; Baud, 1977; Joeques, 1982).

José A. Alonso comenta “[...] la entrada masiva de mujeres a la fuerza laboral se ha dado en trabajos extremadamente precarios y como consecuencia del deterioro de las condiciones de vida de la población trabajadora” (Alonso; 2003:14).

Diana Rebeca Villareal, por su parte, explica cómo su condición de mujer lleva a las trabajadoras a salir del mercado una vez que empiezan a formar una familia; sin embargo, aquí también es un elemento muy importante el nivel de educación. Por un lado las que han tenido acceso a un mayor número de años de estudio y una educación

más diversificada son las que controlan el número de hijos y les cuesta más salir del mercado de trabajo temporalmente. Las mujeres con menor nivel de educación, que tienen el mayor número de hijos y no cuentan con la infraestructura familiar o de servicios públicos que los atiendan, son las más afectadas en cuanto al empleo formal en la economía (Villareal; 1990:130).

Los trabajadores que están dentro de la nueva división internacional del trabajo, que está relacionada con manufacturas y particularmente dentro de la industria *light*, como lo son la textil y electrónica son mujeres jóvenes. Típicamente las mujeres de entre los 16 y 24 años de edad, constituyen del 80 al 90 por ciento de la fuerza laboral procesadora de exportaciones en México, Sudeste Asiático y otras naciones exportadoras (Grossman; 1979:3).

La variable educación es muy importante ya que actualmente más mujeres se benefician de ésta. Debido a que no existe una diferencia abismal entre hombres y mujeres lo que demuestra que, poco a poco la participación de las mujeres dentro de la educación va en aumento, lo que genera la posibilidad de obtener empleos mejores pagados y que requieren de mayor calificación. Si se observan porcentajes de primaria terminada, los datos demuestran que los hombres ocupan el 18.5 y las mujeres 20.1; para el nivel secundaria los hombres tienen un porcentaje de 19.8, mientras que el porcentaje de mujeres es menor de 18.4; para el nivel medio superior las mujeres obtienen mayor porcentaje el cual es 17.3 y el de los hombres es de 16.3, y en educación superior vuelve a caer el porcentaje de mujeres frente al de los hombres que es de 12.7, frente al de la población femenina de 9.4 (INEGI).

La segregación ocupacional y la discriminación laboral han sido temáticas insuficientemente analizadas. Por lo que se refiere a la segregación ocupacional, se sabe que las mujeres tienden a concentrarse en unas cuantas ocupaciones, sin embargo, este

fenómeno no ha sido analizado a lo largo de distintos momentos históricos. En el caso de la discriminación, se toma como tal el hecho de que las mujeres reciban menores salarios y estén sujetas a condiciones de trabajo menos favorables por el sólo hecho de su condición femenina. Para lograr resultados favorables en el análisis de dichos fenómenos se requiere estudiar no sólo los mercados laborales, sino que también factores culturales y familiares, que conllevan a la reproducción de roles establecidos para hombres y mujeres (García; 1992:302).

Las definiciones y modos de ver a la globalización varían significativamente, para la Organización Internacional del Trabajo el término globalización es definido como: "... as a process of growing interdependence between all people of this planet. People are linked together economically and socially by trade, investments and governance (...) by market liberalization and information, communication and transportation technologies."

Alberto Arroyo Picard nos dice que:

Los resultados no coinciden con dichas promesas. Ante las reacciones llamadas globalifóbicas frente a las últimas reuniones de los diversos organismos que convocan al poder económico mundial, se empieza a hablar de que el reto actual de la globalización es que beneficie a todos y que reduzca la pobreza en el mundo. Sin embargo, consideramos que para que la globalización beneficie a la gente no bastan ajustes o añadidos sociales al modelo dominante de globalización, hay que revisarlo integralmente (<http://www.rmalc.org.mx/documentos/tlcan-7%20aos2.pdf>).

Se ha visto que con el avance de la globalización neoliberal las mujeres trabajadoras de la maquila no se han visto beneficiadas, ya que en lugar de promover garantías laborales y mejores salarios, ha contribuido a la mala distribución de los ingresos, haciendo más visibles las disparidades salariales con relación al orden genérico y desventajas competitivas para las mujeres que laboran en ella.